

UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO

**FATORES ASSOCIADOS AO (IN)SUCESSO DE INICIATIVAS LOCAIS DE
EMPREGO CRIADAS ENTRE 2003 E 2007**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO EM EMPREENDEDORISMO

JOSÉ MIGUEL CAETANO FIDALGO

Orientadores: Professor Doutor Artur Fernando Arede Correia Cristóvão
Professor Doutor Mário Sérgio Carvalho Teixeira



Vila Real, dezembro de 2013

UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO

**FATORES ASSOCIADOS AO SUCESSO DE INICIATIVAS LOCAIS DE EMPREGO
CRIADAS ENTRE 2003 E 2007**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO EM EMPREENDEDORISMO

JOSÉ MIGUEL CAETANO FIDALGO

Orientadores:

Professor Doutor Artur Fernando Arede Correia Cristóvão

Professor Doutor Mário Sérgio Carvalho Teixeira

Composição do Júri:

Vila Real, dezembro de 2013

Este estudo foi expressamente elaborado como
dissertação original para efeito de obtenção do
grau de Mestre em Empreendedorismo,
sendo apresentado na Universidade de Trás-os-
Montes e Alto Douro.

Resumo

O crescimento do desemprego tem potenciado o surgimento de cada vez mais empreendedores. Neste contexto, a promoção das políticas ativas de emprego diretamente relacionadas com o fomento do empreendedorismo tem ganho relevo.

Em Portugal, a principal modalidade de incentivo à criação do próprio emprego denominou-se Iniciativa Local de Emprego. Durante o seu período de vigência (2001-2009) esta modalidade de apoio foi responsável pela criação de unidades de pequena dimensão geradas por milhares de desempregados. Contudo, nem todos os empreendedores foram bem sucedidos na sua opção empresarial.

O presente trabalho, através de uma abordagem qualitativa, pretende identificar fatores associados ao sucesso/insucesso das iniciativas apoiadas no período compreendido entre 2003/2007, assim como as suas diferenças.

Para tal, foram utilizadas amostras não probabilísticas, escolhidas intencionalmente e por conveniência. Foram entrevistados 12 empreendedores da cidade do Porto, que viram os seus negócios apoiados no âmbito da referida medida, utilizando-se as entrevistas individuais em profundidade semiestruturadas como instrumento de pesquisa. Foram selecionadas variáveis que tiveram em consideração as características dos empreendedores (género, idade, experiência profissional, habilitações literárias, motivações, etc.) e dos próprios negócios (setor de atividade, número de postos de trabalho, capital inicial investido, etc.), bem como da relação promotor/IEFP.

Os principais resultados deste estudo vão de encontro ao descrito na literatura, sugerindo a importância de fatores como a experiência profissional e conhecimentos na área de negócio. Por se tratar de uma temática pouco explorada em anteriores estudos, salientamos as motivações e as razões que levam os promotores a empreender.

Consideramos que este trabalho poderá contribuir para o “desenho” de futuros programas de apoio ao empreendedorismo, permitindo uma afetação mais eficiente dos recursos públicos e o surgimento de mais e melhores empreendedores.

Palavras-Chave: Sucesso, Insucesso, Desemprego, Empreendedorismo, Programas de apoio

Abstract

The increase in unemployment has boosted the emergence of more and more entrepreneurs. In this context, the promotion of active employment policies directly related to the promotion of entrepreneurship has gained importance.

In Portugal, the main mode of encouraging self-employment was named Local Employment Initiative. During its existence period (2001-2009) this type of support was responsible for the creation of small units which have been generated by thousands of unemployed. However, not all entrepreneurs have been successful in their business option.

This paper, through a qualitative approach, aims to identify factors associated to the success / failure of the initiatives supported in the period 2003/2007, as well as their differences.

In order to do that, non probabilistic samples, which were chosen intentionally and for convenience, were used 12 entrepreneurs of the city of Porto, whose business has been supported by this measure, were interviewed, using as a research tool in-depth semi-structured interviews. The selected variables had into account the characteristics of the entrepreneurs (gender, age, professional experience, qualifications, motivations, etc.) and of their own business (sector of activity, number of jobs, the initial capital invested, etc.) as well as the relationship with the promoter/IEFP.

The main results of this study are in agreement with what is described in the literature, suggesting the importance of factors such as professional experience and knowledge in business. As it is a little explored topic in previous studies, we emphasize the motivations and reasons which led prosecutors to undertake.

We believe that this work can contribute to the "drawing" of future programs to support entrepreneurship allowing a more efficient allocation of public resources, and the emergence of more and better entrepreneurs.

Key-Words: Success, Failure, Unemployment, Entrepreneurship, Support Programs

ÍNDICE

1. Contexto, Problemática e Objetivos do Estudo	1
1.1. Fundamentação.....	1
1.2. Objetivos de investigação.....	3
1.3. Organização da investigação	4
2. O Empreendedorismo como Alavanca do Desenvolvimento Local e Regional	5
2.1. A dimensão local do desenvolvimento.....	5
2.2. Políticas de desenvolvimento territorial e de emprego.....	6
2.2.1. A pequena empresa como motor do desenvolvimento local	6
2.3. Evolução do contexto legal da medida ILE em Portugal	7
2.3.1. Caracterização da medida Iniciativa Local de Emprego	9
3. Enquadramento Teórico.....	11
3.1. Emprego <i>versus</i> Desemprego	11
3.1.1. Abordagem Macroeconómica	11
3.1.2. Abordagem Microeconómica.....	14
3.2. Portugal – Um país de Empreendedores de oportunidade ou de necessidade?	16
3.2.1. Empreender por oportunidade	19
3.2.2. Empreender por necessidade	20
3.3. Sobrevivência dos negócios: que fatores podem influenciar?.....	22
3.4. Avaliação de Programas de Emprego.....	26
3.5. Síntese	31
4. Políticas Ativas do Mercado de Trabalho	33
5. Metodologia.....	41
5.1. A metodologia de estudo de caso como linha condutora	41
5.2. Objeto de Investigação	43
5.3. Métodos e técnicas de recolha de dados.....	44
5.4. Análise de dados.....	47
6. Apresentação e discussão dos resultados	49
6.1. Antecedentes dos Promotores.....	49
6.1.1. Identificação e história pessoal e profissional	49
6.2. Dois empresários: duas histórias com desfecho distintos.....	57
6.3. Antecedentes da implementação do projeto – Como surgiu a ideia de negócio?.....	62
6.3.1. Contexto: Situação profissional à data de apresentação da candidatura.....	62
6.3.2. Motivações para o desenvolvimento / Criação da iniciativa	63
6.3.3. Razões da escolha da área de negócio	64
6.3.4. Competências formais e não formais	66
6.3.5. Recursos materiais e imateriais	67
6.4. Relação com a medida ILE	68
6.5. Dados sobre a atividade (ao tempo da entrevista)	71
6.6. A Concretização do Projeto.....	72
6.6.1. Dificuldades / Obstáculos na concretização do projeto	72
6.6.2. Estratégias para superar os obstáculos	74
6.7. A avaliação / Balanço do projeto.....	76
6.8. Lições obtidas através da experiência como empresário.....	85
7. Conclusão e Recomendações	89
7.1. Principais conclusões do estudo	89
7.2. Limitações do estudo.....	92
7.3. Sugestões para futuros estudos.....	92

Referências Bibliográficas	95
ANEXOS.....	105
Anexo I - Guião de Entrevista.....	105

Índice de Caixas

Caixa 1 - Experiências passadas dos inquiridos.....	54
Caixa 2 – Insucesso e sucesso contados na primeira pessoa.....	58
Caixa 3 – Aspetos positivos, negativos e recomendações dos inquiridos.....	85

Índice de Figuras

Figura 1 - Taxa de Atividade Empreendedora <i>Early – Stage</i>	17
Figura 2 - Atividade empreendedora induzida pela oportunidade e pela não oportunidade.....	18
Figura 3 - Percentagem de participantes por medida ativa de emprego (2001- 2011).....	37
Figura 4 - Despesa Pública com Medidas Ativas, por tipo de Medida (2001- 2011).....	37
Figura 5 - Participações em medidas de apoio ao Empreendedorismo (2003- 2007).....	38
Figura 6 - Despesa Pública com medidas de apoio ao Empreendedorismo (2003- 2007).....	38
Figura 7 - Distribuição dos entrevistados por género.....	49
Figura 8 - Distribuição dos entrevistados por estratos etários.....	50
Figura 9 - Distribuição dos entrevistados por nível de escolaridade.....	51
Figura 10 - Estado civil, número de filhos e nacionalidade dos entrevistados.....	53
Figura 11 - Distribuição dos entrevistados com familiares empresários.....	57
Figura 12 – Distribuição dos promotores por tempo de inscrição no CTE.....	62
Figura 13 – Situação financeira dos promotores após a implementação do projeto.....	82

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Distribuição do sucesso <i>versus</i> insucesso por género.....	49
Tabela 2 - Distribuição do sucesso <i>versus</i> insucesso por idade.....	50
Tabela 3 - Distribuição do sucesso <i>versus</i> insucesso por tempo de inscrição no CTE.....	62
Tabela 4- Capital investido pelos promotores no arranque do negócio.....	67

Índice de Quadros

Quadro 1 - Breve descrição dos casos em análise.....	44
Quadro 2 - Matriz analítica da entrevista com os promotores.....	46
Quadro 3 - Distribuição do sucesso <i>versus</i> insucesso por habilitações literárias.....	51
Quadro 4 - Distribuição do sucesso <i>versus</i> insucesso por qualificações/competências profissionais.....	52
Quadro 5 – Principais motivações dos entrevistados para empreender.....	64
Quadro 6 – Principais razões da escolha da área de negócio.....	66
Quadro 7 – Breve descrição dos casos em análise à data das entrevistas.....	72
Quadro 8 - Principais dificuldades no arranque e desenvolvimento da atividade.....	74
Quadro 9 – Perceção dos promotores relativamente ao acompanhamento.....	80
Quadro 10 – Preponderância dos apoios financeiros na criação dos negócios.....	81
Quadro 11 – Efeitos a nível familiar, social e pessoal.....	84

Lista de Abreviaturas

N.A. – Não aplicável

Lista de Siglas

APE – Apoios a Projetos de Emprego por beneficiários de prestações de desemprego

CI – Caso de Insucesso

CS – Caso de Sucesso

CTE – Centro de Emprego

ENI – Empresário em nome individual

EUA – Estados Unidos da América

EEE – Estratégia Europeia para o Emprego

FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

FSE – Fundo Social Europeu

GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*

IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional, IP

IDL – Iniciativas de Desenvolvimento Local

IGF- Inspeção Geral de Finanças

ILE – Iniciativa Local de Emprego

LEED – *Local Economic and Employment Development Programme*

MBA – *Master in Business Administration*

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

PAECPE – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego

PAMT - Políticas Ativas do Mercado de Trabalho

PEOE – Programa de Estímulo à Oferta de Emprego

PME – Pequenas e Médias Empresas

PNE – Plano Nacional de Emprego

PPDR – Programa Operacional de Promoção do Potencial de Desenvolvimento Regional

QCA – Quadro Comunitário de Apoio

RSI – Rendimento Social de Inserção

SUQ – Sociedade Unipessoal por Quotas

TEA – *Total Entrepreneurship Activity*

UE – União Europeia

1. Contexto, Problemática e Objetivos do Estudo

1.1. Fundamentação

A adoção em janeiro de 2003 do livro *The Green Paper Entrepreneurship in Europe*, na sequência do Conselho Europeu de Lisboa (2000), veio salientar a necessidade de estimular o empreendedorismo. Este documento identificou os fatores chave para a construção de um clima empreendedor, tendo sido definidos os três pilares para atingir tal desiderato: (1) eliminar os obstáculos ao desenvolvimento de negócios e promoção do crescimento; (2) equilibrar os riscos e recompensas associados ao empreendedorismo; e (3) valorizar uma sociedade empreendedora.

Durante a década de 90, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico [OCDE] (2000) destacara a importância do autoemprego como fonte de trabalho, cujo crescimento em alguns países foi superior ao trabalho assalariado. Por outro lado, as estatísticas publicadas no Eurobarómetro (2002) revelaram que 45% dos europeus preferiam trabalhar por conta de outrem em contraste com os EUA, onde uma clara maioria (67%) optava pelo trabalho por conta própria. De igual modo, as mesmas estatísticas evidenciaram que os países do sul da Europa, o Reino Unido e a Irlanda apresentavam um perfil mais empreendedor.

O empreendedorismo como resposta ao desemprego tem assumido contornos cada vez mais relevantes na agenda política de diversos países. Desde logo porque, indubitavelmente, o desemprego afigura-se como um dos principais problemas da economia portuguesa na última década, bem como da generalidade dos países europeus.

A promoção de transições do desemprego para o autoemprego, no contexto das políticas ativas de emprego, surge associada à criação direta e indireta de novos postos de trabalho (Wießner, 2001a), à reintegração de público socialmente desfavorecido e vulnerável, ao crescimento económico e inovação (Wießner, 2002), à diminuição da pobreza e ao *empowerment* de grupos desfavorecidos e sub-representados. Tudo isto, em prol de um objetivo comum: a diminuição do desemprego.

Segundo Schumpeter (1987 como citado em Heesen, 2006) os benefícios associados a novas iniciativas empresariais vão para além da criação de emprego, pois paralelamente estimula-se a concorrência entre as empresas, a inovação e a adaptação face a possíveis

alterações estruturais. Blanchflower e Oswald (2007), num estudo promovido em diferentes países, salientam um provável benefício ao nível individual e que se relaciona com o grau de satisfação mais elevado que os trabalhadores por conta própria apresentam quando comparados com os trabalhadores assalariados.

A transição entre o desemprego e o empreendedorismo faz-se, em regra, através de medidas de apoio, enquadradas no contexto das políticas ativas de emprego que visam a (re)integração sócio profissional dos indivíduos desempregados, jovens à procura do 1.º emprego e desempregados de longa duração e que apoiam o desenvolvimento de uma atividade por conta própria. Fomentar e apoiar empresas (*start up subsidies*) criadas por pessoas desempregadas, através de programas específicos, tornou-se uma questão cada vez mais importante em vários países europeus (Caliendo & Kritikos, 2010).

Os estudos existentes sobre a avaliação de programas de criação do próprio emprego limitam-se à descrição e leitura de dados administrativos, que incidem, por exemplo, sobre a caracterização dos beneficiários destas medidas, as taxas de sobrevivência das empresas, a criação de emprego e a despesa pública realizada. Não se estranha, por isso, que a literatura empírica saliente que os estudos já realizados sobre este tema sejam descritos como fragmentados, inconclusivos e pouco desenvolvidos (Storey, 1994; Tait 1990 como citado em Orser & Hogarth –Scott, 1998). Tal poderá ser explicado pelo pouco peso que estas medidas têm, quando comparadas com outras, no contexto das políticas ativas de emprego de cada país (Caliendo, 2008; Perry, 2006).

Por outro lado, os resultados obtidos em alguns estudos (por exemplo, Baumgartner & Caliendo, 2008; Meager, Bates, & Cowling, 2003; Pfeiffer & Reize, 2000) são inconclusivos, segundo Perry (2006), quanto à eficácia desta medida ativa de emprego, o que corrobora com a visão partilhada por Nivorozhkin e Wolff (2008). Por outro lado, uma das principais lacunas apontadas nas avaliações já realizadas reside no facto de se centrarem no curto prazo, ou seja, debruçam-se sobre iniciativas subsidiadas com “pouco tempo de vida”, não obstante a literatura exigir contribuições de longo prazo (Caliendo & Kunn, 2011).

Não obstante os benefícios e virtudes que se possam imediatamente descortinar numa medida de política ativa de emprego, que pretende estimular a “veia” empreendedora de pessoas desempregadas, importa também realçar os riscos associados. Desde logo, por exemplo, o incitamento à criação do próprio emprego por desempregados não qualificados que, confrontados com situações adversas, poderão, no limite, regressar novamente à situação de desemprego.

Neste sentido, a promoção e divulgação de medidas de incentivo à criação do próprio emprego não devem ter em vista unicamente melhorar o rácio do número de empreendedores e a redução temporária do desemprego, mas sobretudo promover a criação de emprego sustentado e o desenvolvimento regional e local. Em suma, as medidas de apoio ao empreendedorismo devem apontar para um efeito mais permanente.

Em Portugal, o IEFP é o principal impulsionador das medidas de promoção do autoemprego por pessoas desempregadas. Tal foi consubstanciado através do PEOE, criado através da Portaria n.º 196-A (2001) e que num único diploma reuniu os apoios a projetos que originem a criação líquida de postos de trabalho, no âmbito de alguma das seguintes modalidades: apoios à contratação; apoios a iniciativas locais de emprego (ILE); apoios a projetos de emprego promovidos por beneficiários de prestações de desemprego (APE); e apoios à conversão de contratos de trabalho a termo certo em contratos de trabalho sem termo.

De entre as modalidades referidas, destacaremos as Iniciativas Locais de Emprego, porquanto envolveram o maior número de beneficiários e de despesa. Esta modalidade, que finalizou em setembro de 2009, com a publicação da Portaria n.º 985 (2009), foi objeto de dois relatórios de avaliação realizados em 2004 e 2008. Não obstante o último relatório, que analisa o período 2002-2006, concluir que as ILE tiveram um contributo positivo para o desenvolvimento local, a promoção do empreendedorismo e a redução do desemprego, constatou-se que cerca de 20% das iniciativas criadas não mantinham os postos de trabalho apoiados, sendo grande parte deles eliminados no fim do período de permanência obrigatória.

1.2. Objetivos de investigação

Tendo em atenção o exposto anteriormente, colocam-se as seguintes questões:

- i) Como é que se explica o sucesso/insucesso das iniciativas apoiadas?
- ii) Porque é que alguns dos promotores conseguem manter as iniciativas apoiadas enquanto outros não?

De modo particular, neste estudo analisam-se 12 casos, de sucesso e insucesso, protagonizados entre 2003 e 2007 por beneficiários das ILE, que independentemente de outros objetivos tinham a expectativa de, com a criação do próprio emprego, resolver a sua situação de desemprego. As palavras sucesso e insucesso serão referidas inúmeras vezes ao longo deste estudo. Importa pois esclarecer que, como sucesso entende-se um critério básico que é a sustentabilidade da iniciativa, que permita assegurar uma viabilidade económica e financeira, traduzida na capacidade em solver os encargos e compromissos assumidos,

mormente em matéria de postos de trabalho, Segurança Social, Administração Tributária, fornecedores e demais agentes envolvidos. Em suma, a rendibilidade destes projetos não deve ser encarada, na principal abordagem, como tendo o objetivo da remuneração dos capitais investidos.

Apresentam-se assim os seguintes objetivos para a elaboração deste estudo: (1) Identificar os fatores capazes de influenciar a sobrevivência/mortalidade das iniciativas apoiadas; e (2) avaliar as diferenças entre as iniciativas sobreviventes/não sobreviventes relativamente as seguintes variáveis:

- a. Caracterização do promotor;
- b. Caracterização do projeto; e
- c. Relação promotor/ IEFP.

Num contexto em que a criação de empresas por pessoas desempregadas será um caminho cada vez mais percorrido, é de todo importante a realização de estudos que incidam sobre esta temática. Por outro lado, os estudos existentes assentam sobretudo na leitura de dados administrativos disponíveis em sistemas de informação nos quais se reconhecem falhas. Deste modo, investigar os fatores determinantes da permanência ou exclusão do mercado de iniciativas apoiadas torna-se pertinente, porquanto os resultados provenientes deste tipo de estudos fornecerão recomendações para os empreendedores, bem como poderão ajudar na conceção deste tipo de medidas subvencionadas, possibilitando uma utilização mais eficiente dos recursos públicos.

1.3. Organização da investigação

No capítulo um enquadrámos o tema e a problemática de investigação, sendo definidos os principais objetivos do trabalho. O segundo capítulo aborda a temática do empreendedorismo associado ao desenvolvimento local e regional. Procede-se no capítulo três à revisão da literatura, abordando-se temas como o desemprego, necessidade e oportunidade e a avaliação de programas de emprego. No capítulo seguinte abordaremos as políticas ativas do mercado de trabalho. O capítulo cinco identifica os métodos e técnicas de investigação, bem como os instrumentos de recolha de informação. A apresentação e discussão dos resultados surgirão no capítulo seis. Por último, no capítulo sete apresentamos as principais conclusões do estudo, limitações e sugestões para futuras investigações.

2. O Empreendedorismo como Alavanca do Desenvolvimento Local e Regional

2.1. A dimensão local do desenvolvimento

Os anos 70 são apontados como um ponto de viragem nas economias mundiais, em consequência da entrada numa fase de recessão económica. As transformações ocorridas na estrutura e organização económica, mormente a perda de importância do sector secundário em prol do sector terciário, conduz ao aumento do desemprego que assume contornos de problema estrutural.

Paulatinamente, a globalização da economia, caracterizada pela abertura de mercados, pela concentração do capital, pelo recurso crescente à utilização de novas tecnologias e pela mobilidade do investimento, implicou que, ao nível da intervenção na política de emprego, o enfoque recaia nos agentes locais de desenvolvimento que tentam otimizar os recursos dos territórios. Deste modo, as atenções centram-se aos níveis regionais e local, onde se assiste ao nascimento de casos de sucesso, apesar de se descortinarem diferentes desempenhos de desenvolvimento.

Todavia, eram evidentes as vantagens de uma abordagem territorial do desenvolvimento, assente no aproveitamento do potencial endógeno (capital, matérias primas, massa crítica, densidade empresarial ou qualificação da mão de obra), bem como a definição de estratégias que exploravam as oportunidades da proximidade.

O surgimento da Teoria do Desenvolvimento Endógeno, cuja pedra de toque assenta na questão territorial e na identificação dos fatores produtivos mais decisivos dentro de cada território, veio contrariar o modelo de desenvolvimento económico até aí em vigor, assente na criação de economias de escala através da industrialização e urbanização. Refira-se que a Teoria do Desenvolvimento Endógeno conheceu várias perspetivas e orientações. Walter Stöhr (1986) centra o desenvolvimento endógeno nos desafios que se prendem com a reestruturação económica mundial, ou seja, com os desafios impostos às comunidades locais por essa mesma mudança estrutural.

John Friedmann (1992) tem uma postura algo diferente da de Stöhr, refletindo mais nos aspetos relacionados com a pobreza e a exclusão social. Para Friedmann, a erradicação do fenómeno da pobreza dependeria fortemente da autonomia política das comunidades locais territorialmente organizadas, da autarcia seletiva, da democracia direta participativa e da aprendizagem social pela experiência.

2.2. Políticas de desenvolvimento territorial e de emprego

2.2.1. A pequena empresa como motor do desenvolvimento local

Igualmente importantes foram as alterações operadas no tecido empresarial e na estrutura das empresas. O declínio de setores como a construção, a siderurgia e a construção naval, afetaram os tecidos produtivos deles dependentes.

Os setores económicos mais tradicionais, como as indústrias de madeira, têxtil, confeções ou calçado, com recurso a mão de obra intensiva foram alvo de reestruturação, conduzindo à extinção de empresas e postos de trabalho.

Consequentemente, surgiram novas empresas cuja aposta recaiu numa oferta mais diversificada de produtos (informação, comunicação, serviços pessoais), recorrendo a tecnologia e à utilização menos intensiva da mão-de-obra, com maior flexibilidade em termos organizacionais e com uma postura altamente concorrencial.

As grandes empresas procederam a reestruturações, originando a redução de pessoal e subcontratando parte das suas atividades. Consequentemente, os modelos de gestão tornaram-se menos hierárquicos e flexíveis. Contrariamente a estas, as pequenas e médias empresas emergentes assumem uma importância crescente para o ressurgimento de áreas de atividade em declínio, afirmando-se como a principal fonte de criação de novos empregos.

Na sequência destas novas teorias/doutrinas, a dimensão local do desenvolvimento passa a fazer parte da agenda dos poderes públicos, assistindo-se ao surgimento de diversas iniciativas e programas de emprego de cariz regional e local, a implementar por organizações internacionais ou pelos governos nacionais.

A conceção das políticas públicas para o mercado de trabalho, designadamente as ajudas à criação de emprego e a concessão de vantagens no sentido de favorecer o acesso ao emprego por parte dos grupos desfavorecidos, passam a valorizar a dimensão local e regional.

A descentralização, a criação de emprego, a criação de parcerias estratégicas e o envolvimento e responsabilização dos atores locais na satisfação das populações e territórios inserem-se no contexto de dinamização do desenvolvimento local e regional, cuja importância é reconhecida pela Comissão Europeia a partir da década de 80. Desde essa altura, o Fundo Social Europeu (FSE) e o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) começaram a dar prioridade ao desenvolvimento local.

Em 1982, a OCDE lançou um programa, denominado “*Local Economic and Employment Development Programme*” (LEED), inicialmente conhecido por “*Programme for*

Local Employment Initiatives”, cuja criação foi da iniciativa da França e da Itália. O objetivo inicial do programa era o de estimular a criação de emprego ao nível local, através da implementação de políticas ativas de emprego que favorecessem o autoemprego e a criação de empresas.

Em 1984, o programa tornou-se parte integrante do Serviço de Desenvolvimento Territorial, continuando a assumir um papel importante e inovador na promoção de políticas coerentes e vocacionadas para o desenvolvimento territorial. Assim, na sequência de recomendações da OCDE, 18 países começaram a promover programas de apoio à criação do autoemprego e à iniciativa empresarial por parte de pessoas desempregadas.

2.3. Evolução do contexto legal da medida ILE em Portugal

No caso português, o programa ILE foi oficialmente criado em 1986. Inicialmente entendido como um instrumento de promoção do desenvolvimento local, assumindo as premissas teóricas do desenvolvimento endógeno, o programa ILE acaba por se posicionar, em grande medida, no chamado “terceiro setor” ou “economia social”.

O Despacho Normativo n.º 46 (1986), que criou o programa, define as ILE como “entidades de natureza privada, associativa, cooperativa, incluindo régies societárias e singulares, já existentes ou a criar, que sirvam de suporte jurídico a atividades que se caracterizem, cumulativamente:

- a) Pela capacidade empresarial e viabilidade económica e social;
- b) Pela inserção em dinamismos comunitários ou associativos da população ou grupos sociais a que respeitam e a cujas necessidades procuram responder, tendo em conta o processo de desenvolvimento local; e
- c) Pelo objetivo de reduzir o desemprego, atual ou previsível, criando novos postos de trabalho.”

O diploma clarifica o que se deve entender por viabilidade económica e social e distingue dois tipos de ILE: de base e de apoio. As primeiras são as iniciativas económicas propriamente ditas, destinando-se as ILE de apoio à prestação de serviços às ILE de base.

Além destas, poderiam considerar-se também como ILE os processos locais de animação e desenvolvimento, desde que promovessem a criação de postos de trabalho. E alarga-se ainda o universo potencial das entidades em causa com o conceito de rede de ILE, ou seja, com o conjunto de iniciativas e de organizações suas representativas, prevendo-se ainda a sua articulação com redes de outros países.

Os apoios a conceder eram divididos em três categorias: técnicos, ou seja, serviços diretos do IEFP; técnico-financeiros, que consistiam no financiamento da prestação de serviços por outras entidades; ou financeiros, traduzidos na concessão de subsídios não reembolsáveis ou de empréstimos sem juros.

Nos anos seguintes, o programa ILE sofreu algumas modificações que, no entanto, não modificaram a sua matriz original.

O Decreto-lei n.º 34 (1995), criou o Programa de Iniciativas de Desenvolvimento Local (IDL) que absorve as ILE, entre outros instrumentos de ação local. O diploma reporta-se ao *Livro Branco da Competitividade, Crescimento e Emprego* da Comissão Europeia (1993) e define como objetivo geral a dinamização e apoio ao desenvolvimento de micro e pequenas empresas e de atividades suscetíveis de contribuir para a criação e ou fixação de emprego e para a animação económica e social de comunidades locais.

Trata-se de um diploma que congrega várias medidas já existentes e outras que, conforme o seu preâmbulo, assumem um carácter inovador, integrando-as no quadro estratégico do Programa Operacional de Promoção do Potencial de Desenvolvimento Regional – PPDR e de outros programas cofinanciados pelos Fundos Estruturais, ao abrigo do QCA II.

Entre as medidas previstas incluem-se as Iniciativas Locais de Emprego, que “se traduzem no apoio a pequenos projetos de investimento geradores de emprego, através da criação ou expansão de microempresas nos diversos sectores de atividade, abrangendo desempregados, jovens à procura do primeiro emprego e empregados”. São objetivados a criação direta de postos de trabalho em áreas rurais e urbanas, a fixação das populações, incluindo os jovens, em zonas ameaçadas de desertificação, a preservação da diversidade cultural e, com base nela, a produção de bens e serviços artesanais competitivos e ainda a melhoria de técnicas e meios de colocação de produtos no mercado.

Com o Decreto-Lei n.º 189 (1996) regulamenta-se de novo o programa ILE. De acordo com o mesmo, a finalidade do diploma é a de regulamentar a medida de política ativa de emprego, designada por iniciativa local de emprego, tendo especialmente em vista a criação de emprego dos promotores, enquanto trabalhadores ou não, e de outros trabalhadores, até ao limite de cinco postos de trabalho e cujo investimento não exceda os 60.000 euros.

A antedita legislação estabelece ainda os requisitos que os promotores devem satisfazer, nomeadamente, possuírem qualificação profissional adequada ou frequentarem em

ações de formação profissional, como condição prévia à concessão dos apoios. Por outro lado, exige-se a demonstração da viabilidade económico-financeira e social dos projetos, a par da criação de postos de trabalho, assumindo os promotores a obrigação de manter preenchidos os postos de trabalho objeto de apoio durante um período mínimo de três anos.

No âmbito da Estratégia Europeia para o Emprego (EEE), que resultou da Cimeira do Luxemburgo (1997), surgem recomendações para a mobilização de esforços que permitam a criação de emprego a nível local. Nesse sentido, o programa ILE acaba por ser assumido em Portugal como uma medida de política ativa de emprego, sendo integrado no Plano Nacional de Emprego (PNE).

Finalmente, o programa ILE acaba por ser integrado no Programa de Estímulo à Oferta de Emprego (PEOE), criado pela Portaria n.º 196-A (2001), que regulamenta diferentes modalidades específicas de estímulo à oferta de emprego na sua componente de criação de emprego. Como complemento refira-se que o antedito diploma foi revogado pela Portaria n.º 985 (2009) que cria o Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE), passando os apoios à criação de novas empresas a fazer-se pela via da bonificação de juros e da garantia dos empréstimos bancários.

2.3.1. Caracterização da medida Iniciativa Local de Emprego

Consideram-se iniciativas locais de emprego os projetos que dão lugar à constituição de novas entidades, independentemente da respetiva forma jurídica, e que dão origem à criação líquida de postos de trabalho, contribuindo deste modo para a dinamização das economias locais, mediante a realização de investimentos de pequeno volume, não podendo as entidades a constituir ter mais de vinte trabalhadores. Os beneficiários finais desta medida ativa de emprego são os promotores em situação de desemprego, os jovens à procura de primeiro emprego, e também indivíduos em situações de inexistência anterior de prestação de atividade profissional ou de cessação de atividade por conta própria por causas manifestamente não imputáveis ao trabalhador, e vinculado por contrato de trabalho a empresas em processo administrativo ou judicial de recuperação, nos termos legais. No âmbito desta medida ativa de emprego são concedidos apoios financeiros à criação de postos de trabalho e ao investimento.

O apoio financeiro à criação de postos de trabalho é concedido sob a forma de subsídio não reembolsável, de montante igual a 18 vezes a remuneração mínima mensal garantida por lei, por cada posto de trabalho criado e ocupado a tempo inteiro. O presente

apoio é suscetível de majorações cumuláveis, nomeadamente 20%, quando o posto de trabalho for preenchido por desempregado de longa duração, desempregado com idade igual ou superior a 45 anos ou beneficiário de rendimento social de inserção e de 25%, quando o posto de trabalho a criar for preenchido por uma pessoa com deficiência. O apoio ao investimento é concedido sob a forma de subsídio não reembolsável, até ao montante limite de 40% do investimento total admissível (150 mil euros) condicionado a 12.500 euros por posto de trabalho criado e preenchido por trabalhadores nas circunstâncias exigidas para o pagamento da componente de apoio a criação de postos de trabalho.

Convém referir que os apoios mencionados são concedidos apenas aos projetos que preencham os seguintes requisitos:

- a) Que pelo menos metade dos promotores sejam desempregados ou jovens à procura do primeiro emprego;
- b) Que o projeto não tenha sido iniciado, na data da candidatura, há mais de sessenta dias úteis, nem se encontre totalmente concluído nessa data;
- c) Que as entidades a constituir não tenham uma dimensão superior a 20 trabalhadores;
- d) Que os postos de trabalho a criar sejam obrigatoriamente preenchidos por trabalhadores desempregados ou por jovens à procura do primeiro emprego, mediante celebração de contratos de trabalho sem termo, que assegurem o respetivo posto de trabalho a tempo inteiro;
- e) Que a área de atividade conste na lista de atividades elegíveis elaborada pelo I.E.F.P.;
- f) Que o investimento total não seja superior a 150 mil euros;
- g) O projeto deve ser executado no prazo de um ano, a contar da data de assinatura do contrato de concessão de incentivos.

Apenas são elegíveis os projetos que tenham viabilidade económica e financeira e nos que se demonstre que se encontram asseguradas as fontes de financiamento, incluindo, pelo menos, 5% do montante do investimento elegível em capitais próprios (dispensável em casos especiais de manifesta e comprovada debilidade financeira dos promotores).

3. Enquadramento Teórico

Neste capítulo apresentamos uma revisão da literatura pertinente, que versa a relação entre o desemprego e o empreendedorismo, destacando os principais estudos de avaliação relativos a programas de autoemprego efetuados em diferentes países.

3.1. *Emprego versus Desemprego*

3.1.1. *Abordagem Macroeconómica*

Os primeiros estudos que se debruçam sobre a interação entre o empreendedorismo e o desemprego remontam à década de 70/80. As alterações tecnológicas, a globalização, a economia do conhecimento, a desregulamentação, as alterações no mercado de trabalho, a fragmentação do mercado e a instabilidade da economia ditaram alterações no tecido industrial de vários países, o que veio destacar a importância das pequenas e médias empresas e o seu crescimento (Remeikiene & Startiene, 2009). Segundo Lange (2000), o desemprego e a perda de *status* social têm um impacto positivo no autoemprego, não tanto pelo facto de os negócios em si serem rentáveis, mas porque se trata da única forma viável de obter um rendimento.

A literatura empírica identificou vários fatores que influenciam a decisão do autoemprego, entre os quais: políticas de incentivo, tributação fiscal e características individuais, tais como a idade, o género, a nacionalidade e a experiência profissional anterior ao desemprego. No debate político, o autoemprego é considerado importante para a flexibilização do mercado de trabalho e para a redução do desemprego (Glocker & Steiner, 2007).

Todavia, não existe um consenso sobre a relação entre o empreendedorismo e o desemprego e quais os métodos para a determinar. O debate assenta, essencialmente em duas hipóteses: a hipótese “*unemployment push*” e a hipótese “*prosperity pull*”. A primeira relaciona, de uma forma positiva, autoemprego e desemprego, ou seja, as taxas de entrada no autoemprego são influenciadas pela taxa de desemprego. Em boa medida, face às reduzidas expectativas de obter um trabalho assalariado, o caminho do autoemprego afigura-se como uma alternativa. Em suma, o desemprego incentiva ao autoemprego (Stel, Thurik, Verheul, & Baljeu, 2007; Thurik, Carree, Stel, & Audretsch, 2008). A segunda

hipótese relaciona de forma negativa autoemprego e desemprego, porquanto as elevadas taxas de desemprego podem afetar negativamente as expectativas individuais sobre o sucesso do negócio (Johansson, 2000; Parker, 2004).

A ligação entre desemprego e empreendedorismo reporta ao ano de 1943, quando Oxenfeldt referiu que os indivíduos, quando confrontados com o desemprego e com escassas probabilidades de se reintegrarem no mercado de trabalho, poderiam encontrar uma alternativa viável no autoemprego (Thurik *et al.*, 2008). Tratava-se de uma extensão da opinião de Knight (1921 como citado em Thurik *et al.*, 2008) em que os indivíduos assumem uma posição entre três estados - desemprego, próprio emprego e emprego – sendo que a decisão é formulada pelos preços relativos destas três “atividades”, o que implicitamente constitui uma predição da associação entre o empreendedorismo e o desemprego.

Esta teoria explicita que o desemprego favorece o surgimento de empresas, dado que o custo de oportunidade associado à sua criação é menor (Blanchflower & Meyer, 1994; Blau, 1987; Evans & Jovanovic, 1989; Evans & Leighton, 1990 como citado em Thurik *et al.*, 2008).

Todavia, a teoria anterior foi confrontada por diversos autores, que concluem existir uma relação inversa entre o autoemprego e o desemprego, ou seja, o aumento do desemprego está associado a um baixo nível de autoemprego. A explicação para tal reside no seguinte: os indivíduos desempregados carecem de características empreendedoras intrínsecas, talento empreendedor e experiência na gestão de negócios (Remeikiene & Startiene, 2009).

Na mesma linha orientadora, taxas de desemprego elevadas podem implicar um decréscimo do rendimento disponível, o que diminuirá a probabilidade do autoemprego (Hurst & Lusardi, 2004; Johansson, 2000 como citado em Thurik *et al.*, 2008).

Empiricamente, a relação entre autoemprego e desemprego foi objeto de vários estudos em diferentes países. Blau (1987) propõe um modelo, utilizando para tal dados recolhidos nos EUA, que expliquem o ressurgimento do autoemprego, verificado no início da década de 80. Segundo este autor, as mudanças ocorridas na estrutura setorial, a política de preços nos setores onde as pequenas empresas são mais competitivas, a política fiscal e a tecnologia, tornam mais atrativo o autoemprego. Ainda nos EUA, Evans e Leighton (1990) concluem que os indivíduos desempregados ou em risco de desemprego têm maior probabilidade de criarem o seu próprio emprego, quando comparados com outros indivíduos.

Bögenhold e Staber (1991) analisam a relação entre autoemprego e desemprego ao nível macroeconómico. Os resultados obtidos a partir de uma análise econométrica expressam uma relação positiva entre o desemprego e o autoemprego. Segundo estes autores, o incremento do autoemprego está correlacionado com o aumento da taxa de desemprego e o baixo crescimento económico, concluindo que o aumento do autoemprego é o resultado das deficiências do mercado laboral e não a solução para os seus problemas.

Meager (1992a) critica a metodologia utilizada pelos anteriores autores, desde logo pelo facto de não terem tido em consideração a heterogeneidade do grupo de empreendedores estudados. Num trabalho do mesmo ano, Meager (1992b) debruça-se sobre a relação entre o autoemprego e o ciclo económico, tratando de demonstrar qual o efeito predominante: o “*unemployment push, refugee ou desperation efect*”, no qual altas taxas de desemprego potenciam o autoemprego, ou o “*prosperity pull efect*”, onde o crescimento económico minimiza as probabilidades de insucesso e, conseqüentemente, incentiva o autoemprego.

Para tal, centra-se no estudo dos fluxos de autoemprego, analisando as entradas e saídas, respetivamente. Deste modo, o desemprego aumentaria a entrada no autoemprego, enquanto que o crescimento económico reduziria as saídas e poderia potenciar as entradas. O efeito de recessão poderia incrementar tanto as entradas como as saídas, não possibilitando prever o resultado final. Os resultados obtidos foram diferentes conforme os países analisados. A relação entre as taxas de desemprego e o autoemprego foi positiva em países como a Irlanda, Itália e Espanha. Por outro lado, a relação é oposta, no caso da França e Dinamarca. Os restantes países apresentam um padrão misto, ou seja, em certos períodos a relação é positiva, e em outros negativa. Estes resultados contradizem os obtidos por Bögenhold e Staber (1991).

Meager (1993) analisa novamente o efeito “*unemployment push*” e o “*prosperity pull*” e a sua relação com desemprego, e as entradas no autoemprego mas em diferentes situações laborais (desemprego e emprego assalariado), assim como as saídas.

Bögenhold e Staber (1993) analisaram a temática do autoemprego, em função do aumento verificado nos países da OCDE durante a década de 80. As mudanças estruturais na economia e no mercado de trabalho, bem como as mudanças tecnológicas, são apontados por estes autores, como tendo sido relevantes para o crescimento do autoemprego. Concluem, em função da aplicação de determinadas variáveis

macroeconómicas, que existe uma relação, embora ténue, entre os programas de auto emprego e a taxa de autoemprego.

A duração do desemprego e a sua relação com o autoemprego é objeto de estudo por parte de Bryson e White (1996) e Martinez – Granado (2002), que concluem que não obstante a taxa de desemprego influenciar as entradas no autoemprego, o que corrobora com o efeito “*unemployment push*”, este efeito diminui à medida que a duração do desemprego aumenta. Outros estudos realizados em países europeus (por exemplo, Andersson & Wadensjo, 2006, na Suécia; Constant & Zimmermann, 2004, na Alemanha; Foti & Vivarelli, 1994, em Itália; Wagner & Sternberg, 2002, na Alemanha como citado em Glocker & Steiner, 2007) obtêm resultados semelhantes aos anteriormente referidos. Reize (2000) não encontra uma relação significativa entre a duração do desemprego e a entrada no autoemprego.

Estudos empíricos efetuados recentemente, continuam a tentar responder à questão: Pode o empreendedorismo reduzir o desemprego e pode o desemprego impulsionar a criação de novos negócios? A resposta é inconclusiva, dada a ambiguidade dos resultados obtidos (Remeikienė & Startienė, 2009).

Os resultados obtidos em três países (por exemplo, Baptista & Thurik, 2007, em Portugal; Golpe & Stel, 2007, na Espanha; Thurik, 2003, no Reino Unido como citado em Remeikienė & Startienė, 2009) não permitem aferir se existe uma interação entre o autoemprego e o desemprego devido ao “tipo” de autoemprego que é promovido. Por exemplo, em Portugal a perda de importância do setor agrícola e o crescimento dos serviços levou ao surgimento de um empreendedorismo de subsistência, que teve pouco impacto no crescimento e no emprego (Baptista & Thurik, 2007).

3.1.2. Abordagem Microeconómica

Na abordagem Microeconómica, existe sobretudo a preocupação em investigar quais os grupos que apresentam maior probabilidade de trabalhar por conta própria e quais os que permanecem nesta situação, assim como os fatores que determinam estas probabilidades.

Evans e Leighton (1989) estudam os fluxos (entradas e saídas) no autoemprego, tendo por base os dados recolhidos no *National Longitudinal Survey of Young Men*. Dos resultados obtidos destacam que a idade e a experiência profissional não influenciam no processo de entrada no autoemprego. A probabilidade de entrada aumenta para os homens desempregados e com situações laborais precárias. No que diz respeito às saídas, concluem

que a probabilidade de sair diminui à medida que aumenta o tempo de permanência na situação de autoemprego.

Blanchflower e Meyer (1994) estudam as transições ocorridas no autoemprego na Austrália e nos Estados Unidos. Em ambos os países existe uma maior probabilidade de os homens menos jovens optarem pelo autoemprego nos setores da agricultura e construção civil. As habilitações literárias mais elevadas e o estado civil são fatores importantes na entrada, contrariamente ao que se verificou na Austrália. A taxa de insucesso verificada foi superior nos EUA, estando segundo aqueles autores relacionada com a raça e o género.

Georgellis e Wall (2000), com base num estudo realizado na Alemanha, centram a sua atenção nas diferenças entre homens e mulheres, no processo de escolha do autoemprego. Esta opção surge, para os homens, como resposta às diferenças salariais e à falta de liquidez, contrariamente às mulheres, mais relacionada com a flexibilidade do trabalho e com aspetos não pecuniários.

Em 2001, Kuhn e Schuetze estudam o incremento do autoemprego entre homens e mulheres em diferentes situações laborais: trabalhadores por conta própria, trabalhadores por conta de outrem e desemprego. Os resultados obtidos indicaram que as taxas de autoemprego nos homens aumentam em função das menores oportunidades de empregabilidade por conta de outrem. No caso das mulheres, a situação verificada é inversa à anteriormente descrita.

Um ano depois, Moore e Mueller (2002), com base nos dados obtidos no *Labour Market Activity Survey*, testam o efeito “*unemployment push*”. Concluem que a duração do período de desemprego favorece o autoemprego, mas a opção do autoemprego é independente da taxa de desemprego, o que contraria o efeito “*unemployment push*”.

Taylor (1999), utilizando o modelo de risco proporcional de Cox, estuda a taxa de sobrevivência do autoemprego na Grã Bretanha. As variáveis utilizadas neste estudo foram: idade, nacionalidade, estado civil, habilitações literárias, setor de atividade, situação profissional, situação profissional dos pais, experiência como trabalhador por conta própria, duração do desemprego e rendimentos obtidos em juros no último ano (mais de 100 libras). As conclusões, quer para homens quer para mulheres, apontam duas prováveis causas para o insucesso: a falta de viabilidade económica e financeira do negócio e o (re)ingresso voluntário no mercado de trabalho por conta de outrem. A situação profissional, a experiência e capacidade empresarial são apontadas como as variáveis que mais influenciam na taxa de sobrevivência nos negócios.

Segundo Alba-Ramirez (1994), a duração do desemprego influi significativamente na decisão do autoemprego. No modelo aplicado, são utilizadas variáveis como as habilitações literárias e a situação laboral prévia.

Em Espanha, Carrasco (1999) estuda os fatores que influenciam a decisão de entrar no autoemprego e a permanecer nesta situação. Entre as variáveis introduzidas na sua análise encontram-se: as habilitações literárias, o estado civil, o número de filhos, rendimentos, o recebimento de prestações de desemprego e a taxa de desemprego, introduzida com o objetivo de estudar a influência do ciclo económico. As principais conclusões realçam que os desempregados têm maior probabilidade de criar o seu próprio emprego, ao mesmo tempo que também é maior a possibilidade de regressarem à situação de desemprego.

3.2. Portugal – Um país de Empreendedores de oportunidade ou de necessidade?

Não obstante a dificuldade em medir o empreendedorismo (OCDE, Comissão Europeia, Thurik *et al.*, 2008) existem atualmente modelos que o permitem fazer. Um deles, criado em 1998 e designado por *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*¹, refere que o empreendedorismo pode surgir de duas formas distintas: por oportunidade e/ou por necessidade. A diferença entre estes dois tipos de empreendedorismo está diretamente relacionado com as motivações que levam os empreendedores a iniciarem as suas atividades por conta própria. Enquanto os empreendedores por “oportunidade” exploram as oportunidades, as mudanças de mercado e, segundo a visão tradicional do empreendedorismo, ocupam os nichos de mercado, visando a sua “independência” e o “aumento do rendimento disponível”, os empreendedores por necessidade procuram, com a criação do próprio emprego a sua sobrevivência económica e a dos seus familiares, em resposta não raras vezes a uma situação de desemprego.

O projeto *Global Entrepreneurship Monitor*, coordenado pela *London Business School* e pelo *Babson College*, surgiu em 1999, com o objetivo de perceber o impacto de empreendedorismo no crescimento económico mundial. Trata-se do maior estudo de empreendedorismo a nível mundial. Contando, em 2007, com a colaboração de 42 países, as participações de Portugal ocorreram em 2001, 2004 e 2007.

O principal índice, o *Total Entrepreneurship Activity (TEA)*, que determina o número de pessoas em idade ativa (18 a 64 anos) que iniciam um negócio, revelou que em

¹ Informações mais detalhadas em www.gemconsortium.org

2007 Portugal atingiu uma taxa de 8,8%. Este valor sofreu uma evolução positiva (Figura 1) quando comparado com 2004 (4,0 %), o que valeu a Portugal a 1.^a posição entre os 18 países da União Europeia participantes no GEM 2007, em contraponto com a 14.^a posição de 2004.

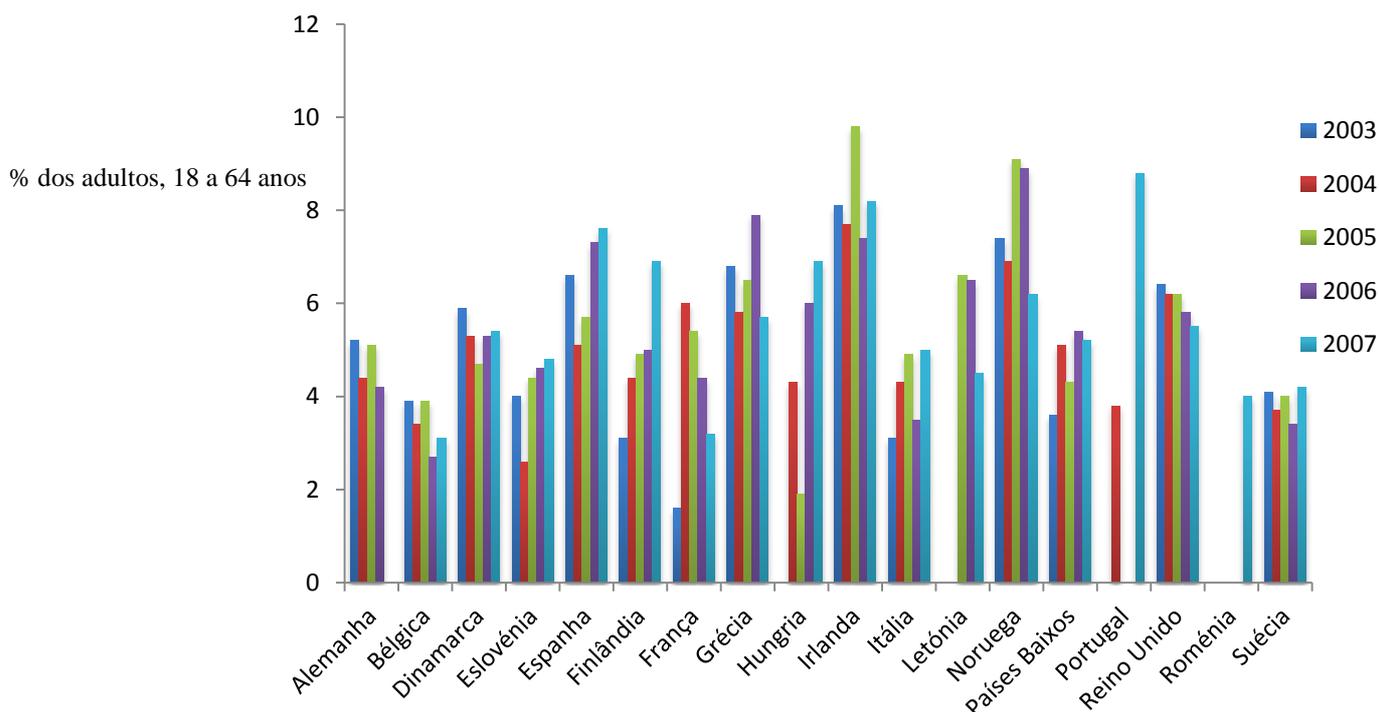


Figura 1 - Taxa de Atividade Empreendedora *Early - Stage*
 Fonte: GEM, 2007

Centrando-nos na atividade induzida pela oportunidade (aumentar o rendimento, independência) ou pela necessidade, constatamos que, segundo o GEM 2007, 56 % da atividade empreendedora foi de “oportunidade”. Cerca de 23% da atividade empreendedora portuguesa é de necessidade ou é encarada como uma solução para manter o rendimento. Constatou-se, igualmente, que 21% dos empreendedores apontaram motivações mistas (de oportunidade e de necessidade) para o início da sua atividade empreendedora. Comparando com os valores registados em 2004, a atividade empreendedora nacional induzida pela oportunidade diminuiu 19 pontos percentuais (de 75% para 56%).

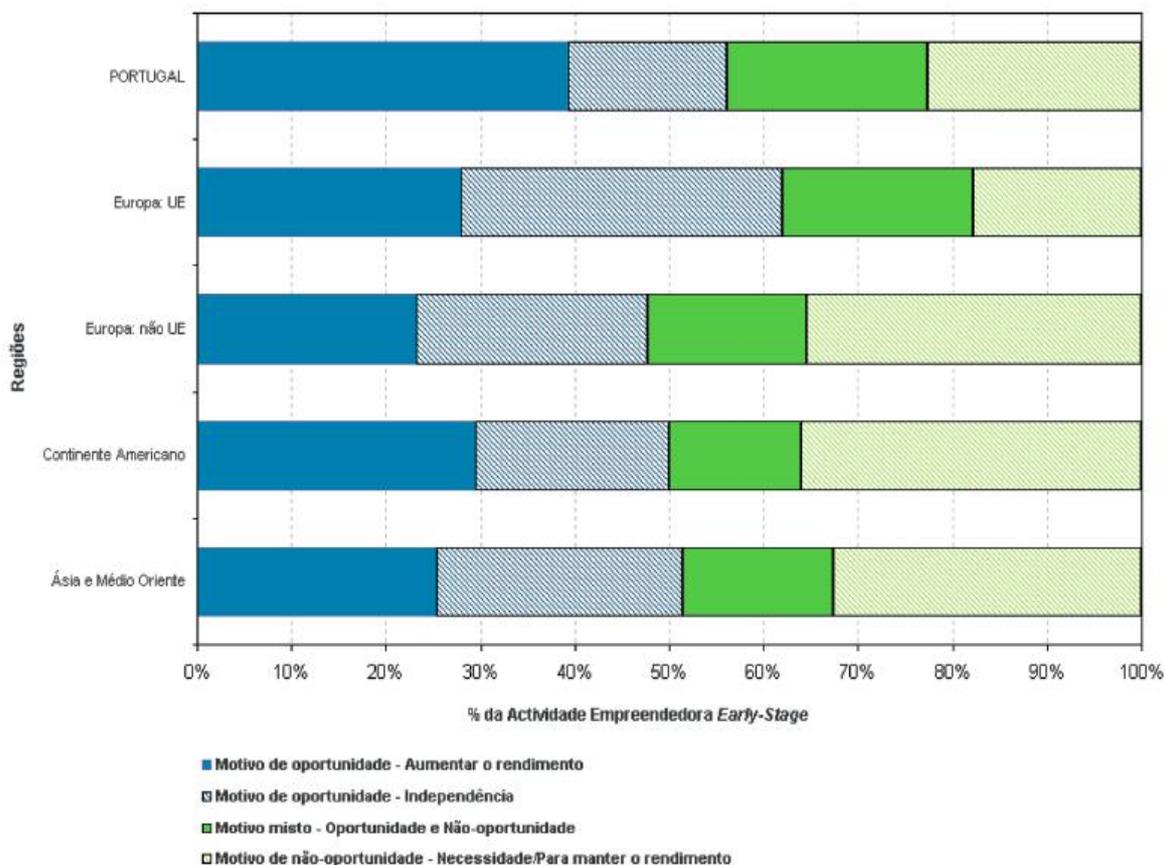


Figura 2 – Atividade empreendedora induzida pela oportunidade e pela não oportunidade
 Fonte: GEM, 2007, p.15

A Figura 2 mostra que, em comparação com a média dos países UE que participam no GEM 2007, a proporção da atividade empreendedora induzida pela oportunidade é ligeiramente menor em Portugal. Os empreendedores portugueses consideram a oportunidade de aumentar o seu rendimento mais importante do que a oportunidade de conseguir independência. Esta preferência não é seguida pelos países da UE aqui representados, cuja média de resultados indica que a oportunidade de obter independência é mais importante do que a oportunidade de aumentar o rendimento. Os empreendedores com motivos mistos e motivos de não-oportunidade (necessidade, manutenção do rendimento) são em igual proporção em Portugal e na média dos países da União Europeia incluídos no GEM 2007.

3.2.1. Empreender por oportunidade

Para Bygrave (1997), um empreendedor é alguém que percebe uma oportunidade e cria uma organização para a desenvolver. Para este autor o processo de empreendedorismo envolve todas as funções, atividades e ações associadas à percepção de oportunidades e criação de organizações para as desenvolverem. Os fatores críticos para a criação de uma empresa estão ligados a fatores pessoais, sociais e ambientais.

Saks e Gaglio (2002) consideram que a detecção de uma oportunidade de negócio é a principal ação do processo de empreendedorismo. Para Shane (2003), o processo de empreender é o culminar de uma sequência de etapas que se iniciam com a detecção de uma oportunidade. A exploração dessa oportunidade está dependente das características e habilidades do empreendedor e da forma como ele age no ambiente empresarial. Após reunir os recursos necessários, o empreendedor define a estratégia, organiza-a e executa-a.

Baron (2004) sustenta que o conhecimento dos empreendedores é preponderante para o reconhecimento de oportunidades. É também o conhecimento que permite o surgir de ideias de negócio mais práticas e inovadoras que as existentes. Segundo Nixdorff e Solomon (2005), o reconhecimento de uma oportunidade de negócio aumentará a probabilidade de sucesso do mesmo. O surgimento dessa oportunidade levará o empreendedor a motivar-se e, conseqüentemente, a criar o negócio. Para estes autores, identificar uma oportunidade não é mais do que um processo cognitivo que poderá ser trabalhado e desenvolvido através do fator educação/formação. Todavia, reconhecem que não existe clarividência quando se abordam características como a intuição, consciência, intenção e criatividade.

Para Sipilä (2006), detetar uma oportunidade não se afigura como uma tarefa fácil, porquanto para se visualizar uma oportunidade é necessário reconhecê-la, o que é uma habilidade difícil de desenvolver. Por último, define oportunidade como uma situação futura desejada de elevado valor económico. Na visão de Sarason, Dean e Dillard (2006), “as oportunidades são um processo idiossincrático para o indivíduo”. Deste modo, existe uma interdependência entre o empreendedor e o contexto em que ele está inserido, permitindo a descoberta, avaliação e exploração de oportunidades.

Em suma, a habilidade de identificar oportunidades de negócio consiste na capacidade de identificar novas oportunidades de produtos e ou serviços, em perceber o que os outros não percebem, em ver mais além. Num estudo realizado por Kantis (2002), que incidiu sobre 689 empresários de pequena e média empresas (PME) localizadas na

América Latina e no Leste Asiático, mais de 70% dos entrevistados identificaram como fatores preponderantes para a identificação de oportunidades de negócio a “interação com as pessoas” e a “experiência profissional prévia”.

3.2.2. Empreender por necessidade

Segundo Lezana (2004), as necessidades definem-se como um desequilíbrio interno do indivíduo, que, ao surgirem, originam tensão, desconforto e insatisfação. O retomar do estado de equilíbrio far-se-á através da satisfação da necessidade, da compensação ou, ainda, da frustração. No campo das necessidades, Abraham Maslow (1954) propôs a hierarquização das necessidades em cinco níveis, capazes de justificar o comportamento humano. Para este autor, cada pessoa nasce com as mesmas necessidades instintivas que nos concedem a sobrevivência. Com o desenrolar do tempo, as necessidades vão evoluindo, diferenciando-se e possibilitando o desenvolvimento das potencialidades do indivíduo (Schultz & Schultz, 2002). Deste modo, as necessidades são influenciadas pelo ambiente social, cultural e económico.

Procurando descortinar as necessidades que motivam os empreendedores, Birley e Westhead (1994) realizaram um estudo, tendo entrevistado 405 empresários sediados na Grã-Bretanha. As necessidades referenciadas foram as seguintes:

- Reconhecimento;
- Independência;
- Desenvolvimento pessoal;
- Segurança; e
- Autorrealização

Para Espinosa e Garcia (2004), a necessidade de empreender pode estar diretamente relacionada com o desemprego ou as escassas alternativas de emprego por conta de outrem. Alguns autores e instituições opinam que o desemprego cria uma descontinuidade nas perceções dos indivíduos sobre a motivação para criar um negócio. Nestes casos a necessidade sobrepõe-se à exploração de uma oportunidade. Segundo Ferreira, Santos e Serra (2008), num processo de tomada de decisão, tendo em vista a criação de uma empresa, os rendimentos futuros esperados são contrapostos com os custos de oportunidade (por exemplo, rendimento perdido num emprego). Deste modo, o custo de oportunidade tende a ser mais baixo quando o empreendedor está desempregado.

A discussão entre o empreendedorismo de oportunidade e de necessidade centra-se igualmente nos fatores determinantes de sucesso e, conseqüentemente, no tempo de sobrevivência das empresas. Por exemplo, na Alemanha apenas 50% das empresas recém criadas sobrevivem mais de cinco anos (Fritsch, Brixy, & Falck, 2006). Alguma da literatura existente conclui que as iniciativas empresariais promovidas por empreendedores de oportunidade permanecem por um tempo superior quando comparadas com as iniciativas dos empreendedores de necessidade (por exemplo, Acs, Arenius, Hay, & Minniti, 2005; Acs & Varga, 2005).

Segundo Davidson e Honig (2003) e Shane (2000), os indivíduos com mais conhecimentos e habilidades cognitivas terão maior facilidade e capacidade em perceber e explorar oportunidades de negócio quando comparados com os indivíduos com menor conhecimentos. Quanto mais elevadas as habilitações literárias e mais relacionadas estiverem com a área do negócio, maior será a probabilidade de sucesso e, logo, de sobrevivência. Outros autores (Becker, 1964; Davidson & Honig, 2003), além do fator habilitações literárias, englobam a experiência e aprendizagem teórico/prático.

Para Gimeno, Folta, Cooper e Woo (1997), Robison e Sexton (1994), o sucesso empresarial está diretamente relacionado com fatores tais como a experiência profissional, de gestão e empresarial. Cohen e Levintahl (1990), sugerem que o sucesso do negócio está diretamente relacionado com a capacidade do empreendedor em recolher no exterior a informação necessária e aplicá-la para fins comerciais. Esta capacidade está relacionada com as habilitações literárias do empreendedor.

Noutra perspectiva, a literatura existente sugere que os empreendedores com níveis de habilitações mais elevadas têm outras alternativas de emprego, nomeadamente por conta de outrem, quando comparados com os restantes. Deste modo, muitos empreendedores, pelo facto de não equacionarem outras alternativas de emprego, investem pouco na sua formação, o que poderá ter um efeito negativo na duração dos negócios. Por outro lado, os benefícios não financeiros desempenham um papel importante na tomada de decisão dos empreendedores, nomeadamente dos que possuem mais habilitações, sobretudo os trabalhadores assalariados, que teriam uma compensação financeira superior (Hamilton, 2000). Assim, à vertente financeira aliam-se outros interesses, nomeadamente a maior autonomia e a possibilidade de implementar as suas ideias (Benz, 2005; Benz & Frey, 2004; Hundley, 2001), o que originará indivíduos mais satisfeitos e motivados (Blanchflower, 2000).

Deste modo, as consequências não financeiras resultantes da criação do próprio emprego, terão sobretudo impacto nos empreendedores de oportunidade, porquanto os empreendedores por necessidade têm subjacentes sobretudo os benefícios financeiros que podem advir da criação do próprio emprego.

Todavia, não é suficientemente claro o efeito das habilitações literárias no sucesso/insucesso e conseqüentemente da sobrevivência. A este propósito, Block e Sandner (2009), recusam adotar a visão generalista anteriormente referenciada e, na sequência de um estudo realizado na Alemanha, concluem que os empreendedores por oportunidade permanecem mais tempo em situação de autoemprego do que os empreendedores por necessidade. Contudo, a evidência anterior esbate-se, dando lugar a uma aproximação entre estes dois tipos de empreendedores, quando estão em consideração as variáveis habilitações literárias *versus* experiência na área de negócio.

Segundo aqueles autores, a probabilidade de sucesso de um empreendedor de necessidade aumenta substancialmente quando este tem experiência na atividade que se propõe iniciar. Deste modo, no âmbito dos programas de incentivo ao empreendedorismo, propõem um incremento do apoio na vertente do aconselhamento a conceder aos empreendedores por necessidade e a definição de requisitos (por exemplo, a experiência que o empreendedor possui na área de negócio) que permitam uma maior eficiência dos programas. Um empreendedor precisa de um forte sistema de apoio e aconselhamento em todas as fases de criação de empresas. Este apoio é mais importante na fase de *start-up*, providenciando informações e conselhos em matérias, como a estrutura organizacional, obtenção de recursos financeiros, marketing e segmentos de mercado.

3.3. *Sobrevivência dos negócios: que fatores podem influenciar?*

Os estudos realizados sobre empreendedorismo revelam que o número de mulheres empreendedoras é inferior ao número de homens. Todavia, superados alguns constrangimentos, mormente de natureza familiar, importa perceber se o género tem influência na sobrevivência das empresas. Para Oberschachtsiek (2008) o efeito do género na sobrevivência dos negócios é pouco significativo. Giannetti e Simonov (2004) revelam que os homens tendem a ficar menos tempo em situação de autoemprego quando comparados com as mulheres. Por outro lado, e no campo oposto, existem estudos (Baptista, Karaöz & Mendonça, 2010; Block & Sandner, 2009) que demonstram que as mulheres têm maior probabilidade de insucesso nos seus negócios.

As evidências demonstram que os empreendedores têm maiores probabilidades de ter pais ou outros familiares trabalhadores por conta própria. E tal facto poderá ter um efeito positivo no sucesso e, conseqüentemente, na sobrevivência das empresas, pois as habilidades, os conhecimentos, a natureza independente e a flexibilidade são transferidos entre gerações (Haapanen & Tervo, 2009). No entanto, os estudos empíricos realizados são pouco conclusivos e consensuais quanto ao efeito desta variável, porquanto outros autores, como Taylor (2001), Praag (2003) e Georgellis, Sessions e Tsitsianis (2007) não encontram qualquer efeito significativo.

O relacionamento entre pais e filhos é bastante valorizado no seio das famílias empreendedoras, mormente ao nível do apoio e encorajamento da independência, realização e responsabilidade. Contudo, a existência de filhos pode ter um efeito misto na duração do autoemprego. Se, por um lado, o tempo e os recursos despendidos com os filhos podem desviar a atenção dos empreendedores, criando conflitos (Block & Sandner, 2009), por outro poderá originar uma motivação acrescida e que pode contribuir para o sucesso (Andersson, 2010).

As motivações subjacentes à criação do próprio emprego podem ser diversas. A insatisfação relacionada com a falta de desafios, oportunidades de progressão, frustração, descontentamento, preocupações familiares, e, como já referido, o desemprego, podem motivar a criação de um negócio. A independência, isto é, o desejo de ser patrão de si próprio, reconhecimento (Carter, Gartner, Shaver, & Gatewood, 2003), a perspectiva de ganhar mais dinheiro e a realização pessoal, ou seja, o desejo de novos desafios (DeMartino & Barbato, 2003) são as motivações mais apontadas pelos empreendedores.

A relação da idade com a carreira empreendedora também tem sido analisada. Assim, é necessário distinguir entre idade empreendedora (a idade do empreendedor refletida na experiência) e idade cronológica. Em termos cronológicos, a maioria dos empreendedores inicia a sua carreira entre os 22 e 45 anos. Geralmente os empreendedores tendem a iniciar o seu próprio negócio aos 30 anos, enquanto as empreendedoras, a meio dos 30 anos.

A influência da idade dos empreendedores na sobrevivência das empresas tem sido igualmente objeto de estudo. É expectável que empreendedores com mais idade e experiência permaneçam por um período superior em situação de emprego por conta própria quando comparados com empreendedores mais jovens. A explicação reside no facto de estes últimos não terem tido tempo para construir redes de contactos e identificaram oportunidades de negócios, assim como não possuem os conhecimentos

suficientes. Todavia, não existe um consenso entre a idade e o tempo de permanência em situação de emprego por conta própria. Autores como Taylor (2004), Block e Sandner (2009) evidenciam que existe um ponto de viragem que ocorre entre os 40 – 50 anos de idade e no qual os empreendedores são mais propensos à saída do emprego por conta própria. Praag (2003) e Andersson (2010) referem que os empreendedores mais jovens terão maior probabilidade de sair das atividades por conta própria.

A procura de programas de apoio ao empreendedorismo por parte de imigrantes conduziu à existência de estudos que se centram sobre esta temática. Desde logo, a maior dificuldade (na língua e na validação das habilitações académicas) dos imigrantes em obter trabalho por conta de outrem poderá conduzi-los a outras alternativas, tais como a criação do próprio emprego. Além disso, os mesmos devem ser encarados como “tomadores de risco” se atentarmos que saem do seu país de origem para fazer o seu percurso profissional noutra local. Consequentemente, tal pode originar um número elevado de empreendedores que não estejam devidamente preparados, originando que muitos dos negócios não sobrevivam. Nesse sentido, para Fertala (2008) e Andersson (2010) as hipóteses de sobrevivência dos negócios criados por estrangeiros serão baixas.

É expectável que um nível de qualificação/habilitação elevado possa influenciar de forma positiva na longevidade e no sucesso dos negócios. Contudo, não é menos verdade que indivíduos com elevadas qualificações tenham expectativas de rendimentos mais elevados, nomeadamente enquanto assalariados por conta de outrem. Deste modo, poder-se-á dizer que o custo de oportunidade associado à criação do próprio emprego é elevado, sobretudo para indivíduos com qualificações. Consequentemente, os resultados obtidos nos diferentes estudos realizados são ambíguos. Para Cressy (1996), as qualificações elevadas têm um efeito positivo na taxa de sobrevivência dos negócios. Segundo Baptista *et al.* (2010) e Block e Sandner (2009) o fator qualificação/educação é catalisador da longevidade dos negócios. No campo oposto, Dahl e Reichstein (2007) não descortinam qualquer relação estatística entre as qualificações e a sobrevivência das empresas.

Relativamente à experiência profissional, distinguem-se três situações: trabalho por conta própria, por conta de outrem e desemprego. Deste modo, uma experiência anterior de trabalho por conta própria, pode indiciar a acumulação de competências empresariais. No entanto, se essa experiência se traduziu em fracasso, pode sugerir a falta de competências, para além de uma eventual estigmatização do empreendedor. Contudo, o reconhecimento das falhas ocorridas na situação anterior e o “aprender com os erros” poderão ajudar na construção de um melhor negócio da próxima vez.

O acumular de experiências profissionais enquanto trabalhador assalariado, pode aumentar a probabilidade de sobrevivência dos negócios. Todavia, as experiências e o maior número de oportunidades de trabalho por conta de outrem, poderão ser comparadas, e de forma mais favorável, com as oportunidades de trabalho por conta própria. Por último, uma experiência de desemprego anterior, poderá resultar na perda de competências, repercutindo-se numa falta de visão para os negócios e que se poderá traduzir numa maior probabilidade de insucesso. Deste modo, os estudos realizados apontam para resultados contraditórios. Ainda que para alguns autores exista relação entre a sobrevivência das empresas (Baptista *et al.*, 2010) e uma eventual anterior experiência profissional por conta própria, outros não observam qualquer relação (Tokila, 2009).

A influência do setor de atividade na sobrevivência dos negócios tem produzido resultados ambíguos. O diferente estado das economias dos países leva Congregado, Millán e Román (2012) a não estabelecer qualquer relação entre o setor de atividade e a respetiva sobrevivência dos negócios.

A dimensão das empresas, assente no número de empregados que possuem e a relação que se pode estabelecer com a sobrevivência das mesmas tem sido igualmente objeto de estudo. Para Monte e Scalera (2001) é possível estabelecer, no contexto das empresas subsidiadas, uma relação negativa entre o número de trabalhadores e o respetivo tempo de duração das mesmas. Segundo aqueles, o facto de os subsídios incentivarem e apoiarem a criação de postos de trabalho, potencia o surgimento de empresas com maior dimensão e com risco elevado.

A disponibilidade de recursos financeiros e/ou acesso ao mesmo, nomeadamente através do financiamento, aumentam a probabilidade de sucesso das iniciativas empresariais. A maioria dos estudos existentes aponta para a importância da liquidez na manutenção dos negócios (Fairlie & Krashinsky, 2006). Bates (1990) conclui que o acesso ao financiamento, medido em termos de alavancagem, aumenta a longevidade dos negócios.

Os programas de apoio ao empreendedorismo assumem, nos diferentes países, contornos cada vez mais importantes no contexto das políticas ativas de emprego. Apesar das diferenças existentes, por exemplo, quanto ao número de participantes, critérios de elegibilidade e montantes dos apoios financeiros, há um denominador comum: permitirem que desempregados ou grupos em situação de particular desfavorecimento possam criar o seu próprio emprego. Assim, um dos principais indicadores de avaliação dos referidos programas prende-se com a taxa de sobrevivência dos participantes.

Para Monte e Scalera (2001), Andersson e Wadensjo (2007), Ejrnæs e Hochguertel (2008) e Tokila (2009), a atribuição de apoios financeiros aumenta o tempo de permanência dos participantes em situação de trabalho por conta própria. Todavia, a inexistência de grupos de controlo em alguns dos estudos de avaliação realizados não possibilita a comparação de resultados. A este propósito, Congregado *et al.* (2010) referem que os indivíduos desempregados que se estabelecem por conta própria, sem qualquer tipo de apoio, apresentam grandes probabilidades de regressarem ao mercado de trabalho por conta de outrem, ou, inclusive, à situação de desemprego. Para estes autores, a introdução de programas de apoio ao empreendedorismo diminui o risco anteriormente referido, concluindo que os incentivos devem ser encarados como uma forma de incrementar o número de empreendedores, permitindo que os desempregados estejam em plano de igualdade quando comparados com indivíduos que estejam em situação diferente face ao emprego.

3.4. Avaliação de Programas de Emprego

Nos últimos anos houve um incremento do número de trabalhos que versam sobre a avaliação de programas de criação do próprio emprego. Todavia, o ênfase dado pela literatura económica a este tema ainda é diminuto. Tal poderá explicar-se, devido a duas razões: as *start ups* subsidiadas são uma pequena componente no contexto das medidas que integram as políticas ativas de emprego, e, por outro lado, não é dado destaque aos promotores destes negócios, em virtude de os mesmos estarem associados ao empreendedorismo de necessidade (Caliendo & Kritikos, 2010).

Meager (1996) define as metodologias que se podem utilizar na avaliação dos programas de criação do próprio emprego. As principais variáveis dependentes utilizadas na avaliação destes programas são: a taxa de sobrevivência, a criação líquida de emprego e o efeito *deadweight loss*, que se traduz na probabilidade de o empreendedor criar o próprio emprego, mesmo não tendo qualquer tipo de subsídio.

Subbarao (1998) realizou um estudo para avaliar o impacto de um programa de autoemprego, destinado a indivíduos em situação de desemprego na Austrália, no período compreendido entre 1994 e 1996. O programa, para além dos apoios financeiros disponibilizava formação e aconselhamento técnico. Os principais resultados obtidos revelaram que 45% dos participantes criaram o seu próprio emprego e que a taxa de

sobrevivência das empresas criadas foi de 42%, após o primeiro ano, e de 29%, após o segundo.

Wilson e Fretwell (1994) avaliaram o impacto de um programa, criado na Dinamarca, de subvenções financeiras destinado ao surgimento de empresas por desempregados (inscritos durante um período de tempo de entre quatro e oito meses). Os principais resultados revelaram que somente 2% dos desempregados participaram no programa e, destes, 60% eram mulheres. Os participantes com idades compreendidas entre os 26 e os 30 anos tinham mais 30% de probabilidade de criar um negócio que os participantes de outras faixas etárias, e 63% dos participantes possuíam estudos secundários ou universitários. Acresce que, segundo o estudo, 60% das empresas criadas fecharam nos primeiros doze meses de atividade.

Lehman (2001) avaliou o impacto de um programa de apoio ao autoemprego, implementado na Polónia em 1997, destinado a desempregados involuntários e a desempregados de longa duração. O estudo permitiu concluir que os participantes do sexo feminino e com mais de 35 anos tinham mais 35% de probabilidade de criarem o seu próprio emprego. O estudo revela também que 85% das empresas criadas sobreviveram durante pelo menos 24 meses.

Schmid, O'Reilly e Shömann (2002) estudaram o impacto de um programa de autoemprego destinado a indivíduos em situação de desemprego, criado por um organismo que entre 1996 e 1997, celebrou vários contratos com organizações comunitárias visando ajudar e estimular os participantes no desenvolvimento do seu próprio negócio. Os resultados evidenciam que as mulheres beneficiárias do programa tinham mais 40% de probabilidade de criar a sua própria empresa do que os homens. Concluiu-se também que 60% dos participantes conseguiram criar o seu próprio posto de trabalho.

Na última década destacam-se os trabalhos realizados no Reino Unido, Nova Zelândia, Espanha, Argentina, Roménia e Alemanha.

Meager, Bates e Cowling (2003), numa avaliação realizada no Reino Unido, concluem que os programas de apoio ao autoemprego, quando aplicados a jovens do sexo masculino, não produziram qualquer efeito visível. A participação no programa não potenciou qualquer ganho e o impacto na redução do desemprego foi diminuto.

A participação, na Nova Zelândia, num programa de apoio à criação do próprio emprego, foi analisada por Perry (2006). Este autor conclui que a probabilidade de um participante no programa se voltar a inscrever, passados dois anos, num serviço público de emprego é bastante reduzido.

Cueto e Mato (2006) avaliam o impacto de um programa nas Astúrias. Estes autores salientam a importância de compreender o comportamento dos homens e das mulheres no processo do autoemprego, pelo que consideram o género como uma variável determinante dos resultados. Variáveis como a idade, habilitações literárias e estado civil explicam diferentes comportamentos das mulheres face aos homens. Por outro lado, quando o negócio apoiado se traduz na principal fonte de rendimento, reduz-se a probabilidade de abandono, por parte dos homens. São igualmente analisadas as taxas de sobrevivência e de fracasso das atividades. As variáveis “experiência profissional na área de negócio” e “habilitações literárias” parecem ser as mais determinantes do insucesso/sucesso dos negócios apoiados. As situações de insucesso, mas motivadas por causas voluntárias, isto é, por vontade própria dos promotores, estão regra geral associados ao surgimento de outras oportunidades de trabalho, nomeadamente por conta de outrem. Este tipo de situação ocorre mais frequentemente com as mulheres. A taxa de sobrevivência das iniciativas apoiadas, passados cinco anos, é de 76%.

Almeida e Galasso (2010) analisam os efeitos para os beneficiários que, na Argentina, no período entre 2004 e 2005, se candidataram a um programa de criação do próprio emprego. Além do apoio financeiro, o programa previa o acompanhamento, durante seis meses, dos projetos aprovados, por técnicos qualificados de modo a garantir a sua sustentabilidade. As principais conclusões evidenciam que os participantes, apesar de terem aumentado o número de horas de trabalho, não aumentaram o seu rendimento disponível. No entanto, segundo os autores do estudo, os participantes mais jovens e mais qualificados obtiveram ganhos nos seus rendimentos e, foram em média os mais beneficiados pela participação no programa.

Rodriguez-Planas (2008), avalia um programa de criação do próprio emprego implementado na Roménia. Os participantes no programa dispunham de um sistema de aconselhamento e consultoria prévio à apresentação do seu projeto de modo a aferir as suas aptidões empresariais. São-lhes igualmente disponibilizados os seguintes serviços: elaboração do plano de negócios, apoio em diversas áreas (contabilidade, marketing, vendas), diálogo com entidades locais, formação de curta duração, para quem pretenda criar o próprio emprego ou o tenha criado há menos de 12 meses. Os resultados obtidos revelaram que, não obstante o efeito positivo no emprego, sobretudo no grupo dos participantes menos qualificados, tal não se traduziu num aumento do rendimento disponível.

No contexto das avaliações de programas de criação do próprio emprego, merecem nota de destaque os estudos realizados na Alemanha.

Pfeiffer e Reize (2000) comparam a probabilidade de sobrevivência de negócios iniciados por pessoas desempregadas. Todavia, distinguem dois grupos: os que receberam e os que não receberam apoios por parte do serviço de emprego. Tendo em consideração a heterogeneidade regional, efetuaram duas análises separadas: Alemanha Ocidental e Alemanha Oriental. Os resultados obtidos para a Alemanha Oriental revelaram que as iniciativas subsidiadas têm menor probabilidade de sobrevivência face às não subsidiadas. Por outro, na Alemanha Ocidental parece não haver uma relação direta significativa entre iniciativas apoiadas e taxa de sobrevivência.

As transições dentro e fora do desemprego são analisadas por Reize (2004). Comparando os indivíduos que “saíram” da situação de desemprego por diferentes “caminhos” conclui que aqueles que optaram pela abertura de negócios, após uma situação de desemprego, terão menores probabilidades de se registarem num serviço público de emprego.

Estudos mais recentes, realizados por Baumgartner e Caliendo (2008), incidem sobre a avaliação de programas de criação do próprio emprego na Alemanha. São analisados dois programas, a saber: (1) *Start up Subsidy* e o (2) *Bridging Allowance*. Os autores, para além da utilização de dados secundários, recorrem à administração de um questionário. A amostra incidiu em pessoas desempregadas que participaram num dos programas, no ano de 2003, e pessoas desempregadas elegíveis mas que não participaram nos programas. Os resultados apontam para benefícios, ao nível do emprego e dos rendimentos, para os participantes nos programas. Todavia, realçam a heterogeneidade dos resultados obtidos, mormente no género masculino. Na perspectiva da relação custo benefício, os programas são, segundo os autores, medidas eficazes e eficientes.

Heesen (2006) fez a análise de dois programas de criação do próprio emprego, implementados na Alemanha, abrangendo o período entre 1998 e 2005. O estudo visava identificar fatores de sucesso e de insucesso dos projetos apoiados. Os principais resultados obtidos indicam que o sucesso dos projetos está diretamente relacionado com o nível de habilitações, a experiência profissional na área de negócio a desenvolver e o período de desemprego ser inferior a seis meses. O autor destaca também a importância do apoio dado aos empreendedores nas áreas de consultoria/formação para os auxiliar na elaboração de um plano de negócios sólido e, durante os primeiros doze meses após a implementação do negócio. Tal como Wießner (2001b), Heesen salienta a disponibilidade financeira por parte

dos promotores, como fator de sucesso na sobrevivência dos negócios. A propósito, estes autores referem que a probabilidade de sobrevivência aumentará 50% caso os promotores apliquem um valor de 12.500,00€ na fase de arranque do seu negócio.

Caliendo e Kritikos (2010) debruçam-se sobre a taxa de sobrevivência de iniciativas subsidiadas, concluindo que a mesma se cifra nos 70%, passados 2,5 anos após a sua abertura. Simultaneamente, os autores salientam a diversidade de características dos empreendedores que influenciam o sucesso das iniciativas.

Numa ótica de longo prazo, os efeitos conhecidos dos programas de criação do próprio emprego são escassos. Nessa perspetiva, Caliendo e Kunn (2011) avaliam dois programas de criação do próprio emprego, tendo por base dados administrativos do ano de 2003 e uma amostra de participantes do referido ano. As principais conclusões apontam para que, volvidos cinco anos após o arranque da iniciativa, 80% dos participantes continuam integrados no mercado de trabalho, auferindo um rendimento elevado e particularmente satisfeitos com a sua situação laboral quando comparada com os trabalhos anteriores.

No caso português, merece nota de destaque a avaliação feita à medida ILE no período 1996-2001 (CIDEC, 2004). Segundo aquela entidade, tratou-se de uma iniciativa pertinente porque promoveu o combate ao desemprego, pela via da criação de microempresas (e do fomento do empreendedorismo), prosseguindo ao mesmo tempo propósitos de igualdade de oportunidades entre homens e mulheres, de inserção no mercado de trabalho de grupos desfavorecidos e de fomento do potencial de desenvolvimento a nível local, contribuindo, assim, para o objetivo comunitário da coesão económica e social.

Reforça-se a importância da medida ILE, porque abriu oportunidades para um segmento da população ativa, que aspirava criar o seu próprio negócio ou empresa, que tinha potencialidades para o fazer mas não dispunha de capital nem, porventura, de conhecimentos suficientes para o efeito (CIDEC, 2004).

O perfil típico do promotor e trabalhador envolvido nas iniciativas locais de emprego, corresponde a jovens com escolarização secundária ou superior (CIDEC, 2004). O aproveitamento das condições financeiras oferecidas (40%) e a preocupação com a criação de emprego (34%) constituem as principais razões de motivação dos promotores.

O programa ILE pareceu possibilitar uma valorização muito positiva nos domínios da criação de micro empresas, do fomento do empreendedorismo, da criação de emprego e do combate ao desemprego de longa duração, sendo menos notória a sua contribuição em

outras vertentes habitualmente atribuídas às medidas de criação de emprego a nível local, como sejam as da inovação e diversificação de atividades, ou a implicação no desenvolvimento local, nomeadamente pela atuação em rede e parcerias.

Em 2008, o relatório da Inspeção Geral de Finanças (IGF), como citado em Dias e Varejão (2012), analisa os efeitos da medida ILE no período 2002-2006. O referido documento assenta em informação recolhida do sistema de informação do IEF, em entrevistas individuais aos responsáveis pela execução/acompanhamento da medida e em inquéritos por questionário dirigidos aos responsáveis de todos os Centros de Emprego e a uma amostra de beneficiários da medida. Os beneficiários caracterizam-se por serem do sexo masculino (52%), com idades compreendidas entre os 25-34, e com níveis de escolaridade relativamente elevados (60% tem habilitações escolares ao nível do ensino secundário ou superior). Quanto às iniciativas empresariais apoiadas, cerca de 8.278, são essencialmente de pequena dimensão, com menos de 5 trabalhadores, localizando-se sobretudo no norte do país e desenvolvendo a atividade de comércio e serviços. Não obstante os contributos da medida, constatou-se que 20% dos negócios apoiados não mantiveram o nível de emprego contratualizado, sendo uma parte substancial dos postos de trabalho criados suprimidos no fim do período de permanência obrigatória. A taxa de sobrevivência das ILE neste período é estimada em 93%.

Muito embora se reconheça o dinamismo na promoção da medida, não é menos verdade que, para o insucesso, são apontadas as seguintes causas: dificuldades na gestão e acompanhamento da medida, que não respeita a periodicidade de visitas estabelecida e longos prazos de apreciação das candidaturas. Da parte dos promotores, estes destacam o dinamismo revelado na promoção da medida, avaliando positivamente a intervenção e acompanhamento dos técnicos dos Centros de Emprego. Reconhece-se, igualmente, a importância da formação prévia no domínio das ferramentas básicas de gestão para o sucesso das entidades criadas no âmbito desta medida, algo que deixou de ser obrigatório em 2001 quando a medida foi integrada no Programa de Estímulo à Oferta de Emprego.

3.5. Síntese

Com base na revisão bibliográfica efetuada, conclui-se que o tema objeto de investigação não é de todo consensual. Na interação entre o desemprego e o empreendedorismo, estão em “confronto” dois efeitos: o “*unemployment push*”, apologista

de que o desemprego estimula o autoemprego, e o “*prosperity pull*”, que advoga que o autoemprego diminui o desemprego, mas que não estabelece uma relação positiva entre o desemprego e o autoemprego.

De acordo com os estudos empíricos realizados em vários países, que se centraram na interação entre o desemprego e o empreendedorismo, os fatores económicos e culturais não podem ser descurados, pois podem influenciar a precisão dos resultados. Fatores como o género, a religião, as diferenças culturais e a situação económica do país são considerados importantes no estudo da interdependência entre o desemprego e o autoemprego.

No que diz respeito aos estudos de avaliação já realizados, grande parte deles na Alemanha, os resultados obtidos foram diferentes quanto à eficácia das medidas de criação do próprio emprego. De um modo geral, de acordo com a literatura existente, pode afirmar-se que o impacto destas medidas é positivo ou pouco significativo, enquanto que os impactos negativos são escassos (Caliendo & Kunn, 2011).

Torna-se pois difícil comparar e generalizar os resultados, entre os diferentes países, já que segundo Nivorozhkin e Wolff (2008), os requisitos de acesso a este tipo de programas podem variar de país para país, bem como os períodos de análise e o contexto macroeconómico. Por outro lado, os estudos existentes são sobretudo descritivos, sem profundidade, de “curto prazo” e, sobretudo, não explicam o que pode determinar o sucesso/insucesso das iniciativas apoiadas.

4. Políticas Ativas do Mercado de Trabalho

As Políticas Ativas do Mercado de Trabalho (PAMT) são um dos pilares do Estado Social, e estão no centro da estratégia europeia para o emprego. Assim, o tema emprego afigura-se como objetivo comum por parte dos estados membros da União Europeia (Kluve, 2006). O campo de abrangência das políticas ativas para o mercado de trabalho é vasto, diversificado e em constante mutação (Dias & Varejão, 2012). Estas políticas têm em comum o facto de assumirem o objetivo de melhorar o funcionamento do mercado de trabalho, promovendo a reafetação dos postos de trabalhos e de trabalhadores, facilitando as transições para o emprego e as transições emprego-emprego.

Ainda que com algumas variantes, a generalidade dos autores considera que a multiplicidade de medidas existentes pode ser agrupada em quatro tipos principais: formação; apoio à criação de emprego, através do apoio ao empreendedorismo, promovendo-se a criação líquida de emprego e o aumento das transições desemprego-emprego; emprego subsidiado no setor sem fins lucrativos / medidas ocupacionais; aconselhamento e apoio à procura de emprego, que inclui todas as medidas dirigidas à promoção da intensidade e eficácia dos esforços de procura de emprego e atenuação do problema de risco moral associado às medidas passivas de emprego, nomeadamente, as intervenções de aconselhamento e orientação vocacional.

Estas medidas tornaram-se populares entre os países membros OCDE, uma vez que as PAMT permitem atingir o objetivo de uma taxa elevada de empregabilidade aliada a orçamentos equilibrados. Por outro lado, são instrumentos de contenção salarial, no que respeita à lei da oferta e da procura, pois havendo mais candidatos a emprego, os salários tendem a diminuir, e ainda têm como objetivo dotar as pessoas de competências para dar resposta aos desafios da globalização, que requerem uma constante atualização de competências bem como mobilidade (Daguerre & Etherington, 2009).

A União Europeia, através das diretrizes 1, 2 e 6 da Estratégia Europeia para o Emprego procura dar resposta e orientar os Estados-Membros a adotar formas de combater o flagelo do desemprego, incentivando os Estados-Membros a apostarem em medidas ativas de emprego de forma a darem uma melhor resposta ao mercado de trabalho.

Assumindo as PAMT uma posição central nas políticas públicas dirigidas ao mercado de trabalho, especialmente na Europa, que as colocou no centro da sua Estratégia para o Emprego, torna-se pertinente o conhecimento dos efeitos que estas medidas produzem, nomeadamente em relação aos benefícios e custos. Em função do montante de

despesa suportado com estas medidas e a importância que se lhes atribui, é fundamental a avaliação dos seus efeitos, para futuras tomadas de decisões, uma vez que os recursos são escassos (Heckman, Ladonle, & Smith, 1999).

Heckman *et al.* (1999) disponibilizaram a primeira síntese alargada da moderna literatura económica sobre os efeitos das PAMT, contabilizando 36 trabalhos de avaliação de tais efeitos na Europa e comparando-os com os trabalhos aplicados ao caso norte-americano. Os estudos realizados na Europa revelam semelhanças aos obtidos nos EUA e levantam duas questões: a primeira prende-se com o efeito produzido pelos programas de emprego nas competências de pessoas com baixas qualificações, e a segunda com o investimento social em tais programas de emprego.

Para Calmfors (1994) as políticas ativas de emprego têm efeitos positivos e menos positivos, não sendo possível chegar a conclusões sobre os seus impactos apenas do ponto de vista teórico, uma vez que existe um conjunto de variáveis que as podem influenciar, como o momento ideal para a criação de uma política desta natureza relacionado com o mercado de trabalho. Por outro lado, existe um conjunto de medidas ativas de emprego que se encontram pouco ou nada exploradas.

Através das experiências de Heckman *et al.* (1999), na realização de estudos de avaliação das políticas ativas de emprego ao longo de 30 anos, constatou-se que há muito a melhorar em estudos futuros, nomeadamente que os estimadores variam de caso para caso, podendo haver uma multiplicidade de respostas para o mesmo caso. Por outro lado, quando se procede a uma avaliação de uma medida não se deve ignorar a economia que está subjacente ao problema. Os dados ao dispor de quem procede às avaliações estão na maioria dos casos ainda em bruto, havendo assim uma perda de qualidade. Numa avaliação não se pode descurar o que se está a observar, sendo importante comparar pessoas em circunstâncias semelhantes, ao nível de histórias de vida e desemprego, e não extrapolar quando se compara pessoas em situações distintas (Heckman *et al.*, 1999).

A forma como os programas estão concebidos não apresenta os efeitos que seriam desejados nem o seu impacto. Outra das conclusões para os autores, é que muitas das vezes não é possível fazer uma avaliação prévia das medidas no que concerne à comparação entre custos e benefícios. Relativamente aos benefícios, parecem ser pouco abrangentes, uma vez que grande parte das medidas têm como público-alvo pessoas com menos qualificações e, por outro lado, as despesas *per capita* com as medidas são insuficientes face às necessidades que visam suprimir (Heckman *et al.*, 1999).

Mais recentemente, Card, Kluve e Weber (2010) procederam à atualização dos principais artigos dedicados à avaliação microeconómica das PAMT e sintetizaram os seus principais resultados. A primeira conclusão que se retira destes estudos é que, por um lado, existe uma grande heterogeneidade de resultados quanto ao sucesso estimado das medidas e que, por outro, tais medidas parecem ter efeitos mais claramente positivos no médio e longo prazo do que no curto prazo, destacando-se neste caso as medidas de formação.

As conclusões do anterior estudo são mais claras quanto à eficácia relativa dos vários tipos de medidas. Os seus resultados indicam que, em comparação com as medidas de formação, as medidas de apoio ao emprego no setor privado e o aconselhamento e apoio na procura de emprego são mais eficazes, apresentando uma probabilidade de sucesso 30 a 50 pontos percentuais mais elevada do que o atribuído a medidas de formação. O contrário acontece com as medidas de criação de emprego no setor sem fins lucrativos, que têm uma probabilidade de sucesso estimada inferior em 25 pontos percentuais à das medidas de formação.

A relação entre o contexto de implementação das medidas e o seu sucesso é igualmente destacada pelos autores (Card *et al.*, 2010), que concluem que tal relação é muito ténue ou mesmo inexistente. Todavia, admitem duas exceções: a primeira indica que a eficácia das PAMT tende a ser menor em mercados de trabalho sujeitos a regras de despedimento mais restritivas; a segunda indica que a eficácia destas medidas é maior em mercados de trabalho com maior taxa de desemprego. Exceções essas que, para o caso português, assumem particular interesse.

Martin (2000), reconhecendo que os efeitos das PAMT não são excessivamente otimistas, sugere cinco princípios fundamentais que, na sua opinião, serviriam de base para desenhar as PAMT de modo a aumentar a sua eficácia. São eles:

- Reforçar a intervenção das PAMT em medidas de aconselhamento e apoios e incentivos à procura de emprego;
- Promover programas de formação em pequena escala, concebidos conforme as necessidades dos trabalhadores e dos empregadores locais;
- Reduzir o abandono escolar como forma de promover a empregabilidade de jovens de grupos desfavorecidos;
- Apostar na combinação de vários tipos de subsídios à medida que a duração do desemprego aumenta, submetendo-os embora a um escrutínio apertado e limitando a sua duração; e

- Estimular o empreendedorismo entre os desempregados, apostando em incentivos para a criação de empresas, embora reconhecendo que os desempregados com espírito empreendedor são necessariamente uma minoria;

Em Portugal, apesar da importância da aposta nas PAMT, são escassos os trabalhos de avaliação dos seus efeitos que utilizem metodologias de avaliação microeconómica. Além dos relatórios de execução das várias medidas, da responsabilidade do IEFP, destacam-se apenas dois trabalhos disponíveis que adotam uma metodologia de avaliação causal dos efeitos das medidas, realizado por Nunes (2007 como citado em Dias & Varejão, 2012) sobre os Programas Ocupacionais e outro por Centeno *et al.* (2009 como citado em Dias & Varejão, 2012) sobre os programas Inserjovem e Reage.

Recentemente, foi elaborado por uma equipa da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, um estudo (Dias & Varejão, 2012) que tinha como objetivo avaliar os efeitos causais da participação em medidas de emprego e formação sobre a empregabilidade dos participantes. Com efeito, utilizou-se uma metodologia microeconómica de avaliação de políticas públicas, aplicada a informação detalhada proveniente dos sistemas de informação do IEFP e do Instituto de Informática da Segurança Social.

As medidas de emprego estudadas foram os estágios profissionais, medidas ocupacionais, apoios à contratação, apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego. Do lado da formação, consideraram-se os cursos de aprendizagem, cursos de educação e formação de jovens, cursos de educação e formação de adultos e formação contínua modular.

Conforme a Figura 3, nos últimos 10 anos a medida de política ativa de emprego que mais beneficiários abrangeu (58%) foi a medida Contrato Emprego-Inserção, anteriormente designada por Programas Ocupacionais, inserida nas Medidas Ocupacionais. Em menor destaque encontram-se os estágios, que abrangeram 25% dos beneficiários, os apoios à contratação (11%), e os apoios ao empreendedorismo (4%) e autoemprego (2%) (Dias & Varejão, 2012).

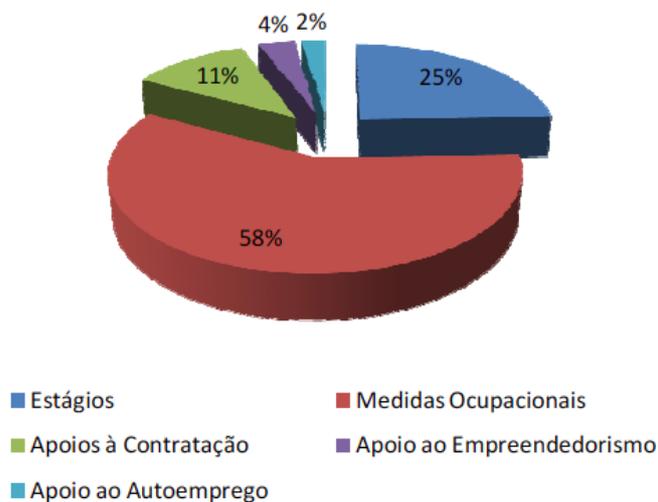


Figura 3 – Percentagem de participantes por medida ativa de emprego (2001- 2011)

Fonte: Dias & Varejão, 2012, página 63

No que à despesa pública (Figura 4) diz respeito, os papéis invertem-se já que os estágios representam 36% do total da despesa, seguidas das medidas de apoio ao empreendedorismo (31 %) e, em terceiro lugar, as medidas ocupacionais (24%).

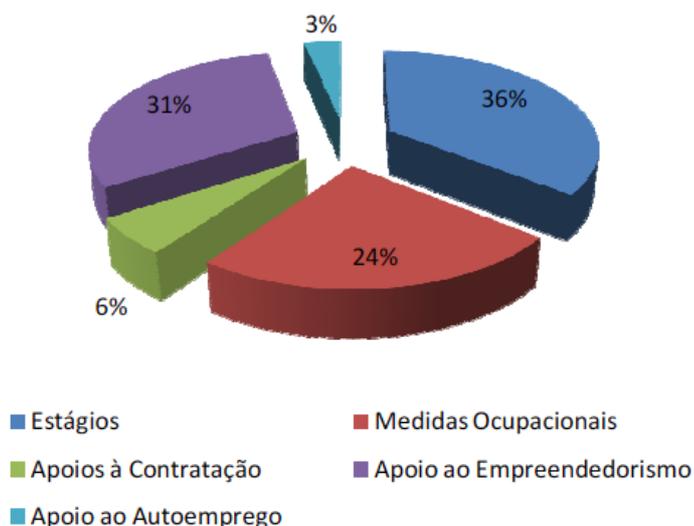


Figura 4 – Despesa Pública com Medidas Ativas, por tipo de Medida (2001- 2011)

Fonte: Dias & Varejão, 2012, página 64

As medidas de apoio ao empreendedorismo, conforme a Figura 5, revelam entre 2003 e 2007, um número crescente de participações, sem contudo se verificar um incremento anual significativo, pelo que no período em análise existiu uma estabilidade relativa. Esta situação também é válida para a despesa pública (Figura 6).

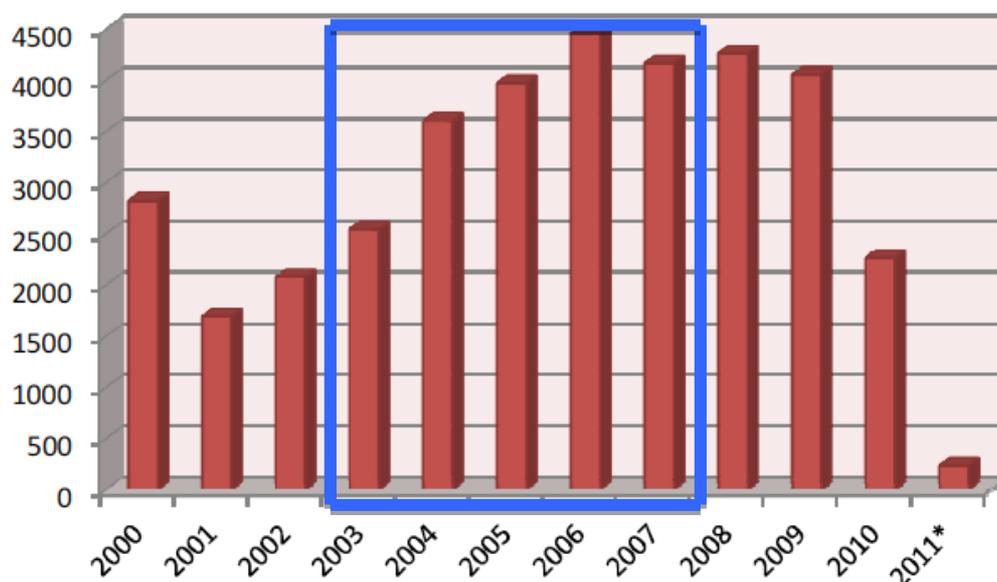


Figura 5 – Participações em medidas de apoio ao Empreendedorismo (2003- 2007)

Fonte: Dias & Varejão, 2012, página 78

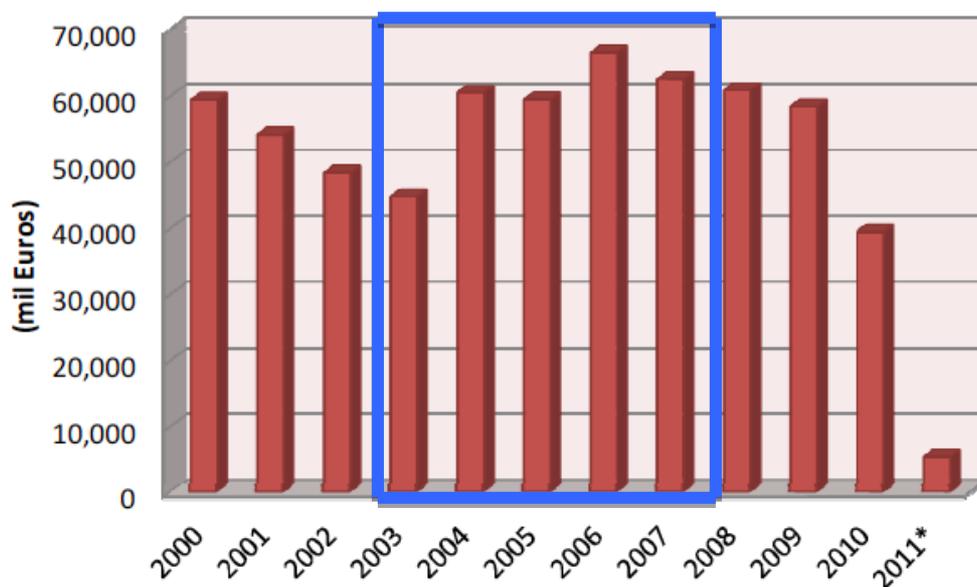


Figura 6 – Despesa Pública com medidas de apoio ao Empreendedorismo (2003- 2007)

Fonte: Dias & Varejão, 2012, página 79

Os resultados obtidos com a referida avaliação apontam para efeitos positivos das medidas de emprego sobre a probabilidade de emprego dos participantes no período após o início da participação (10 a 25 pontos percentuais ao fim de 12 meses). Os efeitos são menos positivos nas medidas de formação. As medidas com efeitos estimados mais

positivos são aquelas que surgem menos associadas a mecanismos de aprisionamento (*lock-in*), destacando-se as medidas de apoio à contratação e de apoio ao empreendedorismo. As medidas ocupacionais surgem associadas a efeitos positivos (mas reduzidos) sob a probabilidade de obtenção de emprego por parte dos participantes.

Os resultados obtidos, quando comparados com os dos restantes países, são consistentes, nomeadamente no que se refere à eficácia das medidas de emprego quando comparadas com as da formação. Em função dos resultados obtidos, o estudo reforça a aposta nas medidas de emprego, nomeadamente em programas de menor duração que, além de menos onerosos, possibilitarão uma transição mais célere para o mercado de trabalho por parte dos participantes.

5. Metodologia

5.1. A metodologia de estudo de caso como linha condutora

O presente capítulo tem como objetivo expor a metodologia utilizada neste trabalho de investigação, de modo a permitir responder ao problema de investigação proposto e atingir os objetivos definidos. Deste modo, limitamos o nosso campo de ação ao estudo de caso que desenvolvemos e concebemos para o efeito.

O método de estudo de caso, também referido por Almeida e Pinto (1995) como método de análise intensiva, funda-se num estudo enérgico em amplitude e em profundidade, de um determinado fenómeno (caso ou casos). Ao proporcionar a oportunidade de um estudo aprofundado de determinado problema, o estudo de caso permite ir mais além do que a simples descrição do mesmo, levando o investigador a interessar-se pela interação dos fatores envolvidos através de uma recolha sistemática de dados.

Assim, segundo Yin (1994), o conceito de “estudo de caso” assenta nas características do fenómeno em estudo e no conjunto de características associadas ao processo de recolha e às estratégias de análise dos mesmos. Trata-se, pois, de responder a dúvidas acerca de determinado fenómeno ou acontecimento atual sobre o qual não existe controlo fidedigno (Yin, 1994).

Ponte (2006) define “estudo de caso” como uma investigação particularista, ou seja, que de forma intencional incide sobre uma situação específica (bem definida) que se supõe ser única ou especial, pelo menos em certos aspetos, procurando descobrir o que há nela de mais essencial e característico e, desse modo, contribuir para a compreensão global de um certo fenómeno de interesse.

Segundo Coutinho e Chaves (2002) quase tudo pode ser um “caso”: um indivíduo, um personagem, um pequeno grupo, uma organização, uma comunidade ou mesmo uma nação.

Em suma, o objetivo de um estudo de caso é compreender o fenómeno em estudo tendo em vista o desenvolvimento de teorias mais genéricas relacionadas com o mesmo (Fidel, 1992). Para Yin (1994), trata-se de explorar, contar de forma pormenorizada ou explicar. Segundo Guba e Lincoln (1994), o objetivo é relatar os factos como sucederam, descrevendo situações, possibilitando conhecimento acerca do fenómeno estudado e comprovar ou contrastar efeitos e relações presentes no caso. Gomez, Flores e Jimenez

(1996), de forma sucinta, referem que o objetivo geral de um estudo de caso é: “explorar, descrever, explicar, avaliar e/ou transformar”.

A abordagem metodológica de estudo de caso não é frequentemente aplicada à área do empreendedorismo. Num estudo sobre a aplicabilidade daquela metodologia ao empreendedorismo, Chandler e Lyon (2001) concluíram que entre 1989 e 1999, apenas 11% dos 415 artigos ligados a esta temática, publicados nos nove *journals* mais importantes, utilizaram aquela metodologia.

Recentemente, Duxbury (2012) reviu os artigos publicados em dois *journals* de referência dedicados ao empreendedorismo, o *Entrepreneurship Theory and Practice* e o *Journal of Business Venturing*, no período compreendido entre Janeiro de 2005 e Março de 2011, tendo concluído que somente 18 dos 643 artigos publicados se enquadravam na metodologia de estudo de caso.

Seguidamente, procedeu à análise dos mesmos em profundidade, nas seguintes vertentes: número de casos selecionados, critério na seleção da amostra, triangulação de fontes de dados, formulação de proposições, tipo de entrevista utilizada, validade e fiabilidade dos estudos. Os resultados obtidos foram, para Duxbury (2012), significativos: 50% dos estudos não formularam proposições baseadas na teoria, 18 % não especificaram o tipo de entrevista utilizada, 83% não recorreram a qualquer *software* informático para a análise dos dados e 44% não evidenciaram preocupações com a validade e fiabilidade dos mesmos.

Em função dos resultados apresentados no referido estudo, algumas das críticas (por exemplo, falta de rigor, extensão e demora dos planos de investigação, poucas bases para generalizações científicas devido à especificidade) apontadas por certos autores (Eisenhardt,1989;Yin,1994) à metodologia de estudo de caso parecem ser pertinentes. Relativamente à última crítica, comumente apontada, e porque se trata de um problema específico de interpretação da metodologia, esclarece-se que o que se pretende com o estudo de caso é generalizar proposições teóricas e não proposições sobre populações.

Assim, são sugeridas por Duxbury (2012) cinco recomendações para a melhoria da qualidade da metodologia de estudo de caso:

- Incluir dados secundários, nos estudos recorrendo à triangulação das fontes de dados;
- Estabelecer proposições sempre que possível;
- Identificar, transcrever e organizar as bases de dados, para posterior análise;

- Utilizar ferramentas informáticas adequadas à análise de dados de carácter qualitativo;
- Evidenciar a validade, fiabilidade, pertinência e valor do estudo.

Segundo Duxbury (2012), estas recomendações darão mais robustez à metodologia de estudo de caso, quando aplicada ao empreendedorismo, em virtude da riqueza e profundidade do detalhe, o que certamente fornecerá importantes conselhos para decisores políticos, técnicos e empreendedores.

5.2. Objeto de Investigação

O objeto de investigação do nosso trabalho são os promotores que, no período compreendido entre 2003 e 2007, criaram o seu próprio negócio, após uma situação de desemprego, tendo para tal recorrido e recebido os apoios financeiros previstos no âmbito da modalidade – Iniciativa Local de Emprego.

Para tal, foram selecionados 12 “empreendedores” que se estabeleceram por conta própria na cidade do Porto, repartidos por diferentes sectores de atividade e por níveis de sucesso/insucesso. Relativamente a este último item, a amostra foi ainda dividida em seis casos de sucesso e seis de insucesso. Quanto ao número de casos, Eisenhardt (1989), sugere a escolha entre quatro e oito, embora existam estudos inovadores recorrendo somente ao estudo de caso simples.

Num estudo de caso, a escolha da amostra assume particular importância, sendo sempre intencional, assente em critérios teóricos e pragmáticos em vez dos probabilísticos (Bravo & Eisman, 1998). Helfer e Orsini (1996) defendem que na escolha da amostra deverá ser dada mais importância à profundidade do que propriamente à vastidão da amostra, indo ao encontro das variações máximas em detrimento da uniformidade.

No trabalho em apreço, estamos cientes de que a amostra selecionada não é de todo representativa do universo dos promotores apoiados no âmbito da modalidade de apoio no referido período. A mesma pretende ser exploratória de um objeto único, específico, diferente e complexo. Conforme o Quadro 1, procurou-se com a referida amostra garantir um leque de casos onde estivesse presente a diversidade e a heterogeneidade.

Quadro 1 – Breve descrição dos casos em análise

Estudo de casos	Idade	Nível de habilitações	Estado Civil	Atividade da empresa	Forma Jurídica	N.º de trabalhadores	Início de atividade
CI 1	41	12.º ano	Solteiro	Comercialização de recicláveis informáticos	SUQ	2	2006
CI 2	36	Licenciatura em Engenharia de Produção	União de facto	Distribuição de pão e pastelaria “porta a porta”	SUQ	5	2007
CI 3	48	12.º ano	Casado	Parafarmácia	SUQ	3	2007
CI 4	35	12.º ano	Casado	Aluguer de salas para formação	SUQ	2	2004
CI 5	40	9.º ano	Casado	Cafés	ENI	1	2006
CI 6	34	9.º ano	Casado	Atividade de Limpeza	ENI	1	2003
CS 1	38	12.º ano	Solteiro	Decoração de interiores	SUQ	2	2003
CS 2	30	Licenciatura em Comunicação Social	União de facto	Edição de revistas	SUQ	7	2004
CS 3	41	12.º ano	Solteiro	Comercialização de acessórios de moda	ENI	1	2004
CS 4	41	9.º ano	Casado	Lavandaria e Engomadoria	ENI	3	2007
CS 5	30	Licenciatura em Arquitetura	Casado	Atividades de Arquitetura	SUQ	4	2006
CS 6	39	12.º ano	Divorciado	Perfumaria e Cosmética	ENI	1	2003

Legenda:

CI – Caso de Insucesso

CS – Caso de Sucesso

ENI – Empresário em Nome Individual

SUQ – Sociedade Unipessoal por Quotas

5.3. Métodos e técnicas de recolha de dados

O presente trabalho baseou-se sobretudo em metodologias intensivas, de carácter descritivo e qualitativo, tendo como escopo a compreensão dos problemas e a interpretação dos fenómenos (Fortin, 1999), pelo que é de todo pertinente o enquadramento do mesmo na categoria de estudo de caso.

Escolhemos a técnica da entrevista semiestruturada (registada em suporte magnético, com prévia autorização do entrevistado) como instrumento de recolha da informação e a análise de conteúdo, que “permite fazer uma descrição objetiva, sistemática

e quantitativa do conteúdo manifesto das comunicações, tendo por objetivo a sua interpretação” (Berelson, 1952,1968).

A opção pela entrevista semiestruturada, maioritariamente composta por perguntas abertas, possibilita que o entrevistado siga de forma espontânea a sua linha de pensamento, transmitindo e interpretando as suas vivências dentro do foco principal colocado pelo entrevistador, acabando por se envolver na elaboração do conteúdo da pesquisa (Trivinhos, 1987).

As entrevistas (Anexo I) foram realizadas em local, data e hora definidos pelo entrevistado, tendo decorrido em ambiente tranquilo, com privacidade, contando com a presença somente do investigador e do entrevistado.

Paralelamente, procedeu-se à recolha de documentação diversa (artigos científicos, documentos, estudos) centrada mormente na problemática do desemprego *versus* empreendedorismo, o que permite, segundo Yin (1994), que a investigação avance em várias frentes. O recurso a diferentes fontes possibilita que as conclusões sejam mais robustas, além de que, eventuais problemas de validade do estudo poderão ser atendidos, pois as conclusões são validadas através de várias fontes de evidência (Yin, 1994).

O Quadro 2 mostra a matriz analítica da entrevista realizada com os promotores das iniciativas, assente em cinco dimensões. Para a estruturação da mesma, foram tidas em consideração variáveis sociodemográficas, frequentemente utilizadas nesta tipologia de estudos. Adicionalmente, introduziram-se variáveis relacionadas com a motivação e preparação dos promotores. Tal como referem Caliendo e Kritikos (2010), estas variáveis são praticamente inexploradas nos estudos já realizados. Foram igualmente consideradas variáveis de caracterização dos projetos apoiados (por exemplo, setor de atividade, nº de postos de trabalho apoiados/criados) e variáveis da relação promotor/IEFP (por exemplo, apoio/accompanhamento efetuado pelo Centro de Emprego à iniciativa apoiada).

Quadro 2 - Matriz analítica da entrevista com os promotores

Objetivo	Dimensão	Questões	
No âmbito da investigação, a presente entrevista pretende identificar fatores de sucesso/insucesso	Antecedentes dos promotores	1. Género, idade, estado civil, número de filhos, nacionalidade, habilitações académicas, qualificações profissionais.	
		2. Antecedentes profissionais (locais ou países onde trabalhou, carreira profissional, atividades em que trabalhou, períodos de inatividade ou desemprego).	
		3. Aspetos da vida familiar e contexto social (por exemplo ter crescido numa família que tinha um determinado negócio, mudanças de residência, emigração).	
	Antecedentes da implementação do projeto	4. Situação Profissional em que se encontrava.	
		5. Motivações para o desenvolvimento/criação da iniciativa.	
		6. Razão da escolha da área de negócio.	
		7.O promotor possuía alguma competência (formal ou não formal) na área empresarial antes de apresentar a candidatura ?	
		8. De que recursos (materiais/imateriais) dispunha à partida?	
		9. Quando concebeu a ideia de criar uma iniciativa empresarial no âmbito desta medida, procurou informar-se de outras medidas alternativas que previssem o apoio à criação do próprio emprego?	
		10. Como tomou conhecimento, pela primeira vez, da medida de política “Iniciativa Local de Emprego”?	
		11. Que impressões tira do apoio prestado pelo Centro de Emprego na fase de candidatura?	
		12. Realizou algum estudo de viabilidade económico-financeira do projeto antes de entregar a candidatura ao pedido de financiamento?	
		13. Que dificuldades sentiu na elaboração do pedido de financiamento?	
		14. Recorreu a outras pessoas/entidades não relacionadas com o Centro de Emprego com o fim de obter apoio para a elaboração da candidatura ou para a execução da iniciativa empresarial?	
		15. Que dificuldades sentiu quanto à satisfação de formalidades necessárias à criação da empresa?	
		Concretização do projeto	16. Que dificuldades/obstáculos na concretização da iniciativa ?
			17. Que estratégias utilizou para superar obstáculos/dificuldades emergentes
		Avaliação/ Balanço do projeto	18. Atualmente ainda exerce a sua atividade profissional no âmbito da iniciativa empresarial? Se sim, trata-se de um projeto sustentável? Se não, o que motivou o encerramento da iniciativa?
	19. Quais os aspetos a ter em consideração para melhorar/desenvolver a iniciativa;		
	20. Como qualifica o acompanhamento efetuado pelo Centro de Emprego ?		
	21. A sua ILE beneficiou algum apoio de consultoria prestado pelo IEFEP (v.g. Programa Rede) ?		
	22. A situação melhorou ou piorou com a criação do próprio emprego ?		
	23. A implementação do projeto teve implicações na sua vida familiar ?		
	24. A implementação do projeto alterou de alguma forma o seu relacionamento com a comunidade envolvente?		
	25. Classifique o impacto da implementação do projeto nível pessoal, nomeadamente no que diz respeito à auto estima e à saúde física e psicológica		
	26. Que importância atribui aos apoios financeiros recebidos no âmbito do Programa ILE em termos de concretização do seu projeto de iniciativa local de emprego?		
	27. Caso não tivesse obtido os apoios previstos no âmbito desta medida, teria criado a sua iniciativa empresarial da mesma forma?		
	Lições da Experiência		28. Pontos fortes e fracos das ILE e recomendações tendo em conta a sua experiência enquanto promotor de uma iniciativa empresarial apoiada pelo IEFEP. Sugestões de melhoria.

5.4. Análise de dados

Os dados das entrevistas foram analisados segundo o método de Análise de Conteúdo de Bardin (1977), que consiste num conjunto de técnicas de análise das comunicações que visam, através de procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, obter indicadores quantitativos, ou não, que permitam o inferir de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção das mensagens.

Assim, numa primeira fase procedeu-se à transcrição das entrevistas no programa Microsoft Word. Na segunda fase realizou-se a descrição analítica, sendo as entrevistas submetidas a um estudo detalhado com base na questão de investigação e enquadramento teórico, tendo surgido a codificação, classificação e criação de categorias que funcionam como elemento concetual básico, a partir do qual se procedeu à interpretação dos dados (Bardin, 1977; Triviños, 1987).

6. Apresentação e discussão dos resultados

6.1. Antecedentes dos Promotores

6.1.1. Identificação e história pessoal e profissional

Em termos de características e quanto ao **género**, o grupo de entrevistados é formado por seis homens e seis mulheres, o que demonstra uma distribuição equilibrada dos promotores neste aspeto, tal como ilustra a Figura 7. Refira-se a propósito que num estudo recente, Dias e Varejão (2012) salientam a existência de paridade (50,1 % para os homens e 49,9% para as mulheres) entre os dois géneros nas medidas de apoio ao empreendedorismo.

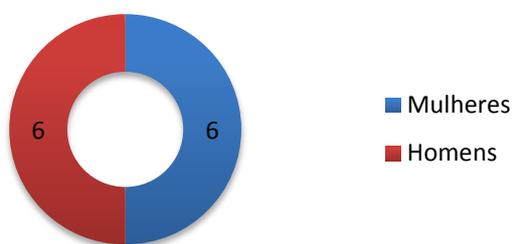


Figura 7 - Distribuição entrevistados por género

Atendendo à Tabela 1 parece-nos que os resultados obtidos vão de encontro ao sugerido por Gianneti e Simonov (2004), ou seja que as mulheres permanecem mais tempo em situação de autoemprego.

Tabela 1 – Distribuição do sucesso *versus* insucesso por género

Caso \ Género	Sucesso	Insucesso
Masculino	2	4
Feminino	4	2

A Figura 8 mostra a repartição dos entrevistados por **estrato etário**, verificando-se que os mesmos pertencem, sobretudo, ao grupo etário dos 35 aos 44 anos de idade,

seguinte-se-lhe o grupo dos 25 aos 34 anos de idade. Apenas um dos entrevistados se posiciona no grupo etário dos 45 aos 54 anos de idade. A média de idades é de 37,8 anos.

Quando comparados com outros estudos (Caliendo & Kritikos, 2010; Dias & Varejão, 2012) verificamos que, em regra, os participantes dos programas de apoio ao empreendedorismo se posicionam maioritariamente na faixa etária entre os 35-54 anos e os 30-40 anos, respetivamente. A média de idades para os referidos estudos, é de 35 e 37,7 anos, respetivamente.



Figura 8 - Distribuição dos entrevistados por estratos etários

Em função dos resultados apresentados na Tabela 2, não nos parece que a variável idade, tenha influenciado o sucesso/insucesso das iniciativas apoiadas, embora a média de idades nos casos de insucesso seja de 39 anos contra os 36,5 anos nos casos de sucesso.

Tabela 2 - Distribuição do sucesso *versus* insucesso por idade

Caso	CI1	CI2	CI3	CI4	CI5	CI6	CS1	CS2	CS3	CS4	CS5	CS6
Idade	41	36	48	35	40	34	38	30	41	41	30	39

O **nível de escolaridade** dos entrevistados reparte-se de acordo com os dados apresentados na Figura 9. É de destacar o grau relativamente elevado de habilitações literárias que os promotores apresentam, se atendermos ao facto de 6 possuírem entre o 12.º ano e a Licenciatura. Apenas 3 dos 12 entrevistados têm habilitações ao nível do 9.º ano de escolaridade.

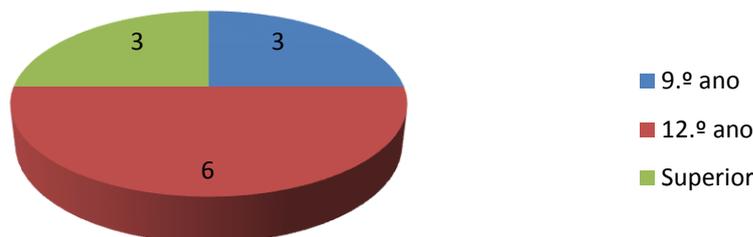


Figura 9 - Distribuição dos entrevistados por nível de escolaridade

Verificamos, pois que esta medida de incentivo é maioritariamente procurada por beneficiários com níveis de escolarização mais elevados. Com efeito, alguns estudos internacionais (Caliendo & Kritikos, 2010; Cueto & Mato, 2006) referem que as maiores taxas de entrada e de sucesso no sistema de incentivos à criação do próprio emprego estão associadas a habilitações literárias mais elevadas.

Analisando o Quadro 3, podemos constatar que apesar de pouco significativo, o grupo que inclui os casos de sucesso é composto por promotores com habilitações literárias mais elevadas. Deste modo, parece que o fator qualificação/educação é catalisador da longevidade dos negócios (Baptista *et al.*, 2010; Block & Sandner, 2009).

Quadro 3 - Distribuição do sucesso *versus* insucesso por habilitações literárias

Caso	CI1	CI2	CI3	CI4	CI5	CI6	CS1	CS2	CS3	CS4	CS5	CS6
Habilitações Literárias	12.º	Lic.	12.º	12.º	9.º	9.º	12.º	Lic.	12.º	9.º	Lic.	12.º

A grande maioria dos entrevistados, cerca de 90%, possuía **qualificações/competências profissionais** aquando da submissão da candidatura. As mesmas foram adquiridas no decorrer de uma experiência profissional antecedente, através de familiares ou amigos, ou pelo facto de ter realizado uma formação por sua própria iniciativa com a perspetiva de criar o próprio emprego, como nos relatou o CI2: “*Dado que na minha mente estava um possível negócio e a candidatura à criação do próprio emprego, fui fazer um MBA em Gestão, porque não percebia nada de Gestão nem de Finanças*”. As qualificações que os promotores apresentam são bastante diversificadas e vão de áreas como o desenho técnico, gestão, vendas, cozinha, informática ou vitrinismo, tal como ilustra o Quadro 4.

Quadro 4 - Distribuição do sucesso *versus* insucesso por qualificações/competências profissionais

CI1	Curso de Gestão de Frotas com apoio informático; Curso de Formação de Conselheiros de Segurança do Transporte de Mercadorias Perigosas
CI2	MBA Executivo em Gestão; Curso de Alta Direção; Curso de Gestão do Tempo e Condução de Reuniões; Curso de Técnicas de Negociação Comercial
CI3	Curso de Tradutora Interprete
CI4	Curso de Formação em Gestão
CI5	Curso de Técnicas de Vendas
CI6	Ação de formação “Criação de Auto Emprego”
CS1	Curso de <i>Autocad</i> 2D/3D
CS2	Curso de Técnicas de Negociação; Técnicas de Vendas
CS3	Curso de Formação de Jovens Empresários; Curso de Comércio Externo e Interno
CS4	Curso de Cozinha
CS5	Certificação Energética; <i>AutoCad</i> 2D/3D
CS6	Curso de Administração e Gestão Empresarial; Técnicas de Vendas; Vitrinismo; Maquilhagem

Podemos verificar pela análise que, de um modo geral, os promotores bem sucedidos possuíam formações/qualificações diretamente relacionadas com as áreas de negócio que posteriormente vieram a implementar. Deste modo, os resultados parecem ir de encontro aos obtidos em estudos anteriores (Davidson & Honig, 2003; Heesen, 2006), que salientam a importância dos promotores possuírem qualificações na atividade que se propõem a criar, identificando-a, como uma variável de sucesso determinante na sobrevivência dos negócios.

Ainda no contexto das variáveis socio demográficas, centremo-nos em três delas: o **estado civil**, o **número de filhos** e a **nacionalidade** dos promotores. A Figura 10 revela, quanto ao estado civil, que se trata de um grupo bastante heterogéneo, se atentarmos a que, dos 12 entrevistados, 3 são solteiros, 6 são casados, 2 estão em união de facto e um é divorciado. Relativamente ao número de filhos, verifica-se que o mesmo se situa entre os 0 e os 3. A grande maioria dos promotores entrevistados são portugueses, sendo apenas um de nacionalidade brasileira.

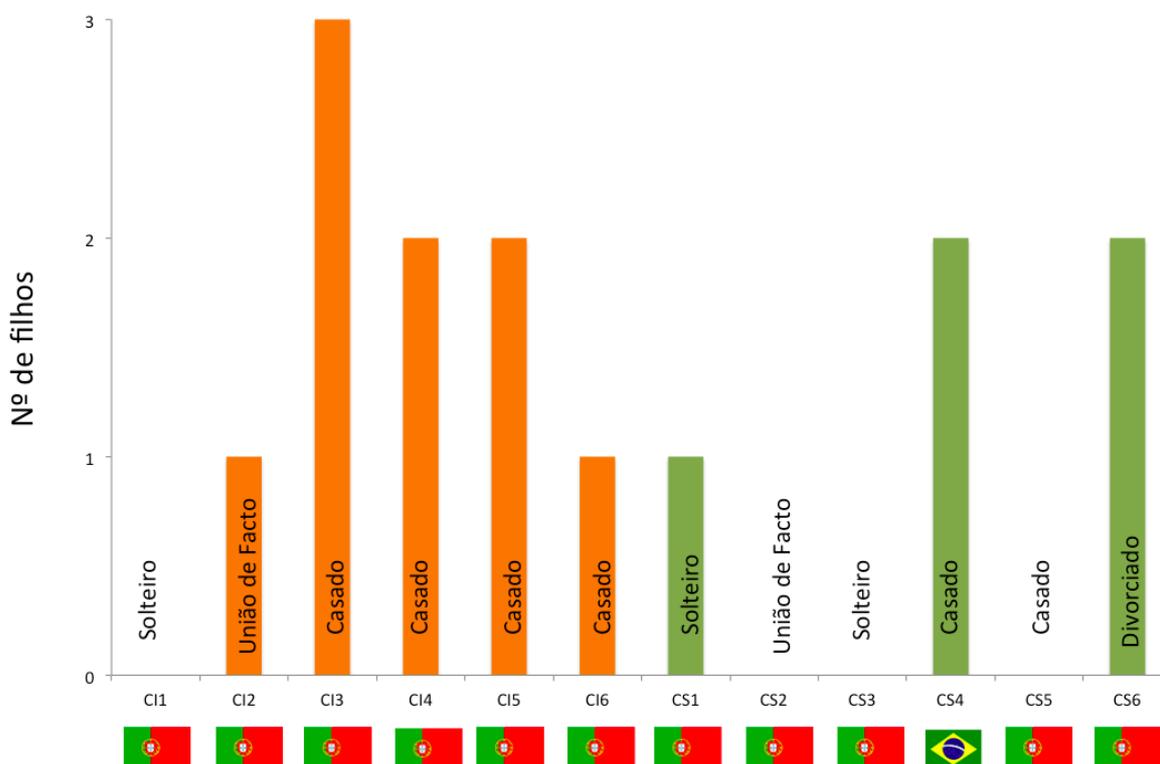


Figura 10 - Estado civil, número de filhos e nacionalidade dos promotores

Quanto à relação entre o número de filhos e a sua influência na duração do auto emprego, a literatura sugere, em função dos estudos realizados um efeito misto. Na nossa amostra, verifica-se que o número de filhos é superior no grupo dos casos de insucesso, pelo que esta constatação pode-nos levar a admitir que o número de filhos obrigará a um maior dispêndio de recursos e de tempo por parte dos promotores, o que poderá traduzir-se num menor empenho e dedicação aos negócios (Block & Sandner, 2009). Aliás, tal como nos referiu o CI5, na origem do insucesso do seu negócio, estiveram problemas de natureza familiar, motivados em “boa parte” pelo nascimento do segundo filho, já que o “*obrigou à compra de uma casa maior e o rendimento do agregado familiar não chegava para fazer face aos encargos*”.

A amostra incluiu um promotor de nacionalidade brasileira, que “*arriscou*” na criação do seu próprio negócio. Pela simples análise do seu *curriculum vitae* nada faria prever que volvidos seis anos estivesse incluído no lote dos casos de sucesso. A falta de “*experiência na área de negócio*” e de “*qualificações*” foram contornadas, por outras variáveis tais como “*esforço*”, “*dedicação*”, “*vocação*”, “*parcerias*” “*entusiasmo*” e “*sacrifício*”, que não se encontravam inscritas na sua biografia.

Parece-nos, assim, que tal como sugerem Cohen e Levintahl (1990), o sucesso do negócio também está diretamente relacionado com a capacidade e “qualidade” do empreendedor em recolher no exterior a informação necessária e aplicá-la para fins comerciais.

O conhecimento dos **antecedentes profissionais** dos promotores, mormente os locais ou países onde trabalharam, a carreira profissional e os períodos de inatividade ou desemprego, é também matéria de grande importância. Desde logo, por exemplo, poder-se-á perceber até que ponto as experiências passadas influenciaram na escolha da área de negócio. A Caixa 1 apresenta o relato mais pormenorizado das vivências profissionais dos entrevistados.

Caixa 1. Experiências Passadas dos Inquiridos		
Caso de Insucesso	<i>versus</i>	Caso de Sucesso
<p><i>“Inicialmente trabalhei na função pública. Entretanto, como se ganhava pouco e tinha mais ambição fui convidado por dois amigos para ir para uma empresa de combustíveis, para fazer a parte da gestão de frota e distribuição de combustível. No 1.º ano/ano e meio passei pela contabilidade, faturação e encomendas. Depois é que “agarrei” a parte da logística da empresa, da distribuição, contatos com fornecedores e coordenava a parte dos recursos humanos, nomeadamente os motoristas e um outro funcionário que me apoiava”[CI1]</i></p>		<p><i>“Trabalhei durante 11/12 anos em firmas de remodelação de espaços interiores e foi isso que me deu algum know how” [CS1]</i></p>
<p><i>“Até 2007 estive sempre na área comercial, sempre relacionado com a indústria, mais concretamente fios para a indústria têxtil. Era uma empresa familiar, gerida pelo meu pai” [CI2]</i></p>		<p><i>“A carreira profissional que antecedeu a apresentação do meu projeto foi bastante curta. Comecei a trabalhar em 2000, numa editora de revistas. Tive uma experiência profissional que só durou 4 anos. Trabalhei na área das vendas e na área administrativa. De 2001 até 2003, foram 3 anos onde desenvolvi uma atividade muito próxima daquela em que mais tarde apresentei o projeto. A empresa onde trabalhei durante tinha sede em Espanha ...”[CS2]</i></p>

<p><i>“Tinha trabalhado cerca de 12/13 num agente de importação têxtil. Tratava-se de uma agência de compras. Esta empresa fechou. Fiquei desempregada cerca de 6 meses. E depois, durante 13 anos estive a trabalhar noutra empresa da área têxtil” [CI3]</i></p>	<p><i>“Estive integrada durante 6 meses na Administração Pública, na área do secretariado .Depois e durante 19 anos trabalhei administrativa e comercial numa empresa familiar do ramo da metalúrgico” [CS3]</i></p>
<p><i>“Trabalhei numa empresa de um grupo multinacional, na área da informática, durante sensivelmente dois anos. Posteriormente, trabalhei durante dois anos na área administrativa duma Faculdade. Depois fui trabalhar, com a minha irmã que tinha uma loja. Por último, antes de ficar desempregada em 2004, estive numa loja de informática” [CI4]</i></p>	<p><i>“Trabalhei sobretudo na restauração como empregada de mesa, como copeira e cozinheira. Estive dois anos na Suíça, onde trabalhei como baby-sitter. Mas a minha grande experiência em Brasil e em Portugal é na restauração” [CS4]</i></p>
<p><i>“Eu tive várias atividades ao longo do meu percurso. Estive ligado à ourivesaria, ao setor alimentar na cidade de Lisboa, no ramo da hotelaria no Porto, no ramo têxtil e no sector automóvel”[CI5]</i></p>	<p><i>“Estava em situação de 1.º emprego. Tinha feito um estágio profissional e alguns trabalhos como free lancer relacionados com a minha formação académica”[CS5]</i></p>
<p><i>“Trabalhei sempre em firmas de limpeza, como empregado de limpeza. Aliás (risos), tenho impressão que não sei fazer mais nada. Pelo meio tive alguns períodos em que fui dispensado porque não havia trabalho” [CI6]</i></p>	<p><i>“O meu percurso profissional foi na área da perfumaria/cosmética. Trabalhei numa multinacional, inicialmente como administrativa e, como tinha “queda” para as vendas fui para a área comercial tendo chegado a responsável de zona” [CS6]</i></p>

Apenas um dos entrevistados (CS4) trabalhou fora do seu país de origem, mas tal facto é visto pelo próprio como uma mais valia, pois, como disse: *“Quando saí do Brasil estava longe de imaginar que iria encontrar o rigor que fui encontrar na Suíça, onde trabalhei durante dois anos. Mas agora, olhando para trás, essa experiência foi bastante importante, pois ajudou-me a ser autónoma, disciplinada e organizada, características que são, na minha perspetiva, necessárias para um empresário ter sucesso”*.

À exceção de um promotor (CS5), os restantes já possuíam experiência profissional significativa. De forma mais detalhada constatamos que dos seis casos de sucesso apresentados, três promotores (CS1, CS2 e CS6) apresentavam experiência profissional na área de negócio que implementaram e dois (CS3 e CS4) não tinham qualquer experiência no ramo de atividade explorado. Um dos promotores (CS5), em situação de *jovem à procura do 1.º emprego*, “abriu” o negócio na sua área de formação académica.

Em suma, poder-se-á dizer que, relativamente aos casos de sucesso, houve por parte dos promotores, ultrapassada a situação de desemprego, uma continuidade no trabalho que anteriormente era desempenhado por conta de outrem.

No que diz respeito aos casos de insucesso, cinco dos seis promotores não apresentavam qualquer experiência na área de negócio implementada. Deste modo, em função dos resultados obtidos a probabilidade de sucesso do negócio parece aumentar substancialmente quando o empreendedor tem experiência na atividade que se propõe iniciar (Block & Sandner, 2009). Por outro lado, parece possível estabelecer uma relação entre o sucesso das iniciativas e o facto das habilitações literárias dos promotores estarem relacionadas com a área do negócio implementado, o que vai de encontro à conclusão de Davidson e Honig (2003).

É significativo, tal como ilustra a Figura 11, o número de promotores apoiados que possuem familiares diretos (por exemplo, pais, avós, irmãos) que trabalham ou trabalharam por conta própria.

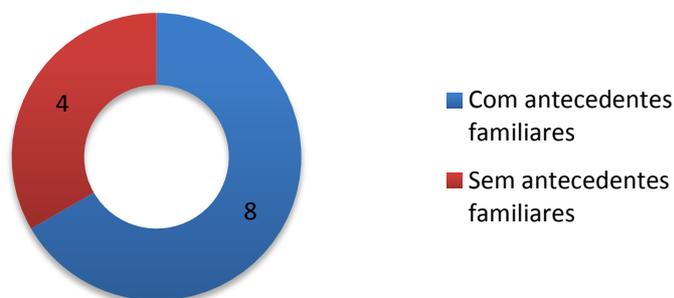


Figura 11 - Distribuição dos entrevistados com familiares empresários

Aliás, quatro desses entrevistados nasceram e cresceram no seio de famílias empreendedoras, tendo salientado a importância dessa vivência, tal como relataram em discurso direto:

- *A minha mãe começou com um negócio próprio há cerca de 30 anos, e eu acompanhei todo o processo de crescimento da empresa juntamente com o meu pai que trabalhava numa empresa. A minha mãe foi e é uma empreendedora, que criou o seu próprio negócio e que cresceu ao longo do tempo. [CS2]*

- *Estive ligada desde a infância a uma empresa secular e familiar, que foi fundada pelo meu avô. [CS3]*

- *Era uma empresa familiar, gerida pelo meu pai. Vivi com os meus pais até 2009, assisti à criação da empresa e via no dia a dia, as chatices, as vantagens também.... [C12]*

- *O meu pai tinha uma fazenda. Desde tenra idade que o comecei ajudar quer na produção quer não comercialização de tudo que a fazenda produzia. [CS4]*

Os resultados obtidos parecem indicar que os antecedentes profissionais dos familiares têm influência no sucesso e, conseqüentemente, na sobrevivência dos negócios. Assim, cinco (CS2, CS3, CS4, CS5, CS6) dos seis promotores bem sucedidos nas suas iniciativas empresariais apresentam como denominador comum o facto de terem familiares empresários. Alguns deles (CS2, CS4, CS5) cresceram no seio de famílias empreendedoras e que atualmente mantêm os seus negócios. Tal como realçam estudos (Taylor, 1999; Haapanen & Tervo, 2009) anteriores, variáveis como a “habilidade”, “conhecimento”, “independência” e “flexibilidade” são transferidas entre gerações.

6.2. Dois empresários: duas histórias com desfecho distintos

Das 12 entrevistas realizadas, seleccionámos dois casos, ilustrados na Caixa 2, a fim de evidenciar o sucesso e o insucesso de duas iniciativas com características diferentes no que diz respeito ao ramo de atividade, número de postos de trabalho e volume de investimento. Todavia apresentam um denominador comum: ambos os promotores

optaram por criar negócios em áreas onde nunca tinham trabalhado. Duas histórias marcadas por dificuldades, nas quais os promotores tudo fizeram para as ultrapassar. O caso 2 torna-se peculiar, devido à forma como a empresária conseguiu ultrapassar as dificuldades iniciais sem nunca ter desistido da sua ideia de negócio.

Caixa 2 Insucesso e Sucesso contados na primeira pessoa
<u>Caso 1</u>
<p>Caracterização sociodemográfica</p> <p>Género: Masculino.</p> <p>Idade: 36 anos.</p> <p>Estado civil: União de facto.</p> <p>Nível de habilitações: Licenciatura em Engenharia de Produção - Universidade do Minho</p> <p>Outras qualificações: MBA em Gestão</p> <p>Caracterização da atividade</p> <p>Ramo: Distribuição de pão e pastelaria “porta a porta”</p> <p>Forma jurídica: Sociedade Unipessoal.</p> <p>Número de Empregados: 5 Pessoas a tempo inteiro</p> <p>Início de atividade: 2007.</p> <p>Cessação de atividade: (Ainda) não se aplica.</p> <p>Síntese do estudo de caso</p> <p>O promotor nasceu e cresceu no mundo dos negócios e já agora no meio dos fios para a industrial têxtil. Viveu a maior parte da sua vida com os pais, proprietários de uma empresa familiar. Assistiu à criação da empresa e “<i>via no dia a dia, as chatices, as vantagens</i>” e, por isso cedo teve aquele “<i>piquinho</i>” empreendedor, do que propriamente ter um emprego das 9.00 às 17.00. Até 2006 trabalhou na área comercial, mas com o definhar de algumas empresas do setor têxtil, em parte devido à abertura do mercado asiático, perspetivava-se o encerramento da empresa familiar. Perante o fim anunciado, pensou em “<i>fazer alguma coisa</i>”. Foi assim que, já num contexto de desemprego, decidiu criar o seu próprio negócio, motivado sobretudo pela previsão da necessidade e também porque lhe “<i>pareceu</i>” na altura que era uma boa oportunidade de negócio.</p>

A ideia de negócio surgiu, como o próprio entrevistado referiu, por “*um acaso*”. Inicialmente tinha pensado abrir uma loja *gourmet*. Mas, em “*conversa com um amigo do Curso do MBA* surgiu a ideia de distribuir pão “porta a porta”, que já tinha existido e deixara de funcionar, porque a qualidade do pão era muito má”.

O investimento muito avultado levou-o a deslocar-se a alguns organismos na perspetiva de obter informações sobre os apoios financeiros existentes. Mas, foi através do seu gestor de seguros que foi encaminhado para uma empresa de consultoria, que o elucidou sobre o modo de funcionamento da medida Iniciativa Local de Emprego e procedeu à realização do estudo de viabilidade a apresentar no IIEFP.

A ILE iniciou a atividade em meados de 2007, mas as dificuldades começaram prematuramente. Desde logo, com todo o processo burocrático inerente ao licenciamento da atividade, que apelida de “*Kafkiano*”. Acresceram ainda problemas ao nível do recrutamento, pois não foi fácil encontrar os candidatos certos.

No que respeita ao negócio propriamente dito, pode-se afirmar que o mesmo não “*pegou*”, dado que a carteira de clientes era manifestamente pequena face ao volume de custos que a empresa tinha de suportar.

Com o próprio refere: “*Se inicialmente fiz um pequeno, é certo, estudo de mercado e os resultados foram extraordinários, razão pela qual me meti de cabeça, depois a realidade revelou-se muitíssimo diferente. Todas as pessoas com quem eu falava sobre este projeto, diziam que a ideia era fantástica. Depois na prática só alguns aderiram e ao fim de seis meses só alguns é que ainda eram clientes, porque afinal não dá jeito, afinal eu congelo pão, afinal eu fico com muito pão*”. *Se calhar não era prático(...). não sei(...) e não necessitavam desse serviço. O fracasso da empresa é essa a expressão, resumiu-se à não adesão dos clientes.*

Não foi por falta de divulgação que o negócio falhou, pois foram engendradas várias estratégias que passaram por exemplo por oferecer uma maior diversidade de pão, a preço da padaria e a entrega de jornais conjuntamente com o pão com o intuito de dinamizar a atividade. Depois aconteceram os cortes internos na empresa para equilibrar os custos. Foram ainda tentados um 2.º e 3.º negócios, mas que não funcionaram, pelo que face ao acumular de algumas dívidas à Segurança Social e ao Fisco, o promotor disse “*basta*”.

Como seria de esperar, face ao insucesso do negócio as repercussões têm-se feito sentir em vários aspetos da sua vida. O plano económico tem sido o mais atingido. Contamos o promotor que a sua situação financeira está “*muitíssimo pior*”, pois os negócios

foram autênticos sorvedouros de dinheiro, pelo que a decisão de “*parar*” visou não colocar em causa o futuro da companheira (que é atualmente o sustento da casa) e da filha.

Aquando da realização da entrevista, o promotor mantinha a empresa com a atividade aberta, mas unicamente porque tem compromissos de diversa ordem para resolver. Paralelamente encontra-se à procura de trabalho, pois neste momento prefere voltar a ser trabalhador por conta de outrem, mas como o próprio refere “*não sabe por quanto tempo*”.

Caso 2

Caracterização sociodemográfica

Género: Feminino

Idade: 41 anos.

Estado civil: Casada.

Nível de habilitações: 9.º ano de escolaridade

Outras qualificações: Curso de Cozinha

Caracterização da atividade

Ramo: Lavandaria e Engomadoria

Forma jurídica: Empresário em Nome individual

Número de Empregados: 3 Pessoas a tempo inteiro

Início de atividade: 2007.

Cessação de atividade: Não se aplica

Das 12 entrevistas realizadas, este caso é desde logo marcado pela diferença, pois estamos perante a única promotora que não tem nacionalidade Portuguesa. Por outro lado, a sua aposta de negócio, como adiante veremos, incidiu numa área de negócio onde nunca tinha trabalhado. A história de vida desta promotora começa do lado de lá do Atlântico, onde trabalhou sobretudo na restauração. Filha de uma professora primária e de um fazendeiro, arranjava ainda tempo para ajudar o pai nas tarefas inerentes à gestão da fazenda. Em 2000, após um processo de divórcio, chegou a Portugal para trabalhar como cozinheira. Volvidos três anos, decide ir trabalhar para a Suíça (onde esteve até 2004) como *baby sitter*. Regressada ao nosso país, e após um segundo casamento, volta ao setor da restauração onde trabalhou mais dois anos. Entretanto, é apanhada num processo de

reestruturação do local onde trabalhava e fica numa situação de desemprego. Após mais de 12 meses nessa situação resolve dar um novo rumo à sua vida, apostando na criação do próprio emprego. No leque de motivações subjacentes à sua decisão destaca sobretudo o desejo de independência, o desejo de realização pessoal e a necessidade em função da escassez das alternativas de emprego.

A sua ideia inicial era ficar com o restaurante do seu ex-patrão, mas dificuldades relacionadas com o licenciamento levaram-na a abandonar tal pretensão. Por sugestão de uma cliente do restaurante onde tinha trabalhado, foi-lhe sugerido ficar com uma loja que estava disponível para arrendamento e que já tinha funcionado como uma lavandaria. Reconhece que não *“percebia nada de lavandaria”*, mas após uma formação intensiva de 8 dias, sentiu-se com capacidade e motivação para avançar com a ideia. Os primeiros tempos, reconhece que não foram fáceis, dado que os números projetados pelo seu contabilista no estudo de viabilidade apresentado no IEFP, estavam longe de serem atingidos. Valeu-lhe a ajuda financeira vinda do lado de lá do Atlântico e, o apoio do Presidente da sua Junta de Freguesia que lhe disponibilizou os contatos de lares e hotéis, e que a ajudou a elaborar propostas de apresentação dos serviços. Por outro lado, para fazer face às despesas, conseguiu arranjar um *part-time* como cozinheira num refeitório.

Tal como relata: *“O passa a palavra foi muito importante para angariar novos clientes. A estabilidade dos recursos humanos(...)pois os dois postos de trabalho que criei mantiveram-se desde o início. Aliás penso que fui bastante feliz na escolha das pessoas que trabalham comigo. A aposta num bom serviço e a confiança são aspetos fundamentais neste negócio. Mas chegar a este ponto não foi fácil, tive que fazer muitos sacrifícios”*.

A aposta, contribuiu para a melhoria da sua situação económica mas reconhece que na fase inicial foi muito complicado. Provavelmente sem o tal *part-time* e a ajuda dos seus familiares teria fechado as portas. Realça o papel que a sua família teve no sucesso pois *“iniciar uma atividade por conta própria exige disponibilidade, dedicação e muito sacrifício, nomeadamente no campo pessoal. Deixei de ter folgas e horários”*.

Considera-se uma empreendedora nata, pois, ultrapassada a *“tempestade”* procedeu em 2011, à abertura de um nova lavandaria, esta de características *“mais industriais”* e está envolvida noutro projeto, na área da estética, em parceria com uma familiar.

6.3. Antecedentes da implementação do projeto – Como surgiu a ideia de negócio?

6.3.1. Contexto: Situação profissional à data de apresentação da candidatura

A Figura 12, mostra a repartição percentual dos promotores por tempo de inscrição no Centro de Emprego, à data da apresentação da candidatura. Assim, os entrevistados CI2, CI3, CI4, CI6, CS3 e CS4 estavam inscritos há um ano ou mais. Apenas dois entrevistados (CI1 e CS1) estavam inscritos há menos de seis meses. Os restantes quatro entrevistados tinham tempos de inscrição que variavam entre os seis e os doze meses.

Apenas dois dos entrevistados (CI3 e CI6) já tinham estado por mais de uma vez em situação de **inatividade** ou **desemprego**. Podemos assim afirmar que, em média, estamos perante indivíduos cuja experiência profissional e, conseqüentemente, a carreira contributiva para a Segurança Social, tinham já uma duração apreciável.

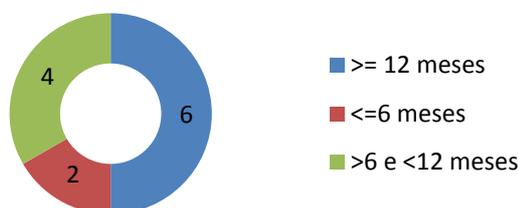


Figura 12 – Distribuição dos promotores por tempo de inscrição no CTE

Conforme a Tabela 3, podemos verificar que, de um modo geral, os empreendedores bem sucedidos, quando comparados com restantes empreendedores da nossa amostra, estavam inscritos no Centro de Emprego há menos de um ano.

Tabela 3 - Distribuição do sucesso *versus* insucesso por tempo de inscrição no CTE

Insucesso			Sucesso		
<= 6 meses	>6 e <12 meses	>= 12 meses	<= 6 meses	>6 e <12 meses	>= 12 meses
CI1	CI5	CI (2;3;4;6)	CS1	CS(2;5;6)	CS (3;4)

Deste modo, parece confirmar-se que uma prolongada experiência de desemprego poderá redundar na perda de competências, traduzindo-se numa falta de visão para os negócios e, conseqüentemente, numa maior probabilidade de insucesso dos mesmos. Será igualmente de destacar que o sucesso poderá estar relacionado com o menor tempo de inscrição dos promotores, o que vai de encontro aos resultados do estudo realizado por Heesen (2006).

6.3.2. *Motivações para o desenvolvimento / Criação da iniciativa*

Quando confrontados com a pergunta, “Quais as **motivações** para a criação da iniciativa?”, sobressaem “à cabeça” duas motivações: o desejo de realização pessoal, isto é, a procura de novos desafios; e a escassez das alternativas de emprego. De um modo geral, tal como nos mostra o Quadro 5, os entrevistados apontaram mais do que um motivo para se “... *lançar nesta aventura...*”, tal como referiu o inquirido C11, da “*qual não se arrepende, apesar do negócio ter sido um fracasso*”: “*tive a consolação de ter experimentado um projeto meu, de ter tomado um bocadinho conta da minha vida, digamos.... sem ser por conta de outrem. Basicamente foi isso. Também havia algum dinheiro que eu pensei que me daria um impulso para iniciar uma atividade própria e (pausa) na altura precisava de mudança e experimentar uma área diferente*”.

No campo oposto no que se refere ao sucesso, o inquirido CS2 identifica: “o desejo de realização pessoal e o desejo de ser patrão de si próprio. Como o próprio refere “*Quem se aventura neste tipo de projetos deve ter um certo desejo de realização pessoal, ser muito persistente e ter muita vontade de o fazer, porque aquilo que ouve das outras pessoas, é que o projeto não vai funcionar(...) Mas eu consegui(...)*”. Como já foi referido, a escassez das alternativas de emprego foi, muitas vezes, citada pelos entrevistados, como CI6, que recorreu a “*técnica da Segurança Social para solicitar o Rendimento Social de Inserção e durante a conversa sugeriu-me criar o próprio negócio*”. Houve também quem tivesse conciliado a “oportunidade com a necessidade”, como foram os casos de CI2 e CI5:

- *Essencialmente duas. A previsão da necessidade e a vontade também. Pareceu-me também que na altura era uma boa oportunidade de negócio. [CI2]*

- *O ter ficado desempregado e ter já a minha família constituída. Na altura ainda vivia com a minha mulher e o meu filho e tive que arranjar qualquer coisa. Eu sabia que a minha formação académica não era uma mais valia e então surgiu a oportunidade de me lançar sozinho num negócio. Como já tinha trabalhado no ramo alimentar e sentia alguma perícia para o poder fazer lancei-me, com a ajuda da minha mulher que me incentivou nessa situação. [CI5]*

O “desejo de ser o meu próprio patrão”, aliado “à perspectiva de ganhar mais dinheiro”, foram os fatores mais importantes para os inquiridos CS1 e CS5 abrirem o seu próprio negócio:

- *Isto é um negócio, que obriga a muitos trabalhos à noite, e uma pessoa chega a um ponto em não se sente recompensado, perde-se muitas horas e uma pessoa diz trabalhar tanto(...) então mais vale trabalhar para*

mim. Por outro lado o ambiente na empresa não era muito bom(...)e já tinha ouvido falar nos apoios a fundo perdido. [CS1]

- Dado que era recém licenciada dificilmente conseguiria um trabalho por conta de outrem que fosse bem remunerado e me desse liberdade para exercer de forma autónoma a minha profissão.[CS5]

Quadro 5 – Principais motivações dos entrevistados para empreender

CI1	Realização Pessoal; Desafio lançado por familiar ou amigo; espírito de aventura
CI2	Escassez das alternativas de emprego; Realização Pessoal
CI3	Escassez das alternativas de emprego; Desafio lançado por familiar ou amigo
CI4	Escassez das alternativas de emprego; Ter mais tempo para a família
CI5	Escassez das alternativas de emprego; Realização Pessoal
CI6	Escassez das alternativas de emprego
CS1	Aumentar o rendimento; independência
CS2	Realização Pessoal; Independência
CS3	Escassez das alternativas de Emprego; Atratividade da medida ILE
CS4	Escassez das alternativas de emprego; Independência; Realização Pessoal
CS5	Aumentar o rendimento; Realização Pessoal; Independência
CS6	Realização pessoal; Independência

A análise do Quadro 5, parece evidenciar que associadas aos casos de insucesso, os respetivos promotores invocaram sobretudo motivações de não oportunidade, de que é exemplo a “escassez das alternativas de emprego” quando comparadas com os casos de sucesso. Nestes últimos, evidenciam-se motivos mistos (oportunidade e não oportunidade) e de oportunidade. Estas observações são importantes quando comparadas com estudos mais antigos realizados por outros autores (Evans & Leighton, 1990; Meager, 1992b; Pfeiffer & Reize, 2000) que associam as “*start-ups*” iniciadas por desempregadas ao “empreendedorismo de necessidade” ou efeito “*unemployment push*”. Assim, à semelhança de estudos (Caliendo & Kritikos, 2010) mais recentes, também na nossa amostra se verifica que na base da criação do próprio emprego por pessoas desempregadas não estão unicamente motivações de necessidade. Por outro lado, os promotores que referiram maioritariamente motivações de oportunidade ainda permanecem em situação de auto emprego quando comparados os que invocaram maioritariamente motivações de necessidade, o que vai de encontro a alguma literatura (por exemplo, Acs *et al.*, 2005; Acs & Varga, 2005).

6.3.3. Razões da escolha da área de negócio

Quanto às **razões da escolha da área de negócio**, na grande maioria dos casos, derivam de terem trabalhado anteriormente por conta de outrem durante bastantes anos, aproveitando assim a formação e experiência prévias. Além disso, tal como ilustra o Quadro 6, também o aconselhamento por amigos/familiares ou por especialistas, com

destaque para gabinetes de contabilistas e consultores, foi determinante nessa escolha. Segundo o inquirido CI2, a escolha deste negócio *“foi um acaso(...) eu diria mesmo que foi ela que me escolheu a mim. A ideia surgiu numa conversa de café porque estive a fazer durante algum tempo um plano de negócio para um loja gourmet e(...) dava negativíssimo. E um dia estava a falar com um amigo do MBA, sobre aquilo e ele dizia: E porque não distribuir pão porta à porta? Já tinha havido e tinha deixado de funcionar porque a qualidade do pão era muito má. Então decidimos: vamos fazer isto como deve ser, com qualidade, com as novas tecnologias. Inicialmente iria ser meu sócio, mas dada a quantidade de trabalho que tinha, não entrou. A ideia surgiu não por gostar da distribuição do pão, não por gostar do pão, mas porque me parecia um bom negócio. O negócio podia ser este ou outro qualquer e houve de certa forma a influência desse meu amigo na ideia.”*

O mesmo aconteceu com o inquirido CI4: *“Eu não tinha uma área de negócio definida. Lembro-me que pensei em muitas, por exemplo: uma engomadaria, um restaurante vegetariano(...). Mas eram áreas que eu pensava que iria trabalhar horas a fio e eu achava que não era o meu tipo de disponibilidade, pois procurava a melhor maneira de conciliar a minha vida familiar com a profissional. Depois, em conversa durante a formação da iniciativa local de emprego, falou-se das dificuldades das entidades formadoras em arranjar salas para dar formação e poderia ser um negócio que não implicaria da minha parte um grande envolvimento. O que se veio a revelar um erro, pois trabalhava horas a fio dado que as formações eram em horário pós-laboral e ao fim de semana”*. Também para os inquiridos CI1, CI6 e CS4, a influência dos amigos, familiares ou especialistas foi determinante na escolha da área de negócio. A propósito, à exceção do inquirido CS4, que mantém a sua atividade em funcionamento, os restantes (CI1, CI2, CI4 e CI6) já procederam ao encerramento do negócio.

Para os inquiridos CS1, CS2, e CS6, a experiência adquirida enquanto trabalhadores por conta de outrem foi determinante na escolha e no caminho que trilharam enquanto empresários, pois para o inquirido CS6 *“não fazia sentido apostar num negócio que não conhecesse”*, tal como o inquirido CS2: *“Esta ideia surgiu porque foi uma adaptação do negócio onde eu tinha trabalhado de 2001 a 2003. O que eu fiz foi adaptar a área de negócio de revistas da especialidade a uma área nova, o método de produção e de vendas eram o mesmo(...)”*.

A ambição pessoal e a informalidade estiveram presentes quando os inquiridos CS3 e CS5 resolveram criar o próprio emprego. De forma entusiástica, CS3 relata como tudo

começou: “*A partir do momento, em que me inscrevi no Centro de Emprego, uma nova etapa iria começar! Surgiu a ideia de abrir um negócio. Espanha foi a minha inspiração. As marcas espanholas, o conceito de pequenas lojas, com peças diferentes e exclusivas na altura. Assim, visitei feiras, contactei fornecedores(...) lia bastante, sobretudo o que fosse ligado a negócios, ideias e oportunidades(...) quando senti que tinha os conhecimentos necessários para avançar, não hesitei!*”

Para CS5, o mais novo dos 12 entrevistados, “Tratou-se de uma ambição pessoal. Por outro lado tinha feito alguns trabalhos como *free lancer*. Obviamente que em função da formação académica parecia ser lógico iniciar uma atividade diretamente ligada com a Arquitetura”.

Quadro 6 - Principais razões da escolha da área de negócio

CI1	Aconselhado por amigos/familiares; aconselhado por especialistas
CI2	Aconselhado por amigos/familiares
CI3	Avaliação das oportunidades de negócio em função da localização; Aconselhado por amigos e familiares
CI4	Aconselhados por especialistas
CI5	Avaliação das oportunidades de negócio em função da localização; Área de negócio possível em função do que estava disposto a investir
CI6	Experiência na área; aconselhado por especialistas
CS1	Experiência na área; Formação profissional
CS2	Experiência na área; Formação Académica
CS3	Ambição pessoal; Área de negócio possível em função do que estava disposto a investir
CS4	Aconselhado por amigos/familiares; Avaliação das oportunidades de negócio em função da localização
CS5	Ambição Pessoal; desenvolvia a atividade nessa área de forma informal; Formação Académica
CS6	Experiência na área; Avaliação das oportunidades de negócio em função da localização

6.3.4. Competências formais e não formais

Relativamente às **competências formais ou não formais** na área empresarial, os casos CI2, CS2, CS3 e CS6 reconhecem que à data da apresentação da candidatura possuíam essas competências, adquiridas em boa parte em experiências profissionais anteriores. As mesmas revelaram-se “*de extrema utilidade para trabalhar por conta própria na mesma (ou adaptada) área de negócio, tendo em conta que permitiu acompanhar o desenvolvimento do mesmo*”, tal como salientaram CS2 e CS6. Para CS3, o “*facto de ter nascido no seio de uma família com negócio penso que me ajudou bastante (pausa)*” e complementa com o ditado popular: “*filho de peixe sabe nadar*”. Na opinião do inquirido CI2, “*a competência formal adquiri-a através de um MBA em Gestão*

concluído em 2004. Na parte informal tinha a experiência mais do ver fazer e algumas coisas que me passavam pelas mãos da empresa do meu pai”.

6.3.5. Recursos materiais e imateriais

Quando confrontados com os **recursos** de que dispunham à partida, todos os entrevistados, à exceção do CI 6, dispunham de recursos e foram unânimes em reconhecer a importância dos mesmos para o arranque e manutenção dos seus negócios. Conforme a Tabela 4 e, relativamente aos **recursos materiais**, salienta-se a disponibilidade de recursos financeiros próprios, em alguns casos resultantes das indemnizações por despedimento ou da *“poupança acumulada”*. A *“facilidade de crédito”* e o *“património”* foram igualmente recursos citados pelos inquiridos. A propósito da importância dos recursos materiais para o entrevistado CS2, é *“um erro pensar que os apoios, por si só são suficientes para começar um negócio. Nunca me teria metido nisto, sem alguma capacidade financeira”*. Mesmo para os promotores que não dispunham de recursos financeiros próprios, a possibilidade de contraírem um empréstimo bancário ou a ajuda financeira de familiares, transmitiu-lhes *“tranquilidade”*, permitindo-lhes *“iniciar e dar o salto”*. Refira-se, que esta visão é também partilhada pelo inquirido CI6, beneficiário do rendimento social de inserção que, em 2003, resolveu criar a sua firma de *limpeza “sem qualquer disponibilidade financeira. A única coisa que tinha era a experiência profissional naquela área de negócio”*. Decorridos 10 anos, reconhece que a falta de capacidade financeira foi um dos fatores determinantes para o insucesso.

Tabela 4- Capital investido pelos promotores no arranque do negócio

Montante (€) de capital investido no início da atividade	Casos verificados
0 €	CI 6
0 € - 5000 €	Não se verificou nenhum caso
5001 € - 10.000 €	CI 5
10.001 € - 20.000 €	CI 1; CI 4; CS 1; CS 3; CS 4; CS 6;
20.001 € - 50.000 €	CI3; CS5
> 50.001 €	CI2; CS2

Da análise da Tabela 4, verificamos que apenas um promotor (CI5) aplicou na fase de arranque do negócio um valor inferior a 10.000 €. Assim, e independentemente do desfecho dos casos em apreço, parece-nos relevante destacar a importância dos recursos financeiros (próprios e/ou alheios) na fase de implementação dos negócios. Por outro lado, a maioria dos inquiridos investiu na fase inicial, um valor entre os 10.001 € - 20.000 €. É também nesta “faixa” que se posiciona o maior número de casos de sucesso. Deste modo, parece-nos relevante referir a capacidade financeira por parte dos promotores, como variável que poderá influenciar no sucesso e, conseqüentemente, na sobrevivência dos negócios (Fairlie & Krashinsky, 2006; Heesen, 2006; Wiebner, 2001b).

Relativamente aos **recursos imateriais**, os seis casos de sucesso em análise referiram possuir uma rede sólida, assente quer em familiares quer em contactos pessoais ou profissionais, normalmente decorrentes de experiências profissionais anteriores. O mesmo sucedeu com dois casos de insucesso (CI3 e CI4). A formação e a experiência específica foram fatores destacados por cinco dos inquiridos (CI6, CS1, CS2, CS5 e CS6). Em suma, os promotores, particularmente os que lidaram com o sucesso, enfatizaram a importância das redes de contatos e a experiência profissional prévia para a criação, desenvolvimento, sustentabilidade e deteção de oportunidades de negócios, como refere Kantis (2002).

6.4 Relação com a medida ILE

No que respeita aos **meios de informação** que permitiram aos candidatos ter conhecimento do programa ILE, os serviços do IEFP são indicados como a principal fonte de informação sobre o Programa, sendo de destacar o contato presencial no Centro de Emprego, como o mais importante. A **divulgação externa**, nomeadamente através do *sítio da internet* do IEFP, foi a primeira fonte utilizada pelos entrevistados mais jovens (CS2 e CS5). Alguns dos entrevistados (CI1 e CI3) abordaram inicialmente outras entidades, como “*a Associação Nacional de Jovens Empresários, que lhes falou do programa ILE e sugeriu o contato com o Centro de Emprego*”. Saliente-se igualmente o papel desempenhado na divulgação desta medida por “*amigos ou conhecidos*”, como foi o caso do inquirido (CS1) e das “*empresas de contabilidade e consultoria*”, casos de CS4 e CI5.

É unânime o desconhecimento pelos entrevistados da existência **de outros programas de apoio** pertencentes a outras entidades públicas. De facto, a situação de desemprego, comum a todos os promotores, levou a que, como nos relatou o entrevistado C11, a que *“outras eventuais medidas de apoio, fora do IEF, não tivessem cabimento para este tipo de projeto(...) por ser demasiado pequeno. Na altura desloquei-me a outra entidade, mas eles apostavam em projetos com uma dimensão maior, com mais emprego e (salienta após pausa) os apoios que concediam não eram a fundo perdido”*.

De um modo geral, os **primeiros contactos** com o Centro de Emprego foram extremamente positivos, nomeadamente em termos de celeridade, de clareza e de objetividade na prestação das informações solicitadas, tanto telefonicamente como presencialmente.

Todos os entrevistados participaram em sessões coletivas de informação para *“potenciais empreendedores”*, que se realizam com regularidade nos Centros de Emprego. Segundo o entrevistado CI4, a *“participação na sessão não foi para mim uma mais valia, isto porque as informações prestadas anteriormente com carácter individual revelaram-se mais profícuas”*. Por outro lado, e de forma unânime, os entrevistados reconhecem que as *“sessões coletivas não são muito produtivas, pois aglutinam numa sala um grupo heterogéneo de pessoas, algumas delas sem ideias suficientemente claras”*.

No âmbito do processo de candidatura, a totalidade dos inquiridos não atribuiu ao Centro de Emprego um papel de relevo quanto ao aconselhamento que lhes foi dado, traduzido nomeadamente em sugestões de alteração ao conteúdo da candidatura inicial. Para que tal tenha acontecido, parece não ser alheio o facto de tanto a ideia de negócio como o estudo de viabilidade económico financeiro, serem submetidos para apreciação e posterior análise como *“factos consumados”*. Ou seja, a ideia e o plano de negócios não são trabalhados ao longo do tempo em articulação entre os promotores e o Centro de Emprego. Assim sendo, todos os entrevistados reconheceram que *“as sugestões efetuadas pelo Centro de Emprego não alteraram de forma de forma significativa o projeto apresentado”*. As sugestões de alteração centraram-se sobretudo em aspetos relacionados com o número de postos de trabalho a criar, do enquadramento da área de atividade e do preenchimento/apresentação do formulário de candidatura.

Por ser uma das “peças” que é parte integrante do processo de candidatura, todos os promotores tiveram que apresentar um **estudo de viabilidade económico financeira**. No caso em apreço, **todos** os promotores recorreram a outras pessoas/entidades com o fim de obter apoio para a sua elaboração, pelo que nesta vertente *“não foram sentidas dificuldades*

de maior". Neste aspeto destaca-se o papel "principal" que as empresas de contabilidade e consultoria assumem, pois são as responsáveis pela elaboração da **totalidade** das candidaturas. Segundo o entrevistado CS2, *"foi feito um estudo de viabilidade económico financeiro do projeto embora pessoalmente não considere que estes estudos sejam importantes para o sucesso dos projetos. Para mim o que conta mais é a vontade e a perseverança do promotor. O que vemos nos estudos de viabilidade são unicamente números para tornar o projeto viável e ser aprovado. As grandes dificuldades surgem depois no terreno(...)."*

De entre os promotores entrevistados, salientamos também aqueles, que não obstante terem recorrido a entidades externas, *"envolveram-se"* de forma ativa na concretização dos seus projetos, como foram os casos de CI3, CI5 e CS3. Outros houve, como o entrevistado CS4, que referiu ter sido *"o contabilista quem definiu o número de clientes que teria que ter, qual a faturação(...). Apesar de ter falado com ele, a linguagem que ele utilizava não era clara. Mas eu pensei: tenho algum capital, tenho força de vontade, uma boa rede de contatos. Foi isso que me ajudou...."*

Quanto às **principais dificuldades** sentidas durante o processo de candidatura, os entrevistados apontam a demora na concessão de apoios financeiros (inviabilizando quer o investimento quer a constituição de um fundo de manuseio) e a excessiva carga burocrática, traduzida na dificuldade em obter documentos (por exemplo, licenças das instalações, licenciamentos camarários, certidões de não dívida) exigidos para que o *"processo avance"*. Segundo o entrevistado CI2, a principal dificuldade traduziu-se em encontrar instalações adequadas para a atividade a desenvolver. Aliás, todo o processo relacionado com as mesmas foi, segundo aquele, *"uma autêntica dor de cabeça"*. Pois, *"para além das negociações com o senhorio terem sido difíceis, a questão efetivamente complicada que suplantou todas as outras, relacionou-se com o licenciamento das obras e da própria atividade, que roçou quase o pesadelo, mesmo kafkiana, que custou imenso dinheiro e tempo"*. Aliás, não foi este o único promotor a lamentar-se da excessiva demora na obtenção dos licenciamentos, também o entrevistado CI3 *"para abrir a sua parafarmácia tive que me sujeitar às regras da entidade que tutela esta atividade (pausa) até porque eu não sou farmacêutica!"*.

Nenhum dos promotores identificou problemas no que diz respeito às formalidades necessárias para procederem à constituição da empresa e ao início de atividade, em boa parte resultado da criação de mecanismos que simplificaram todo este processo.

Nesta vertente, verificamos que os resultados se aproximam dos obtidos no estudo realizado pelo CIDEDEC (2004). No que diz respeito à influência que estas variáveis possam ter no sucesso das iniciativas apoiadas não nos parece ser possível estabelecer uma relação, dado que os promotores relatam “vivências” muito semelhantes, independentemente do desfecho dos negócios. Outros estudos (Rodriguez-Planas, 2008; Subbarao, 1998) destacam a importância do aconselhamento prévio aos que pretendem ser empreendedores, e Heesen (2006) identifica o aconselhamento/apoio de consultoria como um dos fatores determinantes do sucesso. Os depoimentos dos promotores vêm confirmar as opiniões de Block e Sandner (2009), segundo os quais os empreendedores necessitam de apoio e aconselhamento em todas as fases de criação de empresas, nomeadamente na fase de arranque.

6.5. Dados sobre a atividade (ao tempo da entrevista)

Conforme o Quadro 7, as iniciativas empresariais distribuem-se pelos setores de atividade do comércio e serviços. Como se constata, cerca de metade dos promotores escolheram a área de negócio em função das experiências profissionais anteriores. Por outro lado, o normativo legal que regulamenta o programa não considera elegíveis determinadas áreas de atividade. Em comparação com o estudo realizado pelo CIDEDEC (2004), verificamos que os resultados são similares. Quanto à influência do setor de atividade no sucesso/insucesso dos negócios, não nos parece ser possível estabelecer qualquer tipo de relação, à semelhança do que referem Congregado *et al.* (2010).

Relativamente à dimensão das iniciativas, tendo em consideração o número de postos de trabalho criados pelos casos de sucesso, quando comparados com os casos de insucesso, é ligeiramente superior. É igualmente entre os casos de sucesso que encontramos a iniciativa com maior dimensão. Deste modo, não obstante alguma literatura (Monte & Scalera, 2001) referir que, no âmbito das empresas subsidiadas existe uma relação negativa entre o número de postos de trabalho e a sua duração, não nos parece possível, em função dos resultados da amostra, corroborar esta afirmação.

Quadro 7 – Breve descrição dos casos em análise à data das entrevistas

Estudo de casos	Atividade	N.º de trabalhadores iniciais	N.º de trabalhadores atuais	Forma Jurídica	Início de atividade	Encerramento da atividade	Expectativas futuras
CI 1	Comercialização de recicláveis informáticos	2	1	SUQ	2006	N.A	Encerrar
CI 2	Distribuição de pão e pastelaria “porta a porta”	5	1	SUQ	2007	N.A	Encerrar
CI 3	Parafarmácia	3	2	SUQ	2007	N.A	Encerrar
CI 4	Aluguer de salas para formação	2	0	SUQ	2004	2010	N.A
CI 5	Cafés	1	0	ENI	2006	2010	N.A
CI 6	Atividade de Limpeza	1	0	ENI	2003	2006	N.A
CS 1	Decoração de interiores	2	2	SUQ	2003	N.A	N.A
CS 2	Edição de revistas	7	7	SUQ	2004	N.A	N.A
CS 3	Comercialização de acessórios de moda	1	1	ENI	2004	N.A	N.A
CS 4	Lavandaria e Engomadoria	3	3	ENI	2007	N.A	N.A
CS 5	Atividades de Arquitetura	4	4	SUQ	2006	N.A	N.A
CS 6	Comercialização de Perfumaria e Cosmética	1	1	ENI	2003	N.A	N.A

Legenda:

CI – Caso de Insucesso

CS – Caso de Sucesso

ENI – Empresário em Nome Individual

SUQ – Sociedade Unipessoal por Quotas

N.A – Não Aplicável

6.6. A Concretização do Projeto

6.6.1. Dificuldades / Obstáculos na concretização do projeto

No momento do arranque da iniciativa, os promotores depararam-se com **problemas** específicos. Após a análise das respostas, verifica-se que a **principal dificuldade** identificada pelos entrevistados foi “o volume de negócio não ser o esperado face às previsões apresentadas”, tal como ilustra o Quadro 8. Tal como referiu o entrevistado CS5, “A angariação de clientes foi sem dúvida a principal dificuldade e que se repercutiu no volume de negócios bastante abaixo das expectativas iniciais. Foi com

algum sacrifício que conseguimos manter os quatro postos de trabalho”. Para o entrevistado CI1, a relação conflituosa que desde o início manteve com o *master franchise* “*minou o negócio*” pois a “*ilusão que me foi criada ao nível das margens não se confirmou*”. Além disso “*estava sujeito a determinadas obrigações(...) pagamento de royalties e despesas de publicidade*”. Tal como relata o inquirido CI2, “*apesar de ter feito um estudo de mercado e os resultados no papel serem extraordinários, razão pela qual me meti de cabeça, a realidade revelou-se muitíssimo diferente(...). Foi aí o grande flop, o fracasso da empresa, é essa a expressão, resumiu-se à não adesão das pessoas ao conceito do negócio*”. As dificuldades sentidas no **recrutamento de pessoal**, foram também salientadas por alguns promotores, sobretudo aqueles cujas iniciativas contemplaram um número igual ou superior a cinco postos de trabalho, tal como nos relataram os entrevistados CI2 e CS3:

- Recrutamento?(...) muito difícil. Mas também posso dizer que cometi um erro. Inicialmente para recrutar alguém só o fazia unicamente através do site do IEFP. Depois comecei a recrutar através de outros sites de emprego e comecei a filtrar outros candidatos, que procuravam na net e nos jornais. Contudo, ao longo destes anos, foi um corrúpio de pessoas a entrar e a sair....[CI2]

- Penso que o mais difícil para mim foi gerir as pessoas que estavam a trabalhar comigo. Porque o projeto começou com pessoas que não tinham uma grande formação e tive alguma dificuldade em transmitir aquilo que queria na fase inicial do lançamento do projeto. [CS2]

O desconhecimento da área de negócio foi o principal problema apontado pelo inquirido CI4 que, em discurso direto, refere: “*Logo que abrimos a porta tivemos dois grandes clientes e as salas estavam com a lotação completa. O que foi muito bom para quem estava a arrancar, mas deu uma falsa realidade(...) depois no princípio do ano a formação parava(...)e foi logo aí uma dificuldade(...)e nós não sabíamos o que fazer. O que demonstrou a falta de conhecimento na área*”. As questões financeiras, motivadas quer pelo baixo **volume de negócios** quer pelas **dificuldades de recebimento**, foram abordadas pela maioria dos entrevistados, tal como refere o inquirido CS1: “*Sempre tive bastante trabalho, mas para receber era complicado(...)houve fases em que foi muito difícil gerir a falta de dinheiro. É uma das coisas que mais desanima(...)é saber que é preciso pagar as contas e não sabemos onde arranjar o dinheiro. E conclui: “Felizmente tive a ajuda dos meus pais”*”.

Também a **relação com os fornecedores** e a **concorrência** não se afigurou fácil para os entrevistados CI3 e CS4. Eis as suas palavras:

- Na fase inicial, tinha pouco clientes, o que implicou que o volume de negócios ficasse abaixo do previsto. Por outro lado, a concorrência existente pratica preços muito baixos. [CS4]

- Este negócio implica comprar as quantidades necessárias para sermos mais competitivos. Começou logo por isso, foi sempre um bocado difícil, porque obrigava a um grande esforço financeiro. Lidar com os fornecedores foi complicado, por causa das condições de pagamento. Eles queriam que o pagamento se fizesse a 30 dias o que obrigava a um jogo de cintura...de início foi complicado negociar. A concorrência? Definitivamente, as farmácias são nossas concorrentes, porque as pessoas para além de comprarem os produtos que são obrigados a comprar aproveitam e compram os produtos que nós vendemos. Isso por si só já é um fator que contribuiu para o insucesso do nosso negócio.[CI4]

Quadro 8 – Principais dificuldades no arranque e desenvolvimento da atividade

CI1	Fornecedores (<i>master franchise</i>); volume de negócios aquém das expetativas
CI2	Angariação de clientes; Volume de negócios aquém das expetativa; dificuldades no recrutamento; Obtenção das licenças
CI3	Volume de negócios aquém das expetativas; Concorrência; Fornecedores; Constrangimentos financeiros
CI4	Desconhecimento da área de negócio; Angariação de clientes; Volume de negócios aquém das expetativas
CI5	Volume de negócios aquém das expetativas
CI6	Angariação de clientes; Volume de negócios aquém das expetativas
CS1	Dificuldades de recebimento
CS2	Dificuldades de recrutamento; Dificuldades de recebimento
CS3	Volume de negócios aquém das expetativas; localização desfavorável das instalações
CS4	Concorrência, Volume de negócios aquém das expetativas
CS5	Volume de negócios aquém das expetativas; Dificuldades de recebimento
CS6	Volume de negócios aquém das expetativas

6.6.2. Estratégias para superar os obstáculos

Face às dificuldades anteriormente referida pelos promotores, houve a necessidade de implementar **estratégias** que permitissem contornar e superar os obstáculos. No cômputo geral, os promotores tiveram que lançar mão à “criatividade” para inverter o rumo dos seus negócios. Essa “criatividade” passou pela **introdução de novas ideias de negócio**, em regra consubstanciado no alargar da panóplia de bens e serviços vendidos, apostando na diversidade, pela **mudança da localização dos estabelecimentos**, ao qual se acresce a necessária injeção de **liquidez**. Como referiu o entrevistado CS1 “*era necessário alterar o know-how que me foi passado pelo franchisador e introduzir produtos compatíveis porque reenche-los não era viável. De modo que, à revelia do master fui*

introduzindo os tais produtos compatíveis, já de fábrica e fornecidos por outros fornecedores. Foi desta forma que eu fui contornando as dificuldades. Por outro lado, dado que a atividade por si só não era sustentável tive que recorrer a capitais próprios e ao crédito bancário”. Não obstante o inquirido CI2 ter engendrado “todas as alternativas para a atividade inicial de distribuição de pão”, atingiu um ponto em que “não sabia o que fazer mais”. Reduziu custos, tentou rentabilizar o investimento, com um “2.º negócio e um 3.º negócio, o da exploração de cantinas, que quase funcionou mas quando o IVA passou a 23% as pessoas deixaram de consumir”. E termina a sua intervenção referindo: “As minhas economias já foram há muito tempo, gastei o que tinha e o que não tinha(...)já começava a acumular dívidas a diversas entidades. Não dava mais(...)tive que parar não posso hipotecar o futura da minha família”

Também os empreendedores de sucesso tiveram que engendrar estratégias e “arranjar soluções para quando o negócio estava a correr menos” como referiu o entrevistado CS3. Para este, a solução passou pela “mudança de instalações, para um sítio mais visível, e assim tentar captar novos clientes.” Outros houve, no caso concreto os promotores (CS2 e CS5) mais jovens que apostaram na internacionalização dos seus negócios, procurando alargar o mercado, até porque tal, como refere CS5, “a arquitetura não está propriamente famosa no nosso país. Por outro lado, fez-se uma aposta na formação e prestamos serviços na área da certificação energética.”. Aliás, a procura de formação, junto de entidades privadas, nas mais diversas áreas (por exemplo, técnicas de vendas, marketing, contabilidade, gestão de recursos humanos) foi também um dos caminhos percorridos por alguns promotores (CS2, CS3, CS4). Para o entrevistado CS4, “Embora nada percebesse sobre fiz uma formação intensiva de oito dias onde aprendi a lavar a seco, a passar e a atender ao público.” Mas, segundo a própria quando os problemas surgiram, “agarrou-se” a uma rede de contactos muito sólida e na disponibilidade financeira dos familiares “que sempre me apoiaram e, caso necessitasse me enviavam dinheiro do Brasil”, sem esquecer o *part-time* como cozinheira num refeitório que lhe permitiu suportar aumentar os rendimentos

Em suma, é oportuno reconhecer que grande parte estratégias acima referidas, visam ultrapassar problemas de natureza financeira, motivadas em boa parte pelo défice do volume de negócios aos quais se contrapõem os encargos (mormente os fixos) que os promotores não “devem” deixar de honrar. Todavia, como a seguir se constatará, pelos depoimentos dos entrevistados, algumas das iniciativas estavam condenadas à nascença, independentemente das estratégias ou soluções de improvisado adotadas.

6.7. A avaliação / Balanço do projeto

O Quadro 7 ilustra à data das entrevistas a situação atual iniciativas apoiadas no período em análise. Conforme se verifica, três dos 12 promotores procederam ao encerramento da atividade. Não obstante todos esforços realizados por CI4 para manter o seu projeto, que agora admite “*não era de vida*”, tal não foi possível, pois “*a crise que já se vivia e a perda de clientes*”, levou-o a colocar, passados seis anos de ter iniciado um “*ponto final nesta experiência*”. Recuando no tempo, este empreendedor reconhece agora que não possuía os conhecimentos suficientes para avançar com a ideia, embora “*à data achasse que tinha*”. A maturação da ideia de negócio foi insuficiente e como o próprio reconhece “ *tinha um conhecimento muito vago das coisas. Olhando agora para trás uma das coisas que este projeto deu para perceber é que não era esta a área que eu queria. Devia ter investido mais na minha formação*”.

Para o inquirido CI6, “*tudo correu mal desde o início*”. Apesar de ter apostado numa atividade na qual possuía experiência profissional, reconhece que “*abrir um negócio sem dispor de dinheiro e contatos foi meio caminho andado para o insucesso*”. Apesar de ter frequentado uma formação para potenciais empreendedores que lhe “*deu algumas luzes*” não estava preparado para ser “*patrão*”. Posto isto, cedo se apercebeu que o negócio estaria condenado ao fracasso, até porque a “*carteira de clientes era muito pequena*” e “*os ganhos não davam para pagar a renda, pelo que não tive outra alternativa senão fechar*”. Também o entrevistado CI5 viu o seu negócio votado ao encerramento cinco anos após a abertura. Para este promotor, as razões que conduziram a esse desfecho foram sobretudo de natureza familiar, pois “*com o nascimento do meu segundo filho, eu e a minha esposa optámos por mudar de casa. Em função da dimensão do negócio e dos rendimentos que ele gerava face ao aumento dos encargos, a situação ficou incomportável a nível financeiro e familiar, tendo culminado com o divórcio*”.

Para o entrevistado CI1 “*enveredar por experiências e mercados que não se conhecem é muito complicado*”. Por outro lado a opção pelo sistema de franchising não se revelou “*a escolha acertada, em função das regras bastante rigorosas e dos encargos associados*”. De acordo com o promotor, “*fez tudo o que era necessário para salvar o negócio, mas face aos custos associados o negócio não era rentável, pelo que a situação tornou-se insustentável*”. Atualmente encontra-se a trabalhar por conta de outrem, novamente na área dos transportes e, relativamente ao negócio que foi a sua atividade principal de 2006 a 2011, desenvolve-o no seu domicílio de uma forma informal e

direcionado para as empresas. Já o entrevistado CI2, à data da entrevista revelou ir proceder ao encerramento da empresa. Aliás, esta mantinha-se aberta, não *“por causa do negócio que esteve na base da sua criação, mas para faturar alguns serviços que presta individualmente na área da consultoria”*. Tal como refere, *“o negócio não é viável, pelo que não resta outra alternativa senão fechar”*. Fazendo uma retrospectiva, está convicto que fez tudo o que estava ao seu alcance, mas *“cheguei a um ponto, não sabia o que fazer mais. Com o acumular das dívidas tive que parar.....”*. Tendo em consideração a experiência negativa, preferia voltar a ser trabalhador por conta de outrem, mas tal como o próprio refere *“não sei por quanto tempo”*.

A situação do inquirido CI3, à data da entrevista, era bastante similar à do promotor anterior. Esgotada que estava a capacidade financeira, restavam duas alternativas a este entrevistado: a venda do negócio ou o encerramento. A queda abrupta da procura, consequência da diminuição do poder de compra originou que *“as receitas caíssem cerca de 50% a partir de 2010”*. Tal como refere no seu discurso *“estou com vendas baixíssimas. Não chega(...)a renda é alta. Só a renda é um entrave muito grande”*. Apesar de todos os ajustamentos que foram feitos, nomeadamente a redução do número de postos de trabalho, reconhece que da sua parte *“já não há mais nada a fazer, a não ser esperar pelo desfecho das negociações que estão a decorrer para a venda do negócio”*. Como principal motivo para o insucesso aponta, tal como CI1, a *“falta de experiência e conhecimento da atividade”* que no seu entendimento é preponderante para o sucesso de qualquer negócio.

Para CS1 e CS6, as apostas efetuadas em 2003 *“valeram a pena”*. Volvidos quase 10 anos, continuam com *“as portas abertas e a honrar os compromissos assumidos”*. O caminho tem sido trilhado como muito trabalho e algumas dificuldades, mas como refere CS6 *“desenganem-se os que pensam que ser patrão é fácil”*. Ambos optaram por áreas de negócio nas quais têm profundo conhecimento e experiência. Por outro lado, destacam a importância dos seus negócios estarem assentes numa estrutura de custos baixa, nomeadamente ao nível das rendas e do pessoal.

Quando em 2004, CS2 e CS3, decidiram criar o próprio emprego, estavam conscientes que para superarem a exigência do desafio seria necessário muito esforço. A entrada no mundo empresarial *“obrigou-os”* a uma dedicação exclusiva aos seus projetos. E o resultado desse esforço compensou? Eis os dois relatos:

-“O projeto é sustentável, já tem oito anos. Lançamos mais revistas(...)Ao nível dos media está a ocorrer uma transformação que está a afetar este negócio, mas parece-me que o projeto é sustentável. A equipa que trabalha comigo é bastante competente e autónoma. Aqui remamos todos para o mesmo lado. Penso que o meu maior erro foi a mudança de instalações ocorrida em 2008 e que agravou bastante a comunicação entre os colaboradores da empresa. Quanto ao futuro? Continuar a trabalhar como temos feito até aqui e estarmos atentos às mudanças que estão diariamente a acontecer.” [CS2]

-“Trabalhar por conta própria não é de todo fácil. No decorrer destes oito anos muitos obstáculos apareceram. Este projeto passou a ser a minha prioridade, pois é dele que eu vivo. A concorrência, o aumento de impostos, a fidelização de clientes, o ser diferente e empreendedora são preocupações permanentes. Mas tenho conseguido, porque acredito e gosto do que faço. O menos positivo, está relacionado com a carga fiscal elevada(...)exagerada em função da dimensão deste negócio! Para continuar nesta senda, é necessário acompanhar as tendências mercado e isso exige disponibilidade financeira![CS3]

A avaliação que o entrevistado CS 4 faz do seu próprio negócio é muito positiva. Na primeira pessoa, refere ter “*superado as expetativas iniciais*”, como comprova a “*abertura de um novo estabelecimento noutra ponto da cidade*”. Para o êxito contribui o “*passa a palavra*” que possibilitou expandir a rede de contatos que a promotora possuía e que aponta como a “*mais valia*” deste negócio. Mas chegar a este patamar exigiu um empenho pessoal em alta. O arranque do negócio foi complicado dado o desconhecimento do mercado. A concorrência que pratica preços reduzidos e que conduzem ao “*esmagamento das margens*” foram identificados como os principais obstáculos que tiveram que ser contornados. O recurso à sua rede de contatos permitiu estabelecer parcerias que, de outra forma, jamais teriam sido conseguidas. As capacidades e a estabilidade da equipa de trabalho foram igualmente destacados por este empreendedor, pois os “*resultados conseguidos devem-se à forte motivação de toda a equipa de trabalho*”. Não obstante o sucesso do negócio, alicerçado numa carteira de clientes “*fiel*”, o entrevistado CS 4 reconheceu o seu défice de competências na vertente administrativa e financeira, em boa parte motivado pelo facto de ter recorrido a serviços especializados. A confiança depositada naqueles serviços levou o inquirido a presumir que todas as obrigações estavam a ser cumpridas, mas com o decorrer do tempo descobriu “*que o contabilista não cumpria os prazos para a entrega das declarações fiscais, o que implicou o pagamento de coimas*”.

Para o inquirido CS6 a decisão de criar o próprio emprego foi bastante ponderada, conforme relata: “*O risco foi calculado. Tinha que apostar numa área na qual tivesse experiência. Por outro lado, não podia ter muitos custos fixos para os poder suportar.*”

Quando abriu, já possuía uma carteira de clientes que a acompanhou do seu anterior trabalho. O fator localização assumiu igualmente nota de destaque na viabilização do projeto. Na percepção desta entrevistada, a retração do poder de compra, resultado da crise instalada, provocou uma redução do volume de vendas e conseqüentemente, constrangimentos de ordem financeira. Para contornar esta situação valeu-lhe o seu “*pé de meia*” e a “*ajuda dos familiares*”. Porém, dado que “*estar sempre a injetar dinheiro seria insustentável*” houve que diversificar o leque de bens e serviços e promover outros meios de comercialização nomeadamente através da *internet*. Volvidos dez anos, após a abertura de portas o balanço é positivo, tendo em consideração que continua a trabalhar naquele que é o seu projeto e modo de vida e que lhe garante o seu sustento. A iniciativa está estabilizada e dimensionada para um posto de trabalho, pois tal como refere o entrevistado seria “*incomportável criar um segundo posto de trabalho*”.

Como qualifica o **acompanhamento** efetuado pelo Centro de Emprego? Relativamente a esta questão, parece existir de um modo geral algum desapontamento relativamente ao acompanhamento efetuado, conforme ilustram as respostas patentes no Quadro 9. No leque de respostas, há quem critique e faça comparações com outros exemplos de empreendedorismo que ocorreram noutros países. Na primeira pessoa, o entrevistado CS2, referiu “*ter um amigo que, na Holanda, criou o próprio emprego e, segundo ele os organismos que apoiam estes projetos concedem um apoio muito maior*”. Pelo mesmo diapasão, alinham os entrevistados CI2 e CI4, salientado que o IEFP, deveria ter “*técnicos com experiência de terreno, que visitassem regularmente os negócios apoiados, e não se limitassem somente a solicitar documentação*”. Essa falta de acompanhamento fez-se sobretudo sentir quando surgiram os problemas e “*não tínhamos a quem recorrer*”. O sentimento mais negativo foi expresso pelo inquirido CI6, cujas expectativas à partida eram elevadas, sobretudo por que lhe “*venderam a ideia que iria ser fácil arranjar clientes*”. Mas, quando chegou ao terreno constatou que a realidade era bem diferente daquela que lhe tinham “*vendido*” quando fez o curso para a criação de pequenos negócios, destinados a beneficiários do RSI. Recorda-se de ter participado em duas outras reuniões, patrocinadas pelo Centro de Emprego, mas “*que não deram em nada*”, pois o que “*precisava era de clientes e estes raramente apareceram*”. Para os promotores bem sucedidos, o acompanhamento, ou a forma como o mesmo se processou, não foi considerado como um fator preponderante para o êxito da suas iniciativas, em contraponto com o referido noutros estudos (Almeida & Galasso, 2010; Rodriguez-Planas, 2008).

Quadro 9 – Percepção dos promotores relativamente ao acompanhamento

CI1	<i>“Ao nível do IEFP resumiram-se às minhas idas para falar com o técnico, que sempre acompanhou o processo.”</i>
CI2	<i>“Em termos de acompanhamento técnico, do género.....sente-se aqui vamos ver as suas contas.....não tive.”</i>
CI3	<i>“Quando surgiram os problemas não sabia a quem recorrer. Não existiu um verdadeiro acompanhamento, que nos apontasse os “caminhos” para os problemas.”</i>
CI4	<i>“O IEFP devia ter que acompanhasse os projetos durante os 4 anos, com visitas regulares e não se limitar a pedir documentação. Alguém que tenha experiência de terreno.”</i>
CI5	<i>“Houve acompanhamento. Não foi pela falta de acompanhamento que o negócio falhou.”</i>
CI6	<i>“Acompanhamento? Recordo-me de algumas reuniões, mas que não deram em nada!”</i>
CS1	<i>“O acompanhamento foi bom! Houve algumas visitas e regularmente solicitava-me documentos relativos ao processo.”</i>
CS2	<i>“O tipo de acompanhamento não é na minha perspetiva aquele que os promotores necessitam!”</i>
CS3	<i>“O acompanhamento resumiu-se à solicitação de documentos.”</i>
CS4	<i>“O apoio do Centro de Emprego foi positivo, sobretudo na fase inicial, em que me aconselharam e alertaram para determinadas situações. Todavia reconheço, que as principais dificuldades surgem quando “abrimos as portas” e, era importante que nessa fase houvesse algum aconselhamento/apoio”</i>
CS5	<i>“Sentimos sobretudo a falta de aconselhamento e acompanhamento”</i>
CS6	<i>“De seis em seis meses solicitavam documentação. Mas não tive qualquer aconselhamento....”</i>

No âmbito do Programa Rede, foi disponibilizado **apoio de consultoria** a quatro dos doze entrevistados (CS2, CS3, CS6, CI4). As opiniões quanto à utilidade daquele apoio repartem-se. Os entrevistados CS2 e CI4, não consideraram que o apoio prestado tivesse “ajudado” ao desenvolvimento da iniciativa. Para o inquirido CI4 *“O programa Rede não era aquilo que nós precisávamos(...). Necessitávamos de alguém que ouvisse e em conjunto estudasse e sugerisse soluções.* Em contraponto, os entrevistados CS3 e CS6, salientam que as sugestões efetuadas pelos técnicos do programa Rede foram muito importantes para o êxito da Iniciativa Local de Emprego. Para o entrevistado CS6, *“foi importante ter conseguido horas de consultoria mas se esse apoio fosse multiplicado por todos os anos, seria uma forma de estar muito mais próxima do projeto.”*

Todos os entrevistados reconhecem a **importância dos apoios recebidos** no âmbito do programa ao qual se candidataram. Para alguns (CS3, CS4 e CS5), foi mesmo *“decisivo”* e ajudou *“a colocar o “barco em cima da água”*. Por outro lado, **todos** enaltecem o fato dos apoios serem concedidos *“a fundo perdido”*.

Relativamente à questão *“Teria criado a sua iniciativa empresarial, caso não tivesse obtido os apoios previstos no âmbito desta medida?”* Conforme demonstram as respostas no quadro 10 verificamos que cinco dos entrevistados (CS3, CS4, CS5, CI4, CI6) não teriam criado o seu próprio emprego. Para os promotores (CS1, CS6, CI3, CI5), independentemente da concessão dos apoios teriam avançado da mesma forma que o fizeram. Para três (CS2, CI1, CI2) dos inquiridos, a concretização da criação do próprio emprego teria avançado, mas de forma mais comedida ou até noutra área de atividade (CI1).

Quadro 10 – Preponderância dos apoios financeiros na criação dos negócios

CI1	<i>“Sem os apoios não teria avançado a este nível. Avançava com outro projeto, mas em outra atividade que não esta.”</i>
CI2	<i>“Teria avançado de uma forma “low cost” que me teria poupado muito dinheiro, com um investimento menor.”</i>
CI3	<i>“Sinceramente, penso que sim.”</i>
CI4	<i>“Falou-se disso, mas não sei se teríamos avançado.”</i>
CI5	<i>“Mesmo sem apoios teria criado o meu próprio emprego.”</i>
CI6	<i>“Não teria avançado.”</i>
CS1	<i>“Avançaria nos mesmos moldes em que avancei.”</i>
CS2	<i>“A iniciativa ia avançar mesmo sem os apoios. Provavelmente o que teria acontecido a empresa não teria crescido tanto num curto espaço de tempo. Teria arrancado com um montante de investimento menor e com três postos de trabalho em vez das sete.”</i>
CS3	<i>“Não teria avançado!”</i>
CS4	<i>“Se não tivesse tido os apoios não teria certamente aberto o negócio. Embora tivesse capital não era suficiente para a abertura.”</i>
CS5	<i>“Provavelmente não teríamos avançado”.</i>
CS6	<i>“Mesmo sem os apoios iria criar o meu próprio negócio.”</i>

Com a questão anterior pretendeu-se verificar o que a literatura existente define como o efeito *“deadweight loss”*, ou seja, se o empreendedor teria, mesmo sem o apoio financeiro concedido, implementado o seu negócio. Por outro lado, o referido efeito pretende também aquilatar qual a influência da atribuição do apoio financeiro no sucesso do negócio. Neste estudo de caso, a inexistência de um grupo de controlo (por exemplo, promotores desempregados que tenham criado o próprio emprego sem recorrer a subsídios) não permite à semelhança de outros estudos já realizados a comparação dos resultados, tal como referem Congregado *et al.* (2010). Em função das respostas obtidas, parece-nos de destacar que apenas quatro (CS1, CS6, CI3 e CI5) dos 12 promotores entrevistados “avançariam da mesma forma” independentemente da concessão dos apoios financeiros. Dos restantes, três (CS2, CI1 e CI2) inquiridos teriam criado o seu próprio emprego, mas *“com uma dimensão menor”* ou *“noutra área de atividade”*. Por último, salientamos que cinco (CS3, CS4, CS5, CI4, CI6) dos entrevistados revelaram ser avessos ao risco, pois rejeitaram a hipótese de avançar sem a *“atribuição dos incentivos”*.

Deste modo, parece-nos importar realçar que a introdução de esquemas financeiros de apoio ao empreendedorismo potencia o número de empreendedores pois possibilita que indivíduos desempregados possam estar em plano de igualdade com outros que estejam em situação diferente face ao emprego, o que vai de encontro ao referido por Congregado *et al.* (2010). Assim, a introdução de programas de apoio ao empreendedorismo diminui o risco anteriormente referido.

Relativamente ao impacto que o projeto teve na **situação económica** dos promotores, poder-se-á dizer que o mesmo está diretamente relacionado com o sucesso/insucesso dos negócios. A Figura 13, mostra que os seis entrevistados marcados pelo insucesso não hesitaram em afirmar *“que a sua situação económica está muitíssimo*

pior”. Em contraponto, três (CS2, CS4, CS5) dos seis empreendedores de sucesso declararam “*que a sua situação económica melhorou*”. Os restantes não registaram “*qualquer alteração na sua situação económica*”.

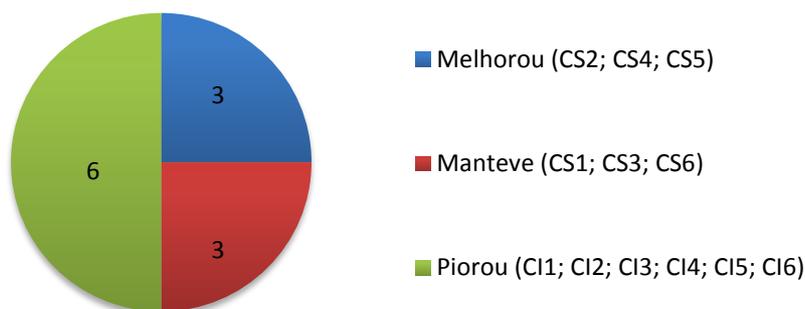


Figura 13 – Situação financeira dos promotores após a implementação do projeto

Quanto às consequências que a implementação do projeto teve na **vida familiar** dos entrevistados, mais uma vez o desfecho que os negócios assumiram influenciou as respostas obtidas. Para o entrevistado CS4, “*desde o início que teve o apoio da família mas, iniciar uma atividade por conta própria exige muito sacrifício, nomeadamente no campo pessoal. Deixei de ter folgas e horários porque há prazos a cumprir*”. Pelo mesmo discurso alinha o entrevistado CS3, que destaca a prioridade que o projeto tem na sua vida, pois é o seu “*sustento*” abdicando “*muitas vezes de fins de semana e sem horas para chegar a casa*”. Para os entrevistados mais jovens, a implementação do projeto permitiu-lhes “*ganhar mais independência*” e “*autonomia*” e possibilitou-lhes também assumir um “*papel de destaque no seio da família*”. No lado oposto, para o entrevistado CI2 “*este negócio traduziu-se num sorvedouro de dinheiro. E chegou a uma altura que tive de parar porque já estava a colocar em causa o futuro da minha companheira e da minha filha.*”

Houve também aqueles (CI3 e CI4) que, não obstante o insucesso dos seus negócios, destacaram o papel importante da família para contornar as dificuldades que sentiram no dia-a-dia.

Ao nível social, as respostas obtidas divergem e não parecem estar relacionadas com o sucesso/insucesso dos negócios. Para o entrevistado CI4, independentemente do desfecho negativo que esta experiência teve, destaca “*a rede de contactos brilhantes*” com

que ficou, realçando o facto de ser *“vantajoso para quem quer continuar profissionalmente”*. No caso do inquirido CI2, o impacto em termos sociais foi neutro. Enfatiza que *“fez aquilo que devia ter feito. E não me posso arrepender por isso. Agi. Atuei. Fui empreendedor. Sempre gostei de arriscar, arrisquei. Noutra perspectiva, fiz uma coisa e falhei. Não vejo que tenha afetado a minha reputação, reconhecimento. Preferia hoje ser trabalhador por conta de outrem, mas não sei por quanto tempo”*. O entrevistado CS6 admite que *“com esta atividade conheço muitas pessoas e obtenho de todas elas maior reconhecimento e confiança”*. Mais desapontado, o inquirido CI1 reconhece *“que a parte financeira é importante para nos socializarmos, pelo que quando não há dinheiro é complicado termos reconhecimento social !”*.

Apenas dois dos 12 entrevistados exprimiram outro tipo de repercussões, nomeadamente no que diz respeito à auto estima e à saúde. Foi o caso do entrevistado CI3, que após ter passado por uma experiência nova na sua vida, embora *“não muito positiva”* sente-se completamente *“esgotada(...)até um bocadinho escravizada”*. E termina referindo ter *“saudades”* de trabalhar por conta de outrem. Para o inquirido CI5, trabalhar por conta própria exige preparação e capacidade para distinguir o negócio das questões pessoais. No seu caso, a mistura das duas situações teve como consequências o divórcio, que o levou a uma situação de depressão e ao encerramento do negócio. A súmula dos referidos efeitos podem ser observados no Quadro 11.

Quadro 11 – Efeitos a nível familiar, social e pessoal

	Repercussões a nível familiar	Repercussões a nível social	Repercussões a nível pessoal
CI1	<i>“Como moro sozinho, reconheço que o facto de não ter família para sustentar acabou por ser positivo”</i>	<i>“A parte financeira, é importante para nos socializarmos, pelo que quando não há dinheiro é complicado termos reconhecimento social !”</i>	<i>“Nesse aspeto penso que não houve repercussões”</i>
CI2	<i>“No que diz respeito à minha família sempre me deu todo o apoio necessário. Mas em função da evolução do negócio, tive que parar. Não podia colocar o futuro da minha família em causa”</i>	<i>“O impacto em termos sociais foi neutro...Fui empreendedor. Noutra perspetiva, fiz uma coisa e falhei. Não vejo que tenha afetado a minha reputação e reconhecimento”</i>	<i>“Não sou pessoa de me deixar ir abaixo facilmente. Penso que a este nível não fiquei com sequelas”</i>
CI3	<i>“Não, sempre tive o apoio de toda a minha família, nomeadamente do meu marido, que tem sido preponderante no apoio emocional perante as dificuldades”</i>	<i>“Acho que ficou igual. Foi uma experiência diferente, que não foi muito positiva. Tenho saudades de trabalhar por conta de outrem”</i>	<i>“Sinto-me esgotada...até um bocadinho escravizada”</i>
CI4	<i>“Neste aspeto não. O meu marido sempre me apoiou ao longo do tempo”</i>	<i>“Fiquei com uma rede de contatos brilhantes, o que é vantajoso para quem quer continuar profissionalmente”</i>	<i>“Esta situação, apesar do fracasso, não me deixou marcas ao nível pessoal”</i>
CI5	<i>“O culminar do insucesso traduziu-se na minha separação”</i>	<i>“Este insucesso traduziu-se num maior isolamento por parte da minha pessoa”</i>	<i>“Toda esta situação mexeu com a minha saúde física e mental”</i>
CI6	<i>“De ponto de vista familiar...posso dizer que este negócio foi o responsável pelo surgimento de vários problemas familiares”</i>	<i>“Quando falhamos olham para nós com alguma desconfiança. É normal que, nos primeiros tempos a tendência seja para nos isolarmos”</i>	<i>“No meu caso pessoal esta situação deixou marcas, sobretudo ao nível da minha saúde mental”</i>
CS1	<i>“O projeto não trouxe repercussões na minha vida familiar!!”</i>	<i>“Continuei a manter o mesmo relacionamento com as pessoas e a ter a mesma vida social”</i>	<i>“Ter a minha própria empresa foi sempre um desejo. Sinto-me realizado!”</i>
CS2	<i>“Ganhei sobretudo mais independência e autonomia”</i>	<i>“Dado o target que pretendemos atingir acabamos por nos relacionar com pessoas muitas pessoas importantes. Isso é muito positivo!”</i>	<i>“Há um desejo de realização que foi satisfeito através da criação de uma empresa. Mais tarde, aquelas pessoas que não acreditavam e que me diziam que esta ideia não iria funcionar chegaram à conclusão que estavam erradas”</i>
CS3	<i>“Este negócio é o meu sustento. Abdicar muitas vezes de fins de semana e não tenho horas para chegar a casa”</i>	<i>“É gratificante constatar que vemos o nosso esforço reconhecido. Já tive vários convites para abrir outras lojas neste ramo de negócio”</i>	<i>“No meu caso vale a pena fazer tantos sacrifícios. Estou orgulhosa do meu percurso!”</i>
CS4	<i>“Desde o início que tive o apoio da família mas, iniciar uma atividade por conta própria exige muito sacrifício, nomeadamente no campo pessoal. Deixei de ter folgas e horários porque há prazos a cumprir”</i>	<i>“Neste momento estou envolvida noutra projeto e estou em parceria com um familiar a abrir um pequeno gabinete de estética. Não posso dizer que desta água não beberei mas pretendo continuar ser empreendedora”</i>	<i>“Contribuí definitivamente para minha estabilidade pessoal e emocional”</i>
CS5	<i>“Há sobretudo um maior reconhecimento por parte dos nossos familiares”</i>	<i>“Trouxe maior reconhecimento e estatuto e que na nossa profissão é extremamente importante”</i>	<i>“Teve um impacto positivo”</i>
CS6	<i>“Reconheço que contribuí de forma significativa para a segurança económica familiar”</i>	<i>“Com esta atividade conheço muitas pessoas e obtenho de todas elas maior reconhecimento e confiança”</i>	<i>“Sinto-me muito contente por ter sido bem sucedida neste etapa”</i>

6.8 Lições obtidas através da experiência como empresário

Por último, e com base nos depoimentos recolhidos nas 12 entrevistas, foi possível proceder à elaboração da Caixa 3, onde são identificados os pontos positivos e negativos da medida ILE. Simultaneamente, os beneficiários apresentaram sugestões que na sua ótica consideram relevantes para a melhoria da medida, e que poderão ser aproveitadas aquando da elaboração de futuras medidas, pelas entidades envolvidas na sua promoção e pelos potenciais empreendedores.

Caixa nº 3		
Aspectos positivos, negativos e recomendações dos inquiridos		
Pontos Positivos	Pontos Negativos	Recomendações
<i>“A ILE considero-a uma boa medida, pois permite que pessoas desempregadas tenham acesso a apoios bastante interessantes e vantajosos, partindo do princípio que iremos honrar o compromisso com o IEFP”[C11]</i>	<i>“O processo deveria ser mais rigoroso e exigente, logo à priori com a seleção dos candidatos e dos projetos. Repare que não é feita qualquer avaliação da capacidade técnica e de gestão dos promotores” [C11]”</i>	<i>“Uma experiência mesmo negativa poderá levar-nos a criar outra situação e entregarmo-nos mais a uma área conhecida, pois penso que é importante termos conhecimento e experiência na área de negócio que pretendemos desenvolver[C11] “</i>
<i>“Permite a quem tem ideias e pouco capital o arranque de um negócio”[C12]</i>	<i>“São as restrições impostas pela medida, nomeadamente o prazo de realização do investimento e que para mim acabou por ser o problema. Depois o tipo de contrato de trabalho (sem termo) com os trabalhadores”[C12]</i>	<i>“Devia haver mais flexibilidade por parte do IEFP, e haver um acompanhamento mais incisivo aos promotores, nomeadamente das contas e da própria estratégia do negócio”[C12]</i>
<i>“O apoio a fundo perdido considero-o como o aspeto mais positivo”[C13]</i>	<i>“A rigidez do compromisso assumido acaba por sufocar os negócios! No meu caso particular saliento também a morosidade na aprovação da candidatura”[C13]</i>	<i>“O Know How na área de negócio que queremos implementar é muito importante”[C13]</i>
<i>“Destaco sobretudo o apoio financeiro concedido a fundo perdido que permite que pessoas desempregadas possam criar o seu próprio emprego” [C14]</i>	<i>“O acompanhamento é muito deficitário! Era exetável que face ao montantes envolvidos neste tipo de projetos e porque estas situações mexem com a vidas das pessoas houvesse um maior envolvimento das entidades responsáveis”[C14]</i>	<i>“Ao longo dos 4 anos devia ser quase obrigatório que as pessoas fizessem formação acompanhada pelo IEFP. Por exemplo, haver uma partilha de projetos, de uma forma informal. Depois percebemos que os problemas não são só nossos”[C14]</i>
<i>“No meu caso particular a única alternativa que descortinei para sair da situação de desemprego em que me encontrava”[C15]</i>	Não foram focados aspetos negativos	<i>“Ser empresário implica ser perseverante e acreditar nas nossas capacidades. Nem todos estão capacitados para serem empreendedores”[C15]</i>
<i>“Sem dívida o apoio financeiro concedido”[C16]</i>	<i>“O compromisso com o IEFP é demasiado longo”[C16]</i>	<i>“Avaliar muito bem aquilo que as pessoas pretendem fazer e terem algum suporte para poder avançar” [C16]</i>
<i>“O apoio financeiro concedido pelo IEFP. O atendimento e a celeridade do processo”[CS1]</i>	Não foram focados aspetos negativos	<i>“O grande conselho que posso dar a futuros empresários é sobretudo o de optarem por áreas nas quais têm experiência” [CS1]</i>
<i>“Possibilita a alguém que está desempregado criar o seu próprio posto de trabalho” [CS2]</i>	<i>“O tipo de acompanhamento não é na minha perspetiva aquele que os promotores necessitam”[CS2]</i>	<i>“Ter uma fiscalização, aconselhamento e uma satisfação da necessidade dos promotores mais próxima”[CS2]</i>
<i>Embora também tivesse capital próprio a atribuição do apoio foi muito importante...![CS3]</i>	Não foram focados aspetos negativos	<i>“Ter ideias diferentes, não as do vizinho “do lado”, mas se não consegue, pelo menos importe ideias”[CS3]</i>
<i>“O apoio financeiro concedido permitiu-me dar o impulso que necessitava para me estabelecer por conta própria”[CS4]</i>	<i>Quando surgem as dificuldades é necessário sentirmo-nos acompanhados, pois sozinhos às vezes não conseguimos contornar. E é aí que as entidades públicas deveriam ser participativas, ajudando os promotores [CS4]</i>	<i>“A grande experiência que retiro é que temos de ter os pés assentes no chão e não nos deixarmos iludir...Reconheço que nem todas as pessoas estejam capacitadas para serem empreendedores. Depende da capacidade de cada um. Tem que se saber o que se pretende fazer, pois isto de criar o próprio emprego não pode ser um impulso”[CS4]</i>

<p>“Permite a pessoas que se encontram em situação de fragilidade e que certamente recorressem à banca não obteriam resposta positiva”[CS5]</p>	<p>“Sentimos sobretudo a falta de aconselhamento e acompanhamento”[CS5]</p>	<p>“Deveria haver um melhor aconselhamento e acompanhamento deste tipo de iniciativas por parte do IEFP”[CS5]</p>
<p>“Possibilita criar o próprio emprego para pessoas que se encontram em situação de fragilidade e que certamente recorressem à banca não obteriam resposta positiva”[CS6]</p>	<p>Não foram focados aspetos negativos</p>	<p>“Ser empresário não é de todo fácil. Não basta só ter vontade. É preciso reunir um conjunto ingredientes que combinados nos permitirão pensar em pôr em prática a nossa ideia”[CS6]</p>

A totalidade dos promotores inquiridos salienta como principal aspeto positivo da medida o facto de possibilitar que pessoas em situação de desemprego possam criar o próprio emprego, em condições financeiras bastante vantajosas. A propósito, assume particular importância para os empreendedores a concessão do apoio “*ser a fundo perdido*” dada a situação de fragilidade em que os mesmos se encontram, o que inviabilizaria o acesso ao crédito bancário tal como referem CS5 e CS6. As opiniões recolhidas vão de encontro à literatura existente e segundo a qual os incentivos financeiros visam possibilitar o incremento do número de promotores, permitindo que os desempregados estejam no mesmo patamar com indivíduos em situação diferente face ao emprego (Congregado *et al.*, 2010).

Relativamente aos aspetos negativos são apontadas lacunas ao nível do aconselhamento e do acompanhamento, que se fazem sobretudo sentir quando chegam os primeiros obstáculos, tal como referem CI4, CS2, CS4 e CS5. Outros destacam os condicionalismos impostos pela medida, nomeadamente o “*prazo para a realização do investimento*”, “*a natureza dos contratos de trabalho*” e a extensão, demasiado longa, do compromisso com o IEFP. Aliás, na opinião de CI3 “*a rigidez do compromisso assumido acaba por sufocar os negócios!*”. De entre o leque de opiniões recolhidas salientamos a de CI1, que desde logo identifica um problema, e a montante, traduzido na deficiente seleção dos candidatos e dos projetos, situação que poderia ser ultrapassada aumentando desde logo, o rigor e a exigência. Como o próprio refere “*não é feita qualquer avaliação da capacidade técnica e de gestão dos promotores*”. Houve também aqueles (CI5, CS1, CS3 e CS6) que optaram por não salientar aspetos negativos. Do leque de recomendações apontadas pelos empreendedores destacamos as mais relevantes, isto tendo em consideração o que já foi aflorado ao longo deste trabalho. Desde logo, ressalta a ideia da importância por parte dos empreendedores em “*avaliar aquilo que pretendem fazer e terem suporte para avançar*”, tal como refere CI6. Outros destacam as dificuldades inerentes à profissão de empresário, como salienta CS4, reconhecendo “*que nem todos*

estão capacitados para serem empreendedores, depende da capacidade de cada um". Pelo mesmo diapasão alinham CI5, CS3 e CS5, que complementam o depoimento de CS4, salientando a importância de um conjunto de "ingredientes", tais como a "criatividade" e "perseverança" que combinados, permitirão colocar em prática as ideias dos potenciais empreendedores.

A importância do aconselhamento/acompanhamento é salientada por vários promotores, casos de CS2, CS5, CI2. Para CI4, mais do que o salientado pelos empreendedores anteriores, seria importante promoverem-se ações de formação e partilha de projetos, pois como refere na primeira pessoa os *"problemas não são só nossos"*. A importância da experiência na área de negócio que se pretende implementar é salientada por CI1, CI3 e CS1, pois como transmite o inquirido CI 3, o *"know-how na área de negócio que queremos implementar é muito importante"*.

7. Conclusão e Recomendações

7.1. Principais conclusões do estudo

A promoção do empreendedorismo no contexto das políticas ativas de emprego tem assumido um papel crescente na última década. Todavia, as mesmas visam não só assegurar a transição do desemprego para o emprego, mas promover a criação de emprego, o crescimento económico e o desenvolvimento local. Neste estudo, pretendemos abordar fatores associados ao sucesso/insucesso da modalidade de apoio à criação do próprio emprego denominada Iniciativa Local de Emprego suscetíveis de influenciar a sobrevivência/mortalidade das iniciativas apoiadas.

Em consonância com estudos anteriores, a “**experiência profissional na área de negócio**” e os “**conhecimentos na área de negócio**” parecem evidenciar um efeito importante e determinante no sucesso dos negócios apoiados. Dos casos analisados, parece existir uma evidência: tendencialmente, os empreendedores bem sucedidos procuraram selecionar atividades económicas que lhes permitisse aplicar a experiência profissional e os conhecimentos capitalizados anteriormente.

A dimensão cultural e psicológica do empreendedorismo está também evidente no facto da **experiência empresarial na família dos promotores** ser um fator incentivador da dinâmica empreendedora e do sucesso dos negócios e que parece ser atestado neste estudo.

A situação de desemprego, as dificuldades de encontrar um novo ou primeiro emprego revelaram-se para alguns promotores como um fator que os “empurrou” para a decisão de criar o próprio negócio, constatação mais vincada nos casos de insucesso. Noutros casos, a situação de desemprego serviu de pretexto para se almejar o que sempre se desejou: tornar-se empresário. Predominam assim motivações mistas no rol de respostas dadas pelos inquiridos. Contudo, as **motivações de oportunidade** (independência, aumento do rendimento) são invocadas maioritariamente pelos casos de sucesso analisados.

Por falarmos em **desemprego**, o estudo evidencia que a **duração** do mesmo poderá ter influência no desfecho dos negócios, ou seja: situações prolongadas de desemprego dos empreendedores que caracterizam maioritariamente os casos de insucesso, conduzem conforme a literatura existente, em regra à perda de competências que poderão traduzir-se numa falta de visão para o negócio.

Os casos de sucesso estudados parecem revelar que, de um modo geral **a escolha da área de negócio nasce dos próprios empreendedores**, contrariamente ao que sucede nos casos de insucesso em que parece haver também a influência de terceiros (por exemplo, amigos, familiares, consultores). Mais uma vez, essa escolha é feita tendo em consideração a experiência profissional prévia adquirida enquanto trabalhadores assalariados.

Na linha do raciocínio anterior, o **aconselhamento** precoce, poderá ter um papel relevante entre a génese da ideia e a sua concretização evitando-se assim o insucesso dos negócios. Por outro lado, assegurar-se-ia o envolvimento do promotor e das instituições públicas com responsabilidade na promoção das políticas de apoio ao empreendedorismo, à medida do que acontece noutros países. O que não sucedeu na (quase) totalidade dos casos estudados. Aliás, o que ressalta também é a participação pouca ativa dos empreendedores na elaboração das candidaturas, designadamente porque recorrem a serviços especializados (por exemplo contabilistas, consultores).

Parece indubitável a **importância que os recursos materiais ou imateriais, formais ou informais**, mobilizados pelos promotores, assumem no arranque e no desenvolvimento do negócio. Em regra, **os recursos materiais** reunidos para o arranque do negócio revelam-se insuficientes para a sua concretização, pelo que a sua sustentabilidade depende da injeção adicional de recursos financeiros, sejam eles próprios ou alheios. Mas nem só de recursos materiais “vive” o projeto, pois nos diferentes estados do negócio, o sucesso deste também depende das **redes de conhecimentos, do apoio familiar, da capacidade de organização e liderança dos promotores**. Contudo, parece-nos pertinente referir que não obstante se reconhecer a importância dos recursos, sejam eles materiais ou imateriais e que permitiram nalguns casos “aguentar” o negócio (veja-se o CI2), dificilmente várias iniciativas sob estudo terão viabilidade futura.

Como se viu, a **principal dificuldade** identificada pelos empresários é de índole **financeira** que pode ter várias origens (por exemplo, volume de negócios aquém do idealizado, concorrência, conjuntura económica nacional e internacional desfavorável). Quando confrontados com as dificuldades, os empreendedores têm que urdir estratégias com vista à sua superação e, de certa forma sobressaem as “qualidades” dos promotores. Na maioria dos casos, mais do que falar em estratégias será oportuno referir que são adotadas soluções pontuais que visam assegurar o quotidiano e a sobrevivência do negócio.

Embora não nos pareça ser possível, em função dos casos analisados estabelecer um nexo de causalidade entre o **acompanhamento e/ou apoio de consultoria do IEFP** e

o sucesso/insucesso das iniciativas parece-nos oportuno salientar as posições críticas assumidas pela maioria dos promotores relativamente à forma como (não) foi prestado. É unanimemente reconhecido pelos promotores, as dificuldades de gestão, de funcionamento e organização, mormente nas fases de arranque e desenvolvimento, cujo diagnóstico e resolução atempada poderia ser preponderante para o bom desempenho negócios.

A consideração anterior é tanto mais pertinente, se atendermos ao facto da larga maioria dos entrevistados, independentemente do desfecho dos sus negócios **não possuir qualquer competência formal ou informal na área empresarial.**

Dando a “palavra” aos inquiridos é possível, através dos depoimentos recolhidos, extrair algumas sugestões válidas quer as entidades públicas quer a futuros empreendedores: **melhor seleção** dos candidatos e dos projetos, **aconselhamento/acompanhamento, conhecimento e experiência da área de negócio, disponibilização de formação** com componente teórica (gestão de pequenos negócios, marketing, empreendedorismo) e prática (visitas, contacto com empresários experientes, estudos de caso).

Assim, em função dos resultados obtidos torna-se pertinente apontar “caminhos” para futuros programas de apoio ao empreendedorismo. Desde logo, a definição de uma fase de seriação dos candidatos que permitisse avaliar a sua capacidade e orientação empreendedora. Esta avaliação seria realizada por profissionais avalizados que, em função dos resultados obtidos, deveria inibir o acesso à medida de candidatos com perfil inadequado, ou seja sem apetência e vocação para serem empresários

Posteriormente, a obrigatoriedade da frequência por parte dos futuros empreendedores de uma ação de formação prévia em gestão empresarial, ministrada pelo IEFP, que permitiria por exemplo, promover a troca de experiências entre os promotores, o envolvimento dos mesmos e quiçá constituir um filtro no processo de seleção dos projetos. Refira-se a propósito que, no estudo realizado pelo CIDEC (2004) é reconhecida pelos promotores a importância, pertinência e utilidade da frequência da referida ação para o arranque e desenvolvimento do negócio. Esta fase deveria compreender um módulo cujo resultado final se traduziria num exercício denominado de “elaboração de um projeto de investimento”, em contato direto com o Centro de Emprego, e que serviria de anteprojecto que o promotor iria apresentar.

Após a implementação dos projetos e, durante os primeiros 24 após o início de atividade, a obrigatoriedade do mesmos serem acompanhados mensalmente, por uma

equipa de consultores, especialistas em várias áreas do saber, permitindo o seu crescimento de forma sustentada com vista à sua consolidação.

7.2. Limitações do estudo

Concluída a investigação importa referir quais as principais limitações com que nos deparamos ao longo do estudo.

A primeira limitação que se pode apontar, prendeu-se com o número escasso de promotores dada a enorme dificuldade dos mesmos em participar no referido estudo, mormente daqueles que viram as suas iniciativas não serem bem sucedidas. Dificuldades essas que se traduziram, na relutância e alguma resistência por parte dos inquiridos em exporem as suas vivências em função das implicações que esta experiência acarretou, não obstante se assegurar a confidencialidade na recolha e tratamento da informação.

A segunda limitação do estudo foi o facto de ter sido idealizado e iniciado com o intuito de ser desenvolvido numa metodologia quantitativa, mas que, por indisponibilidade de dados, nos vimos forçados a abandonar e, conseqüentemente, a reformular e a adotar a metodologia do estudo de caso.

Por último, deparamo-nos com uma terceira limitação: o facto de serem quase inexistentes em Portugal os trabalhos de investigação acerca de programas de apoio ao empreendedorismo tendo como público alvo os desempregados. Os existentes, mormente os realizados em alguns países como a Alemanha, Espanha, EUA, procedem sobretudo à avaliação do impacto desses programas, descurando a temática do nosso trabalho.

7.3. Sugestões para futuros estudos

As sugestões que a seguir se apresentam para futuras investigações surgem como consequência das limitações e lacunas acima identificadas.

Em termos académicos, a continuação do processo de recolha de informação sobre os empreendedores e os seus negócios e o seu alargamento ao Norte do país poderia permitiria obter resultados mais consistentes. Assim, recorrendo a uma metodologia quantitativa seria possível determinar o impacto real da medida em termos de criação líquida de emprego, da relação custo/benefício de emprego, as taxas de sobrevivência e, simultaneamente, com base no presente trabalho aprofundar o fatores de sucesso de iniciativas subvencionadas. Poder-se-iam formular hipóteses explicativas para o sucesso/insucesso dos promotores aderentes ao programa de apoio, tais como: “a

experiência profissional influencia no sucesso das iniciativas apoiadas”; “o sucesso do negócio é influenciado pela localização”; “os antecedentes familiares influenciam o sucesso do negócio”; “o insucesso do negócio é influenciado pela ausência de competências formais e informais na área empresarial”.

Uma outra sugestão seria a introdução de um grupo de controlo, constituído por empreendedores não subvencionados de modo a aquilatar se a relação entre as variáveis se mantém, ou seja: os fatores de sucesso/insucesso identificados são aplicáveis a todos os “tipos” de empreendedores? Eis uma questão que se deixa em aberto para desenvolvimento em futuras investigações.

Referências Bibliográficas

- Acs, Z. J., Arenius, P., Hay, M., & Minniti, M. (2005).** *Global Entrepreneurship Monitor 2004 Executive Report*. Babson College, London Business School. Recuperado em 11 setembro, 2012, de <http://www.gemconsortium.org/docs/download/260>
- Acs, Z. J., & Varga, A. (2005).** Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change. *Small Business Economics*, 24, 323-334.
- Alba-Ramirez, A. (1994).** Self-employment in the midst of unemployment: the case of Spain and the United States. *Applied Economics*, 26, 189-204.
- Almeida, J.F., & Pinto, J.M. (1995).** *A investigação em ciências sociais* (5a ed.). Lisboa: Editorial Presença.
- Almeida, R. K., & Galasso, E. (2010).** Jump-starting Self employment? Evidence for Welfare Participants in Argentina. *World Development*, 38 (5), 742–755.
- Andersson, P. (2010).** Exits from self-employment: Is there a native-immigrant difference in Sweden? *International Migration Review* (forthcoming).
- Andersson, P. A., & Wadensjö, E. (2007).** Do the unemployed become successful entrepreneurs? *International Journal of Manpower*, 28, 604–626.
- Avaliação do impacto da estratégia europeia para o emprego em Portugal: Políticas activas para a empregabilidade. (2003).** Lisboa: Departamento de Estudos, Prospectiva e Planeamento / Ministério da Segurança Social e do Trabalho.
- Baptista, R., Karaöz, M., & Mendonça, J. (2010).** Entrepreneurial backgrounds, human capital and the short term survival of new start-ups. *Strategic Entrepreneurship Journal* (forthcoming).
- Baptista R., & Thurik R. (2007).** The relationship between entrepreneurship and unemployment: Is Portugal an outlier? *Technological Forecasting & Social Change*, 74(1), 75-89.
- Bardin, L. (1977).** *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70.
- Baron, R. A. (2004).** *Opportunity Recognition: a cognitive perspective*. Lally School of Management & Technology. Recuperado em 20 Julho, 2012, de http://faculty.insead.edu/andersonp/VOBM_MAYJUN2005/Anderson%20VOBM%20readings/Session%20%20How%20venture%20opportunities%20are%20screened/Baron,%20004.pdf
- Bates, T. (1990).** Entrepreneur human capital inputs and small business longevity. *Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551–559.
- Baumgartner, H., & Caliendo, M. (2008).** Turning Unemployment into Self-Employment: Effectiveness of Two Start-Up Programmes. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 70(3), 347–373.

- Becker, G. (1964).** *Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education* (1a ed.). Chicago: University of Chicago Press.
- Benz, M. (2005).** Entrepreneurship as a Non-profit-seeking Activity [Working Paper N° 243]. *Institute for Empirical Research in Economics*, University of Zurich.
- Benz, M., & Frey, B. S. (2004).** Being Independent Raises Happiness at Work. *Swedish Economic Policy Review*, 11, 95-134.
- Berelson, B. (1952).** *Content analysis in communication research*. New York: The Free Press.
- Berelson, B. (1968).** *Behavioral sciences*. New York: Macmillan and Free Press.
- Birley, S., & Westhead, P. (1994).** A taxonomy of business start-up reasons and their impact on firm growth and size. *Journal of Business Venturing*, 9(1), 7-31.
- Blanchflower, D. (2000).** Self-employment in OECD Countries. *Labour Economic*, 7, 471-505.
- Blanchflower, D.G., & Meyer, B.D. (1994).** A Longitudinal Analysis of the Young Self-Employed in Australia and the United States. *Small Business Economics*, 6(1), 1-19.
- Blanchflower, D., & Oswald, A. (2007).** *What Makes a Young Entrepreneur?* (Discussion Paper, N° 3139). Bonn: IZA.
- Blau, D. M. (1987).** A Time-Series Analysis of Self-employment in the United States. *Journal of Political Economy*, 95(3), 445-467.
- Block, J., & Sandner, P. (2009).** Necessity and opportunity entrepreneurs and their duration in self-employment: Evidence from German Micro Data. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 9(2), 117-137.
- Bögenhold, D., & Staber, U. (1991).** The Decline and Rise of Self-employment. *Work, Employment and Society*, 5(2), 223-239.
- Bögenhold, D., & Staber, U. (1993).** Self-employment: a study of seventeen OECD countries. *Industrial Relations Journal*, 24 (2), 126-137.
- Bravo, M. P. C., & Eisman, L. B. (1998).** *Investigación Educativa* (3ª Ed.). Sevilla: Ediciones Alfa.
- Bryson, A., & White, M. (1996).** *From unemployment to self-employment: the consequences of self-employment for the long-term unemployed*. Policy Studies Institute, London, United Kingdom.
- Bygrave, W.D. (1997).** *The portable MBA in entrepreneurship*. New York: John Wiley & Sons.
- Caliendo, M. (2008).** *Start-up Subsidies in East Germany: Finally, a Policy that Works?* (Discussion Paper, N° 3360). Bonn: IZA

- Caliendo, M., & Kritikos, A. S. (2010).** Start-ups by the unemployed: characteristics, survival and direct employment effects. *Small Business Economics*, 35, 71-92.
- Caliendo, M., & Kunn, S. (2011).** Start up Subsidies for the Unemployed: Long Term Evidence and Effect heterogeneity. *Journal of Public Economics*, 95, 311-331.
- Calmfors, L. (1994).** Active Labour Market Policy and Unemployment - a framework for the analysis of crucial design features. *OECD Economic Studies* (22).
- Card, D., Kluge, J., & Weber, A. (2010).** Active Labor Market Policy Evaluation: A Meta Analysis. *The Economic Journal*, 120, 452-477.
- Carrasco, R. (1999).** Transitions to and From Self-employment in Spain: an Empirical Analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61(3).
- Carter, N.M., Gartner, W.B., Shaver, K.G., & Gatewood, E.J. (2003).** The career reason of nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1), 13-39.
- Centro Interdisciplinar de Estudos Económicos (2004).** *Avaliação do Programa ILE (Iniciativas Locais de Emprego) no período de 1996 a 2001*. Recuperado em 10 Abril, 2012, de <http://opac.iefp.pt:8080/images/winlibimg.exe?key=&doc=77490&img=1123>
- Chandler, N.G., & Lyon, D.W. (2001).** Issues of Research Design and Construct Measurement in Entrepreneurship Research. *The Past Decade Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(4),101-114.
- Cimeira do Luxemburgo (1997).** *O nascimento da Estratégia Europeia de Emprego: o processo do Luxemburgo* (Novembro 1997). Recuperado em 7 outubro, 2012, de http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/community_employment_policies/c11318_pt.htm
- Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1990).** Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35, 128-152.
- Congregado, E., Millán, J.M., & Román, Concepción (2012).** Determinants of self employment survival in Europe. *Small Business Economics*, 38, 231-258.
- Conselho Europeu de Lisboa (2000).** *Lisboa: Conclusões da Presidência (23-24 de março)*. Recuperado em 20 março, 2012, de http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/pt/ec/00100-r1.p0.htm
- Coutinho, C. P., & Chaves, J. H. (2002).** O estudo de caso na investigação em Tecnologia Educativa em Portugal. *Revista Portuguesa de Educação*, 15(1), 221-243. CIED – Universidade do Minho.
- Cressy, R. (1996).** Are business startups debt-rationed? *The Economic Journal*, 106, 1253–1270.
- Cueto, B., & Mato, F. J. (2006).** An analysis of self-employment subsidies with duration models. *Applied Economics*, 38, 23–32.

Daguerre , A., & Etherington , D. (2009). Active labour market policies in international context: what works best? Lessons for the UK [Working Paper N° 59] *Department for Work and Pension*, London.

Dahl, M., & Reichstein, T. (2007). Are you experienced? Prior experience and the survival of new organizations. *Industry and Innovation*, 14(5), 497–511.

Davidson, P., & Honig, B. (2003). The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18, 301-331.

Decreto-Lei n.º 34, de 11 de fevereiro de 1995 (1995). Aprova o Programa das Iniciativas de Desenvolvimento Local. Recuperado em 12 agosto, 2012, de <http://dre.pt/pdf1sdip/1995/02/036A00/08920895.pdf>

Decreto-Lei n.º 189, de 8 de outubro de 1996 (1996). Estabelece o regime jurídico das iniciativas locais de emprego (ILE). Recuperado em 12 agosto, 2012, de <http://dre.pt/pdf1sdip/1996/10/233A00/35173520.pdf>

DeMartino, R., & Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of Business Venturing*, 18(6), 311-331.

Despacho Normativo n.º 46, de 4 de junho de 1986 (1986). Regulamenta a concessão de apoios à dinamização sócio-económica a nível local, fomentando projetos geradores de emprego. Recuperado em 12 agosto, 2012, de <http://dre.pt/pdf1sdip/1986/06/12700/13231326.pdf>

Dias, M., & Varejão, J. (2012). *Estudo de avaliação das políticas ativas de emprego (Relatório Final/2012)*, Porto, Faculdade de Economia da Universidade do Porto, ESFEP, Estudos e Sondagens da Faculdade de Economia da Universidade do Porto, Centro de Economia e Finanças da Universidade do Porto.

Duxbury, Tom (2012). *Towards More Case Study Research in Entrepreneurship*. Recuperado em 20 abril, 2012, de http://timreview.ca/sites/default/files/article_PDF/Duxbury_TIMReview_March2012_0.pdf

Eisenhardt, K.M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *The Academy of Management Review*, 14(4), p.532.

Ejrnaes, M., & Hochguertel, S. (2008). *Entrepreneurial moral hazard in income insurance: Empirical evidence from a large administrative sample* (Discussion Paper N° 019). Le Tilburg, The Netherlands: Network for Studies on Pensions, Aging and Retirement (Netspar).

Espinosa, M.D.M.B., & Garcia, I.S. (2004). *El estudiante universitario como emprendedor: un análisis cualitativo desde la perspectiva de los diferentes agentes implicados*. Recuperado em 05 Maio, 2012, de <http://www.uv.es/motiva/libromotiva/24BenavidesSanchez.pdf>

Eurobarómetro (2002). *Flash Eurobarometer 134 – Entrepreneurship*. EOS Gallup Europe. Recuperado em 25 setembro, 2012, de http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/_getdocument.cfm?doc_id=3945

Evans, D. S., & Leighton, L.S. (1989). Some Empirical Aspects of Entrepreneurship. *American Economic Review*, 79(3), 519-535.

Evans, D. S., & Leighton, L.S. (1989). The Determinants of Changes in U.S. Self-Employment 1968-1987. *Small Business Economics* 1(2), 111-120.

Evans, D. S., & Leighton, L.S. (1990). Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers. *Small Business Economics* 2(4), 319-330.

Fairlie, R. W., & Krashinsky, H. A. (2006). Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship revisited [Working Paper N° 2201]. *Institute for the Study of Labor*. Bonn, Germany.

Fertala, N. (2008). The shadow of death: Do regional differences matter for firm survival across native and immigrant entrepreneurs? *Empirica*, 35, 59–80.

Ferreira, M.P., Santos, J.C., & Serra, F.R. (2008). *Ser empreendedor – pensar, criar e moldar a nova empresa* (1a ed.). Lisboa: Edições Sílabo, Lda.

Fidel, Raya (1992). The case study method: a case study. In J.Glazier & Ronald Powell (Ed). *Qualitative research in information management*. Englewood: Libraries Unlimited.

Fortin, M. (1999). *O Processo de Investigação: da conceção à realização*. Loures: Lusociências, Edições Técnicas e Científicas, Lda.

Friedmann, John (1992). *Empowerment: the politics of alternative development*. Oxford: Blackwell Publishers.

Fritsch, M., Brixy, U., & Falck, O. (2006). The Effect of Industry, Region, and Time on New Business Survival – A Multi-Dimensional Analysis. *Review of Industrial Organization*, 28, 285-306

Georgellis, Y., Sessions, J. G., & Tsitsianis, N. (2007). Pecuniary and non-pecuniary aspects of self-employment survival. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 47(1), 94–112.

Georgellis, Y., & Wall, H.J. (2000). Gender differences in Self-Employment: Panel Evidence from the former West Germany [Working Paper 1999-008B]. *The Federal Reserve Bank of St. Louis*, Memphis, EUA.

Giannetti, M., & Simonov, A. (2004). On the determinants of entrepreneurial activity: Social norms, economic environment and individual characteristics. *Swedish Economic Policy Review*, 11, 269–313.

Gimeno, J., Folta, T., Cooper, A., & Woo, C. (1997). Survival of the fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms. *Administrative Science Quarterly*, 42, 750-783.

Glocker, D., & Steiner, V. (2007). *Self Employment - A Way do End Unemployment ? Empirical Evidence from German Pseudo-Panel Data* (Discussion Paper, N° 661). Berlin: German Institute for Economic Research.

Gomez, G.R., Flores, J., & Jimenez, E. (1996). *Metodologia de la Investigacion Cualitativa*. Malaga: Ediciones Aljibe.

Guba, E., & Lincoln, Y. (1994). Competing paradigms in qualitative Research. In Norman Denzin, & Yvonna Lincoln (Ed.) *Handbook of Qualitative Research* (pp. 105-117). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.

Haapanen, M., & Tervo, H. (2009). Self-employment duration in urban and rural locations. *Applied Economics*, 41(19), 2449–2461.

Hamilton, B. H. (2000). Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-employment. *Journal of Political Economy*, 108, 604-631.

Heckman, J., Ladonle, R., & Smith, J. (1999). The economics and econometrics of active labor market programs. In O. Ashenfelter, & D. Card (Org.). *Handbook of Labor Economics* (Vol. 3A, pp. 1865-2097). Elsevier Science.

Heesen, B. (2006, February). Temporary Financial Assistance for Entrepreneurs in Germany Success factors of subsidized Startups. *Proceedings of the 3rd AGSE International Conference on Entrepreneurship Research Exchange*, Auckland, New Zealand, 184-210.

Helfer, J., & Orsini, J. (1996). *Marketing*. Lisboa: Edições Sílabo

Hundley, G. (2001). Why and When are the Self-employed More Satisfied With Their Work? *Industrial Relations*, 40, 293-317.

Johansson, E. (2000). Self-Employment and Liquidity Constraints: Evidence from Finland. *Scandinavian Journal of Economics*, 102, 123-134.

Kantis, H. (2002). *Empreendedorismo em economias emergentes: criação e desenvolvimento de novas empresas na América Latina e no Leste Asiático*. New York: Banco Interamericano de Desenvolvimento.

Kluge, J. (2006). *The Effectiveness of European Active Labor Market Policy* (Discussion Paper, N° 37). Bonn: IZA.

Knight, F.H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*. New York: Houghton Mifflin.

Kuhn, P.J., & Schuetze, H.J. (2001). Self-employment Dynamics and Self-Employment Trends: a Study of Canadian Men and Women, 1982-1995. *Canadian Journal of Economics*, 34(3).

Lange, C. J. (2000). *The relationship of entrepreneurial attitude and entrepreneurship.* Master of education – with specialisation in guidance and counseling, pp.234.

Lehman, H. (2001). Active labor market policies in the OCDE and in selected transition economies. *World Development Report.* Washington: World Bank.

Lezana, A. G. R.(2004) *Fundamentos do empreendedorismo.* Florianópolis: UFSC/PPGEP.

Livro Branco da Competitividade, Crescimento e Emprego (1993). Luxemburgo: Serviço das Publicações Oficiais das Comunidades Europeias.

Martin, John P. (2000).What Works Among Active Labour Market Policies: Evidence from OECD Countries' Experiences', *OECD Economic Studies N° 30*, 79-113.

Martinez-Granado, M. (2002). Self-Employment and Labour Market Transitions: a multiple state model (Discussion Paper, N° 3661). London: Centre for Economic Policy Research.

Maslow, A.H. (1954). *Motivation and Personality* (1a ed.). New York: Harper & Row.

Meager, N. (1992a). The Fall and Rise of Self-Employment (Again): A Comment on Bögenhold and Staber". *Work, Employment and Society*, 6(1), 127-134.

Meager, N. (1992b). Does Unemployment Lead to Self-employment". *Small Business Economics*, 4, 87-103.

Meager, N. (1993). *Self-employment and Labour Market Policy in the European Community* (Discussion Paper, N° 201). Berlin: WZB

Meager, N. (1996). From unemployment to self-employment: Labour market policies for business start-up. In Schmid, *et al.* (Eds.). *International handbook of labour marketpolicy and evaluation* (pp. 489–519). Cheltenham: Edward Elgar Press.

Meager, N., Bates, P., & Cowling, M. (2003). An evaluation of business start-up support for young people. *National Institute Economic Review*, 186, 56–72.

Monte, A. del, & Scalera, D. (2001). The life duration of small firms born within a start-up programme. Evidence from Italy. *Regional Studies*, 35(1), 11–21

Moore, C.S., & Mueller, R. E. (2002). The transition from paid to self-employment in Canada: the importance of push factors". *Applied Economics*, 34, 791-801.

Nivorozhkin, A., & Wolff, J. (2008). *Start me up- The Effectiveness of a self-Employment for needy unemployed people in Germany* (Discussion Paper N° 20). Bruxelas: IAB

Nixdorff, J., & Solomon G. (2005, June). Role of opportunity recognition in teaching entrepreneurship. *Proceedings of the 50th World Conference of ICSB*, Washington, DC, 15-18.

Oberschachtsiek, D. (2008). *Founders' experience and selfemployment duration. The importance of being a 'Jack-of-all-Trades'. An analysis based on competing risks* (Discussion Paper, N°40). Bruxelas: IAB

OECD (2000). *Employment Outlook*. Recuperado em maio, 2012, de <http://www.sourceoecd.org>

Orser, B., & Hogarth-Scott, S. (1998). Case analysis of Canadian self-employment assistance programming. *Entrepreneurship & Regional Development*, 10(1), 51-69.

Oxenfeldt, A. (1943). *New Firms and Free Enterprise*. Washington, D.C.: American Council on Public Affairs.

Parker, S. C. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Perry, G. (2006). Are Business Start-Up Subsidies Effective for the Unemployed: Evaluation of Enterprise Allowance [Working Paper]. *Auckland University of Technology*, New Zealand.

Pfeiffer, F., & Reize, F. (2000). Business start-ups by the unemployed—an econometric analysis based on firm data. *Labour Economics*, 7, 629–663.

Ponte, J. P. (2006). Estudos de caso em educação matemática. *Bolema*, 25, 105-132.

Portaria n.º 196-A, de 10 de março de 2001 (2001). Regulamenta as modalidades específicas de intervenção do programa de estímulo à oferta de emprego, na sua componente de criação de emprego. Recuperado em 10 agosto, 2012, de <http://dre.pt/pdf1sdip/2001/03/059B02/00060013.pdf>

Portaria n.º 985, de 9 de setembro de 2009 (2009). Aprova a criação do Programa de Apoio ao Empreendimento e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE), a promover e executar pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional, I. P., e regulamenta os apoios a conceder no seu âmbito. Recuperado em 10 agosto, 2012, de <http://dre.pt/pdf1sdip/2009/09/17200/0599105996.pdf>

Praag, C. M. van (2003). Business survival and success of young small business owners. *Small Business Economics*, 21, 1–17.

Reize, F. (2000). *Leaving Unemployment for Self-Employment* (Discussion Paper N° 26). Mannheim: ZEW.

Reize, F. (2004). *Leaving unemployment for self-employment. An empirical study*. ZEW Economics Studies, 25. Physica-Verlag.

Remeikiene, R., & Startiene, G. (2009). Does the interaction between Entrepreneurship and Unemployment exist? *Economics & Management*, 14, 903-911.

Robinson, P., & Sexton, E. (1994). The Effect of Education and Experience on Self-Employment Success. *Journal of Business Venturing*, 9, 141-156.

Rodriguez- Planas, N. (2007). *What Works Best for Getting the Unemployed Back to Work: Employment Services or Small-Business Assistance Programmes? Evidence from Romania* (Discussion Paper, N° 3051). Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA).

Saks, N. T., & Gaglio, C. M. (2002). Can opportunity identification be taught? *Journal of Enterprising Culture*, 10 (4), 313.

Sarason, Y., Dean, T., & Dillard, J. F. (2006). Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: a structuration view. *Journal of Business Venturing*, 21, 286–305.

Schmid, G., O'Reilly, & Shömann, K. (2002). *International handbook of labor market policy and evaluation*. Londres: Edward Elgar Press.

Schultz, D. P. & Schultz, S. E. (2002). *Teorias da personalidade*. São Paulo: Pioneira Thomson.

Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization Science*, 11, 448-469.

Shane, S. (2003). *A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus*. Cheltenham: Edward Elgar.

Sipilä, M. (2006). *Opportunity Recognition in Entrepreneurial Studies*. Retrieved August 16, 2012, from http://www.tuta.hut.fi/studies/Courses_and_schedules/Isib/TU-91.167/seminar_papers_2006/Miika_Sipila.pdf.

Stel A., Thurik R., Verheul I., & Baljeu L. (2007). *The Relationship between Entrepreneurship and unemployment in Japan* (Discussion Paper, N° 80). Tinbergen Institute.

Stöhr, W. B. (1986). Regional innovation complexes. *Paper of the Regional Science Association*, 5, 29-44.

Subbarao, K. (1998). Public works as an anti-poverty program: an overview of cross country experience. *American Journal of Agricultural Economics*, 79, 678-683.

Taylor, M.P. (1999). Survival of the Fittest? An analysis of Self-employment Duration in Britain". *The Economic Journal* 109, março, C140-C155.

Taylor, M. P. (2001). Self-employment and windfall gains in Britain: Evidence from panel data. *Economica*, New Series, 68(272) 539–565.

Taylor, M. P. (2004). Self-employment in Britain: When, who and why? *Swedish Economic Policy Review*, 11, 139–173.

The Green Paper Entrepreneurship in Europe (2003). Brussels: Comission of the European Communities. Recuperado em 15 abril, 2012, de http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/2003/com2003_0027en01.pdf

Thurik, A.R., Carree, M.A., Stel, A.J. van, & Audretsch, D.B. (2008). Does Self-Employment Reduce Unemployment? *Journal of Business Venturing*, forthcoming.

Tokila, A. (2009). Start-up grants and self-employment duration (Working Paper). *Spring Meeting of Young Economists*, Istanbul, Turkey.

Triviños, A. (1987). *Introdução à pesquisa em ciências sociais: a pesquisa qualitativa em educação*. São Paulo: Atlas.

Wießner, F. (2001a). *Unemployed become Entrepreneurs: An Evaluation* (Discussion Paper, N° 241). Nürnberg: IAB.

Wießner, F. (2001b). *Venture Creation: The Secrets of Success*. Recuperado em 17 março, 2012, de <http://www.iab.de>.

Wießner, F. (2002). Employment Requires Companies: The Contribution of Subsidized Start-ups in Fighting Unemployment. In Kleinhenz, G. (Ed.). *IAB-Compendium for Labour Market and Job Research* (pp. 121-133). Nürnberg: IAB.

Wilson, S. & Fretwell, D. (1994). Public service employment: a review of programmes inselected [Working Paper]. *Organisation for Economic Co-operation and Development*, Paris.

Yin, R. (1994). *Case Study Research: Design and Methods (2.ª Edição)*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.

ANEXOS

Anexo I - Guião de Entrevista

Guião de Entrevista

1. Antecedentes do(s) Promotor(es)

1.1. Identificação e história pessoal e profissional

- Género, idade, estado civil, nacionalidade, habilitações académicas, qualificações profissionais.
- Antecedentes profissionais (locais ou países onde trabalhou, carreira profissional, atividades em que trabalhou, períodos de inatividade ou desemprego).
- Aspectos da vida familiar e contexto social (p.ex. ter crescido numa família que tinha um determinado negócio, infância, casamento, filhos, mudanças de residência, emigração).

2. Antecedentes da implementação do projeto

2.1. Como surgiu a ideia de negócio?

Deverão ser focados os seguintes aspetos:

- Contexto : situação profissional em que se encontrava (à procura do 1.º emprego, desempregado involuntário, jovem à procura do 1.º emprego);
- Motivações para o desenvolvimento/criação da iniciativa (v.g. desejo de realização pessoal, escassez das alternativas de emprego, atratividade da medida ILE, oportunidade de negócio, recomendação do técnico centro de emprego, desafio lançado por familiar ou amigo, desejo de ser “patrão de si próprio”);
- Razão da escolha da área de negócio (experiência na área, desenvolvia a atividade nessa área de forma informal, avaliação das oportunidades de negócio em função da localização, aconselhado por amigos/familiares, ambição pessoal, área de negócio possível em função do que estava disposto a investir, aconselhado por especialistas)
- O promotor possuía alguma competência (formal ou não formal) na área empresarial antes de apresentar a candidatura?
- De que recursos (materiais/imateriais) dispunha à partida?

2.2. Relação com a medida ILE

- Quando concebeu a ideia de criar uma iniciativa empresarial no âmbito desta medida, procurou informar-se de outras medidas alternativas que previssem o apoio à criação do próprio emprego? Que outras conhece?
- Como tomou conhecimento, pela primeira vez, da medida de política “Iniciativas Locais de Emprego”?

- Que impressões tira do apoio prestado pelo Centro de Emprego na fase de candidatura? (referir a celeridade, aconselhamento, informações e orientação prestadas pelo Centro de Emprego, sessões coletivas de informação, legislação, alterações eventualmente sugeridas ao projeto, oportunidade e justeza dessas sugestões);
- Realizou algum estudo de viabilidade económico-financeira do projeto antes de entregar a candidatura ao pedido de financiamento?
- Dificuldades sentidas na elaboração do pedido de financiamento (v.g. Fazer diagnóstico de mercado, estimar custos, Definir estratégia de mercado, localização)
- Recorreu a outras pessoas/entidades não relacionadas com o Centro de Emprego com o fim de obter apoio para a elaboração da candidatura ou para a execução da iniciativa empresarial?
- Dificuldades sentidas quanto à satisfação de formalidades necessárias à criação da empresa (v.g. licenças, alvarás).

3. Caracterização da iniciativa

- descrição da atividade (área de negócio, forma jurídica, número de postos de trabalho criados)
- Data de início/encerramento de atividade

4. Concretização do projeto

- Dificuldades/obstáculos na concretização da iniciativa (v.g. elaboração/instrução da candidatura, tempo de aprovação da candidatura; limites ou constrangimentos financeiros; angariação de clientes; lidar com fornecedores; dificuldades de recrutamento de R.H; licenças/autorizações, volume/nível de atividade aquém das expectativas).
- Estratégias para superar obstáculos/dificuldades emergentes (recurso ao crédito, exercício de outra atividade remunerada, alienação de bens, alterações ao projeto inicial).

5. Avaliação/balanço do projeto

- Atualmente ainda exerce a sua atividade profissional no âmbito da iniciativa empresarial? Se sim, trata-se de um projeto sustentável? Se não, o que motivou o encerramento da iniciativa?
- Quais os aspetos a ter em consideração para melhorar/desenvolver a iniciativa;
- Como qualifica o acompanhamento efetuado pelo Centro de Emprego ?
- A sua ILE beneficiou algum apoio de consultoria prestado pelo IEFP (v.g. Programa Rede) ?
- A situação melhorou ou piorou com a criação do próprio emprego ?
- A implementação do projeto teve implicações na sua vida familiar ?
- A implementação do projeto alterou de alguma forma o seu relacionamento com a comunidade envolvente?
- Classifique o impacto da implementação do projeto nível pessoal, nomeadamente no que diz respeito à auto estima e à saúde física e psicológica?
- Que importância atribui aos apoios financeiros recebidos no âmbito do Programa ILE em termos de concretização do seu projeto de iniciativa local de emprego?

- Caso não tivesse obtido os apoios previstos no âmbito desta medida, teria criado a sua iniciativa empresarial da mesma forma?

6. Lições da experiência

Pontos fortes e fracos das ILE Tendo em conta a sua experiência enquanto promotor de uma iniciativa empresarial apoiada pelo IEF, descreva quais as suas sugestões de melhoria.