PSICARREIRAS

RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO

EMPREENDEDORISMO EM PSICOLOGIA

Perfil, Desafios e Necessidades de Apoio

ORDEM DOS PSICÓLOGOS

FEVEREIRO 2025

FICHA TÉCNICA

A Ordem dos Psicólogos Portugueses realizou, de 17 de Maio a 24 de Julho de 2024, um questionário online dirigido aos seus membros, com o propósito de delinear o perfil dos psicólogos empreendedores em Portugal, identificar os principais desafios que enfrentam e compreender as suas necessidades de apoio no âmbito do empreendedorismo.

Este documento apresenta os resultados do *Empreendedorismo em Psicologia: Perfil, Desafios e Necessidades de Apoio*, publicado pela Ordem dos Psicólogos Portugueses.

SUGESTÃO DE CITAÇÃO
Ordem dos Psicólogos Portugueses (2024). Empreendedorismo em Psicologia. Lisboa.

ORDEM DOS PSICÓLOGOS PORTUGUESES
Av. Fontes Pereira de Melo 19D, 1050-116 Lisboa
+351 213 400 250

ORDEMDOSPSICOLOGOS.PT

ÍNDICE

04
CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

05
DESTAQUES

07
CARACTERIZAÇÃO DOS PROJECTOS DE EMPREENDEDORISMO

12
DESAFIOS, VANTAGENS E DESVANTAGENS DOS PROJECTOS EMPREENDEDORES

15
CONTRIBUTOS DO ANO PROFISSIONAL JÚNIOR PARA O EMPREENDEDORISMO

17
COLABORAÇÃO COM OUTROS PROFISSIONAIS

18 RECURSOS ÚTEIS NO EMPREENDEDORISMO EM PSICOLOGIA

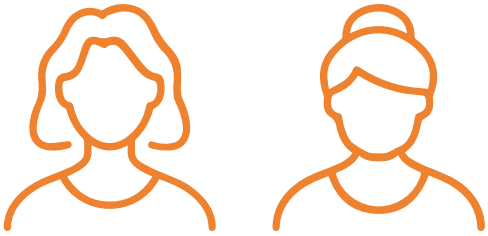
20 NECESSIDADES DE APOIO PERCEBIDAS

CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Responderam ao questionário 794 participantes, dos quais 37,29% identificaram-se como empreendedores em Psicologia.

Dentro do grupo de 296 psicólogos que se identificaram como empreendedores, 86,82% são do sexo feminino, com 65,88% na faixa etária dos 31 aos 50 anos. Relativamente às habilitações literárias, 63,51% dos empreendedores possuem o grau de Mestre.

794
PARTICIPANTES
37,29% EMPREENDEDORES EM PSICOLOGIA
86,82% MULHERES (ENTRE OS EMPREENDEDORES)



65,88%
IDADES ENTRE 31 — 50 ANOS
(ENTRE OS EMPREENDEDORES)

63,51%
GRAU DE MESTRE
(ENTRE OS EMPREENDEDORES)

DESTAQUES

1) Os projectos empreendedores mais frequentes incluem serviços de Psicologia especializados (36,33%), plataformas de telepsicologia (14,57%) e educação psicológica e formação (13,74%), além de intervenções comunitárias, programas de saúde no trabalho e inovação em Psicologia.

36,33%
SERVIÇOS DE PSICOLOGIA ESPECIALIZADOS

14,57%
PLATAFORMAS DE TELEPSICOLOGIA

13,74%
EDUCAÇÃO PSICOLÓGICA E FORMAÇÃO

12,73%
INTERVENÇÕES COMUNITÁRIAS E SOCIAIS

8,38%
PROGRAMAS DE SAÚDE E BEM-ESTAR NOS LOCAIS DE TRABALHO

7,54%
PRODUTOS DE PSICOEDUCAÇÃO

5,36%
INVESTIGAÇÃO E INOVAÇÃO EM PSICOLOGIA

1,35%
DESENVOLVIMENTO DE APLICAÇÕES DE PSICOLOGIA

2) Os principais desafios enfrentados pelos psicólogos empreendedores incluem a divulgação e marketing (16,52%) e a sustentabilidade financeira dos seus projectos (15,09%).

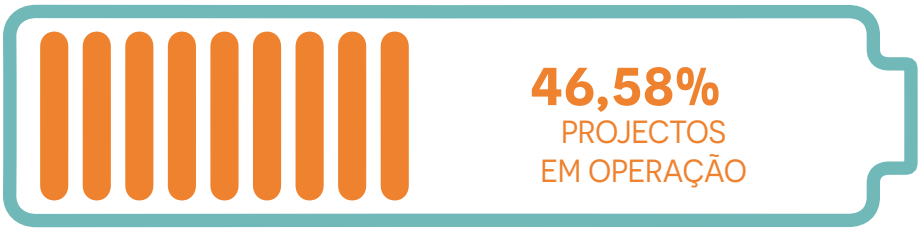
16,52%
DIVULGAÇÃO E MARKETING

PRINCIPAIS DESAFIOS

15,09%
SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

3) A formação contínua é considerada crucial, com 68,58% dos psicólogos a afirmarem que esta foi essencial para o desenvolvimento de competências empreendedoras.

4) A maioria dos projectos de empreendedorismo em Psicologia está em fases avançadas, com 46,58% em operação e 20,89% em fase de execução.



5) 25,68% dos psicólogos empreendedores tiveram acesso a algum tipo de financiamento externo, sendo que a maioria recorreu a recursos próprios (72,64%).

25,68%
ACESSO A FINANCIAMENTO EXTERNO

72,64%
USARAM RECURSOS PRÓPRIOS

CARACTERIZAÇÃO DOS PROJECTOS DE EMPREENDEDORISMO

Experiência empreendedora

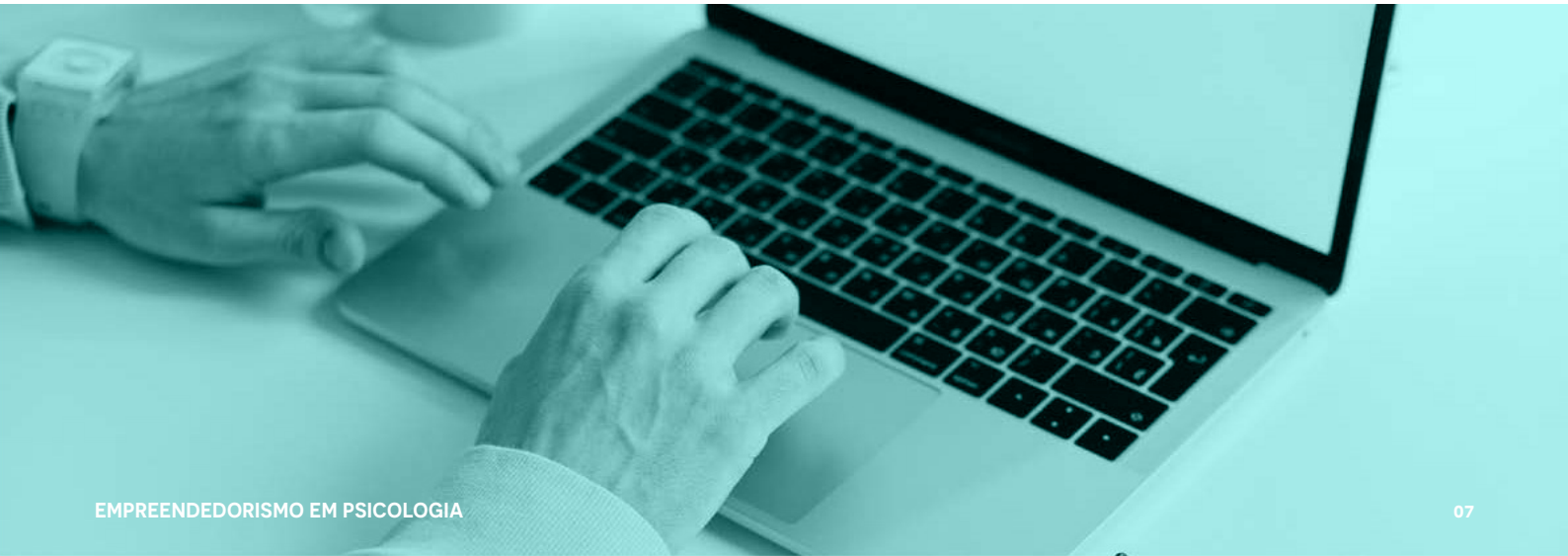
A maioria dos empreendedores tem uma única experiência empresarial, enquanto uma menor percentagem acumula duas ou mais iniciativas.

58,11%
1 EXPERIÊNCIA

18,24%
2 EXPERIÊNCIAS

5,07%
3 EXPERIÊNCIAS

18,58%
> 3 EXPERIÊNCIAS



Natureza dos projectos

A maior parte dos projectos empreendedores entre os psicólogos concentra-se em serviços de Psicologia especializados, representando 36,33% do total. Outros tipos de projectos incluem plataformas de telepsicologia (14,57%) e iniciativas ligadas à educação psicológica e formação contínua (13,74%), reflectindo uma diversificação nas áreas de intervenção e na aplicação de conhecimentos psicológicos.

36,33%
SERVIÇOS DE PSICOLOGIA ESPECIALIZADOS

14,57%
PLATAFORMAS DE TELEPSICOLOGIA

13,74%
EDUCAÇÃO PSICOLÓGICA E FORMAÇÃO

Outros projectos incluem intervenções comunitárias e sociais (12,73%), programas de saúde e bem-estar nos locais de trabalho (8,38%) e produtos de psicoeducação (7,54%), destacando a multiplicidade de nichos explorados pelos psicólogos empreendedores.

12,73%
INTERVENÇÕES COMUNITÁRIAS E SOCIAIS

8,38% SAÚDE E BEM-ESTAR NO TRABALHO

7,54%
PRODUTOS DE PSICOEDUCAÇÃO

Finalmente, 5,36% dos projectos estão ligados à investigação e inovação em Psicologia, com uma pequena percentagem dedicada ao desenvolvimento de aplicações de Psicologia (1,35%), o que revela um interesse emergente nas áreas tecnológicas e inovadoras da prática psicológica.

5,36%
INVESTIGAÇÃO E INOVAÇÃO EM PSICOLOGIA

1,35%
DESENVOLVIMENTO DE APLICAÇÕES DE PSICOLOGIA

Fase dos projectos

A maioria dos projectos empreendedores em Psicologia encontra-se em fase avançada, com 46,58% já em operação. Estes projectos reflectem a capacidade dos psicólogos de implementar e gerir serviços sustentáveis ao longo do tempo. Um número considerável de projectos (20,89%) está na fase de execução, indicando que muitos psicólogos estão actualmente a trabalhar activamente na concretização das suas ideias.

46,58%
FASE DE OPERAÇÃO

20,89%
FASE DE EXECUÇÃO

Apesar deste avanço, uma pequena percentagem de projectos permanece em fases iniciais, com 3,08% ainda na fase de ideia e 5,82% em planeamento. Além disso, 17,12% dos projectos foram concluídos, enquanto 6,51% acabaram por ser abandonados, o que destaca as dificuldades que alguns psicólogos enfrentam na transição das suas ideias para projectos viáveis e sustentáveis.

3,08%
FASE DE IDEIA

5,82%
FASE DE PLANEAMENTO

17,12%
PROJECTOS CONCLUÍDOS

6,51%
PROJECTOS DESISTIDOS

Acesso a Financiamento

O acesso ao financiamento é um desafio significativo para os psicólogos empreendedores, com 25,68% a reportarem ter conseguido algum tipo de apoio financeiro. A maioria destes empreendedores recorreu a capital e recursos próprios, que representam 72,64% do financiamento obtido, evidenciando a dificuldade em aceder a fundos externos e a dependência dos próprios recursos para viabilizar os seus projectos.

25,68%
ACESSO A FINANCIAMENTO

72,64%
CAPITAL E RECURSOS PRÓPRIOS

Entre as fontes de financiamento externas, o apoio a projectos de inovação social (6,51%) e os fundos europeus (4,89%) foram os mais comuns, seguidos por programas nacionais de apoio ao empreendedorismo (4,89%). Apesar de serem utilizados por uma minoria, estes recursos externos podem representar oportunidades valiosas para a expansão e sustentação dos projectos.

6,51%
APOIO A PROJECTOS DE INOVAÇÃO

4,89%
FUNDOS EUROPEUS

4,89%
PROGRAMAS NACIONAIS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO

Outras formas de financiamento incluem empréstimos bancários (3,26%), financiamento através de fundos de apoio à investigação (2,28%), concursos de empreendedorismo (1,63%), e, em menor escala, incubadoras e aceleradoras de projectos (1,63%). Métodos alternativos como crowdfunding (1,30%) e microcrédito (0,65%) também foram utilizados, embora representem uma fração mínima do financiamento total.

3,26%
EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS

2,28%
FUNDOS DE APOIO À INVESTIGAÇÃO

1,63%
CONCURSOS E INCUBADORAS

1,30%
CROWDFUNDING

0,65%
MICROCRÉDITO

DESAFIOS, VANTAGENS E DESVANTAGENS DOS PROJECTOS EMPREENDEDORES

Os desafios enfrentados pelos psicólogos empreendedores são multidimensionais, sendo notável a prevalência de obstáculos relacionados com a divulgação e marketing (16,52%), a sustentabilidade financeira (15,09%) e a atracção e retenção de clientes (12,93%). A insuficiência de conhecimentos em gestão (11,93%) e as dificuldades na obtenção de financiamento (8,91%) emergem igualmente como barreiras significativas.

16,52%
DIVULGAÇÃO E MARKETING

15,09%
SUSTENTABILIDADE FINANCEIRA

12,93% ATRACÇÃO E RETENÇÃO DE CLIENTES

11,93%
FALTA DE CONHECIMENTOS/ COMPETÊNCIAS EM GESTÃO

8,91%
OBTENÇÃO DE FINANCIAMENTO

8,91%
CONSTRUÇÃO DE UMA REDE DE CONTACTOS

7,76%
ESTABELECIMENTO DE PARCERIAS ESTRATÉGICAS

6,61%
NECESSIDADE DE FORMAÇÃO ADICIONAL

6,03%
DIFICULDADE NA CONCRETIZAÇÃO/ IMPLEMENTAÇÃO

5,32%
REGULAMENTAÇÃO E CONFORMIDADE LEGAL

Apesar destes desafios, os psicólogos destacam a realização pessoal e profissional como o maior benefício do empreendedorismo, seguida pela autonomia e liberdade para inovar. A flexibilidade horária e o potencial impacto social constituem igualmente aspectos valorizados. Em contrapartida, a insegurança quanto ao rendimento e o stress associado ao desempenho de múltiplos papéis são percebidos como desvantagens relevantes. A dificuldade em equilibrar vida pessoal e profissional, bem como o risco financeiro, figura entre as principais preocupações.

VANTAGENS DO PROJECTO

25,36%
REALIZAÇÃO PESSOAL/ PROFISSIONAL

16,23%
AUTONOMIA

16,11%
LIBERDADE PARA INOVAR E SER CRIATIVO/A

14,69%
POTENCIAL DE IMPACTO E CONTRIBUTO SOCIAL

14,45%
FLEXIBILIDADE DE HORÁRIO

11,02%
POTENCIAL DE RENDIMENTO E CRESCIMENTO FINANCEIRO

1,66%
VISIBILIDADE/ PRESTÍGIO SOCIAL ASSOCIADO A SER EMPREENDEDOR/A

0,48%
OUTROS

DESVANTAGENS DO PROJECTO

19,27%
INSEGURANÇA FACE AO RENDIMENTO

15,99%
RISCO E INCERTEZA FINANCEIROS/ SUSTENTABILIDADE MAIS FRÁGIL DO PROJECTO

15,47%
TER DE DESEMPENHAR VÁRIAS FUNÇÕES ALÉM DA MINHA ÁREA DE ESPECIALIDADE E/OU INTERESSE

12,45%
STRESS E PRESSÃO

9,83%
DIFICULDADE EM EQUILIBRAR VIDA PESSOAL E PROFISSIONAL

9,83%
ASSUMIR TOTAL RESPONSABILIDADE SOBRE O PROJECTO (SEJAM SUCESSOS OU FRACASSOS)

8,91%
ISOLAMENTO PROFISSIONAL

6,55%
FALTA DE COMPETÊNCIAS NO ÂMBITO DE GESTÃO E ÁREA FINANCEIRA

1,70%
CONFRONTO COM FALTA DE CONHECIMENTOS/ COMPETÊNCIAS EM GESTÃO

CONTRIBUTOS DO ANO PROFISSIONAL JÚNIOR PARA O EMPREENDEDORISMO

Dos psicólogos que completaram o Ano Profissional Júnior (APJ), 42,45% considera que este estágio contribuiu para o desenvolvimento de experiências empreendedoras. A formação contínua mostrou-se mais relevante, com 68,58% dos profissionais indicando que esta formação auxiliou no desenvolvimento de competências empreendedoras, ao passo que a formação inicial se revelou menos impactante (29,39%). As competências percebidas como necessárias para fomentar o empreendedorismo incluem noções de gestão, marketing, aspectos legais e financeiros, e estratégias de captação de clientes.

ANO PROFISSIONAL JÚNIOR

53,04%
FIZERAM O ANO PROFISSIONAL JÚNIOR

42,45%
RELATARAM QUE O APJ CONTRIBUIU PARA EXPERIÊNCIAS EMPREENDEDORAS

52,52%
INDICARAM QUE O ESTÁGIO AJUDOU NO DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS DE EMPREENDEDORISMO

45,32%
RECONHECERAM IMPACTO POSITIVO DO MÓDULO DE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PROJECTOS NO APJ

FORMAÇÃO INICIAL

29,39%

AFIRMARAM QUE DESENVOLVEU COMPETÊNCIAS PARA EMPREENDER

FORMAÇÃO CONTÍNUA

68,58%

REFEREM QUE A FORMAÇÃO CONTÍNUA CONTRIBUIU PARA COMPETÊNCIAS DE EMPREENDEDORISMO

COLABORAÇÃO COM OUTROS PROFISSIONAIS

A maioria dos psicólogos empreendedores (77,70%) colabora com outros profissionais, sendo os psicólogos (28,52%) os parceiros mais comuns, seguidos por especialistas em Medicina e Psiquiatria (15,08%) e Educação (11,31%). Outras áreas de colaboração incluem Serviço Social, Terapia Ocupacional e Recursos Humanos, reflectindo a importância de uma abordagem interdisciplinar nos projectos de Psicologia.

COLABORAÇÃO COM OUTROS PROFISSIONAIS

77,70%
COLABORAM COM OUTROS PROFISSIONAIS

22,30%
NÃO COLABORAM

PRINCIPAIS ÁREAS DE COLABORAÇÃO

- **Psicólogos: 28,52%**
- **Medicina e Psiquiatria: 15,08%**
- **Educação: 11,31%**
- **Serviço Social: 7,70%**
- **Terapia Ocupacional e Fisioterapia: 6,89%**
- **Recursos Humanos e Gestão: 6,72%**
- **Arte e Criatividade: 6,07%**
- **Nutrição e Dietética: 5,25%**
- **Justiça e Criminologia: 3,44%**
- **Neurociência e Investigação: 3,11%**
- **Tecnologia e Engenharia: 2,79%**

RECURSOS ÚTEIS NO EMPREENDEDORISMO EM PSICOLOGIA

A formação específica e o apoio estratégico (financeiro e de incubação) constituem pilares para o desenvolvimento de iniciativas empreendedoras entre os participantes. A conectividade digital e as redes de contacto também desempenham um papel central, permitindo aos empreendedores aumentar a sua visibilidade e alcançar novos públicos.

1. FORMAÇÃO E CAPACITAÇÃO

A formação surge como um dos recursos mais referenciados, com enfoque em programas específicos de aprendizagem contínua. As plataformas como Coursera e edX foram mencionadas para a formação online, enquanto certificações como o Project Management Professional (PMP) foram apontadas como essenciais para a gestão de projectos. No campo da literacia financeira, os participantes sugeriram o IAPMEI e a Khan Academy. Para o marketing digital e redes sociais, foram citados recursos como o Google Digital Garage e o Facebook Blueprint.

2. PROGRAMAS DE FINANCIAMENTO E APOIO AO EMPREENDEDORISMO

As fontes de financiamento constituem um eixo estratégico para os empreendedores em Psicologia. Entre os programas mais mencionados, destacam-se o IEFP e a ANI. Iniciativas como o Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) e o Portugal Inovação Social também foram identificadas como oportunidades de apoio financeiro. A nível local, o BIP ZIP e incubadoras como a Casa do Impacto foram reconhecidas como facilitadores para acesso a financiamento e apoio especializado.

3. INCUBADORAS E REDES DE ACELERAÇÃO

A integração em incubadoras e programas de aceleração foi valorizada pelo acesso a mentoria e contactos estratégicos. A Casa do Impacto e The Healthcare City surgiram como exemplos de referência. Além de espaço físico, estas incubadoras oferecem apoio técnico e orientação para o crescimento de projectos com impacto social.

4. NETWORKING E PARCERIAS ESTRATÉGICAS

O desenvolvimento de redes de contactos foi destacado como fundamental para o sucesso dos projectos. O LinkedIn foi referenciado como a principal ferramenta para criar e manter contactos profissionais. A participação em eventos de empreendedorismo e colaborações com instituições como a Fundação EDP e o CIS Porto ajudaram a expandir a rede de contactos e a criar parcerias estratégicas.

5. FERRAMENTAS E PLATAFORMAS DIGITAIS

As ferramentas digitais foram referidas como cruciais para facilitar a comunicação e a ges-tão de projectos. Entre as plataformas mais utilizadas, destacam-se o Notion e o Google My Business para a organização e presença online. Para sessões à distância, as ferramentas preferidas incluíram o WhatsApp, Zoom e Google Meet. As plataformas de comercialização de conteúdos, como o Hotmart e o YouTube, foram mencionadas como meios para a distribuição de cursos e conteúdos educativos.

6. CONSULTORIA E ORIENTAÇÃO

O acesso a consultores especializados foi considerado essencial para garantir a viabilidade dos projectos. Espaços de co-working como o Second Home Lisboa e o Impact Hub foram identificados como locais propícios para o contacto com outros empreendedores e para a partilha de ideias. Estes ambientes foram também mencionados como facilitadores de acesso a serviços de consultoria, permitindo apoio jurídico, financeiro e de gestão de projectos.

NECESSIDADES DE APOIO PERCEBIDAS

Os psicólogos empreendedores identificaram diversas áreas em que necessitam de apoio, agrupadas em formação, networking, apoio jurídico e administrativo, divulgação, financiamento e plataformas de apoio.

1. FORMAÇÃO E CAPACITAÇÃO

Os participantes apontaram a carência de formação prática em áreas essenciais para o empreendedorismo em Psicologia, como Finanças, Contabilidade, Marketing Digital e Gestão de Negócios. Afirmaram que estes tópicos são raramente abordados durante a formação académica. Foi também sugerida a inclusão de módulos sobre Direito Empresarial, Branding e Gestão de Redes Sociais para apoiar a criação de uma presença digital.

2. NETWORKING E MENTORIA

A ausência de oportunidades de networking foi considerada uma limitação significativa para os psicólogos empreendedores. Foi proposto o desenvolvimento de plataformas específicas para facilitar o contacto e a partilha de experiências entre psicólogos, bem como a organização de eventos, tanto presenciais como online. Os participantes sugeriram ainda a criação de programas de mentoria com psicólogos mais experientes, para apoiar os novos profissionais a superarem os desafios iniciais.

3. APOIO JURÍDICO E ADMINISTRATIVO

As questões jurídicas e administrativas foram descritas como fontes recorrentes de preocupação e frustração. Os participantes indicaram a necessidade de apoio da OPP na orientação sobre taxas, impostos e processos de licenciamento, bem como consultoria sobre direitos e deveres profissionais. Consideraram essencial o apoio na submissão de candidaturas a financiamentos, assinalando que a complexidade dos procedimentos legais e fiscais representa um obstáculo para o desenvolvimento de novos projectos.

4. DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO

A necessidade de uma plataforma de divulgação foi amplamente referida, sendo vista como um meio de dar visibilidade a novos projectos. Os participantes sugeriram que a OPP deve apoiar a promoção de iniciativas empreendedoras junto dos seus membros e do público em geral, ajudando na disseminação de exemplos de boas práticas e recursos que incentivem outros psicólogos a enveredar pelo empreendedorismo.

5. APOIO FINANCEIRO

O acesso a financiamento foi considerado um dos maiores entraves ao desenvolvimento de novos projectos. Os participantes mencionaram a necessidade de criar bolsas de apoio, parcerias com entidades financeiras para crédito facilitado e fundos de investimento específicos para psicólogos. Consideraram também relevante o estabelecimento de condições preferenciais para abertura de contas empresariais e a divulgação de programas de financiamento europeus. Recomendaram ainda a criação de guias práticos para apoiar a elaboração de candidaturas.

6. PLATAFORMAS E RECURSOS

Foi destacada a ausência de plataformas online dedicadas ao empreendedorismo em Psicologia. Os participantes sugeriram a criação de um portal digital com informações práticas, modelos de documentos legais e administrativos, bem como fóruns de discussão para a partilha de ideias e experiências entre colegas. A criação de um espaço centralizado para disponibilizar recursos e guias de apoio é vista como uma necessidade para o desenvolvimento de projectos inovadores.

7. INTEGRAÇÃO E PARCERIAS

Os participantes sublinharam a importância de estabelecer parcerias com universidades, incubadoras e outras entidades de apoio a start-ups, considerando que a OPP poderia facilitar o acesso a espaços de coworking e programas de incubação e aceleração. A colaboração interdisciplinar com profissionais de outras áreas foi também identificada como um factor chave para enriquecer as abordagens e aumentar o alcance dos serviços.

8. INCENTIVOS E PRÉMIOS

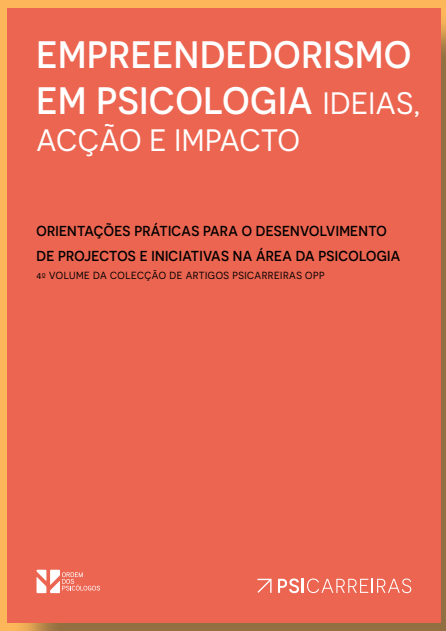
Finalmente, os participantes sugeriram a criação de iniciativas de reconhecimento para projectos inovadores e ideias emergentes. Concursos e prémios destinados a promover o desenvolvimento de novas iniciativas foram mencionados como formas eficazes de incentivar a inovação e de atrair jovens profissionais para o empreendedorismo em psicolo

PSICARREIRAS

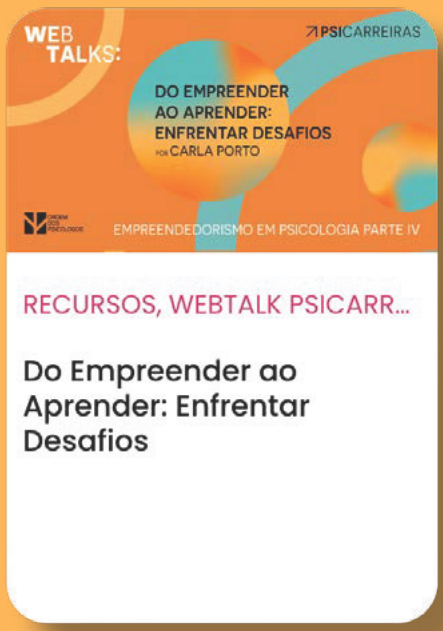
saiba mais em **psicarreiras.ordemdospsicologos.pt**

RECURSOS DE CARREIRA EM PSICOLOGIA

Formação



Ebook



Webtalk