



Nélia da Conceição Silva Nobre

A MOBILIZAÇÃO DE RECURSOS PARA O EMPREENDEDORISMO:

O contraste nos casos de necessidade e de oportunidade

Coimbra, 2011

• U •



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Nélia da Conceição Silva Nobre

A mobilização de recursos para o empreendedorismo: O contraste nos casos de necessidade e de oportunidade

Dissertação de Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo apresentada à Faculdade de Economia e à Faculdade de Psicologia e Ciências da Educação da Universidade de Coimbra sob a orientação da Professora Doutora Virgínia Ferreira

Coimbra, 2011

Agradecimentos

Completado mais um ciclo, onde fica a ilusão de que o mais difícil foi concluído, chega a altura de realizar (mais) uma desafiante tarefa – os agradecimentos.

Porque não poderia deixar de ser, o meu primeiro agradecimento vai para a minha orientadora. Não só pelo acompanhamento no prosseguimento deste trabalho mas por todo o estímulo intelectual ao longo do meu percurso académico. As suas críticas construtivas e sinceras reflectiram-se em frutíferos ensinamentos.

Ao Centro de Emprego de Coimbra e à equipa que irrestritamente me acolheu. Os nomes aqui são muitos, mas aqui fica um especial agradecimento à doutora Cidália Pereira, à doutora Maria do Carmo, à doutora Sara Esteves e à doutora Helena Neto.

Este trabalho é também devedor da disponibilidade e acolhimento das pessoas que entrevistei. Agradeço a colaboração e inspiração dos empreendedores e empreendedoras que aceitam partilhar comigo a sua experiência.

Também não posso deixar de agradecer à Cláudia Nogueira pela confiança e troca de ideias numa fase de particular apoquentação. À Catarina, à Filipa e à Alexandra pelos momentos de aprendizagem passados.

Amigos/as, não sempre mas para sempre: um especial agradecimento ao Victor, companheiro de todas as horas e que de perto acompanhou sucessos, euforias e (des)alentos. À minha Mu, amiga de infância, irmã de coração. Às *Teodoras* cuja convivência se revelou uma verdadeira experiência de vida. Colegas de curso que de formas particulares estiveram presentes e que o sortilégio da vida permitiu o encontro mas também desencontro(s). À equipa SDDH pelos momentos e pelas experiências feitas. Não posso esquecer a alegria e a boa disposição sempre presentes nos *Zés* e no Bastos assim como a amizade de longa data da Maria do Céu. Um obrigado sentido a quem nunca duvidou especialmente quando essa força me escasseava.

Como os últimos são sempre os primeiros, um agradecimento sem tamanho à minha família, cujo apoio continuado e incondicional merece ser discriminado. Ao meu pai e à minha mãe pela confiança sempre depositada, mesmo quando as forças não lhes permitiam. Ao meus manos e à Cátia pelo papel de progenitores que sempre tiveram. À *Nãnana* e ao Gonçalo pelos sorrisos arrancados como só as crianças sabem fazer – e fazem tão bem. Aos meus primos e primas, tios e tias por nunca deixarem que a distância física se transformasse em *distância*. A vós devo muitas ausências mas acima de tudo muito amor.

Sem vocês a Pedra de Silício seria mais pesada de transportar e a montanha mais longa de percorrer. Sem vocês este trabalho não seria este trabalho.

Resumo

O empreendedorismo assume particular preponderância num contexto de desemprego generalizado e é visto como uma medida cada vez mais recorrente das políticas activas de emprego. A noção aqui proposta diz respeito ao empreendedorismo como forma de criação de emprego. O presente estudo pretende apurar a efectividade das políticas de apoio ao empreendedorismo em casos de necessidade e de oportunidade, tendo em conta que a trajectória pessoal e as redes de contacto influenciam os empreendimentos. Deste modo pretende-se conhecer como os indivíduos mobilizam os vários recursos para operacionalizarem uma ideia de negócio, criando o seu próprio emprego e eventualmente o de outras pessoas.

Para o efeito, foram entrevistados indivíduos desempregados que recorreram a apoios institucionais para criarem o seu próprio emprego. A análise das entrevistas foi feita sob os princípios da análise de conteúdo. Os resultados demonstram que empreendedores/as de necessidade valorizam mais os apoios institucionais do que empreendedores/as de oportunidade. As redes de contacto são fracamente mobilizadas e o seu potencial é subaproveitado. São particularmente importantes para quem empreende por necessidade e menos para empresas formadas por mais do que uma pessoa. A experiência adquirida na situação profissional anterior revelou-se um recurso potenciador dos empreendimentos assim como a participação em negócios de família.

Palavras-chave: empreendedorismo de necessidade, empreendedorismo de oportunidade, apoios institucionais, apoios informais, trajectória pessoal.

Abstract

Entrepreneurship assumes particular preponderance in a context of generalized unemployment and is seen as an ever recurrent measure of active employment politics. The proposed notion concerns entrepreneurship as a way of generating employment. The present study aims to verify the effect of entrepreneurship politics in cases of necessity and opportunity, considering that the personal trajectory and contact networks influences the business. This way, it's intended to know how individuals mobilize their several resources to operate a business idea, creating their own employment and eventually, someone else's.

To this effect, there were made interviews unemployed individuals, who appealed to institutional supports to create their own employment. The interviews were

analyzed according to the principles of content analysis. The results show that entrepreneurs of necessity value more the institutional supports than entrepreneurs of opportunity. The contact networks are lightly mobilized and their potential is underused. They are particularly important to those who entrepreneur out of necessity and less for companies formed by more than one person. The acquired experience on the former professional situation has revealed itself as a potential resource of enterprises as well as the participation in family business.

Key-words: Entrepreneurship of necessity, entrepreneurship of opportunity, formal supports, informal supports, personal trajectory.

Résumé

L'entrepreneuriat a eu une particulière importance dans un contexte de chômage généralisé et c'est vu comme une mesure de plus en plus attirante des politiques actives d'emploi. La notion ici proposée concerne au l'entrepreneuriat comme une façon de créer emploi. La présente étude a pour but connaître l'effectivité des politiques d'assistance au l'entrepreneuriat quand il se fait par opportunité ou par nécessité, tenant en compte que la trajectoire personnelle et les réseaux sociaux influencent les entreprises. De cette voie, c'est une intention connaître comme les individus mobilisent plusieurs ressources pour opérationnaliser une idée, en créant son propre emploi et peut-être celui d'autres personnes.

Pour l'effet, on été interviewés des individus au chômage qui accédaient aux appuis institutionnelles pour créer leur propre emploi. Les entretiens ont été analysés sur les principes de l'analyse de contenu. Les résultats indiquent que les entrepreneurs de nécessité estiment plus les appuis institutionnels que les entrepreneurs d'opportunité. Les réseaux sociaux sont mobilisés faiblement et son potentiel c'est sur-profité. Par contre, ils sont plus importants pour les entrepreneurs de nécessité et moins pour les entreprises composées par plus d'une personne. L'expérience acquise dans la situation professionnelle antérieure c'est exprimée comme un recours potentiel pour les affaires, aussi bien que la participation dans les entreprises de famille.

Mots-clés : entrepreneuriat de nécessité, entrepreneuriat d'opportunité, appuis institutionnels, appuis informels, trajectoire personnelle.

ÍNDICES DOS CONTEÚDOS

INTRODUÇÃO	1
PARTE I – ENQUADRAMENTO TEÓRICO	3
1 - O desemprego	3
1.1 - A expressão estatística do desemprego.....	3
1.2 - O desemprego e as políticas: da indemnização à activação.....	6
1.3 - Criação do (próprio) emprego: uma nova era das políticas activas de emprego	8
2 - Empreendedorismo	11
2.1 - Especificidades em torno do conceito	11
2.2 - O papel dos apoios informais na consolidação dos empreendimentos	16
2.3 - Programas de apoio ao empreendedorismo: uma breve apresentação	21
PARTE II - O ROTEIRO METODOLÓGICO	25
3 - Contextualização da Pesquisa	25
3.1 - Opções metodológicas	26
3.2 - O trabalho de campo.....	29
PARTE III – ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	35
4 - Apresentação e discussão dos resultados	35
4.1 - O desemprego: a rampa de lançamento para a criação do próprio emprego	37
4.2 - Os apoios institucionais como a alavanca para o negócio	40
4.3 - O subaproveitamento das redes informais.....	53
4.4 - Outros recursos mobilizados: um olhar sobre a trajectória pessoal	58
4.5 - Estratégias incorridas e perspectivas de futuro	64
4.6 - Empreendedorismo e mudanças ocorridas: uma satisfação generalizada	67
4.7 - Empreendedorismo (no) feminino	70
4.8 - Necessidade e oportunidade: contributos para a afinação do conceito.....	72
5 - Conclusões.....	74
LIMITAÇÕES	80
BIBLIOGRAFIA	81

ÍNDICE DE TABELAS

<i>Tabela 1 - A taxa de desemprego na União Europeia, por sexos (2000-2009) (%)</i>	4
<i>Tabela 2 - O Auto-emprego (valores em percentagem)</i>	10
<i>Tabela 3 - Entidade Promotora (EP) do microempreendedorismo em Portugal</i>	24
<i>Tabela 4 – Caracterização dos casos entrevistados</i>	36
<i>Tabela 5 – Caracterização das pessoas que sobrevalorizam os apoios</i>	45
<i>Tabela 6 - Caracterização das pessoas que avaliam positivamente os apoios</i>	46
<i>Tabela 7 - Caracterização das pessoas que avaliam negativamente os apoios</i>	46
<i>Tabela 8 - Caracterização das pessoas que subvalorizam os apoios</i>	47
<i>Tabela 9 - Características dos 9 indivíduos que apontaram menos considerações (0-1)</i>	52
<i>Tabela 10 - Características dos 6 indivíduos que apontaram mais considerações (5-6)</i>	52
<i>Tabela 11 - A área de actividade profissional anterior e actual</i>	59
<i>Tabela 12 - Características das pessoas que elaboraram autonomamente o plano de negócios</i>63
<i>Tabela 13 - Impactos positivos e negativos causados, pelo empreendedorismo, na família</i>	68

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1 - A evolução do desemprego em Portugal, por sexos 2000-2009 (%)</i>	4
<i>Gráfico 3 - A evolução do desemprego de longa duração em Portugal, por sexos (2000-2009)</i> ..	5
<i>Gráfico 2 - A evolução do desemprego jovem (15-24) anos em Portugal, 2000-2009 (%)</i>	5

ANEXOS

<i>Anexo I – Caracterização da amostra</i>	1
<i>Anexo II – Guião de entrevista para empreendedores/as</i>	2
<i>Anexo III – Sinopses das entrevistas</i>	4
<i>Anexo IV – Grelhas de análise dos 24 casos entrevistados</i>	29

LISTA DE SIGLAS

ACIME	Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas
AEC	Associação Empresarial de Cantanhede
ANDC	Associação Nacional de Direito ao Crédito
ANJE	Associação Nacional de Jovens Empresários
CE	Centro de Emprego
CES	Centro de Estudos Sociais
CPE	Criação do Próprio Emprego
DEEP	Departamento de Estudos, Estatística e Planeamento
DGEEP	Direcção-Geral de Estudos, Estatística e Planeamento
EEE	Estratégia Europeia para o Emprego
EP	Entidade Promotora
FMI	Fundo Monetário Internacional
FSE	Fundo Social Europeu
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GEP	Gabinete de Estratégia e Planeamento
IAPMEI	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
I&D	Investigação e Desenvolvimento
IEFP	Instituto do Emprego e Formação Profissional
ILE	Iniciativa Local de Emprego
INE	Instituto Nacional de Estatística
INSCOOP	Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo
IPN	Instituto Pedro Nunes
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
MTSS	Ministério do Trabalho e Solidariedade Social
OECD	Organisation for Economics Co-operation and Development
PADES	Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social
PAECPE	Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio
PME	Pequenas e Médias Empresas
PNE	Plano Nacional de Emprego
PNA	Plano Nacional de Acção
POEFDS	Programa Operacional Emprego, Formação e Desenvolvimento Social
PRODESCOOP	Programa de Desenvolvimento Cooperativo
RMM	Retribuição Mínima Garantida
SPI	Sociedade Portuguesa de Inovação
U.E	União Europeia
WES	Rede Europeia para a Promoção do Espírito Empresarial das Mulheres

INTRODUÇÃO

Os discursos do empreendedorismo ganham particular relevância numa conjuntura marcadamente vivida pelas quezílias de um desemprego estrutural, crescente e de aparente irreversibilidade. O retrato actual do desemprego tem merecido atenção política, nacional e internacional, com o objectivo de contornar os seus efeitos perversos caminhando de uma lógica compensatória para uma lógica de activação. As políticas de apoio ao empreendedorismo têm sido uma medida recorrente das políticas activas de emprego como uma forma de criar postos de trabalho. Mediante as diversas tonalidades que a palavra adquiriu ao longo do tempo, a noção de empreendedorismo aqui proposta refere-se à criação do próprio emprego.

Partindo de uma análise documental das medidas para promover a criação de emprego é notório que elas são dirigidas para grupos particularmente vulnerabilizados pelo mercado de trabalho (desempregados/as de longa duração, mulheres, jovens à procura do primeiro emprego e imigrantes). Um aspecto não contemplado nessas políticas é a noção de empreendedorismo de necessidade e empreendedorismo de oportunidade. Empreender porque se identificou uma oportunidade no/de mercado ou porque não há outra alternativa plausível de emprego tem implicações práticas próprias e essas especificidades são vistas indistintamente no quadro político-legal.

Fará sentido pensar a individualização das políticas a este nível? São as políticas mais adequadas a um ou a outro caso (necessidade ou oportunidade)? De que modo se assemelham, ou não, os/as empreendedores/as de necessidade e de oportunidade na rentabilização destes recursos? Contudo, as políticas por si só não bastam e é intenção conhecer outros recursos que os indivíduos mobilizam para operacionalizar a ideia de negócio, tais como as redes informais de contactos, o nível e a área de formação, a existência de formação continuada, a experiência profissional e a participação anterior em negócios, quer de família quer próprios. Estas são inquietações iniciais condutoras da pesquisa.

De modo a responder a estas inquietações foram realizadas entrevistas a promotores/as apoiados/as pelos programas de apoio ao empreendedorismo do Centro de Emprego (CE) de Coimbra que em situação de desemprego recorreram àquela instituição para criarem o seu próprio emprego. Através dos discursos procuro conhecer como os recursos são mobilizados, ou não, pelos indivíduos de modo a potenciarem a sua actividade. Pretende-se conhecer como os recursos são mobilizados tendo em conta a categoria sexual, a natureza do empreendimento e a escolaridade.

Esta temática reflecte um cruzamento de interesses provenientes de conhecimentos adquiridos na licenciatura, a que tive oportunidade de dar continuidade no mestrado. Esse percurso foi profícuo na solidificação de conhecimentos e na construção de um raciocínio que originou as reflexões aqui propostas.

Sucintamente, as questões de género foram tema discutido ao longo do primeiro ciclo. Com a estadia na Universidade de Paris X (Nanterre - la Défense), ao abrigo do programa *Erasmus*, tive a oportunidade de reforçar esses conhecimentos nomeadamente em temas como a socialização de género e da construção da identidade, homens e mulheres no mercado de trabalho e as desigualdades subjacentes. No último ano de licenciatura, conhecimentos na área da sociologia do trabalho tiveram particular ênfase, contribuindo para o enriquecimento de leituras e reflexões. No seguimento do mestrado o tema do empreendedorismo ganhou relevância. Por fim, a questão das políticas sociais, como unidade curricular do mestrado, sustentou a compreensão da filosofia subjacente às políticas sociais de emprego num contexto europeu e nacional.

A passagem pelo Centro de Estudos Sociais (CES) permitiu-me solidificar conhecimentos e competências em torno da metodologia em ciências sociais, nomeadamente ao nível do tratamento de dados qualitativos. Essa participação permitiu-me também aprimorar conhecimentos em torno da literatura das redes sociais. Todo este conjunto de reflexões e conhecimentos cruzados com a situação actualmente vivida culmina num conjunto de interrogações de partida que aqui proponho.

Em suma, a presente pesquisa resulta do cruzamento de três níveis de análise: a nível macro temos a análise de políticas de apoio ao empreendedorismo inseridas numa conjuntura actual de desemprego; a nível micro os indivíduos para quem são destinadas essas políticas e a nível *meso* as instituições que são o elo de ligação entre ambas as esferas. O primeiro nível corresponde à revisão da literatura e à análise documental das políticas (análise secundária) e os outros dois níveis correspondem ao trabalho empírico (análise primária).

Esta pesquisa organiza-se em três partes. Na primeira faço um enquadramento teórico das actuais políticas de empreendedorismo inseridas numa conjuntura de desemprego. Na segunda parte procedo à descrição do roteiro da pesquisa. Por fim, apresento e discuto os principais resultados confrontados com o quadro teórico subjacente e num último capítulo apresento as conclusões resultantes da pesquisa.

PARTE I – ENQUADRAMENTO TEÓRICO

O desemprego tem atingido nas últimas décadas uma expressão preocupante e, em consequência, tem exigido atenções políticas para fazer face aos seus efeitos. Essas preocupações têm levado ao desenvolvimento de políticas sociais, a nível nacional e europeu. Políticas essas que caminharam de uma lógica de compensação para uma lógica de activação. À medida que se desenvolveram, as políticas de activação têm sido cada vez mais orientadas no sentido de apoiar os indivíduos desempregados a criarem o seu próprio emprego. Neste contexto, o desemprego é pois o pano de fundo sobre o qual estas políticas são impulsionadas, obedecendo a uma nova lógica: uma estratégia individual de combate à situação de desemprego.

Esta parte de cariz teórico organiza-se em dois momentos: num primeiro é feita uma caracterização do desemprego, em Portugal e no contexto europeu, e uma apresentação das políticas sociais; num momento posterior são apresentados conceitos em torno do empreendedorismo, relevantes para a pesquisa, passando a uma descrição das políticas de apoio ao empreendedorismo.

1 - O desemprego

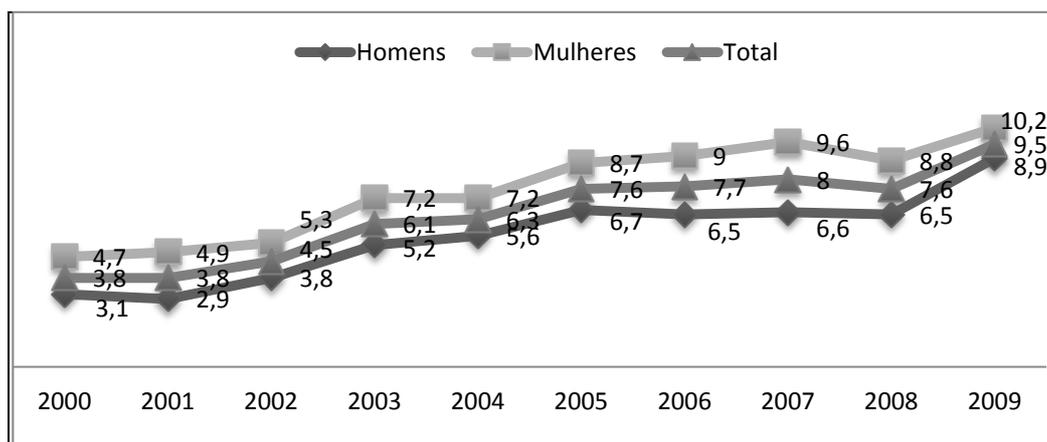
1.1 - A expressão estatística do desemprego

De acordo com o Instituto Nacional de Estatística (INE) em 2010 a taxa de desemprego, em Portugal, foi de 10,8%, (INEc, 2011) o que corresponde a um aumento de 1,3 p.p relativamente ao ano anterior. No primeiro trimestre de 2011, o valor sobe para 12,4%¹ (INEa, 2011). Dados recentes, relativos ao segundo trimestre, referem que a taxa de desemprego foi de 12,1% (INEb, 2011) o que representa uma diminuição relativamente ao trimestre anterior. Neste segundo trimestre, a taxa de desemprego nas mulheres foi de 12,4% e superou a dos homens que foi de 11,9%. Estes valores também representam uma diminuição relativamente ao período anterior (de 0,4 p.p e de 2,2 p.p, respectivamente).

Numa visão mais alargada, é possível observar como este é um fenómeno que afecta grupos em particular, como mulheres, jovens ou desempregados/as de longa duração. O EUROSTAT (2010) mostra que o desemprego é uma realidade que, tendencialmente, toca mais as mulheres do que os homens:

¹ Segundo a fonte, alteraram-se os modos de recolha e de acordo com os critérios anteriores o valor seria de 11,4%.

Gráfico 1 - A evolução do desemprego em Portugal, por sexos 2000-2009 (%)



Fonte: Elaborado a partir de EUROSTAT, 2010.

Segundo esta fonte, a taxa de desemprego em Portugal, em 2009, era a oitava mais elevada, numa tabela liderada pela Espanha, cuja taxa era de 18,0%. Com menor taxa de desemprego aponta a Holanda, com 3,4%. A média registada nos 27 países da União Europeia era de 8,9% e na zona euro era de 9,0%. A taxa de desemprego na zona euro era tanto para os homens como para as mulheres de 9,0%. Relativamente à UE27 o valor correspondia a 8,9%, para os homens e 8,8% para as mulheres. O desemprego nos homens aumentou ligeiramente quando comparado com as mulheres (EUROSTAT, 2010). Numa perspectiva evolutiva, a tabela seguinte mostra a tendência referida:

Tabela 1 - A taxa de desemprego na União Europeia, por sexos (2000-2009) (%)

		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
EU27	Homens	8,2	7,7	8,2	8,4	8,6	8,3	7,5	6,5	6,6	8,9
	Mulheres	10,6	9,6	9,8	9,8	9,9	9,7	8,9	7,8	7,5	8,8
EU15	Homens	7,2	6,4	6,9	7,4	7,6	7,5	7,0	6,3	6,6	9,0
	Mulheres	9,9	8,5	8,7	8,9	9,1	8,9	8,5	7,8	7,6	9,0

Fonte: Elaborado a partir de EUROSTAT, 2010.

Posto isto, e sendo notório o peso do desemprego feminino, é possível concordar com Teixeira (2009: 3):

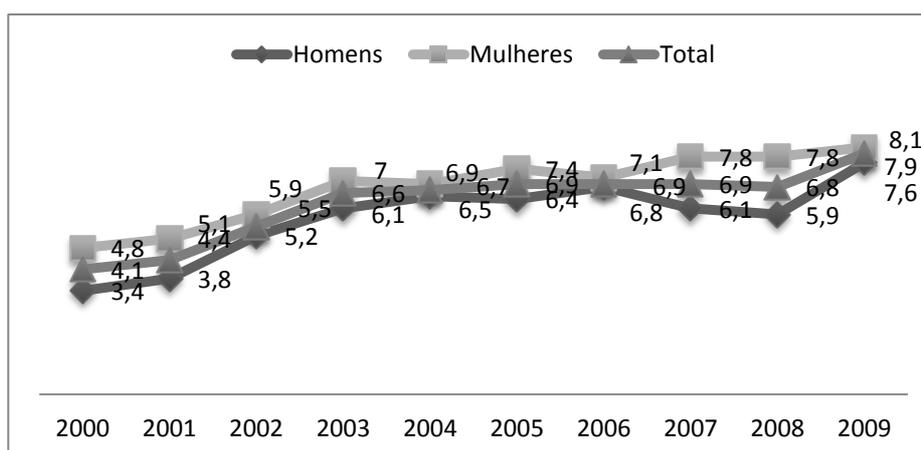
“A análise quantitativa do fenómeno do desemprego permite compreender a sua distribuição selectiva, a partir da qual emerge uma primeira evidência: o sobredesemprego feminino. Este desemprego caracteriza-se, face ao seu homólogo masculino, pela sua preponderância quantitativa, mas também pela sua tendencial permanência e durabilidade, aliada a uma certa invisibilidade e tolerância social”.

Para além da componente quantitativa que temos vindo a analisar, o desemprego feminino é, portanto, dotado de outras particularidades: o desemprego nas mulheres, relativamente aos homens, é "...mais permanente e mais durável, menos visível e melhor tolerado, mais difícil de compreender a partir dos instrumentos de medida

estabelecidos” (Maruani *apud* Teixeira, 2009: 66). Por outro lado, e como haverá lugar a ilustrar, o desemprego de longa duração tem um maior peso nas mulheres e “a exposição prolongada ao desemprego (entenda-se, há mais de um ano) tende a promover e reforçar o insulamento das mulheres no reduto doméstico e familiar...”, pelo que as responsabilidades familiares tendem a ser o seu refúgio (*idem*: 70).

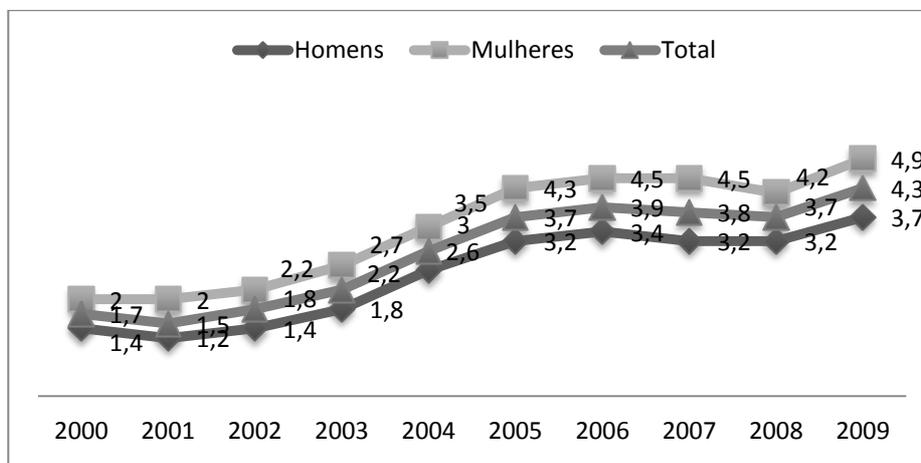
Uma outra característica do desemprego é apontada por Muet (1994) que refere a fraca absorção do desemprego na Europa, pelo que o desemprego inicialmente conjuntural foi transformando-se em desemprego estrutural. Os seus efeitos mais visíveis são: o desemprego de longa duração, o desemprego nos/as jovens e o desemprego de pessoas menos qualificadas. Não será difícil de deduzir, no seguimento do que aqui tem sido exposto, que são realidades que afectam mais as mulheres do que os homens. Para esse efeito recorra-se, novamente, aos dados da EUROSTAT (2010) nos dois gráficos que se seguem:

Gráfico 2 - A evolução do desemprego jovem (15-24) anos em Portugal, 2000-2009 (%)



Fonte: Elaborado a partir de European Commission, 2010

Gráfico 3 - A evolução do desemprego de longa duração em Portugal, por sexos (2000-2009)



Fonte: Elaborado a partir de European Commission, 2010.

Estes números evidenciam a dificuldade de ingressar no mercado de trabalho (gráfico 2) bem como a dificuldade de nele reingressar (gráfico 3). Como Muet (1994) refere, o desemprego de longa duração diminui a probabilidade de reintegração dos indivíduos no mercado de trabalho e conseqüentemente diminui a capacidade de absorver o desemprego persistente. Entra-se portanto num ciclo vicioso. Tanto num caso como noutro (no desemprego jovem e no de longa duração) verifica-se que são situações que afectam mais as mulheres. Como Teixeira (2009: 34-35) explicita:

“Em Portugal, num contexto de generalizada flexibilização e precarização dos vínculos laborais, apesar das altas taxas de trabalho feminino, as mulheres registam relativamente aos homens, taxas mais altas de desemprego de longa duração e maior dificuldade em encontrar o primeiro emprego (a situação agrava-se no caso das jovens mães, expostas a discriminações e exclusões várias). Torna-se, assim, premente compreender os contornos que o desemprego das mulheres poderá assumir num cenário de profundas transformações sociais”.

Para além do sexo e da duração do desemprego, variáveis que temos vindo a considerar, há vários outros factores que fazem variar o desemprego como o nível de escolaridade, a responsabilidade por terceiros (Garcia Rodriguez *apud* Santos, 2000), o contexto socioeconómico e do mercado local de trabalho (Fryer *apud* Santos, 2000). Em qualquer caso, podemos dizer que o desemprego não é uma situação desejável pois a perda de um emprego significa a perda da integração e da identidade (Hespanha, 2007).

O desemprego tem aqui sido analisado pelas taxas tendencialmente crescentes desde o início do milénio. Mas o fenómeno do desemprego estrutural e persistente arrasta-se muito antes dessa data. Recuemos aos anos 70 do século passado para relembrar o marco a partir do qual a noção de pleno emprego deixou de vingar. Para os constrangimentos causados pelo desemprego, desde então, têm sido pensadas e aplicadas políticas públicas. Conheçam-se em seguida essas orientações.

1.2 - O desemprego e as políticas: da indemnização à activação

Como pudemos ver pelos dados estatísticos, a questão do desemprego é transversal aos Estados-Membros europeus, sendo mais visível nuns do que noutros. A situação de Portugal não é propriamente favorável, não só pela taxa que coloca o país entre os dez dos países com maior taxa de desemprego como também pela subida tendencial desses valores. Vimos ainda que afecta determinados grupos, como mulheres, jovens e desempregados/as de longa duração. Esta acentuação progressiva do desemprego estrutural é uma característica das últimas décadas o que leva a vivenciar o desemprego como uma situação aparentemente irreversível.

No entanto, o fenómeno não data de agora. O ambiente de prosperidade económica dos trinta gloriosos foi abalado e os anos que se seguiram não recuperaram dessa debilidade. Foram os primeiros sinais de crise dos Estados-Providência. Iniciou-se uma nova era do mercado de trabalho marcada de insegurança e incerteza, onde proliferaram formas atípicas de trabalho. O Estado-Providência entrou em crise financeira e acresceram assim as dificuldades de dar resposta às questões que surgiram. Pode então dizer-se que o desemprego durante muito tempo permaneceu despercebido, não só pela raridade da sua ocorrência mas também pelo seu carácter temporário, dado que os indivíduos ingressavam no mercado de trabalho relativamente rápido.

Perante as taxas de desemprego elevadas, acrescidas da dificuldade de reingressar no mercado de trabalho, a actuação dos Estados transitou de uma lógica de compensação para uma lógica de activação (Nogueira, 2009). Essas alterações da actuação do(s) Estado(s) podem ser concretizadas com os exemplos de Rodrigues (2008). A atribuição de um subsídio de desemprego ou um subsídio social de desemprego (criados em Portugal em 1977 e 1985, respectivamente) são exemplos de medidas passivas de emprego. Como medidas activas são exemplo: a atribuição do montante total do subsídio de desemprego com o objectivo da criação do próprio emprego; a acumulação do subsídio parcial com um trabalho a tempo parcial; ou ainda a frequência de cursos de formação e a interrupção da atribuição do subsídio no respectivo tempo da formação. Outro exemplo pode ser considerado o corte no subsídio quando ocorre alguma violação dos deveres da pessoa subsidiada, como a não procura activa de emprego ou a recusa de emprego compatível.

Verificámos então que há uma alteração na filosofia de actuação do Estado. Anteriormente procurava-se compensar os indivíduos pelas *falhas* que ocorriam no sistema, subsidiando um período de interrupção de actividade laboral. Porém, este tipo de soluções tornou-se insustentável e ineficaz. Insustentável pelos custos financeiros que comportava; ineficaz pela incapacidade de reintegrar no mercado de trabalho os indivíduos, que findado o período subsidiado a que tinham direito não se reenquadravam no mercado de trabalho. Estes indivíduos são recorrentemente denominados de “extra-numerários” e desafiam a capacidade de absorção do desemprego estrutural e persistente. Portanto, mais do que compensar, torna-se importante reintegrar os indivíduos no mercado de trabalho.

Perante esta realidade, houve a necessidade dos Estados ultrapassarem as políticas clássicas fomentando a inclusão no mundo laboral e de diminuir o peso dos

encargos financeiros estatais (Nogueira, 2009). Nos últimos 15 anos as políticas têm sido reorientadas para medidas de activação quer se trate de apoiar a criação de emprego de desempregados/as de longa duração, jovens ou de iniciativas locais de emprego ou a criação de um mercado social de emprego (Rodrigues, 2008: 68). Trata-se de políticas de transição entre o desemprego e o mercado de trabalho, promotoras da inclusão ao invés de perpetuarem a dependência face a essas políticas (Santos, 2009).

Esta passagem de uma lógica assistencialista para uma lógica de individualização das políticas é uma inovação relevante das políticas sociais por permitirem aplicar medidas não mais num plano abstracto mas antes adequado a indivíduos concretos, baseadas no diálogo e investimento e em condições que promovam o *empowerment*. Neste novo paradigma de contratualização,

“Não se dá um subsídio a troco de nada. Receber apoio implica despende de esforço e de trabalho, o que se pode traduzir nas mais variadas formas: desempenho de uma actividade socialmente útil, frequência de uma acção de formação, criação do próprio emprego, combinação de uma indemnização com um salário, etc “(Nogueira, 2009: 31).

Feita esta breve descrição do panorama das políticas de emprego, não é precipitado concluir que não estão a actuar como se desejaria, pois o desemprego não parou de aumentar, como os dados estatísticos indicam. Não será igualmente precipitado avançar que essas políticas activas estão hoje a caminhar para uma nova fase. Estamos numa era de novas exigências do trabalho e do emprego, pelo que as políticas activas de emprego centram-se em fomentar a qualificação e a formação, procuram tornar os indivíduos *apetecíveis* ao mercado de trabalho e espera-se que eles procurem activamente e criem emprego. Acrescem assim as responsabilidades para os indivíduos, mas igualmente para os Estados. Assim, essas políticas caminham no sentido de promover a criação do próprio emprego, como uma forma de combate ao desemprego (Santos, 2000). Apresento em seguida, em traços largos, os termos em que estas novas políticas activas de emprego têm sido discutidas.

1.3 - Criação do (próprio) emprego: uma nova era das políticas activas de emprego

A ligação entre empreendedorismo e desemprego surge com Oxenfeldt em 1943 argumentando que indivíduos com poucas perspectivas de emprego vêem no empreendedorismo uma alternativa viável (Thurik, Carree, Stell e Audrestsch, 2008). É notório o enfoque no empreendedorismo como um instrumento destas políticas para promover a inclusão no mercado de trabalho e fazer face ao desemprego:

“Para a criação de emprego e correlativo combate ao desemprego, são ainda essenciais os **apoios específicos ao empreendedorismo**, designadamente os destinados à criação de novas empresas por parte de desempregados, jovens à procura do primeiro emprego e outros públicos em situação de desfavorecimento face ao mercado de trabalho, bem como o apoio à criação do próprio emprego por beneficiários de prestações de desemprego” (PNE, 2009) (sublinhado no original).

“Foi desde meados da década de 70 até finais dos anos 90 que as políticas sociais ganharam verdadeiro impulso e consistência no nosso país” (Rodrigues, 2008: 43) numa era em que o pleno emprego dá lugar à precarização, à flexibilização, à vulnerabilidade e à insegurança. Santos (2000: 29) defende que “se, de algum modo, a preocupação com o emprego sempre esteve presente na trajectória da construção europeia, só a partir dos anos 90 a sua promoção é assumida explicitamente”. Vejamos alguns marcos mais significativos das políticas activas de emprego, a partir de então:

- 1993: os Estados-Membros tomaram o desemprego como uma prioridade política, a fim de superar a “natureza estrutural e generalizada do desemprego” com o Livro Branco Sobre o Crescimento, Competitividade e Emprego (ou o Livro Branco Jaques Delors) que evidencia a necessidade de transição de políticas passivas para políticas activas (DEEP/MTSS²b, 2003);

- 1997: a União Europeia deliberou que os Estados-Membros deveriam colocar em marcha planos para o empreendedorismo e desenvolvimento do espírito empresarial (Nogueira, 2009). É lançada a Estratégia Europeia para o Emprego (EEE), com o Tratado de Amesterdão (Rodrigues, 2008);

- 1998: dada a discricionariedade dos países, Portugal não contemplou esse objectivo (o desenvolvimento de planos para o empreendedorismo) no seu primeiro Plano Nacional de Emprego (PNE), em 1998. Ainda assim, Portugal foi considerado como um dos países da Europa com boas práticas no que concerne à fomentação do espírito empresarial³ (Nogueira, 2009);

² Departamento de Estudos, Estatística e Planeamento do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

³ A União Europeia decreta orientações comuns que os Estados-Membros devem seguir. Cabe a estes gerir como aplicar essas medidas, no período de tempo estipulado. A sanção que existe, perante o incumprimento, é ao nível simbólico: caso os países não cumpram essas orientações são limitados ou privados de determinados privilégios. Motivo pelo qual a autora refere que apesar de Portugal não ter contemplado essas orientações foi ainda destacado como tendo boas práticas neste domínio. Essas boas práticas podem ser ilustradas pelo PNE de 2003 (DEEP/MTSSa, 2003): a simplificação das normas de apoio ao investimento produtivo (para facilitar a criação de empresas, eliminando burocracias) e o desenvolvimento de cursos (pelo IEF) a fim de promover o espírito empresarial. Não tão centrais mas igualmente de referir, outras medidas foram colocadas em prática como o reforço de financiamentos, criação de programas de apoio à criação de emprego, cursos de formação, e o reforço de apoios às pequenas e médias empresas.

- 2000: Estratégia de Lisboa que visa a luta contra a exclusão social e pobreza, procurando a melhoria da qualidade do emprego e do emprego duradouro e ainda o *empowerment* dos agentes implicados (Rodrigues, 2008);
- 2003: inicia-se uma nova fase da estratégia para o emprego, em Portugal, agora o PNE ajustado a novas prioridades orientadas para a activação particularmente dos grupos mais vulneráveis à inclusão social pelo mercado de trabalho (Rodrigues *apud* Nogueira, 2009).

No dizer de Santos (2000: 37) a criação de emprego é “...para os indivíduos e [para] as sociedades, preferível à manutenção da situação de afastamento do mercado de trabalho e de dependência de prestações sociais”. Para além desta vertente de inclusão, o estudo GEM (2004) acrescenta a importância que tem para o crescimento económico: “assim, o empreendedorismo é, *per si*, um forte impulsionador do emprego e do crescimento económico e uma componente chave numa economia de mercado globalizada e competitiva” (GEM, 2004: 3). Em termos estatísticos, o EUROSTAT (2010) aponta que o emprego por conta própria diminuiu ligeiramente em 2009 quando comparado com 2005. Portugal acompanha essa tendência:

Tabela 2 - O Auto-emprego (valores em percentagem)

	Total		% de mulheres	
	2005	2009	2005	2009
EU27	15,2	14,9	10,2	10,0
EU15	14,6	14,5	9,6	9,6
Portugal	24,1	22,8	21,9	20,1

Elaborado a partir EUROSTAT (2010)

Neste sentido, a diminuição do trabalho por conta própria é um factor explicativo do decréscimo do total da população empregada (INE, 2010). Comparando o terceiro trimestre de 2009 com o de 2010, registou-se um decréscimo da população trabalhadora por conta própria de 1134,7 para 1079,9 milhares de indivíduos. Em termos percentuais, no terceiro trimestre de 2009, 51,5% eram homens que trabalhavam por conta própria e 48,5% eram mulheres. Os valores não sofrem grandes alterações no terceiro trimestre de 2010 (51,7% e 48,3% respectivamente).

Em suma, como Santos (2000) refere, a iniciativa empresarial e o auto-emprego podem ser uma alternativa às políticas de activação, sendo uma nova era de resposta à situação. Pode assim falar-se numa tendência, não só pelo aumento do desemprego mas também, e como indica a autora, devido ao aumento considerável do trabalho independente, ao desenvolvimento de uma cultura de iniciativa empresarial, à

importância das PME's no desenvolvimento económico, bem como às transformações ocorridas na estrutura do emprego e nos modos de gestão. Este desenvolvimento da iniciativa empresarial é um “novo” mecanismo de inserção social, suscitando que as políticas activas de emprego “...podem ver melhorada a sua eficácia, desde que mais activas, mais adequadamente concebidas e aplicadas” (Santos, 2000: 34).

Estamos, portanto, perante uma situação em que o empreendedorismo, como forma de criação de emprego, é um recurso cada vez mais relevante no combate ao desemprego, na inclusão social e no desenvolvimento económico. Neste sentido, políticas públicas de apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego têm sido desenvolvidas, nomeadamente para grupos particularmente vulneráveis. Grupos esses dotados de uma grande heterogeneidade, pelo que é importante conhecer as suas especificidades a fim de adequar as medidas às suas reais necessidades.

Feito este retrato do desemprego, bem como dos seus principais efeitos, pode agora prosseguir-se com aspectos directamente relacionados com o empreendedorismo. Antes de descrever as medidas de apoio, atenda-se a uma breve revisão de alguns conceitos em torno do empreendedorismo, seguida de uma apresentação das especificidades dos/as empreendedores/as.

2 - Empreendedorismo

2.1 - Especificidades em torno do conceito

As formulações teóricas consistentes e generalizadamente aceites sobre a natureza do empreendedorismo e o modo de actuação da pessoa empreendedora (Hébert e Link *apud* Santos, 2000: 51) são alvo de controvérsia, sendo difícil encontrar uma definição minimamente consensual. O empreendedorismo ocupa lugar central nos discursos políticos actuais. No entanto as suas origens são remotas e são diversas as opiniões sobre o que é ou não ser empreendedor/a e o que é empreendedorismo. Não faz parte da presente análise apresentar as diversas discussões em torno do tema. Ciente e conhecedora das variadas abordagens teóricas em torno do tema não cabe aqui esmiuçar as suas particularidades. Antes, proponho-me explicitar as considerações de maior pertinência para a presente pesquisa.

O primeiro aspecto a ter em consideração é que o empreendedorismo tanto pode referir-se à atitude da pessoa empreendedora como pode referir-se à criação do próprio emprego. Noções frequentemente empregadas de modo indistinto, o empreendedorismo enquanto atitude é entendido como a qualidade de criar, renovar, modificar ou conduzir

actividades inovadoras e movidas por espírito de iniciativa. O empreendedorismo pode também ser visto como uma forma de criação de emprego, da própria pessoa e eventualmente de outras. Não descurando completamente a primeira noção, a vertente do empreendedorismo que conduz esta pesquisa é o empreendedorismo que prevê o auto-emprego como Thurik *et al.* (2008) propõem.

A proposta de empreendedorismo aqui seguida, por ser aquela que é operacionalizável no interior dos objectivos desta pesquisa, pode ser dita da seguinte forma: pessoas que em situação de desemprego recorreram aos apoios institucionais para criarem o seu próprio emprego, e eventualmente de outras pessoas. Deste modo, as noções de empreendedorismo e de criação do próprio emprego, ou equivalentes, são aqui empregadas no mesmo sentido.

Um segundo aspecto a referir é a distinção teórica que existe entre empreendedorismo de *necessidade* e de *oportunidade*. Segundo o GEM (2004: 9), o empreendedorismo por oportunidade reflecte “...o desejo de materializar uma oportunidade de negócio...” enquanto o empreendedorismo por necessidade “...reflecte a ausência de outras alternativas de emprego, orientando os indivíduos a optarem pela constituição de um negócio próprio dado estes entenderem não possuir opções melhores”. Podem ainda ocorrer ambos os casos, aliando-se a componente de oportunidade a uma necessidade e vice-versa. Portanto, apesar de conceptualmente distintas, por vezes co-existem. Neste estudo a distinção tem em conta:

- pessoas em situação de desemprego que nunca antes haviam pensado numa ideia/projecto de negócio para implementar e recorreram a apoios públicos para fazer face a essa situação de desemprego através da criação do próprio emprego (o desemprego levou ao empreendedorismo por necessidade); e

- pessoas desempregadas que anteriormente a essa condição tinham em mente uma ideia e o desemprego foi a “rampa” de lançamento para a concretização desse desejo pessoal (a situação de desemprego leva à concretização do empreendedorismo por oportunidade).

Assim, as pessoas alvo de estudo têm em comum uma situação de desemprego mediante a qual recorreram a apoios institucionais (políticas públicas de apoio ao empreendedorismo) para implementarem o seu negócio e fazer face à situação de desemprego. No seguimento desta ideia, há que ter em consideração um terceiro aspecto: a heterogeneidade do público-alvo para o qual as políticas são dirigidas. Como vimos, o desemprego afecta diferentemente os grupos e são delineadas políticas que têm

em consideração essas distinções. Do mesmo modo, as políticas de apoio ao empreendedorismo são orientadas para grupos com necessidades e problemas específicos tais como: jovens, mulheres, desempregados/as de longa duração ou com menos qualificações. Assim, a vantagem de considerar as especificidades e as necessidades particulares dos diversos grupos ajudam a delinear de um modo mais adequado políticas para fazer face a situações específicas (Ferreira, 2007). É pois importante conhecer as características do empreendedorismo e as especificidades de quem dirige o empreendimento para que as políticas de apoio sejam mais adequadas às situações particulares. Desenvolveremos no tópico seguinte algumas características do empreendedorismo e da pessoa empreendedora. Para já, o que importa com isto reter é a individualização ao nível das políticas.

Este aspecto leva a uma terceira consideração: as políticas de apoio ao empreendedorismo são dirigidas para determinados grupos com necessidades específicas, de acordo com variáveis como o sexo, a idade, a qualificação e a duração do desemprego. Porém, não contemplam as implicações correspondentes a empreendedores/as de necessidade e de oportunidade. Empreender por necessidade e por oportunidade tem pressupostos distintos (GEM, 2004) e torna-se fulcral compreender como as políticas se efectivam em cada um dos casos a fim de reflectir sobre uma possível ou melhor adaptação à realidade dos empreendedores/as. Esta linha de análise é o fio condutor desta pesquisa.

Um quarto aspecto relevante é que a inovação é um elemento inerente ao empreendedorismo. Mais uma vez, não se trata de discutir conceptualizações, antes reforçar qual a dimensão sob a qual a inovação é aqui olhada. Criar um emprego por si só não basta: há que garantir a viabilidade desse mesmo negócio a fim de que seja possível a sua sustentabilidade no tempo. Nesta óptica, mais do que conhecer em que medida as ideias iniciais dos/das empreendedores/as são inovadoras, torna-se importante conhecer como a inovação é pensada e praticada ao longo do processo. A ideia de inovação tem de ser pensada continuamente pois:

“Nos casos em que a eficácia do produto ou do processo no combate à exclusão social é institucionalmente reconhecida, a inovação social é “absorvida” pelas instituições, o que, mais cedo ou mais tarde, lhe retira a feição inovadora, passando a fazer parte das rotinas” (André e Abreu, 2006: 129).

Etimologicamente, significa “uma nova acção”, a “...incorporação de um novo ou melhorado processo ou produto no sistema normal de produção” (Carvalho, 2009: 42). Inovar não é, necessariamente, sinónimo de revolucionar e pode ser incremental

quando ocorrem pequenas melhorias nos processos/produtos ou radical quando proporciona uma alteração técnica nas actividades: “...as inovações incrementais resultam muito mais da reflexão em torno do funcionamento das organizações do que da actividade formal do I&D⁴” enquanto as inovações radicais “...podem resultar de tecnologias emergentes ou da combinação de tecnologias já existentes” (*idem*: 45).

A inovação pode ocorrer ao nível do produto, das tecnologias e dos processos. A inovação dos processos refere-se à “...adopção de novos processos, ou a processos melhorados na fabricação de produtos...” implicando a inserção de outros equipamentos de produção e o acréscimo de produtividade (Oliveira, 2008: 21). Por outro lado, a inovação do produto “...é um fenómeno de natureza distinta e refere-se à introdução no mercado de produtos novos ou melhorados” (*idem*: 22). A inovação das tecnologias, ou das técnicas, é uma dimensão mais delicada para ambos autores, sendo que Oliveira (2008) advoga, baseando-se na noção Schumpeter, esta é exógena ao funcionamento interno da organização. Cabe ainda referir que para esta autora a definição de inovação varia de acordo com a área de saber, pressupõe conhecimento científico e ainda é relativa ao tempo e ao espaço.

Uma quinta especificidade do empreendedorismo é o financiamento. A disposição de financiamento ou o direito do acesso ao crédito para iniciar o negócio é uma forte barreira nos grupos mais vulneráveis que, não obstante o seu potencial, não encontram maneira de conquistar recursos financeiros. A superação desta barreira é fundamental ao arranque e desenvolvimento do empreendimento. Um dos apoios que as políticas prevêm é a atribuição de financiamento, como adiante se especificará. Sem o capital financeiro o arranque do negócio vê-se comprometido e pode ser considerado um factor de insucesso. Porém, apesar do financiamento ser fundamental, ele não é determinante do sucesso do empreendimento. Para especificar estas questões atentamos no caso do microcrédito.

O microcrédito consiste na atribuição de um financiamento de reduzido valor a pessoas que não reúnem condições para aceder ao crédito através do sistema recorrente. Tem sido uma forma progressivamente desenvolvida para apoiar os empreendimentos de pessoas cuja situação de vulnerabilidade lhe impede o acesso ao financiamento. Foi M. Yunus que revolucionou o financiamento, atribuindo aos pobres um crédito com base na confiança. As vantagens deste tipo de apoios verificam-se particularmente em

⁴ Investigação e Desenvolvimento.

“...[em sociedades] como a portuguesa, onde existe uma proporção significativa de população em situação de pobreza, [e] o microcrédito pode desempenhar um papel importantíssimo para quem tem ideias de negócio mas não tem capital nem garantias para o obter” (Portela *et al.*, 2008: 38). Segundo a ANDC (Associação Nacional de Direito ao Crédito), pioneira na difusão do microcrédito, este é um instrumento para a integração de grupos como os/as desempregados/as, com particular ênfase das mulheres, que dispõem de um saber-fazer e para quem o mercado não dá respostas mas não reúnem condições para aceder ao crédito bancário (*idem, ibidem*).

Segundo Portela *et al.*, (2008: 40) o modelo do microcrédito português é orientado para pessoas mais pobres, independentemente das suas qualificações, tal como o modelo matricial. Porém “...não condiciona a sua utilização ao universo feminino, nem alarga a sua intervenção a outras áreas da vida dos mutuários além do pequeno negócio financiado”. Ou seja, não existe um banco em Portugal dedicado àquele grupo. Os resultados da avaliação do microcrédito em Portugal (Mendes, 2007) referem que ele incita a criação de emprego, sendo que a taxa de sobrevivência é de 69%. Os casos de quebra dos projectos centram-se no primeiro ano de existência.

A respeito do microfinanciamento de negócios de mulheres, cite-se a análise de Johnson (2005). A autora relaciona o microcrédito com o *empowerment* das mulheres. Conclui que as relações de género e a esfera familiar criam constrangimentos nos negócios das mulheres, intensificando as dificuldades de os gerir. Defende que o microcrédito precisa de englobar em si as relações sociais de género, factor condicionador do sucesso desse crédito e do desenvolvimento dos negócios das mulheres. Apesar da autonomia financeira, refere que as mulheres têm uma experiência limitada, redes sociais e uma esfera familiar constrangedora para as estratégias e consolidação do negócio, o que intensifica as dificuldades de gestão do negócio. Assim, o potencial emancipador do empreendedorismo nas mulheres acaba por ser limitado.

Para esta autora o sucesso da aplicação do microcrédito em negócios de mulheres está dependente da necessidade de englobar as relações de género e este tipo de relações medeiam o impacto do microcrédito, pelo que este precisa de responder adequadamente às necessidades tendo por base questões de igualdade e das relações de género. Ferreira (2007) refere que as mulheres tendem a não expandir os seus negócios, comparativamente aos negócios dos homens. As relações de género e a esfera familiar podem ser então uma explicação para a reduzida dimensão dos empreendimentos das mulheres. Esta autora alerta ainda para a tendência dos empreendimentos femininos

serem de reduzida dimensão comparativamente com os dos homens. Apesar destas divergências a autora refere que ambos, homens e mulheres, não apresentam distinções quanto ao desejo de independência, de realização pessoal e ambição financeira como motivações comuns para ingressar num empreendimento.

Tendo como pano de fundo as relações de género, Nogueira (2009) sublinha a importância das trajetórias individuais, como a escolaridade, as experiências anteriores em áreas relacionadas com os negócios ou o suporte familiar. Segundo o seu estudo, o empreendedorismo de necessidade é frequentemente associado às mulheres e o empreendedorismo de oportunidade é frequentemente associado aos homens. No primeiro caso, e como menciona frequentemente, as mulheres são *empurradas* para a situação em consequência da forte vulnerabilidade que estão sujeitas no mercado de trabalho e contrariamente aos homens não têm tempo de aprovisionar recursos, estudar o mercado ou estabelecer contactos com possíveis clientes ou fornecedores/as.

Assim, o financiamento institucional constitui uma parte fundamental dos apoios, nomeadamente em grupos particularmente vulneráveis ao sistema de financiamento corrente. Porém o seu sucesso está dependente de outros factores, tanto estruturais como individuais. O microcrédito foi aqui evocado para ilustrar estas particularidades mas também porque fazer uma análise do empreendedorismo sem ter em consideração a relevância desta modalidade de financiamento seria redutor.

Em suma, empreendedorismo é aqui concebido enquanto criação do próprio emprego; empreender por necessidade ou por oportunidade tem implicações distintas; existem políticas dirigidas para grupos específicos mas necessidade e oportunidade não são visivelmente contempladas nessas políticas; a inovação no negócio tem de ser continuamente pensada de forma a garantir a sustentabilidade do mesmo e; o microcrédito, como uma fonte de financiamento, foi referido como um instrumento impulsionador do empreendedorismo de grupos vulneráveis.

2.2 - O papel dos apoios informais na consolidação dos empreendimentos

Os estudos em torno do empreendedorismo deslocam a sua ênfase dos traços de personalidade para as redes, sob a máxima que o empreendedorismo é um fenómeno socioeconómico resultante de factores contextuais e não meramente de factores psicológicos (Sousa, 2008). A noção de rede social surge na década de 50 com Barnes (Mercklé, 2004) e o termo ganha interesse em domínios científicos que ultrapassam as ciências sociais (Portugal, 2007). É na década de 90 passada que o estudo das redes

sociais e do capital social ganha dimensão relevante no seio do empreendedorismo, pelo que pode dizer-se ser um tema recente (Vale e Guimarães, 2010).

Outro conceito importante na teoria das redes é o Capital Social que tem sido generalizado nas Ciências Sociais (Portugal, 2007). Apesar de ter surgido com Hanifan, em 1920, este conceito é geralmente associado a Jacobs (Sousa, 2008). No entanto a popularização do conceito pode dizer-se ter ocorrido a partir da década de 90 do século passado (Portugal, 2007). No entanto, uma definição clara do conceito tem sido alvo de controvérsia, “embora exista acordo sobre o facto de ser algo (um recurso relacional ou incorporado em relações) que está presente nas estruturas, relações e redes sociais” (Sousa, 2008: 27). Como a autora alerta, as definições múltiplas do conceito tornam importante a clareza de um posicionamento. Neste sentido, a óptica de Capital Social que parece ser relevante vai ao encontro do que a autora defende: “...um activo que pode ser acumulado e gera benefícios, que podem ter uma natureza muito diversa (aumento da eficiência, redução dos custos de transacção, etc.) (Sousa, 2008: 30).

A pessoa empreendedora é, por si, criadora de redes sociais que ao identificar oportunidades mobiliza recursos para colmatar lacunas; desbloqueia rotas preenchendo discontinuidades nas redes; gera assim novas rotas e expande o mercado e; conecta recursos que a olho nu não pareciam ser compatíveis (Vale, Wilkinson e Amâncio, 2008: 5ss).

Um aspecto frequentemente mencionado na literatura das redes é a importância dos laços fortes e fracos. Segundo Granovetter (2000) os laços fracos permitem ao indivíduo sair do círculo social próximo e aceder a outros contactos e recursos situados noutra contexto social, constituindo assim uma mais-valia. Também Sousa (2008) toma em consideração este aspecto referindo que os laços fracos⁵ são frutíferos na obtenção variada de informação, contornando assim redundâncias e o conhecimento ou acesso a outras oportunidades diversificadas e não acessíveis no círculo próximo. Esta autora reforça a importância dos laços fortes na fase inicial do processo mas numa fase mais avançada do negócio os laços fracos (onde inclui os apoios institucionais) podem revelar-se mais eficazes. Os laços fracos permitem aceder a outros círculos de conhecimento, fomentando contactos indirectos que permitem diversificar conhecimentos (Vale e Guimarães, 2010) e evitar redundâncias de informação (Greve, 1995). Pode falar-se numa “manipulação das redes” mobilizadas estrategicamente de

⁵ A autora emprega termos como malha estreita ou malha fechada (por oposição à malha larga, ampla ou aberta).

acordo com as necessidades específicas de modo a alcançar os objectivos específicos que o indivíduo almeja (Mayer, Boissevain e Kapferer *apud* Granovetter, 2000: 60) e de acordo com a fase de desenvolvimento em que o negócio se encontra (Greve, 1995).

Não é de descurar, igualmente, a importância dos laços fortes: ao favorecerem a coesão social são uma forma de controlo social (Granovetter, 2000). A confiança existente no seio destes laços é frutífera para a sustentabilidade do negócio, acabando por serem uma forma de difusão do negócio (Greve, 1995). Segundo esta fonte, os laços fortes permitem uma maior e melhor difusão do negócio, sendo um privilegiado canal de distribuição. Os/as empreendedoras/as devem recorrer às redes para complementarem os recursos em falta de acordo com as diferentes fases do processo. Em fases mais avançadas do negócio existem mais conhecimentos de contactos indirectos e as redes tornam-se mais amplas (Greve, 1995; Vale e Guimarães, 2010).

Sousa (2008) faz um levantamento de estudos⁶ sobre o papel das redes informais no empreendedorismo. Recorrendo a esses resultados, refere que as redes têm uma importância central no processo inicial de implementação do empreendimento e que a rede social pode afectar o modo e a identificação de oportunidades; permite aceder aos recursos (humanos, financeiros); informações privilegiadas, entre outros aspectos implicados no processo. Estas redes são importantes na fase inicial porque servem de suporte, aconselhamento e edificação da confiança. Mas, e como refere, as redes não são estáticas. Os laços fortes⁷ são sempre importantes no processo, porém o indivíduo tem de mobilizar as redes de acordo com a fase em que se encontra e à medida que o negócio se expande a importância dos laços interpessoais perde relevância em relação às redes interorganizacionais. Assim, apesar de importantes, estas redes informais são complementadas com as redes formais. Portanto, cabe aos indivíduos gerir as suas redes e saber mobilizá-las nos momentos ideais, o que pode não ser uma tarefa fácil (*idem*).

O estudo de Nogueira (2009) contrasta com o exposto: os apoios institucionais são fundamentais na fase do arranque pois permitem independência face à família,

⁶ Alguns exemplos de estudos citados: Aldrich e Zimmer (1986); Johannison (1988); Carsrud e Johnson (1989); Larson e Starr (1993); Uzzi (1997); Shane e Venkataraman (2000); Hite e Hesterly (2001); Anderson e Jack (2002); Anderson e Miller (2003); Greve e Salaff (2003) ou De Carolis e Saporito (2006) (*vide* Sousa, 2008: 37ss).

⁷ A força dos laços relaciona-se com a duração da relação, frequência dos contactos, tempo despendido nos contactos, intensidade e intimidade e com os serviços (Granovetter, 2000). Por laços fortes entende-se, então, um grau elevado de proximidade dos indivíduos, como é exemplo a família ou pessoas amigas. Por referência a laços fracos refiram-se pessoas cujos contactos são mais pontuais, raros e com baixo envolvimento emocional. Optou-se por esta definição forte/fraco, sendo que os termos referentes ao mesmo aspecto divergem entre as várias autorias.

família essa que foi uma fonte de desincentivo à concretização do negócio. As empreendedoras entrevistadas afirmaram que sem os apoios institucionais não teriam sequer ponderado a hipótese de avançar com o negócio. Estes apoios permitiram também contornar riscos inerentes ao empreendimento e dar a segurança e confiança que não encontraram na família. São, portanto posições díspares na medida em que são apresentadas diferentes valorizações dos apoios institucionais e das redes informais.

São resultados controversos e aparentemente confusos. Na leitura de cada uma das fontes é notório, embora não explícito, um aspecto que pode ser avançado como justificação para esta disparidade. Existe uma grande diferença a nível da análise que cada uma das autoras faz: a primeira autora parte da definição conceptual de que empreendedorismo é o negócio ocorrido pela identificação de oportunidades; já para a segunda empreendedorismo é sinónimo da necessidade de mulheres que foram “empurradas” para essa situação. Assim, no primeiro caso estamos perante a noção de empreendedorismo de oportunidade e no segundo trata-se de empreendedorismo de necessidade. De salientar ainda que a primeira referência faz alusão a conclusões de vários estudos e a segunda reporta-se a um único em que foram analisados cinco casos de empreendedorismo feminino. No primeiro estudo não é notória a tomada em consideração das diferenças e das experiências homem-mulher no empreendedorismo.

Outro aspecto relativo às redes sociais é suscitado por Rosa (2010) que refere a utilização das novas tecnologias da informação e comunicação para promover empresas. A seu ver, as redes sociais virtuais podem influenciar positiva ou negativamente a “adaptação do mundo empresarial às mudanças” (Rosa, 2010: 70). A interacção constante torna as redes virtuais um novo *media* comportando riscos no que concerne a críticas negativas que são, mais do que nunca, facilmente difundidas podendo abalar a reputação construída. No seu entender constituem uma mais-valia para o marketing.

Oliveira (2008: 107ss) fala em “redes de inovação”: grupos de natureza distinta que agregam diferentes saberes constituindo assim “colectivos híbridos”. São grupos marcados não pela partilha de comportamentos mas por uma diversidade de interesses. Estrategicamente mobilizadas, estas interligações cruzam diferentes interesses e constituem uma rede de inovação. Não obstante, “...as redes são frágeis e de pequena dimensão em Portugal, apesar da sua *grandeza*” (Boltanski e Thévenot *apud* Oliveira, 2008: 107) (itálico no original). Refere também que a classe empresária valoriza “contactos pontuais” e o desenvolvimento de projectos de investigação ou de trabalho em equipa mistas com outras instituições é pouco frequente.

Vale e Guimarães (2010) referem ainda a importância de contactos prévios à criação da empresa e dos “ambientes empresariais”. Estabelecer contactos com pessoas numa situação idêntica pode ser um factor de sucesso dos empreendimentos. Outros factores de sucesso, segundo as autoras, são: o nível elevado de escolaridade, experiência(s) prévia(s), competências em gestão e empreender por oportunidade. No ver destas autoras o empreendedorismo de necessidade tem menor probabilidade de sucesso. Naia (2009) acrescenta outros factores de sucesso como o desenvolvimento de negócios no contexto familiar, formação inicial e continuada e contactos profissionais.

Para terminar este assunto, e abrindo caminho para o seguinte, refira-se novamente Nogueira (2009). Segundo as conclusões do seu estudo, os apoios institucionais revelaram-se fundamentais na implementação do negócio. Contudo este apoio constituiu igualmente um conjunto de constrangimentos a que as mulheres foram submetidas pois arrastaram-nas para um outro contexto de dependência.

As principais lacunas dos programas de apoio que aponta são: a inadequação dos programas nomeadamente ao nível da avaliação vocacional e de competências para o exercício da actividade empreendedora; os recursos financeiros insuficientes relativamente às exigências do negócio, bem como o atraso na sua concessão e ainda a indolência no acompanhamento técnico do projecto. Em consequência deste funcionamento, as empreendedoras incorreram em decisões não previstas inicialmente como o recurso a créditos ou mesmo à família de quem inicialmente ambicionavam autonomizar-se. Paralelo a isto, a autora refere ainda que a escassez dos recursos imateriais (escolaridade, experiência profissional, *saber-fazer*, entre outros) como uma grande barreira. Os recursos de partida – materiais e imateriais – conclui, são uma forte arma na conquista de autonomia e independência. Já a GEM (2004) aponta que:

“Apesar do apoio financeiro prestado por instâncias governamentais ser considerado adequado no seu todo, é aplicado de forma ineficiente – atenuando, portanto, o impacto do empreendedorismo [e por outro lado] ...a morosidade do aparelho burocrático resulta numa ineficiente interacção entre as agências governamentais e os empreendedores[as]” (GEM, 2004: 21).

Em suma, empreendedores podem recorrer à rede de contactos para mobilizar e/ou complementar recursos em falta. As redes não são estáticas e cabe aos indivíduos saber mobilizá-las estrategicamente de modo a alcançar objectivos específicos nas várias fases do negócio. É importante ter uma rede relativamente densa onde a confiança é a base da relação. É também importante ter laços fracos de modo a aceder a outros nichos de sociabilidade de modo a aceder a outras redes de contactos e a diversificar saberes e informação.

2.3 - Programas de apoio ao empreendedorismo: uma breve apresentação

Já foi aqui referido que as políticas activas de emprego têm sido progressivamente orientadas para o empreendedorismo e para a criação do próprio emprego como uma forma de combater o desemprego e promover a inclusão. Vimos também que empreendedorismo e criação do próprio emprego são vistas indistintamente pelas medidas activas de emprego. Há agora lugar para expor as políticas de apoio que resultam não só de orientações nacionais como reflectem também as preocupações europeias a fim de fazer face aos efeitos do desemprego.

De salientar que esses programas são amplos e abarcam medidas de natureza variada: englobam tanto medidas de apoio ao empreendedorismo como medidas de transição para a vida activa ou formação e qualificação com a criação de empresas. Nesta amálgama de objectivos das políticas, centramo-nos nas que se relacionam com a promoção do empreendedorismo e com a criação do próprio emprego.

Inicie-se então esta descrição pelo POPH (Programa Operacional do Potencial Humano). Este é um programa participado pelo Fundo Social Europeu (FSE) que visa superar as lacunas na qualificação e promover o conhecimento científico. Procura igualmente incentivar e apoiar a criação de emprego promovendo a igualdade e o combate à exclusão social.

Nas suas 10 tipologias de intervenção, o eixo prioritário 5 – *Apoio ao empreendedorismo e à transição para a vida activa* – tem a intencionalidade de promover o emprego, o incentivo ao espírito empresarial, a integração no mercado de trabalho de desempregados e a transição de jovens para a vida activa. Esta tipologia de intervenção apoia ainda projectos de novas empresas e o microcrédito como mecanismo de integração sócio-profissional. Divide-se em cinco medidas das quais se destacam: o apoio à criação de emprego e o apoio à inserção de desempregados/as.

Ainda no âmbito do POPH, a tipologia de intervenção 7.6 - *Apoio ao empreendedorismo, associativismo e criação de redes empresariais de actividades económicas por mulheres* – destina-se a mulheres, que pretendam criar o próprio emprego, independentemente da sua situação face ao emprego. Consiste numa formação certificada que tem por intuito dar ferramentas às mulheres para que possam prosseguir com o seu negócio. Posterior a esta formação (de cerca de 300 horas) é elaborado um plano de negócios tendo ainda direito a consultadoria gratuita e individualizada (no período inicial de implementação do negócio) procurando apoiar a consolidação do

negócio. Este programa prevê ainda a atribuição de um prémio no arranque do negócio para os melhores projectos apresentados, no valor aproximado de 5 mil euros.

No âmbito das medidas de apoio ao empreendedorismo feminino, a WES⁸ (2006) refere que a medida denominada de “Apoio ao Empreendedorismo de Mulheres” do POEFDS (Programa Operacional de Emprego, Formação e Desenvolvimento Social) foi uma das mais importantes medidas para o apoio de mulheres empresárias em Portugal. Trata-se de um programa do MTSS e co-financiado pelo FSE. Visa promover a participação das mulheres no mundo laboral e fomentar a criação de redes como um instrumento dinamizador do empreendedorismo feminino. Visa ainda apoiar a solidificação de pequenas empresas, através da formação, incentivar a criação do auto-emprego e estimular o envolvimento das mulheres no sector tecnológico e económico. A medida prevê a formação na área da gestão (166 horas mínimas), seguida de consultadoria personalizada e a constituição de redes de informação às empresas. A WES (2006) acrescenta que as associações de mulheres empresárias em Portugal desenvolvem actividades a fim de fomentar a participação e o espírito empresarial das mulheres. A iniciativa comunitária EQUAL, refere também, é mais um programa que se destina a estimular o espírito empresarial deste grupo.

Um outro programa é o PAECPE (Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego). Destina-se a apoiar a criação de pequenas empresas, originadoras de emprego e que desenvolvam economias locais, bem como apoiar desempregados/as que beneficiem de prestações sociais de desemprego. Prevê uma bonificação na taxa de juro, apoio técnico na criação e consolidação dos projectos e efectua o pagamento do montante total das prestações de desemprego, numa só vez. Este programa é promovido e executado pelo IEFP (Instituto do Emprego e Formação Profissional) e pretende apoiar a criação de empresas de reduzida dimensão, a fim de que originem emprego e dinamizem as economias locais. É dirigido ao apoio à criação de emprego por parte dos beneficiários/as das prestações sociais de desemprego.

Destina-se ainda a apoiar pessoas em situação de desemprego e de jovens (isto é, indivíduos com idades compreendidas entre os 18 e os 35 anos) que procuram o primeiro emprego. Faz também parte do público-alvo deste programa quem nunca exerceu qualquer actividade (por conta própria ou de outrem) e trabalhadores/as independentes cujo rendimento médio mensal auferido no último ano de actividade seja

⁸ Rede Europeia para Promover o Espírito Empresarial das Mulheres.

inferior à RMM (Retribuição Mínima Garantida). No PAECPE há duas tipologias de acesso ao crédito. O crédito é de responsabilidade das instituições bancárias aderentes, gozando de uma bonificação de taxa de juro, sendo estabelecido um protocolo com o IEFP. As tipologias de acesso ao crédito são: MICROINVEST e o INVEST+ (financiamento até 15 mil euros e financiamento superior a esse valor, respectivamente). O projecto é apresentado directamente à instituição bancária, dentro das instituições aderentes, a saber: Caixa Geral de Depósitos, Milénium-BCP, BES, Santander-Totta, Barclays, BPN, Banco Popular, Crédito Agrícola, Montepio e Banif.

Numa óptica de crescimento económico foi criado o PNACE (Programa Nacional de Acção para o Crescimento e Emprego). Este programa resulta da adaptação da Estratégia Europeia para o Emprego e da revisão da Agenda de Lisboa, dado o desafio da economia globalizada e das exigências de competitividade. Pretende aumentar a competitividade através do investimento no sector empresarial. É portanto um programa que integra medidas de diversa natureza e que se destina a um leque vasto de pessoas que aqui têm vindo a ser frizadas (jovens, desempregados/as, mulheres etc). Este programa, à semelhança de outros, prevê a dinamização do microcrédito.

No âmbito do microcrédito pode apresentar-se o PADES (Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social). Este programa pretende reforçar a parceria do Estado com o Sector Social, nomeadamente com entidades que prestam serviços de assistência e de proximidade. O objectivo maior é promover o desenvolvimento local e a integração de grupos vulneráveis. Este programa pretende estimular a criação do próprio emprego e do empreendedorismo em grupos com dificuldade de reingresso no mercado de trabalho, pelo auxílio no acesso ao crédito e pela prestação de apoio técnico na solidificação dos projectos.

Este programa prevê a criação de uma linha de crédito bonificado no valor de 12,5 milhões de euros, a fim de reforçar actividades na área do social de um lado e de outro prevê lançar um programa nacional de microcrédito, no valor de 15 milhões de euros sob a forma de parceria entre entidades do sector social e instituições de crédito. Cabe à Cooperativa António Sérgio a gestão do programa do microcrédito, em articulação com o IEFP e o IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação) e com a Direcção Geral de Tesouro e Finanças. Para além deste apoio através do microcrédito, o programa prevê ainda formação e apoio técnico para a implementação do negócio. Para terminar, segue-se uma síntese das instituições que condensam a actuação do aparelho de Estado (Portela *et al.*, 2008: 148ss):

Tabela 3 - Entidade Promotora (EP) do microempreendedorismo em Portugal

EP	Missão	Medidas/Programas
IEFP	Apoio à criação de emprego por parte de grupos vulneráveis com dificuldade de aceder ao mercado de trabalho	Apoio na delineação dos projectos (financiamento, acompanhamento e viabilidade do projecto)
IAPMEI	Acompanhamento total na criação de novos negócios, fomentando o empreendedorismo inovador e estabelecendo parcerias	Financiamentos dos melhores projectos; FININCIA – programa para facilitar o acesso ao financiamento de pequenas empresas, com a participação do Estado
INSCOOP ⁹	Desenvolvimento cooperativo e de ajuda mútua; fomento do empreendedorismo no sector cooperativo	PRODESCOOP – programa de desenvolvimento cooperativo; INSCOOP – projecto formativo e apoio técnico na fase de arranque; apoio em projectos de serviços de proximidade
ACIME	Integração de minorias e imigrantes em Portugal, aos quais acrescem dificuldades culturais e de recursos (financiamentos, experiência...)	Gabinete de apoio à iniciativa empresarial emigrante; parceria com ANDC; levantamento de acções de empreendedorismo com maior impacte na U.E

Elaborado a partir de Portela et al., (2008).

Em jeito de síntese, verificámos aspectos comuns às medidas de apoio ao empreendedorismo que são importantes de reter. Existe uma orientação comum dessas políticas para a criação do próprio emprego como forma de combate ao desemprego, de desenvolvimento local e de competitividade nacional. São políticas que procuram a (re)inserção no mercado de trabalho e a integração de grupos mais vulneráveis, tais como mulheres, jovens, desempregados/os de longa duração e/ou subsidiados. Ainda que de forma menos enfatizada, há também programas para imigrantes e deficientes. É de igual modo consensual a importância do financiamento pelo que se reforça o crédito e o seu acesso, pelas bonificações de taxas de juro, pela atribuição de prémios ou ainda pela dinamização do microcrédito. É notória a centralidade na formação e qualificação, a criação de redes e a prestação de apoio técnico personalizado, na fase de implementação do negócio. Dada esta conjuntura de desemprego estrutural os Estados-Membros da União Europeia procuram encontrar orientações comuns e cabe a cada país adequar à sua realidade e operacionalizar essas orientações.

Feito este enquadramento teórico e apresentada a problemática subjacente, parte-se em seguida para a delineação do trabalho de campo feita. Alerta-se desde já que dentre as políticas, programas e medias, os casos analisados tratam-se de situações de ILE's (Iniciativas Locais de Emprego) ou CPE's (Criação do Próprio Emprego).

⁹ Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo.

PARTE II - O ROTEIRO METODOLÓGICO

3 - Contextualização da Pesquisa

O empreendedorismo, enquanto discurso e prática, tem sido alvo de preocupações políticas cujas atenções se têm centrado em desenvolver medidas que o promovam. Este fenómeno enquadra-se actualmente num contexto em que o desemprego estrutural e persistente ganha uma dimensão aparentemente irreversível e de difícil contorno. Partindo de uma análise documental das políticas de apoio ao empreendedorismo, verifica-se que necessidade e oportunidade são vistas indistintamente por essas políticas. Esta pesquisa assenta em três níveis de análise:

- O nível *macro*: análise documental de políticas de apoio ao empreendedorismo tendo por pano de fundo um contexto de desemprego e suas implicações;
- O nível *micro*: empreendedores/as em situação de desemprego que recorreram a apoios para criarem o próprio emprego;
- O nível *meso*: as instituições intermediárias que fazem a ponte de ligação entre aqueles dois níveis, as políticas e os indivíduos.

O primeiro nível de análise corresponde ao Capítulo I. Nele procedeu-se à construção do quadro teórico onde se definiram os principais conceitos e problemáticas que serviram de base à presente pesquisa. Procedeu-se ainda ao levantamento de alguns marcos, nacionais e europeus, em termos de políticas de emprego assim como de políticas de apoio ao empreendedorismo. Estes dados foram complementados por estatísticas a fim de tonificar os impactos causados, ao nível do desemprego e das políticas de apoio ao empreendedorismo. Este enquadramento suscita as (primeiras) interrogações que dão azo à parte empírica, isto é, aos outros dois níveis de análise.

Ao nível *micro*, o critério de selecção pode formular-se do seguinte modo: “indivíduos em situação de desemprego que recorreram aos apoios institucionais para criarem o seu próprio emprego e eventualmente o de outras pessoas”. Com indivíduos desempregados pretende-se conhecer como o desemprego pode impulsionar o empreendedorismo ou não e de que natureza, se de necessidade se de oportunidade.

Ao nível *meso*, escolheu-se uma instituição que estabelece a ligação entre as políticas de apoio ao empreendedorismo e os indivíduos, destinatários últimos daquelas políticas. Selecionou-se o Centro de Emprego por ser uma instituição com relativa visibilidade nacional neste campo de aplicação de políticas sociais de apoio à criação de emprego. Por conveniência foi escolhida Coimbra como a zona geográfica dado que era

a mais atingível do ponto de vista da acessibilidade ao terreno. Foi através da instituição que foi possível o acesso aos contactos dos indivíduos posteriormente entrevistados. Veja-se em seguida a delimitação do objecto de estudo e as principais opções metodológicas seguidas para atingir aos objectivos propostos.

3.1 - Opções metodológicas

Esta pesquisa baseia-se nos pressupostos da investigação qualitativa pela vantagem que estes métodos têm na descrição das experiências e dos processos, da compreensão em profundidade e no conhecimento das subjectividades. Não obstante, os dados podem também ser quantificados (Strauss e Corbin, 1998). Apresentam-se de imediato a delimitação do objecto e em seguida a operacionalização da pesquisa.

Objectivos

O objectivo central desta pesquisa é conhecer como as medidas de apoio ao empreendedorismo se materializam em casos de empreendimentos ocorridos por necessidade ou por oportunidade, tendo por consideração que elas constituem uma pequena parte de um todo. Fará sentido pensar a individualização das políticas a este nível? Serão as políticas mais adequadas a empreendimentos ocorrido por necessidade ou por oportunidade? Que outros recursos os indivíduos mobilizam para operacionalizar a ideia de negócio? De que modo o fazem de forma a potenciar a actividade? Estas são algumas das principais questões inicialmente suscitadas. Para além daquele objectivo central há que ter em mente outras considerações para que a prossecução deste objectivo seja devidamente conseguida. Apresenta-se em seguida os objectivos específicos que dele decorrem.

Um segundo objectivo passa por conhecer como são vivenciados e percebidos esses apoios. Mais especificamente, pretende-se conhecer o modo como os indivíduos recorrem/mobilizam os seus contactos, saber quem ajuda e como ajuda. Como visto pela revisão da literatura, as redes sociais podem desempenhar um papel relevante nomeadamente pela vertente de complemento a lacunas de recursos dos indivíduos.

Um terceiro objectivo, que decorre daquele objectivo central, é conhecer a importância da trajetória pessoal no empreendimento. Factores como o nível de escolaridade, a área de formação, as experiências anteriores, a participação num negócio de família ou conhecimentos que informalmente o indivíduo adquiriu ao longo do

tempo tornam as trajetórias dos/as empreendedores/as díspares. Assim, o mesmo apoio pode revelar-se adequado ou insuficiente dependendo do percurso pessoal.

Estes dois objectivos prendem-se com o facto de considerar que a vertente financeira dos apoios por si só não basta. Pensar os apoios informais e as trajetórias pessoais nesta óptica tem por objectivo olhar a adequação das políticas tendo em conta recursos que os indivíduos já têm ou ainda a capacidade de mobilização dos mesmos para a criação do próprio emprego.

Um quarto objectivo passa por contribuir para caracterizar os empreendimentos enunciando os impactos causados, as estratégias incorridas pelos indivíduos na prossecução do empreendimento e ainda as perspectivas para o futuro da actividade.

Transversal a estes objectivos está a pretensão de compreender as características das pessoas de acordo com a categoria sexual, o nível de escolaridade e a natureza do empreendimento.

Conceitos, variáveis e hipóteses

Vimos pela revisão bibliográfica que o empreendedorismo pode ser concebido enquanto atitude empreendedora mas que esta dimensão não constitui aqui cerne de análise. Não descurando completamente desta, a noção de empreendedorismo que serve de base a esta pesquisa é o empreendedorismo expresso na criação do próprio emprego, e eventualmente o de outras pessoas, conseguido pelo recurso a apoios institucionais. Empreendedorismo de necessidade e de oportunidade são ainda dois conceitos fundamentais nesta pesquisa:

- Empreendedorismo de necessidade é definido como a “...ausência de outras alternativas de emprego, orientando os indivíduos a optarem pela constituição de um negócio próprio dado estes entenderem não possuírem opções melhores” (GEM, 2004: 9). Neste estudo, vou considerar casos de empreendedorismo de necessidade os indivíduos que em situação de desemprego recorreram a apoios institucionais para criarem o próprio emprego, sem que tivessem uma ideia/projecto previamente pensada.
- Empreendedorismo de oportunidade, como também já referido na revisão bibliográfica, é definido como “...o desejo de materializar uma oportunidade de negócio...” (*idem, ibidem*). Neste estudo, ter-se-á em consideração empreendedores/as de oportunidade aqueles/as que anteriormente à situação de desemprego tinham em mente um projecto para concretizarem e assim o desemprego funcionou como a alavanca para o empreendedorismo.

Para além destas noções, outras duas que se tornam fundamentais, e que importa distinguir, são os apoios institucionais (ou formais) e os apoios informais (não institucionais ou não formais). Pelos primeiros entenda-se os providenciados pelas instituições a que os indivíduos recorreram para criar o seu emprego. Nesta pesquisa o Centro de Emprego de Coimbra tem particular relevância, por motivos já referidos. Mas também neste conjunto de apoios têm-se em consideração outras instituições de apoio ao empreendedorismo tais como bancos juntos dos quais os/as empreendedores/as procuraram contrair empréstimo(s) bancários(s).

A par dos apoios institucionais, os apoios informais são aqui vistos como todo e qualquer apoio recebido por parte de pessoas identificadas pelos sujeitos, ao longo de todo o processo. Neste sentido por informal entenda-se a referência de pessoas familiares, amigas, conhecidas ou qualquer outra que das mais variadas formas estiveram presentes ao longo do processo da criação do próprio emprego.

As variáveis independentes a ter em consideração são: o sexo, a escolaridade, a área de formação, a experiência profissional e a experiência anterior em negócios (próprios ou de família). Decorrente do enquadramento teórico do capítulo anterior pode então avançar-se com as seguintes hipóteses:

1. As mulheres estão mais presentes no empreendedorismo de necessidade do que os homens.
2. Os apoios institucionais têm maior relevância para as mulheres.
3. Empreendedores/as recorrem aos apoios institucionais com o objectivo de obter apoio financeiro e não tanto formação ou acompanhamento na edificação do negócio.
4. A situação de desemprego potencia empreendimentos em estado latente.
5. Os indivíduos incorrem em empreendimentos semelhantes à sua actividade profissional anterior.

A primeira hipótese decorreu do facto do mercado de trabalho vulnerabilizar mais as mulheres do que os homens o que as leva a procurarem no empreendedorismo uma última alternativa, sem que tal corresponda frequentemente a uma decisão antecipadamente reflectida, situação esta que conduz à primeira hipótese apresentada.

No seguimento dessa mesma hipótese, e sob os mesmos contributos teóricos, as mulheres não preparam o terreno para a criação do seu negócio e por isso supõe-se que acabam por depender mais dos apoios institucionais do que os homens.

A terceira hipótese decorre da ideia de que o financiamento é a condição *sine qua non* para a implementação do negócio e o recurso aos apoios institucionais evita, ou atenua, o recurso a empréstimos bancários.

A quarta hipótese pretende averiguar se os indivíduos vêem a situação de desemprego como a oportunidade de materializarem a sua ideia de negócio há muito pensada, mas cujas circunstâncias ainda não se tinham proporcionado.

Por fim, põem-se como hipótese que a trajectória pessoal dos indivíduos leva a que adquiram um know-how, formal e informal, que os dota de capacidades que transferem para o seu negócio, deste modo, abrindo um negócio numa área em que já possuem algum conhecimento.

3.2 - O trabalho de campo

O Centro de Emprego foi a primeira opção pelo facto de ser uma instituição que a nível nacional se relaciona com a aplicação das políticas de apoio ao empreendedorismo. Foi escolhido o Centro de Emprego de Coimbra pela facilidade que representaria em termos de acessibilidade, do ponto de vista geográfico, o que permitiria visitas frequentes reduzindo custos de mobilidade bem como de tempo.

O Centro de Emprego de Coimbra foi a primeira opção colocada e cuja proposta foi de aceitação imediata. Este trabalho não teria sido possível sem essa abertura institucional que culminou não só com o acesso à instituição como também às pessoas que criaram o seu próprio emprego, isto é, o nível *meso* permitiu-me aceder ao nível micro de análise. Vejamos em seguida cada um desses momentos.

A abertura institucional e o acesso ao terreno

Abertas as portas da instituição, o acesso aos/às promotores/as foi feito através de contacto telefónico realizado por pessoal técnico do Centro de Emprego de Coimbra e na minha presença. Ao mesmo tempo que contactavam para solicitar documentos em falta relativos ao processo, expunham brevemente o objectivo do estudo solicitando a prestação de uma futura entrevista. Esta quando não ficava de imediato marcada era acordada posteriormente. Noutros casos, a solicitação da entrevista decorreu presencialmente aquando da deslocação dos/as promotores/as às instalações do Centro de Emprego para entrega de documentos. Tanto numa situação como noutra, a adesão à participação foi positiva, havendo ainda casos (2) em que os/as entrevistados/as se disponibilizaram de imediato (no espaço de uma hora).

Não obstante, num outro caso, a entrevistada inicialmente recusou pensando que a entrevista seria para exposição pública nos meios de comunicação social. Acabou por entender o objectivo do estudo, disponibilizando-se para a realização da dita entrevista. Houve ainda outro caso em que, apesar da aceitação inicial, a entrevista nunca realizou, pela não comparência da senhora no local combinado que também não atendeu chamadas telefónicas posteriores.

Ter acesso à instituição e ao contacto com pessoal técnico permitiu-me trocar impressões com especialistas relativamente aos apoios. Por outro lado, essa proximidade substituiu a necessidade de lhes realizar posteriores entrevistas. Esta componente tem a vantagem de poder observar directamente superando constrangimentos que frequentemente um gravador coloca, o que também é válido para as pessoas nas sessões de esclarecimento, que tive a oportunidade de assistir.

As sessões de esclarecimento, semanalmente realizadas na instituição e limitadas a um número máximo de participantes, são administradas por elementos internos à mesma que trabalham directamente com os programas de apoio à criação do emprego. Nessas sessões procurei manter-me discreta, limitando-me a um papel de observadora não-participante. Essas sessões tiveram a sua quota de importância na observação de algumas características e dúvidas das pessoas que pretendem criar o seu próprio emprego, antes de iniciarem o processo. As considerações foram registadas num caderno de campo e usados na pesquisa de modo a triangular dados.

O facto de a instituição me ter acolhido permitiu-me aceder a informação que, sem dúvida, favoreceu muito o trabalho de campo. Outro aspecto que permitiu enriquecer a análise, e a própria entrevista, foi poder participar nas visitas que o Centro de Emprego faz às empresas na fase inicial de acompanhamento.

As entrevistas

A entrevista, sendo uma conversa com um objectivo, é relativa a um contexto particular do momento em que se realiza (Ghiglione e Matalon, 2005) e trata de detectar opiniões que os indivíduos não têm consciência, sendo, por isso, um instrumento adequado para circunscrever representações e opiniões (Ruquoy, 1997: 89). Foram realizadas entrevistas semi-directivas dando a liberdade à pessoa entrevistada de desenvolver um raciocínio ao mesmo tempo que são suscitadas questões não naturalmente respondidas por esse fio de raciocínio e que fazem parte do objectivo de pesquisa (*idem, ibidem*). Para o efeito foi elaborado um guião composto por aspectos

que se pretendem conhecer e sob a forma de questões abertas de modo a permitir a liberdade de resposta por parte do/a entrevistado/a. O guião está dividido em quatro secções principais: do desemprego ao projecto; os apoios institucionais; os apoios informais; as mudanças ocorridas (*vide* Anexo II).

Os casos entrevistados foram primeiramente sinalizados pelo Centro de Emprego e correspondem a empresas que receberam apoio como ILE's (Iniciativas Locais de Emprego) ou CPE (Criação do Próprio Emprego). Foram entrevistados 24 casos (isto é, empresas), em 25 entrevistas e num total de 28 pessoas. As entrevistas decorreram entre os meses de Março e Maio e foram realizadas com uma ou com duas pessoas, incluindo promotores/as não apoiados/as pelos programas.

Seguindo Ruquoy (1997), iniciei a entrevista por fazer uma breve apresentação pessoal e do propósito da investigação, indicando alguns dados relativos à entrevista como a duração prevista, os motivos de selecção, os temas a abordar, relembrando a total garantia de anonimato e colocando à vontade o/a entrevistado/a para que expusesse alguma dúvida inicial. Ao fazê-lo tinha também o propósito reforçar o meu papel enquanto estudante da universidade. Isto porque, apesar do contacto prévio do CE ser a melhor credencial de acesso, esse passaporte poderia ser visto, por parte das pessoas entrevistadas como uma forma de controlo da instituição, e com isso condicionar a obtenção da entrevista e da própria informação.

Nas entrevistas empreguei os estilos de intervenção de Blanchet *et al.*, (1985) incidindo particularmente no estilo reiterativo de modo a fazer reformulações ou pedir aprofundamentos do tema. No final questioneei sobre uma possível omissão de algum aspecto que o/a entrevistado/a considerasse pertinente ou a pretensão de desenvolver algum tópico. Com o gravador desligado a conversa continuou e foram falados alguns aspectos enriquecedores da entrevista. Esses aspectos, assim como qualquer outro elemento caracterizador da situação de entrevista, foram posteriormente registados em áudio de modo a preservar elementos para a análise e registados nas sinopses.

Elaborei uma sinopse de cada uma das entrevistas de forma a reter singularidades da entrevista e de cada caso. Foram aí incluídos os principais aspectos das entrevistas, assim como os dados registados no final da entrevista e considerações do pessoal técnico relativo ao caso. Todos os nomes correspondem a nomes fictícios, de modo a manter o anonimato. Todas as sinopses estão disponíveis no Anexo III.

As entrevistas foram submetidas a uma análise temática que consistiu na análise de conteúdo das 10 entrevistas transcritas e nas restantes cuja gravação áudio foi

igualmente analisada, transcrevendo excertos considerados relevantes ou com particular centralidade no discurso. O facto das entrevistas terem sido feitas e transcritas por mim, que variadas vezes ouvi, permitiu-me ter uma visão global dos discursos o que foi proveitoso para a elaboração da grelha de análise. A construção dessa grelha foi feita de modo a classificar o discurso com base nas percepções face aos vários assuntos abordados. Nessa grelha de análise constam as categorias temáticas e suas subcategorias onde se registaram a ocorrência de determinado aspecto, o que Corbin e Strauss (1998) chamam de frequências de ocorrência. Este é um processo quantitativo na suposição que determinada característica é tanto mais citada quanto mais importante é para os indivíduos (Quivy e Campenhoudt, 1998). As ausências de referências também consistiram elemento de análise. Procedeu-se também a uma “análise da avaliação” que consiste numa análise da intensidade e das opiniões (juízo/avaliações) positivas ou negativas relativamente aos temas (*idem, ibidem*). Essa grelha encontra-se em anexo.

Das 25 entrevistas realizadas, 20 decorreram na local de trabalho, 4 em cafés e outra num centro comercial. Entrevistar nas instalações da empresa teve a vantagem de falar com a(s) pessoas(s) no seu *setting natural* ao mesmo tempo que me garantia alguma segurança no facto de comparecerem à entrevista. Por outro lado, revelou ter alguns inconvenientes nomeadamente relutância em falar em determinados temas como a falta de qualificação dos/das empregados/as ou receio que clientes que eventualmente ouvissem a conversa. Entrevistar no local de trabalho foi também sinónimo de interrupções repetidas que acabaram por ser vantajosas na medida em que pausar o discurso permitia reflectir sobre o assunto e fazer reformulações.

A duração média das entrevistas foi de 52 minutos, variando entre os 24 (a mais curta) e os 82 minutos (a mais longa), sendo que as dos homens, em média, foram mais longas. Tendo em conta entrevistas em que apenas esteve presente um elemento, a média das entrevistas realizadas com homens é de 56 minutos por contraste com os 38 minutos que demoraram em média as realizadas com as mulheres. Em entrevistas realizadas na presença de dois elementos a média é de 53 minutos.

Outras considerações sobre o trabalho de campo

As definições de empreendedorismo de necessidade e de oportunidade inicialmente propostas verificaram-se rígidas no terreno para abarcar as situações dado que verifiquei que o surgimento da ideia não é um momento claro na mente dos indivíduos. No terreno coube então reformular a proposta teórica que confrontada com o

trabalho empírico resultou na distinção das pessoas em dois pólos ou grupos: pessoas que recorrem ao empreendedorismo por uma questão de mera subsistência (empreendedorismo de necessidade) e pessoas que assumem o risco de enveredar por essa opção (empreendedorismo de oportunidade). Entramos assim numa dicotomia subsistência-risco que nos leva para a distinção de necessidade e de oportunidade no empreendedorismo, impulsionada pela situação de desemprego.

De salientar que no espaço de tempo em que foram realizadas as entrevistas ocorreram variadas alterações, a nível nacional e internacional, que nas entrevistas surgiram como inevitáveis:

- A acentuação da crise económica: Portugal vivencia uma série de problemas económicos e financeiros que se vão corporizando em problemas sociais. Esta preocupação atravessa as entrevistas na medida em que não era expectável, aos olhos dos/as promotores/as, uma tal crise. Alguns dos testemunhos referem que a conjuntura acaba por ser favorável ao desenvolvimento da actividade e outros há que referem que “a crise” é a desculpa, por exemplo, para não pagar dívidas.
- O despoletar da crise política em Portugal: para além de uma crise económica há muito se arrastada, o *boom* da crise política trouxe desassossegos aos/às promotores/as que têm de lidar cada vez mais com a insegurança e a incerteza. Esta conjuntura coloca em causa a sustentabilidade do negócio, como parte dos discursos referem. A este período segue-se também a entrada do FMI (Fundo Monetário Internacional) que dificulta os empréstimos, diminui o poder de compra dos/as clientes e também aumenta a aversão ao risco e ao investimento.
- Alterações nos apoios à criação do emprego: as entrevistas foram feitas a indivíduos abrangidos por programas de apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego que terminaram em Dezembro passado. Entraram em vigor novas portarias que foram apresentadas nas várias sessões de esclarecimento.

Por último, as empresas entrevistadas podem dizer-se recentes, dado que tinham, no máximo três anos de existência e no mínimo sete meses; 5 empresas tinham menos de um ano; 13 entre um a dois anos; 4 empresas tinham dois a três anos; 2 com mais de três anos. Todas elas se encontravam em actividade e em fase de acompanhamento. A maioria das empresas fica em Coimbra sendo que uma localiza-se em Taveiro, outra em

São Martinho do Bispo e duas em Chão do Bispo. Pode ainda referir-se que em 5 casos a actividade é desenvolvida na residência pessoal ou em casa de pessoas familiares.

Quanto ao sector de actividade: 5 dessas empresas desenvolvem actividade na restauração e café, 4 em contabilidade e consultadoria, 2 em design, 2 na área da construção e 2 em bricolage. Das restantes são empresas no sector de produção de aparelhos de visão, de montagem de aparelhos de climatização, de mediação imobiliária, de prestação de serviços de tradução, e venda: de material ortopédico, de material pedagógico, de produtos de cabeleireiro, de vestuário e ainda venda ambulante. Em termos médios, cada indivíduo contribui para a criação de um posto de trabalho, para além do seu. No entanto, o comum é criarem apenas o seu próprio posto.

Relativamente ao nível da escolaridade (tenha-se em consideração 28 pessoas presentes nas entrevistas), 18 indivíduos entrevistados possuem ensino superior completo, 4 têm escolaridade ao nível do ensino básico (9 anos de escolaridade), 4 possuem ensino secundário (12 anos de escolaridade) e ainda se registaram 2 casos com frequência universitária. Daqueles 18 casos, um promotor tem uma pós graduação; um tem um mestrado; um tem duas licenciaturas e uma promotora tem duas licenciaturas.

As áreas de formação das pessoas com ensino superior completo são em: arquitectura (2 pessoas), contabilidade (3 pessoas), design (3 pessoas) economia/gestão (4 pessoas), engenharia (4 pessoas) e línguas (2 pessoas). Quanto à idade das 28 pessoas entrevistadas (o que não corresponde ao total de sócios/as da empresa) a média é de 40 anos, com idades compreendidas entre os 28 e os 55 anos.

Antes de partir para a discussão, cabe ainda dizer que os resultados incidem nas entrevistas e nas interrogações teóricas suscitadas. Serão utilizados nomes fictícios previamente estabelecidos e/ou referência ao caso que corresponde ao número da entrevista. As entrevistas estão numeradas segundo a ordem de realização. Foram entrevistados 24 casos, em 25 entrevistas e num total de 28 indivíduos. Para efeitos de análise considerar-se-á uma amostra de 24 casos. As variáveis a ter em consideração são: a natureza do empreendimento, a categoria sexual de quem empreende e a escolaridade.

PARTE III – ANÁLISE DOS RESULTADOS

4 - Apresentação e discussão dos resultados

Nas entrevistas verificou-se que o momento do surgimento da ideia não é definido na mente dos indivíduos, pelo que o critério previamente estabelecido para a distinção de empreendedores/as de necessidade e de oportunidade verificou-se rígido em abarcar a diversidade de situações. Mesmo nos casos que afirmaram a ambição de um dia vir a ter a própria empresa, anterior à situação de desemprego, a dificuldade de encontrar trabalho por conta de outrem foi o *empurrão* que encorajou a criação do próprio emprego sem o qual, possivelmente, ainda não teriam avançado. Januário refere que a opção de deixar a estabilidade em prol de algo próprio não se colocava:

“Confesso que daí, talvez aquele passo, o tal passo, que fosse um bocado difícil porque quando nós estamos numa empresa de grande renome mundial, estável, com um cargo muito bom, e posso dizer que era um cargo muito bom, profissionalmente a até economicamente, estava muito bem. Quando estamos com esse tipo de situação não me estava a ver à frente de uma empresa, nem nunca foi uma coisa que dissesse “sim”. Entusiasma-me muito? Não! Hoje sinto-me entusiasmado pelo facto de ter feito e tenho pena de se calhar não ter feito há dez anos. Mas na altura não me passava pela cabeça, nunca me passou, nunca tive essa ambição”. Januário, empresa de climatização.

Ruben e Juvenal referem que ter o próprio negócio foi algo que nunca se lhes tinha ocorrido. Porém, em vários momentos da conversa identificaram elementos que evidenciam um germinar da ideia, como formas de trabalho com as quais discordam ou produtos com os quais não se identificavam. Desenvolvem, actualmente, a actividade tendo em consideração o que encaravam como errado na actividade anterior.

Por oposição, Cláudia, aquando a visita do CE, referiu que sempre gostaria de ter tido uma actividade deste tipo mas evidenciou que factores como a baixa escolaridade, a idade, avançada para as necessidades do mercado, e a família reduziram o leque de escolhas na procura de emprego. Assim, não só um negócio próprio como um negócio naquela área permitiu-lhe contornar as dificuldades, evidenciando que o empreendedorismo não se tratou de uma opção mas de uma imposição:

“Eu estava mais inclinada para tipo café (...). Restauração com mesas e isso estava fora de questão. Tinha uma ideia de, pronto... Take-away já é diferente, foi o que eu pensei que seria melhor, já não é aquele horário que exige a pessoa estar ali sentada, por exemplo. Como tinha três filhos pequeninos é complicado... A gente fecha às dez horas mas depois prolonga-se até às onze. A gente não pode mandar os clientes embora! Um take-away é um bocadinho diferente, a gente chega àquela hora e como tenho três filhos não posso estar a pensar em poder estar até às onze, onze e meia, não é, como às vezes os restaurantes estão. Então um take-away é um bocadinho diferente a gente encerra às nove e meia, mais tardar dez horas estamos já prontas para sair”. Cláudia, venda de refeições take-away.

Pode dizer-se que a necessidade é o ponto comum aos indivíduos entrevistados. Contudo, é possível distinguir oportunidade de necessidade tendo em conta a componente de risco associada (empreendedorismo de oportunidade), díspar de uma mera questão de subsistência financeira ou devido à falta de (melhores) alternativas no mercado de trabalho (empreendedorismo de necessidade). Assim, tendo em conta a distinção de empreendedorismo ocorrido por uma questão de subsistência ou por uma propensão ao risco foram classificados, respectivamente, 11 e 13 casos.

Na análise teve-se em consideração indivíduos que completaram o ensino superior e indivíduos que não atingiram esse nível de escolaridade. No primeiro caso não se discrimina o grau completado, o número de cursos ou de pós graduações. No segundo incluem-se indivíduos cuja escolaridade varia entre os 5 anos e a frequência do ensino superior (mas que não completaram o nível). São 14 os indivíduos que completaram o ensino superior e 10 não atingiram esse nível. Adiante, serão considerados casos com “ensino superior” e “sem ensino superior”.

Relativamente ao sexo, em empresas em que há apenas um elemento promotor falamos em homem ou em mulher. Nas 10 empresas com mais do que um indivíduo, e no máximo 4, há elementos de ambos os sexos ou apenas com homens. Não constam situações com duas ou mais mulheres. Assim, de forma a não negligenciar estes casos nem a tomar posições face à categoria sexual, na análise que se segue ter-se-á em consideração as seguintes situações: empresas lideradas apenas por mulheres (7 casos), empresas lideradas por homens (7 casos) e empresas com dois ou mais elementos (10 casos). Nestes casos nem todos os elementos são promotores/as apoiados/as.

Tabela 4 – Caracterização dos casos entrevistados

Empreendedorismo	Escolaridade			Sexo			
	Ensino Superior	S/ Ensino Superior	Total	Homem	Mulher	Misto	Total
Necessidade	5	6	11	2	5	4	11
Oportunidade	9	4	13	5	2	6	13
Total	14	10	24	7	7	10	24

Outros dados relativos às pessoas entrevistadas podem ser consultados no Anexo I. Por agora interessa reter estes elementos, sintetizados na tabela. Conhecidas estas características, podemos avançar para a apresentação e discussão dos principais resultados obtidos.

4.1 - O desemprego: a rampa de lançamento para a criação do próprio emprego

Em termos genéricos, estamos perante pessoas com uma larga experiência profissional em que o desemprego era uma realidade praticamente desconhecida ou quando existiu foi de rápida resolução. Foi posterior a uma situação de desemprego indesejada que os indivíduos criaram a sua própria empresa.

Os resultados mostram que o desemprego conduz a duas interpretações distintas, que acabam por estar interligadas. Uma delas é suscitada por Hespanha (2007) que refere o desemprego como uma condição não desejável nomeadamente por o emprego ser um elemento de identidade pessoal e de integração social. A outra é suscitada por Thurik, Carree, Stel, e Audrestsch, (2008) que afirmam o desemprego como a motivação para o ingresso numa actividade empreendedora e fazer face àquela situação.

Num primeiro momento, apesar desta realidade ser percebida de uma forma negativa e de não ser uma situação que os indivíduos almejem perpetuar, o desemprego é um *desanuiar* dos constrangimentos do mercado de trabalho:

“Eu pronto, eu estava a contar e uma pessoa fica sempre um bocado desarmada! Ainda por cima tendo família é sempre mais complicado. Eu... eu acho que foi mais no próprio dia que soube que ficava desempregada que foi o choque maior. Depois, pronto, uma pessoa vai-se mentalizando e como eu também já tinha dito no outro dia¹⁰ a situação também de trabalho era complicada... era complicada, quer dizer, era muito stressante. Eram muitas horas de trabalho, também não se ganhava nada a mais por isso, uma pessoa também sentia um bocadinho de exploração. Por isso depois chega a uma altura, e uma pessoa até sente um bocado de alívio! Pronto, tendo sempre a parte desagradável de não ter nada que fazer e não saber o que fazer e o que é que será o futuro. Mas... [risos] depois foi um bocado pensar o que é que se pode fazer e como é que se pode dar a volta”. Tânia, empresa de construção.

A insatisfação das pessoas no mercado de trabalho é visivelmente maior em pessoas com o ensino superior e com menos de 40 anos. No caso de Patrício e Amílcar essa insatisfação é assunto central na entrevista, referindo expressões como “assédio moral” e “selva”, falando na falta de reconhecimento pelo empenho numa área extremamente competitiva. Também Ruben partilha desta opinião, não tanto pela insatisfação na condição laboral anterior mas mais pela oferta do mercado:

“Eu era quadro superior numa empresa. Essa empresa crescia muito e chamou à atenção de um grupo económico grande que chegou lá e comprou. E depois fizeram[-me] a seguinte questão: “dos nossos directores nenhum ganha tanto como o senhor ganha. Ou o senhor baixa o seu salário ou então nós vamos ter que o mandar embora”. E eu, claro que não desço de há tantos anos e a ganhar experiência para depois começar a ganhar menos. E então disse-lhes que pronto, que tinham que me mandar embora. E depois o que... o que cheguei à conclusão é que tinha formação a mais, experiência a

¹⁰ Aquando a visita do CE às instalações da empresa que acompanhei.

mais, para aquilo que o mercado de trabalho estava na altura a contratar pessoas... para ganhar nem um terço daquilo que eu ganhava! E eu achei que tanto investimento em tempo e em formação não fazia sentido agora, pronto, estar a desperdiçar e começar a ganhar muito menos daquilo que eu ganhava. E então surgiu a hipótese de criar a minha própria empresa”. Ruben, produção de software de visão por computador.

Naia (2009) refere precisamente que a insatisfação com a situação actual constitui a motivação para ingressar numa actividade empreendedora. Os resultados mostram que essa insatisfação, com o mercado de trabalho/entidade patronal, não constituíram factor motivacional pois não obstante a essa insatisfação, a primeira opção que ocorre a estes indivíduos é procurar, novamente, emprego por conta de outrem.

“Como lhe digo, eu ao início já estava a pensar, se não conseguisse fazer nada, arranjar um emprego em lado algum, não é? Também ainda cheguei a mandar alguns currículos, a ideia era pronto, tentar arranjar trabalhos, angariar trabalhos, por conta própria, fazer projectos e iria continuar a mandar currículos para empresas. À partida seria... o mais óbvio se calhar nesta altura era ou estar a trabalhar nalgum lado e estar a fazer alguns trabalhos por conta própria”. Tânia, empresa de construção.

Pelo contrário, a situação de desemprego e a dificuldade de encontrar trabalho por conta de outrem revelam a dificuldade de reingressar no mercado de trabalho. Assim, o factor motivacional preponderante para a criação do próprio emprego reside na dificuldade de encontrar emprego:

“Inicialmente não tinha esta ideia, nem me passava pela cabeça sequer ter o meu próprio negócio. A minha ideia era realmente entrar na mesma área que eu estava e tentar arranjar emprego. Como começou a ser difícil, como estamos nos dias de hoje, comecei a pensar que ia estar assim muito tempo. Eu ia estar um ano e meio no desemprego, provavelmente. E comecei a pensar que não ia aguentar um ano e meio à procura. Enviava imensos currículos e pronto, e não me chamavam para nada, absolutamente. E depois comecei a pensar que se calhar a hipótese era abrir algo dentro deste género...”. Isabel, venda de material ortopédico.

Até a este ponto já foram apresentadas informações suficientes que permitam explicar a hipótese 4, onde se supôs que o desemprego impulsiona a operacionalização de uma ideia há muito pensada. Em primeiro, e como vimos atrás, o surgimento da ideia de negócio não é um momento definido na mente dos sujeitos ou mesmo se a tinham almejavam realizá-la noutras circunstâncias. Por outro lado, não é o desejo de concretização de um projecto mas sim a dificuldade de ingressar no mercado de trabalho que impulsiona o empreendedorismo. Quando as pessoas se vêem na situação de desemprego a primeira opção é procurar emprego por conta de outrem e não de imediato pensar em criar algo próprio e dado o insucesso na procura a criação do próprio emprego é a alternativa. Assim, o desemprego não é a causa directa que impulsiona empreendimentos.

Foram entrevistados dois casos que em que o empreendedorismo correspondeu ao primeiro emprego dos elementos que compõem a empresa. São casos de jovens com pouca ou nenhuma experiência profissional: num caso, os elementos frequentaram estágios profissionais e realizaram um prévio trabalho em regime de recibos verdes. Noutro não há qualquer tipo de experiência. Estas duas empresas têm uma posição idêntica: são empresas de design criadas há um ano e a falta de conhecimentos em gestão dificultou a consolidação da empresa. Ambas têm a pretensão de solidificar o projecto e fazer dele o seu projecto de vida. O excerto que se segue ilustra os dois casos:

“É um grande risco e há tanta coisa que pode correr mal e tanta pressão e tanta... tantas dificuldades que passámos, que se uma pessoa não tiver a certeza que é mesmo isto que quer fazer da vida... se pensar “ah, pode ser que dê” ou “vamos ver se isto resulta”. Eu acho que assim não vai resultar. Ou seja, se uma pessoa não tiver cem por cento de certeza que é isto que quer, se não tiver força de vontade e achar “pronto vou passar por um monte de dificuldades mas é mesmo isto que eu quero”, então não vale a pena. Portanto, acho que o essencial é a pessoa ter certeza de que é isto que quer fazer da vida, porque se não, não vale a pena”. Mara e Arnaldo, empresa de design.

Este discurso destaca-se na medida em que noutros casos, nomeadamente em empreendedorismo de necessidade, a visão dos/as promotores/as é oposta:

“Para mim chega, para mim chega. O meu negócio como está, sou sincero não vale a pena estar a dizer que está... porque está mau! Isto a gente sabe que... e nunca é demais. Mas para mim, para o meu ordenado e para o da minha mulher, que somos dois sócios trabalhadores, não é preciso mais do que isto. Não é preciso, [não], chega! Não quer dizer que não seja preciso, mas não... a gente, o homem é mesmo assim, nunca está satisfeito! Quer sempre mais, mas...”. Cristiano, venda de materiais de bricolage.

Estes casos de empreendedorismo jovem são isolados, face à amostra, mas incitam a ideia de potencial pelo desejo e ambição de querer agarrar a oportunidade para implementar um negócio e fazer dele o projecto de vida. Contudo, não é de descurar lacunas que estes jovens apresentam. Tanto num caso como noutro, referem que as principais dificuldades não foram tanto ao nível do saber-fazer, mas sim ao nível do processo da criação da empresa. A inexperiência e a falta de formação em gestão de uma empresa acabaram por surpreender Madalena, como por exemplo com o desconhecimento do pagamento do IVA (Imposto sobre o Valor Acrescentado):

“São pequenos pormenores que uma pessoa não está preparada para isso. Sabe que existe mas depois na prática, depois não sabe como é que as coisas funcionam. Vai-se descobrindo e isso é uma das dificuldades que nos surgiu entretanto e pensamos “pois, tudo bem que o IVA, ok, mas...”. Temos que ter esse x montante a mais para podermos pagar o equipamento. Isso foi umas das coisas que nos apanhou um pouco de surpresa, não sabíamos lidar com... com essas burocracias todas”. Madalena, empresa de design.

Há ainda empresas resultantes do cruzamento de pessoas que não estão em situação de elegibilidade aos programas (mas que têm uma ideia de negócio e/ou experiência) com pessoas que (não tendo esses atributos) têm acesso ao financiamento. Este tipo de empresas alia diversos saberes, experiências e interesses:

“Há um lado racional em todas estas questões que tem a haver, enfim, com os planos e com os objectivos que cada um de nós tem. E há um lado meramente circunstancial de azar, digamos assim, de sortilégio, que tem a ver com a apresentação das pessoas de múltiplas maneiras. Se a memória não me traiço, eu fui apresentado a essas pessoas pelo fornecedor de sistemas de informação do doutor *Cristóvão Cabral*. Depois os dois conversámos e achamos interessante, etc, etc; a *Carolina*, por coincidência, portanto, é natural da terra de nascimento do doutor *Cristóvão Cabral* e tinha-se licenciado entretanto, portanto... tinha trabalhado episodicamente numa empresa local [e] queria vir para Coimbra; entretanto também conhecemos, portanto... acho que até na noite, acho que foi o doutor *Cristóvão Cabral* que conheceu na noite o doutor *Leonel Andrade*. E foi esse conjunto, no fundo, meu e do doutor *Cristóvão Cabral*, portanto, de intenção estratégica reunida com circunstancialismo, está a ver, que é fruto do acaso [e] fez com que esta empresa nascesse”. Leandro, empresa de consultadoria.

Esta agregação pode ser denominada de “redes de inovação” (Oliveira, 2008) criadas com base não na partilha de comportamentos mas na divergência de saberes e de experiências. Estes “colectivos híbridos”, como lhe chama a autora, podem ter contributos positivos para a actividade, comparativamente aos casos que não tendo experiência se lançam na criação de uma empresa.

Neste tópico foi apresentado o modo como o desemprego funcionou de impulso ao empreendedorismo. Deste modo, foram também apresentadas as principais características dos casos analisados. Em seguida, avancemos para a percepção que os indivíduos têm face aos apoios institucionais.

4.2 - Os apoios institucionais como a alavanca para o negócio

O CE é, quase que de imediato, a instituição a que os indivíduos recorrem para criar o seu próprio emprego. Apesar de não se verificar um recurso a outras instituições este resultado terá de ser tomado em consideração pois a amostra corresponde a promotores/as apoiados/as pelo CE. Apenas 2 pessoas recorreram a outras instituições. Foi através da ANJE, que Ruben se dirigiu ao CE e ao IPN para dar seguimento à criação da empresa. Hélder recorreu à Associação Empresarial de Cantanhede (AEC) aconselhado por alguém que aí trabalha. Para além de informação, procurou formação que não pôde frequentar devido à insuficiência de inscrições. Outros 7 casos afirmam conhecer outras instituições, porém não recorreram pelo facto de saber, de antemão, que tais apoios não se adequavam à sua situação:

“É assim, eu fiz alguma pesquisa sobre o que é que... que apoios é que existiam e quais é que eram as condições que davam. Mas contactar, depois só contactei mesmo o IEFP porque acabei por chegar à conclusão que seria quem me dava melhores apoios para conseguirmos lançar a empresa. Eu assim de cabeça não me lembro, mas andei a ver algumas coisas de *microcréditos*, tive também a ver do IAPMEI mas isso já é para instituições que já estão criadas, dão apoios para, para adquirir novos equipamentos... eu penso que vi assim mais algumas coisas mas realmente o que estava mais dentro das necessidades que nós tínhamos era mesmo, na altura, era o subsídio do centro de emprego”. Madalena, empresa de design.

Ao nível do apoio do CE pode falar-se em duas formas de apoio: apoio financeiro e apoio técnico. Quanto ao financiamento, os resultados permitem ir ao encontro da hipótese 3: os apoios institucionais têm particular relevância no processo pelo apoio financeiro que representam. Permitem também concordar com Naia (2009): os sujeitos valorizam o capital financeiro pois ele constitui uma dimensão de viabilidade do projecto no mercado. Em algumas situações o negócio não estava dependente dos apoios financeiros institucionais, antes consistiu uma tentativa em mobilizar todos os recursos disponíveis: “*todos os apoios que fossem possíveis canalizar para a criação da empresa eu tentei obtê-los*” (Ruben).

Estas constatações remetem, em parte, para o que a Quaternaire Portugal (2006) chama de *peso morto*: indivíduos que se tornam elegíveis aos programas para adquirir financiamento sem que tal seja necessário para a prossecução do negócio. Ou seja, em algumas situações verificou-se que não havia uma dependência face aos apoios para avançar com o projecto. O financiamento institucional é encarado como uma forma de rentabilizar recursos e em última análise de potenciar a o desenvolvimento da actividade. Para algumas opiniões residuais, o apoio financeiro não consistiu um apoio mas sim um direito:

“Eu nunca entendi aquilo como um apoio porque aquilo no fundo foi um subsídio, ou foi um pagamento integral dos subsídios que estavam em... que teria direito até ao final do período em que estava, em que tinha sido aprovado. Portanto, se foi ao encontro às necessidades que nós tivemos para arrancar com o negócio, não. Muito longe disso, mas é sempre um apoio. É sempre um apoio (...) nem achei pouco nem achei muito, ok, era aquilo que eu tinha direito. Vou dar início a uma actividade nova, tenho direito a isto então vou ter o usufruto dessa parte”. Nelson, mediação imobiliária.

Contudo, relativamente ao apoio financeiro pode falar-se numa satisfação generalizada: sem o financiamento não teria sido possível avançar com a ideia ou mesmo se fosse não teria sido nas condições em que foram. Indubitavelmente, o financiamento potencia as actividades. Dos 24 casos, 5 referem que o montante recebido foi insuficiente. Mesmo nessa situação as críticas apontadas pelos sujeitos não são intensas:

“Portanto, mesmo esse apoio foi insuficiente para aquilo que pretendia.

Eh, não, eu não me queixo disso, os apoios que o centro de emprego me conseguiu dar e eu aceitei, e na altura sempre disse toda a ajuda é bem-vinda. É óbvio que quanto mais, melhor. Mas atendendo à situação e como isto não é nada de... não é nenhum negócio de inovação, não é, uma coisa, não vai criar nenhum bem para exportação, não é? Apenas é mais um... um café que se está a criar em Coimbra... O único apoio que me deram foi aquele que na realidade era possível, pronto, e eu aceitei-o de boa vontade, não é?”. Hélder, café-pastelaria.

Ainda que o financiamento seja percebido como uma ajuda bem-vinda, e mesmo quando o montante é suficiente para o negócio, é necessária a existência de capitais próprios para executar o investimento antes da atribuição dos fundos institucionais. Independentemente de o apoio financeiro ter sido adequado, 7 pessoas referem que incorreram num crédito bancário. Esta é uma alternativa vista como um recurso caso não tivesse acesso ou direito aos apoios institucionais: 8 pessoas disseram que não iriam à avante e 15 disseram que iriam de qualquer modo, recorrendo empréstimo bancário (5 pessoas), tendo a empresa em casa ou com menos condições, nomeadamente em relação aos equipamentos (4 pessoas).

Porém verificou-se uma espécie de intolerância face ao apoio técnico recebido, comparativamente ao apoio financeiro. Este pode ser um indicador causa-efeito de uma descredibilização do Estado e das suas instituições. Apenas 7 pessoas referiram a inadequação do apoio técnico, o que, por si, não é um número significativo. Porém, o seu discurso é intenso no que toca à insatisfação e a críticas negativas. Pode então dizer-se que não há muitas pessoas insatisfeitas com o apoio técnico mas, quando existe, as críticas são acentuadas. Os exemplos que se seguem procuram ilustrar o que se disse.

“O apoio e os esclarecimentos que nos são dados para apresentarmos um projecto deste género não está... não vai de encontro às necessidades do cidadão normal, comum, que precisa de fazer um projecto e depara-se com uma série de contas que vai ter fazer, muito contabilísticas da área contabilística, não é, da contabilidade. Portanto, não é um cidadão normal que pega num projecto e o entrega sem recorrer à ajuda”. Nelson, mediação imobiliária.

“É assim, a política de apoio... é como eu digo eu tive um bom apoio porque tive um bom subsídio. Isto é, o dinheiro que me foi dado foi bom porque o meu ordenado era bom também. A nível de apoios, é assim... o apoio é mesmo na altura, é quando as pessoas estão desesperadas, a falta de informação, quando uma pessoa tenta fazer uma pergunta... aí sim, deveríamos ter um apoio mais humano. E não, não temos. É a única coisa que eu acho que eles falham e não foi [só] comigo, eu senti essa dificuldade entre todas as pessoas. As pessoas andam ali tipo baratas tontas agora vai para ali, agora vai para... e saem de lá com a mesma ideia com a mesma dúvida e ainda mais desesperadas, a sério”. Alexandra, venda de roupa.

Ainda ao nível do apoio técnico, existem as sessões de esclarecimento semanalmente realizadas por pessoal técnico que lida directamente com estes programas

da criação do próprio emprego. Dos 24 casos, 5 afirmam que não frequentaram essa sessão, ou por desconhecimento da sua existência ou por necessidade de apressar o processo. Pode dizer-se que a opinião/avaliação das pessoas que assistiram é equitativa dado que 7 fazem uma avaliação negativa e 8 fazem uma avaliação positiva. As restantes, quer por desconhecimento da existência de tais sessões quer por recusarem ou ainda por não serem promotores/as apoiados/as não fazem qualquer tipo de avaliação. Por vezes, as sessões constituem um estímulo para o arranque de uma ideia que estava a germinar. Foi após a sessão que Carolina decide prosseguir com o negócio:

“Eu acho, acho que [a sessão de esclarecimento] foi boa porque na altura a pessoa que a fez, no meu ponto de vista, dominava pelo menos se não dominava fiquei com a sensação que dominava o assunto e conseguiu transmitir as vantagens e desvantagens do que havia. Lembro-me de uma frase que ela disse a um dos que estavam a assistir que é: que não era dar dinheiro a ninguém. As pessoas não podem pensar que estão a concorrer a um subsídio porque alguém tem dinheiro para lhes dar, porque não é. É uma ajuda e não é mais do que isso (...) Mas depois da sessão de esclarecimento cheguei à conclusão de que realmente era para avançar”. Carolina, empresa de contabilidade.

Quanto à avaliação negativa da sessão temos o exemplo de Alexandra:

“Para mim não me serviu de nada, fiquei a saber o mesmo. Acredite. Porque depois fala-se em nomes técnicos e uma pessoa quando não sabe, não sabe. É assim, precisamos de ser esclarecidas acho que de uma forma acho que mais clara, se calhar mais prática mais simples com um vocabulário mais acessível. Porque nós ali encontramos pessoas de todas as formações, não é? Porque é mesmo assim. Eu não! Eu não consegui perceber”. Alexandra, venda de roupa.

Apesar desta avaliação não é de descurar que a escolaridade é um factor preponderante pois auxilia à compreensão dos termos e da linguagem. Soraia refere que a facilidade de interpretação, adquirida pelo curso de línguas, foi um recurso fundamental para conseguir mobilizar-se ao longo do processo. Por outro lado, e isto pela frequência das sessões de esclarecimento e por conversas informais com as técnicas, a sessão poderia ser muito mais aproveitada por um prévio “trabalho de casa” por parte dos indivíduos, que vão a esta sessão *à procura de tudo e de nada*:

“Eu acho que foram elucidativas, eu acho que, pelo menos vejo pelas pessoas que lá estavam: fomos todos assim um bocadinho às aranhas. A senhora foi extremamente explícita e explicou tudo e ponham dúvidas... Só que eu acho que é um bocado... nós vamos e não sabemos bem o que é que vamos fazer, não é? Qual é o processo todo... e ela realmente pôs-nos à vontade”. Isabel, venda de material ortopédico.

Os contactos com a instituição ocorrem de forma acentuada no processo de solidificação da empresa e são feitas duas visitas: uma inicial e uma segunda passado um ano. Posteriormente os contactos diminuem de frequência e são feitos maioritariamente por e-mail ou por telefonemas.

De modo a concretizar a avaliação que os indivíduos fazem dos apoios recebidos, tipificou-se a seguinte escala de avaliação: indivíduos muito satisfeitos; indivíduos satisfeitos; indivíduos insatisfeitos e indivíduos muito insatisfeitos.

No primeiro grupo, os apoios são percebidos de extrema importância, sem os quais não teria sido possível criar o seu emprego. Pode até falar-se numa certa divinização dos apoios por parte das pessoas:

“E como é que você avalia a forma como foi apoiada, ao longo deste tempo?”

Muito boa! Fartei-me de chorar de alegria! Nunca tive nada de bom a não ser isto [risos intensos]. Foi, foi, foi uma coisa... e eu não tenho palavras para descrever foi uma sensação única que... eu nunca tinha tido nada, não é? Parece que foi Deus, não sei, agarrei-me a ela [à técnica] a chorar e disse “realmente Deus existe mesmo!” porque é daquelas sensações quando a gente sente assim... pronto, em baixo. Foi muito bom”. Cláudia, venda de refeições take-away.

Ao falar sobre os apoios recebidos, Cláudia chega mesmo a emocionar-se por instantes. Refere ainda a questão da idade, da baixa escolaridade e “*os três filhos pequeninos*” como factores que dificultariam a sua reinserção no mercado de trabalho, pelo que o apoio foi a melhor coisa que lhe aconteceu na vida. Cristiano considera as visitas à empresa, no momento de abertura, algo “*que não é para todos*” estando implícito um certo deslumbramento com os apoios prestados: “*aliás, ela [a técnica] chegou aqui a vir, combinou comigo veio aqui um dia, pronto, a ver, falarmos, nem toda a gente*”. É notório no discurso de Cristiano uma espécie de respeito e distanciamento que tem face ao pessoal técnico referindo como heróico o acto da senhora que ousou pedir um esclarecimento na sessão de esclarecimento:

“Pronto, em termos técnicos eu lembro-me que numa sessão que lá fui houve uma senhora que lá estava que disse... disse a uma, à senhora que lá estava a fazer o coiso [a sessão]: “ò minha senhora, aguente aí um bocadinho, agora fale em português para a gente entender!”. Pronto, é uma maneira, porque ela estava a falar por iniciais e mais isto e mais aquilo, e quer dizer... e a gente estava a olhar. E essa teve a coragem de lhe dizer “fale português para a gente entender o que é que está a explicar! [risos]”. Cristiano, venda de materiais de bricolage.

Isabel menciona a eficiência e rapidez de decisão, referindo o seu caso como inédito pois em quinze dias teve o seu projecto aprovado. “*Tive muita sorte, tive quase tudo de mão beijada*”. Para Cândida não foi só o trabalho e o ingresso no mercado de trabalho que esteve em causa mas também melhorias significativas no seu estado de saúde e, em consequência, no ambiente familiar. Sem o CE diz que não teria condições para avançar. A tabela seguinte apresenta as características dos casos mencionados.

Tabela 5 – Caracterização das pessoas que sobrevalorizam os apoios

Caso nº	Sexo	Empreendedorismo	Escolaridade
2	Misto	Necessidade	11 Anos
3	Mulher	Necessidade	7 Anos
7	Mulher	Necessidade	12 Anos
21	Mulher	Necessidade	Freq. Universitária

No segundo grupo estão presentes pessoas que fazem uma avaliação positiva no sentido em que se não fosse o apoio não teriam a empresa como está. Para estas pessoas o apoio foi importante mas não foi um momento marcante nas suas vidas, do mesmo modo que foi para o grupo anterior. São o tipo de opiniões partilhadas pela maioria das pessoas (13 casos) com discursos que valorizam principalmente o apoio financeiro sem o qual não teriam a empresa no estado em que está:

“Agora olhando para trás, um ano da vossa empresa e todo o processo anterior, não é, para poderem ir avante com a empresa. Como é que avalia todo este apoio?”

É assim... é positivo, sem sombra de dúvida, porque ajuda e muito. Se não fosse o apoio teria que começar muito mais devagar, muito provavelmente. Porque não teria os meios, principalmente financeiros, para poder avançar com uma empresa já mais estruturada, já com melhores condições para prestar os serviços. Tinha que ser uma coisa muito mais caseira, digamos assim. Por isso, sem dúvida positivo. Infelizmente, agora olhando, se calhar não escolhemos a melhor altura mas ninguém advinha essas coisas porque pronto infelizmente a situação não está fácil para ninguém e criar uma empresa no meio desta confusão toda [risos] que está a nível económico e social não é fácil, mesmo”. Madalena, empresa de design.

“Se calhar sem eles [CE] teria sido muito mais difícil. Se calhar teria que fazer aquele investimento, teria que o pagar todo do meu bolso, não é, e assim tive um apoio. Eu acho que para uma pessoa começar, hoje em dia, é muito importante. Principalmente com a situação que cada vez está mais o país, que os bancos para emprestarem alguma coisa...!”. Tina, empresa de contabilidade.

Estamos perante um grupo que não permite grandes distinções ao nível de homem-mulher; necessidade-oportunidade. Trata-se de um grupo onde estão particularmente presentes empresas com mais do que um elemento e com escolaridade ao nível do ensino superior. Uma interpretação pode já aqui ser adiantada, sendo que será posteriormente referenciada. Para empresas com mais do que um elemento, a tendência é os indivíduos suportarem-se mutuamente e os seus recursos intrínsecos, como os conhecimentos que possuem, são mais importantes para o desenvolvimento da actividade. O recurso a apoio fora dos seus acaba por ser residual. Este será um assunto a abordar novamente. De novo, apresenta-se um quadro síntese dos casos:

Tabela 6 - Caracterização das pessoas que avaliam positivamente os apoios

Caso nº	Sexo	Empreendedorismo	Escolaridade
8	Homem	Oportunidade	Freq. Universitária
20	Homem	Oportunidade	Ensino Superior
14	Homem	Necessidade	7 anos
22	Homem	Necessidade	5 anos
10	Misto	Oportunidade	Ensino Superior
15	Misto	Oportunidade	Ensino Superior
17	Misto	Oportunidade	Ensino Superior
4	Misto	Necessidade	Ensino Superior
11	Misto	Necessidade	Ensino Superior
13	Misto	Necessidade	Ensino Superior
23	Mulher	Oportunidade	Ensino Superior
16	Mulher	Necessidade	Ensino Superior
18	Mulher	Necessidade	Ensino Superior

O terceiro grupo refere-se a pessoas cuja valorização dos apoios é negativa pelo facto de não concordarem com os trâmites normativos, acabando por o apoio institucional reflectir essas incongruências. São casos de empreendedorismo de oportunidade, com escolaridade ao nível do ensino superior e com alguns recursos, ao nível de conhecimentos bem como de capitais, para lidar com a situação. Foram esses aspectos que facilitaram o processo, e não tanto o apoio do CE:

“Eu já conhecia o IPN até porque tenho, o meu irmão trabalha aí, numa outra empresa, mas conhecia o conceito do IPN. E depois fui à feira [de emprego]. Falei com a ANJE, com a associação dos jovens empresários, marquei uma reunião com eles, estive lá, eles explicaram-me quais eram os apoios que eu poderia candidatar[-me] mas que a partir de aí eles não poderiam ajudar mais porque teria que ser directamente o instituto de emprego. E então fui directamente ao instituto de emprego e pronto, iniciei o processo. Depois todos os aspectos burocráticos, fiz tudo sozinho, até por uma questão dos *timings*, que com a ajuda demoraria muito tempo. E eu fiz tudo, fiz tudo mais rápido. E estou aqui a falar do IPN, porque o IPN tinha essa facilidade. Se eu apresentasse... e lá está, também era à mesma um plano de negócio, estipular o que é que era a empresa, explicar tudo bem explicado, tudo bem estipulado eles depois analisariam, veriam se era uma empresa com potencial”. Ruben, produção de software de visão por computador.

Tabela 7 - Caracterização das pessoas que avaliam negativamente os apoios

Caso nº	Sexo	Empreendedorismo	Escolaridade
1	Homem	Oportunidade	Ensino Superior
5	Misto	Oportunidade	Ensino Superior
19	Misto	Oportunidade	Ensino Superior

No último grupo estão presentes 4 pessoas que avaliam muito negativamente o apoio recebido, principalmente ao nível do apoio técnico. À semelhança do grupo anterior, todas as pessoas empreenderam por oportunidade. Hélder exemplifica o tipo de discursos nesta situação:

“Nessa parte o centro de emprego pouco ou nada fez. Até posso dizer que não fez nada. Toda, toda a parte de, aliás, todos os problemas que eu tive na Câmara, tudo, tudo, tive que me desenvencilhar sozinho, o centro de emprego nunca fez nada. A única coisa que fez foi, aliás tentar nesse aspecto não ajuda... eu não tive nada pelo menos. Não sei se as outras pessoas poderão ter ajuda, mas eu não tive absolutamente ajuda nenhuma. Nem... nem, aliás até houve uma situação que eu até procurei, pronto naquela altura até tinha algum tempo disponível se havia algum curso, pronto, ligado à área de gestão, de gestão hoteleira, se havia alguma coisa, acabaram por não me dizer nada. Nesse aspecto acho que não, acho que funciona mal, pelo menos na altura em que eu tive lá achei que funcionava mal, posso ter tido azar”. Hélder, café-pastelaria.

Mais uma vez, na tabela seguinte estão expressas as características deste grupo.

Tabela 8 - Caracterização das pessoas que subvalorizam os apoios

Caso n°	Sexo	Empreendedorismo	Escolaridade
6	Homem	Oportunidade	12 anos
24	Homem	Oportunidade	12 anos
9	Misto	Oportunidade	Ensino Superior
12	Mulher	Oportunidade	9 anos

Assim, pode afirmar-se que há mais pessoas satisfeitas do que insatisfeitas com os apoios institucionais que receberam. Conclui-se também que a natureza do empreendimento está relacionada com a satisfação: empreendedores/as de necessidade tendem a valorizar mais os apoios. As pessoas valorizam mais o apoio financeiro do que técnico, sendo que para alguns o negócio não estava dependente do financiamento auferido e para outros esse financiamento não consistiu propriamente um apoio, mas sim um direito que teriam de qualquer forma.

Pode então concluir-se que os apoios institucionais não constituem um estímulo a quem pretende empreender pela identificação de uma oportunidade pois estas pessoas não fazem depender negócio dos apoios. Estes constituem uma forma de desenvolver, pelo capital inicial, a actividade. Os apoios institucionais constituem um estímulo para empreendedores/as de necessidade na medida que representam uma diminuição dos custos associados à criação da empresa, como Thurik *et al.* (2008) referem.

Os apoios olhados pelos indivíduos - algumas sugestões

As pessoas entrevistadas referem aspectos que podem ser, na sua percepção, melhorados ao nível das políticas ou das práticas institucionais. Esta tomada de posição revela uma maior ou menor capacidade crítica face a si e face a outros casos semelhantes ao seu. Verificou-se que empreendedores/as de oportunidade têm uma posição mais crítica face aos apoios.

Pode dizer-se que, em média, cada uma das pessoas indicou cerca de 3 considerações sendo que o mais comum é haver pessoas que indicam 1 consideração. Essas sugestões são de diversas naturezas e acabam por ser, quase que inevitavelmente, associadas às dificuldades pelas quais passaram. Assim, os indivíduos nas considerações que apontam acabam por se centrar no seu caso particular e na sua experiência na actividade empreendedora:

“No meu caso acho que correu tudo lindamente não houve nada que eu estivesse à espera que não tivesse sido cumprido. Pela minha experiência o serviço funcionou muito bem e não há nada a mudar. Se calhar podiam ser um bocadinho mais céleres mas eu percebo que haja um volume de trabalho grande e na altura haviam uma ou duas técnicas a dar seguimento às coisas e portanto acredito que seja difícil, não é, fazer uma avaliação dos projectos com tão pouca gente disponível”. Soraia, empresa de tradução.

As sugestões apontadas estão associadas às dificuldades mas também acabam por reflectir os recursos que os indivíduos possuem ou, que pelo contrário, reflectem lacunas. As considerações serão seguidamente apresentadas das que foram mais vezes mencionadas para as que foram referidas menos vezes.

O aspecto mais relevante é ao nível do acompanhamento: 10 pessoas referem a desorientação sentida ao longo do processo. Este aspecto acaba por se reflectir em encargos associados à falta de acompanhamento do CE, tendo que contratar alguém competente na área para elaborar o projecto ou para ajudar ao longo do processo. É também referida a questão da linguagem utilizada não ser propriamente acessível, devendo de existir mais apoio ao nível da consultadoria.

A fase de elaboração do projecto é essencial para dar o seguimento ao processo e 15 pessoas afirmam terem contratado alguém para tal. Isto quer por desconhecimento, quer por insegurança em fazer algo que nunca tinham feito, não obstante terem formação na área (da economia, da gestão ou da contabilidade). Já Januário apesar de não ter formação na área elaborou o plano de negócios sozinho, como explica:

“Então recorremos, pronto, falámos com várias pessoas, perguntámos opiniões, perguntámos o que tínhamos a perguntar, algumas coisas... falámos com a doutora Belmonte para saber se podia ser se não podia ser. Naturalmente que ela nos esclareceu, pronto a função dela não é essa de fazer de nos elaborar o plano. Agora a verdade é que nos foi dito que tínhamos que recorrer a pessoas de fora a economistas, a pessoas que tivessem preparadas para o fazer. Claro que isto por vezes é assim, para nós isso até nos metia medo isso porque? Íamos ter com uma pessoa pagávamos um balúrdio por folha e às tantas aquilo podia não ser ou não estar bem, não ser aceite e era um risco muito grande. E portanto achamos que não... aí sentimo-nos um bocado desapoitados, confesso. Confesso. Na altura tivemos bastante medo porque não sabíamos se aquilo que iríamos apresentar estaria nas melhores condições de ser aprovado e aí confesso que tive um bocado de receio”. Januário, empresa de climatização.

Cristóvão é licenciado em contabilidade e contratou alguém para lhe fazer o plano. Soraia, a sua esposa, é licenciada em línguas modernas e abriu a empresa antes do seu marido. Diz ter feito o plano de negócio sem recorrer a especialistas pois considera que é uma questão de interpretação:

“Achou que era um processo complicado, o preenchimento dos formulários...?”

Hum, não achei... lá está é o que dizia há pouco, não achei um processo complicado porque... porque sou uma pessoa com conhecimentos de muita coisa e esclarecida em muita coisa e se calhar para uma pessoa... e depois porque lido, noto por exemplo que o meu marido, que é da área das matemáticas, não é, e da... tem alguma dificuldade em interpretar as coisas que para mim não existem, não é, porque estou nessa área, para mim não existe. Portanto para mim as coisas são muito claras. E percebi exactamente o que era pedido. Mas acredito que para pessoas com menos formação ou com formação em outra área e que não domine bem o português, porque infelizmente há muita gente que não domina bem o português, acredito que a interpretação das perguntas não seja assim tão óbvia”. Soraia, empresa de tradução.

Os aspectos seguintes mais nomeados são apoio ao nível de formação e de avaliação do perfil das pessoas que querem criar a sua empresa (com 8 referências cada). É essencialmente ao nível da falta de formação em gestão que as pessoas evidenciam dificuldades. No caso da empresa de Madalena havia alguma experiência, ainda que curta, pela frequência de um estágio profissional e trabalho anterior a recibos verdes. Já na empresa de Mara e Arnaldo não houve qualquer tipo de prática profissional e a experiência do/no empreendedorismo correspondeu ao seu primeiro contacto com o mercado de trabalho. Tanto este caso como o caso 5 referem que as dificuldades não foram tanto ao nível do saber-fazer mas sim em relação ao processo de criação da empresa, que dizem ser exigente e burocrático. Como refere Mara e Arnaldo:

“Tivemos que aprender por nós próprios e cometemos vários erros, como é normal, e tivemos que aprender à força, não houve ninguém a ensinar-nos como gerir uma empresa”. Mara e Arnaldo, empresa de design.

Mesmo nos casos que não passaram por estas dificuldades, e que inclusivamente têm formação na área, referem a importância dos conhecimentos em gestão:

*“No meu caso não foi necessário porque eu tinha formação adequada para isso, mas pessoas da área tecnológica ou das engenharias e isso, que depois para a criação do próprio emprego têm que fazer um plano de negócios com, com as previsões e os *cash-flows* e isso tudo para um ano ou dois de desenvolvimento é... duvido que eles tenham conhecimentos para o fazer. Muito provavelmente têm que pagar a uma empresa externa, não é? E se já que é um apoio, se eles o pudessem fazer era muito mais, mais prático, digo eu. E melhor, não é? Estamos a falar sempre de início de empresa, de criação de uma empresa, e tudo aquilo que se puder ajudar na criação da empresa é muito melhor, não é?”*

É uma ajuda bem-vinda!

E principalmente nos recursos. Porque isso acarreta... e eu na altura até por curiosidade tive a ver quanto a que as empresas estavam a cobrar e isso ainda é um valor...

São valores elevados.

Um bocado grande. Para a criação de uma *start-up* achei que era demasiado elevado, mas pronto. Foi dinheiro que eu poupei. Graças à formação, porque se não também provavelmente teria que...

Recorrer a outros meios.

A outros meios [risos]”. Ruben, produção de software de visão por computador.

A promoção de cursos é um aspecto valorizado e os discursos referem que o CE poderia ser uma instituição relevante prestando apoio nesta área. Apesar da maioria dos casos considerarem que é uma tarefa que deveria ser incumbida ao CE, Carolina problematiza esta questão, colocando em causa se esse deve ser o seu papel:

“Mas acha que cursos de formação na área da gestão...?”

Podia ser... não sei, ou algumas sessões de esclarecimento para quem quer criar a empresa sobre... não sei, não sei exactamente como. Mas é que temos todo o tipo de gente, felizmente, que quer abrir uma empresa se calhar, não é? E depois há muita boa gente que não tem noções de gestão e que gere empresas melhor que ninguém, não é? Até se calhar muito melhor do que gente com formação em gestão. Mas que fosse bem... ou pelo menos que quando se olha para um projecto que está ali pintado de cor-de-rosa mas nós sabemos que aquilo que ali está que é demasiado optimista e que não vai ser assim se calhar tentar demonstrar que o que ali está não é verdade. E que as pessoas não podem estar à espera daquilo. Agora também é verdade: cabe ao centro de emprego fazer isso? Pois, se calhar não. Não sei”. Carolina, empresa de contabilidade.

Também Carolina refere a questão da avaliação do perfil das pessoas dizendo que “*em alguns casos se calhar até era melhor nem abrir a empresa*”. Fala num melhor e maior esmiuçar do projecto de modo a evitar o número de empresas que fecham. Esta questão da avaliação está relacionada com a questão da sustentabilidade, algo que interessa tanto ao Estado como ao próprio indivíduo que cria a empresa:

“E nesse ponto eu acho que realmente pronto as instituições do Estado, nomeadamente o centro de emprego, acho que não lhes ficaria mal ter alguém capaz de poder orientar e poder ajudar as pessoas, nesse aspecto. Se calhar havia mais sucesso e apercebiam-se melhor até se as pessoas têm capacidade, se as pessoas estão bem orientadas, se é isso que elas querem, se é isso que elas precisam, se é isso que elas devem de fazer. Porque... e agora vamos imaginar que eu vou ter com um economista e que me faz um grande plano e o plano chega lá e é aprovado sem qualquer discussão mas eu se calhar não sou a pessoa indicada para gerir aquele plano que estou a propor. E se calhar se esses técnicos bem pagos e que estivessem lá e que fossem capazes de analisar: a pessoa tem competência, a pessoa tem dinâmica, tem conhecimentos da matéria, entende o que é que vai fazer. Se calhar era mais fácil eu dizer assim “vale a pena dar-lhe o subsídio porque ele vai no caminho certo” ou então “não vale a pena é melhor procurares emprego porque para te lançares como empresário não estás no bom caminho” não é? Eu acho que aí há um erro, mas pronto é uma questão de, que a gente não pode mudar e eventualmente são dicas que só ficam de uma forma... para que sejam entendidas como positivas que se calhar valia a pena pensar”. Januário, empresa de climatização.

A questão da burocracia esteve presente nas entrevistas, referida em 6 casos, com particular incidência no discurso de Ruben. A par desta situação, a flexibilização

do processo e prestação de um apoio faseado foi uma consideração apontada. Esta questão está associada, em parte, à dificuldade de previsão por parte dos indivíduos. Uma sugestão apontada, por 6 indivíduos, é que o apoio financeiro deveria de ser faseado, sem pressão de ter de executar o financiamento de imediato, tendo um maior fundo de maneoio.

Outros aspectos referidos são ao nível da existência de pouca informação (4 referências) mais apoio à contratação e celeridade no processo (3 referências) e mais abertura com outras instituições (2 referências). Apenas Júlio refere que gostaria de ter tido mais apoio financeiro, de modo a evitar incorrer num empréstimo bancário. Ainda assim não foca este aspecto de um modo negativo.

Outro assunto que marcou as entrevistas foi a “mentalidade portuguesa” onde o conformismo não deixa lugar a uma “cultura empreendedora”. A este respeito, Soraia diz que as pessoas que querem criar a empresa devem recorrer de imediato aos apoios institucionais e não esperar pelo término do subsídio. Nelson refere a postura dos gestores em Portugal defendendo que as pessoas devem passar por várias tarefas e funções para conhecer os dois lados. A título exemplificativo, Cristóvão refere a conformidade em relação ao subsídio de desemprego:

“É uma coisa que esteve enraizada durante muitos anos na nossa sociedade, foi um desperdício muito considerável, durante muitos anos. As pessoas habituaram-se a pensar desta forma e se calhar também vai demorar muitos anos a que tenham uma ideia diferente. Tomam aquilo como garantido e acabam por recusar determinadas oportunidades, por se acanharem a determinadas iniciativas pessoais que encontram. É uma coisa muito boa mas tem *se não*os muito graves (...). Eu acho que é uma coisa de mentalidade e acho que é uma coisa que vai demorar muitos anos a retirar da cabeça das pessoas”. Cristóvão, empresa de contabilidade.

Como Quatenaire Portugal (2006) menciona, este aspecto constitui um obstáculo ao sucesso das empresas criadas por desempregados/as de longa duração pois diminui substancialmente a retribuição pecuniária e logo as iniciativas contam com menos capital inicial. Hélder refere que as pessoas devem arriscar e avançar com a ideia de negócio. Fernando alerta para a necessidade de ter capital financeiro para a empresa pois este será sempre necessário dado que o financiamento institucional não é imediato.

Já Cândida, e o marido também presente na entrevista, refere a importância das redes de suporte. No seu parecer as dificuldades de conciliar a esfera do trabalho com a familiar dificultam a vida dos indivíduos acabando por não tirar plenamente partido quer de uma quer de outra esfera. Neste sentido diz que as melhorias não devem ser (só) no processo nem nos indivíduos mas que o Estado deveria intervir ao nível de dar

condições a quem quer trabalhar para que possam desempenhar a actividade profissional sem as preocupações familiares. Ainda, Mara e Arnaldo referem que poderá ser útil recorrer a casos concretos de empreendedorismo em que pessoas que passaram pelo processo testemunhassem e expusessem as principais dificuldades que tiveram.

Como conclusão, verifica-se que as considerações que os sujeitos apontam a são em primeira instância ao nível do acompanhamento institucional nomeadamente pela fomentação do acompanhamento técnico e a prestação de cursos e formações na área da gestão. Com menos relevância são apontadas ao perfil e postura das pessoas que pretendem criar a sua empresa. Um aspecto ao qual os indivíduos apontam críticas é ao montante de financiamento auferido. Não há considerações que os indivíduos apontem a si mesmos relativamente a lacunas de conhecimentos ou capacidades pessoais.

Analizados os aspectos que os indivíduos mencionam, vejamos agora as características das pessoas que menos apontaram considerações (0 ou 1) e as que mais apontaram críticas (5 ou 6).

Tabela 9 - Características dos 9 indivíduos que apontaram menos considerações (0-1)

Empreendedorismo		Escolaridade		Sexo		
Oportunidade	Necessidade	Ensino superior	Sem ensino superior	Homem	Mulher	Misto
2	7	3	6	2	3	4

Tabela 10 - Características dos 6 indivíduos que apontaram mais considerações (5-6)

Empreendedorismo		Escolaridade		Sexo		
Oportunidade	Necessidade	Ensino superior	Sem ensino superior	Homem	Mulher	Misto
4	2	5	1	1	3	2

Estes resultados apontam que, e no seguimento do que vem a ser dito, empreendedores/as de necessidade vêem nos apoios institucionais uma dádiva sem a qual não teria sido possível avançar ou se o fizessem não teria sido nas condições que foram. Assim, quem empreende por necessidade acaba por mencionar menos críticas aos apoios do que quem empreende por oportunidade.

Em empresas compostas por mais do que um indivíduo nota-se uma posição menos crítica. Uma possível explicação reside no facto de, como iremos ver no tópico que se segue, os indivíduos acabarem por se suportar mutuamente e deste modo não dependerem tanto de apoios externos. Relativamente a homens e a mulheres não se apuraram conclusões significativas. Também indivíduos com escolaridade ao nível do ensino superior têm uma postura mais crítica.

4.3 - O subaproveitamento das redes informais

Os apoios institucionais constituem o capital financeiro necessário ao arranque da actividade, particularmente relevantes para empreendedores/as de necessidade. Para quem empreende por oportunidade estes recursos institucionais constituem uma mais-valia. Sem esta vertente não teria sido possível, de todo, levar avante a actividade ou se fosse não seria nas condições em que foi, nomeadamente na aquisição de equipamentos.

No entanto, o financiamento é uma parte do todo e o sucesso da actividade não está meramente dependente desta componente, necessitando de ser interligada com recursos de outra natureza, como é o caso do capital social. Este pode ser uma forma inovadora de potenciar os empreendimentos, representando um ponto forte nuns casos e uma lacuna noutros. Nesta secção procurar-se-á ver de que modo os indivíduos recorrem ou mobilizam as suas redes de contactos a fim de potenciarem o desenvolvimento do seu negócio. Neste sentido apresentarei quatro linhas de análise:

- Qual é o papel das redes informais no empreendedorismo;
- Como se reflectem os apoios dos laços fortes e fracos;
- Quem ajuda e como ajuda;
- Outras considerações sobre os apoios informais.

Pode dizer-se que, em geral, há sempre uma ou outra pessoa de destaque que auxilia num ou noutro momento particular da actividade. Como Tânia refere “*uma pessoa nunca está sozinha*”. No entanto, estes apoios revelam-se mais importantes em empresas com apenas um indivíduo. Em casos com mais do que um/a promotor/a a tendência é que se apoiem mutuamente acabando por o recurso às redes ser residual. Este aspecto tem sido mencionado mas ainda não houve lugar de o demonstrar:

“Nós, tanto eu como o meu cunhado, graças a Deus, temos alguns conhecimentos, também... por exemplo, eu o que não sei procuro, pesquiso. Por isso nós nunca sentimos assim uma dificuldade extrema. Nunca tivemos alturas “o que é que vamos fazer agora”. As coisas sempre foram bem pensadas, sempre soubemos “é preciso fazer isto agora, para onde vamos, onde é que vamos, a quem é que recorreremos?”. As coisas foram... tanto [que] quando formámos a empresa na hora as pessoas esclareceram “é preciso isto, é preciso pronto, é preciso inscrever ali é preciso preencher isto...”. Não tivemos assim dificuldades maiores. Por isso tem sido um conjunto de... tanto pela nossa formação e pela nossa atitude, não é, como pelos sítios onde fomos, também não tivemos dificuldades.” Tânia, empresa de construção.

Há, inclusivamente, 3 casos que referem a inexistência de apoios por parte de outras pessoas. São empresas com mais do que um elemento, que empreendem por oportunidade e que têm escolaridade ao nível do ensino superior.

É também usual a referência à especificidade da actividade, e dos conhecimentos que ela exige, como um factor explicativo do escasso recurso às redes, com Januário e Soraia referem:

“Nós trabalhamos numa área muito específica, é uma área muito técnica em que os conhecimentos adquiridos eram já bastantes... de alguns anos de trabalho. E basicamente aquilo que precisaríamos, no início, era de ter algum apoio na parte administrativa. Tivemo-lo pagando algumas horas a *part-time* a pessoas que nos ajudavam, basicamente mais na organização das coisas, no arquivamento, na elaboração do documento, na elaboração de cartas e mais não sei o quê, mas mais nesse aspecto. Digamos que não... na nossa área de actividade, que era como eu lhe disse, tão específica não existe digamos, nem tínhamos a quem recorrer para ter os devidos apoios a não ser aquilo que nós conhecíamos do *metier*, não é? Porque é muito específica”. Januário, empresa de climatização.

“Completamente, estou mesmo dependente de mim. As minhas duas gravidezes foram muito problemáticas. Quando tive o segundo filho, o primeiro foi prematuro, e quando foi do segundo filho comecei a ter os problemas que tive da primeira gravidez. Portanto antevi as coisas um bocado e estive três meses, os últimos três meses da gravidez estive de cama e trabalhava com o portátil na cama. Portanto, estou mesmo dependente de mim. Não tenho ninguém... a quem possa recorrer a esse nível.

Mesmo que alguém a quisesse ajudar...

Não tenho, não é possível”. Soraia, empresa de tradução.

Foi feita uma contabilização do número de apoios que cada indivíduo apontou. Como base nisso, é possível concluir que: 1. os apoios informais são ligeiramente mais importantes para homens do que para mulheres, o que vai ao encontro da posição de Johnson (2005) e menos para empresas com mais do que um elemento; 2. as redes aparentam ser um recurso mais relevante para empreendedores/as de necessidade do que de oportunidade e; 3. em termos de escolaridade a diferença é visivelmente maior dado que pessoas sem o ensino superior completo mencionam mais pessoas e mais apoios que estas prestam no desenrolar da actividade. Um apoio, transversal aos casos, que as redes prestam é na divulgação e publicitação da actividade. Esta ideia será devidamente fundamentada no tópico “estratégias e perspectivas”.

Na literatura vimos a importância dos laços fortes e fracos. Os resultados mostram que ambos se revelam importantes ao longo do processo e têm especificidades próprias. Os laços fortes, na fase inicial, são uma forma de apoio emocional (servindo de estímulo e incentivo) e de apoio financeiro (contribuindo para o capital inicial). À medida que o negócio avança os laços fortes dão apoio de acordo com necessidades específicas do indivíduo e do negócio, como tomar conta de crianças, ajudar no estabelecimento, ainda que pontualmente, ajudar a alargar a rede de contactos ou a divulgação da empresa. Continuam a prestar os apoios iniciais e servem como uma segurança: os indivíduos sabem que se eventualmente precisarem de ajuda têm a quem

recorrer. Pode então dizer-se que os laços fortes dão apoio mais personalizado e também mais diversificado: são ajustados às necessidades particulares de cada indivíduo e de acordo com as necessidades de cada fase do negócio.

Os laços fracos representam uma parcela dos apoios que os laços fortes prestam. Numa fase inicial são relevantes por permitir aceder a informações que possivelmente no núcleo próximo não seriam possível obter (como por exemplo, saber da existência dos apoios institucionais). Verificou-se que os laços fortes têm uma função de divulgação, como Greve (1995) afirmou, mas que os laços fracos também desempenham continuamente este papel de publicitação do produto ou serviço.

É nos laços fracos que os indivíduos recorrem para contratar serviços ou mão-de-obra (serviços de contabilidade, apoio administrativo ou legal, recursos humanos, etc). Granovetter (2000) referiu a importância da confiança nos laços fortes. Porém, a confiança existente nos laços fracos é basilar para a contratação de serviços, em que contratar pessoas conhecidas se revela uma mais-valia. Comparativamente aos laços fortes, pode dizer-se que estes desempenham um menor número de funções sendo que se revelam directamente com o negócio e não tanto com aquilo que o circunda (como por exemplo a prestação de cuidado à família).

Quem ajuda e como? O cônjuge é a pessoa mais referenciada (13 vezes) seguido do apoio do pai e/ou da mãe (10 referências). O apoio de amigos/as e de pessoas conhecidas é referenciado 7 e 8 vezes, respectivamente. Com menos importância, 4 pessoas entrevistadas referem ainda o apoio do/a irmão/ã e de fornecedores, 3 pessoas referem apoios de primos/as e clientes. Os apoios menos referenciados são os dos/as filhos/as e vizinhos/as (2 referências cada) e do cunhado (1 referência).

Os apoios prestados pelo cônjuge, pelo pai ou pela mãe são ao nível financeiro. Também pais e mães ajudam cedendo o espaço da casa (o que evita custos com a procura e arrendamento do espaço para o desenvolvimento da actividade) ou ainda a tomar conta das crianças. É nestas pessoas que os indivíduos encontram apoio emocional. As pessoas amigas também têm, ainda que não tão mencionado, este papel de incentivo e de apoio emocional. Voltemos a citar o discurso de Tânia:

“Temos também um grupo de amigos e de familiares, maridos mulheres e tudo mais, que ajudam, isso é sempre bom, não é? Uma pessoa não se sente sozinha... e mesmo o apoio psicológico. Pronto, nós temos a página da internet, temos um blog, temos uma página no facebook. E muitas vezes, a maior parte dos comentários que lá temos são da família! Mas é sempre bom [risos]. E até mesmo se calhar os clientes a verem comentários as pessoas não sabem se é família ou não. Também é incentivador”. Tânia, empresa de construção.

Os apoios prestados pelos/as filhos/as aparecem em menor número o que pode ser explicativo da sua idade jovem, sendo que acabam mais por ser dependentes do que servirem como apoio prático. Os apoios que estas pessoas representam são referenciados por promotores mais velhos, como Júlio e Cristiano:

“Aliás, a minha filha por exemplo... e não ganha nada daqui, veio-me aqui ajudar, principalmente ali no computador que é da vossa geração. Eu no princípio eu... eu fartava-me de estar a bater por letra, não é? E ela, pronto, nos bocadinhos dela, ela formou-se também no ano passado e também está à espera de emprego”. Cristiano, venda de materiais de bricolage.

As restantes pessoas referidas pelos sujeitos constituem apoios pontuais e específicos. Júlio ilustra a diversidade de apoios que os diferentes elementos das redes, nomeadamente os laços fracos, lhes prestaram e continuam a prestar. É notória a relação com base na troca e na reciprocidade:

“Tive outras instituições que aqui o ajudaram.

Eh, quer dizer não ajudaram. Incentivaram, deram apoio moral e coiso e pronto. E ofereceram, pronto, quando fosse necessário, serviços ou materiais. Pronto. E assim se sucedeu. Vinham aí... e vêm. Não precisam de vir [comprar] dentro da área que eu vendo, vêm cá buscar os materiais necessários. Junta de freguesia, cooperativa, farmácia, outras empresas, mecânica etc (...) Há o intercâmbio, vêm aqui buscar coisas que precisam e eu quando preciso às vezes... No meu caso vem aí uma empresa que é a xxx, faz montagens eléctricas e de outros materiais, vou lá buscar materiais e eles vêm cá, e pronto é a esse nível”. Júlio, venda de materiais de bricolage.

Para terminar este tópico, vejamos ainda outras considerações sobre os apoios informais. Na literatura ficou mostrada a importância de testar socialmente uma ideia, junto ao contexto e com pessoas próximas. As entrevistas mostram que este não é um ritual frequente. Apenas Ruben e Isabel evidenciaram o recurso às redes para pensar e solidificar uma ideia. Um caso isolado que pode ainda aqui ser referido diz respeito às sessões de esclarecimento que frequentei. Uma senhora diz que gostaria de tirar dúvidas pessoalmente com a técnica pois não quer partilhar publicamente a sua ideia. Trata-se de um caso singular e que pouco poderá revelar mas fica a suposição de que a máxima de *o segredo é a alma do negócio* vinga, ao invés do testar socialmente uma ideia.

Vale e Guimarães (2008) alertam ainda para importância de “ambientes empresariais” na medida em que conhecer pessoas numa situação semelhante pode constituir uma mais-valia para a actividade, por exemplo, com a troca de experiências. Com o discurso dos indivíduos pode afirmar-se que eles não conhecem pessoas nessas situações ou mesmo se conhecem os contactos não são frequentes e não há uma troca de saberes e experiências. Este aspecto é afirmado porque quando interrogados directamente, os indivíduos afirmam não conhecer outras pessoas nessa situação.

Porém com o decorrer da conversa mencionam outros casos. Tânia refere que, apesar de conhecer, os contactos não são frequentes ou não trocam experiências empreendedoras:

“E há pouco falou-me também numa pessoa que conhecia que também tinha recorrido aos apoios do centro de emprego. Tem percepção como é que o caso dessa pessoa?

Sei que é uma empresa de construção ou qualquer coisa, ou de engenharia. Mas não sei bem, não sei como é que, o que é... não faço ideia.

Mas acha que eles têm as mesmas dificuldades...

Não faço ideia. Não faço ideia por acaso não... em relação a esse aspecto não falámos.

Falámos da empresa em si e nunca falámos de coisas mais...

Mais específicas.

É”. Tânia, empresa de construção.

Os resultados encontrados vão ao encontro do que Naia conclui (2009: 74): “embora os participantes refiram este aspecto como sendo importante e tendo influenciado o seu percurso, nenhum o relacionou com a aquisição de recursos”. Pode também concordar-se com Oliveira (2008): as redes, em Portugal, são *pequenas* apesar da sua *grandeza*. O papel que as redes desempenham ou podem vir a desempenhar é de certo modo subvalorizado e subaproveitado.

Não obstante, não é de negligenciar um factor que pode ser explicativo: as empresas foram criadas pelo recurso aos apoios institucionais pelo que acaba por haver um suporte maior nos apoios a este nível. Esta pode ser uma razão pela qual os apoios institucionais assumem um papel preponderante em detrimento dos apoios informais.

Por outro lado, como Greve (1995) e Vale e Guimarães (2010) lembram, em fases iniciais, as redes não são tão amplas e à medida que o negócio avança os contactos indirectos aumentam. Os casos entrevistados podem dizer-se recentes, dado que têm no máximo três anos de existência, pelo que um fraco recurso a redes pode ser justificado pela precoce fase em que se encontram. Por outro lado, e como veremos adiante, um dos impactos do empreendedorismo consiste na diminuição da disponibilidade para a *vida social*, pelo que pode dizer-se que este aspecto constitui um círculo vicioso.

Para além destes apoios – institucionais e informais – as diferentes trajetórias podem condicionar a natureza e o decorrer do empreendimento. Na secção que se segue atenda-se particularmente aos recursos de natureza imaterial e como são relevantes no processo (Nogueira, 2009). Vejamos a escolaridade, a formação continuada e em gestão, a experiência profissional, e a participação anterior em negócios (próprios ou de família).

4.4 - Outros recursos mobilizados: um olhar sobre a trajetória pessoal

Naia (2009) refere a importância da escolaridade no empreendedorismo. No presente estudo, a escolaridade revelou-se um recurso particularmente importante para empresas compostas por mais do que um elemento: 8 das 10 pessoas nesta situação identificam a escolaridade como fundamental para a prossecução do negócio. Dentro deste tipo de empresas tende a haver um apoio mútuo, pelo que os recursos intrínsecos se revelam particularmente importantes, em detrimento das redes de suporte ou dos apoios institucionais.

Em empresas lideradas apenas por um indivíduo, é notório que o papel da escolaridade se revela residual dado que apenas 3 (das 7) mulheres e 2 (dos 7) homens referiram escolaridade, entenda-se o nível e/ou a área de formação, como fundamental para a prossecução do negócio. Inclusivamente, Fernando acaba por menosprezar a sua, referindo que “*com o 12º ano acho que ninguém tem formação de nada*”.

Até a este ponto já houve lugar de ilustrar que a escolaridade se revela um recurso importante na mobilização de recursos para o empreendedorismo: dota os indivíduos de uma melhor capacidade de interpretação e de saber lidar com os procedimentos burocráticos. Nota-se uma posição mais crítica por parte destas pessoas assim como têm mais expectativas e um maior nível de exigência. Também se notou neste grupo uma maior insatisfação face ao mercado de trabalho.

Ainda relativamente à formação, podemos incluir a formação contínua. Naia (2009) refere que a formação continuada possibilita uma actualização dos conhecimentos que se reflecte nos serviços e produtos prestados, o que não foi observado por este estudo. Os resultados indiciam que a aposta ou a valorização de cursos continuamente não é frequente. Apenas Cristiano frequentou um curso de informática e Margarida (antes de iniciar a actividade com Nilton, seu marido) tirou um curso de hotelaria. Ruben e Amílcar têm pós graduações e Mara e Arnaldo têm duas licenciaturas. Nelson faz o que Naia (2009) chama de autodidatismo referindo que estuda todos os dias ao invés de investir em cursos. Isabel refere que a melhor aprendizagem que faz é no dia-a-dia, em contexto real de trabalho.

Na hipótese 5 supôs-se que os indivíduos incorrem em empreendimentos semelhantes à sua actividade profissional anterior. Esta revelou-se um factor importante, transversal aos casos. Há mais pessoas que enveredaram por uma actividade semelhante à anterior do que numa actividade díspar (tabela 5). Mesmo nesta situação, a passagem por um trabalho por conta de outrem dota os indivíduos de determinadas

competências, benéficas para o empreendimento. Antes de iniciar a gravação Soraia diz que o trabalho anterior, diferente do actual, não a ajudou. Na entrevista afirma que adquiriu competências organizacionais e de gestão, fruto dessa experiência:

“Essa parte veio-me se calhar do trabalho que tive como secretariado nessa altura. Eu trabalhava directamente com o dono da empresa e acabava por ser eu a tratar de tudo. E portanto veio daí mesmo, a organização... tudo. Tudo o quê... veio daí.

E de certa forma então acabou por...

Sim, acabei por tirar vantagem disso”. Soraia, empresa de tradução.

Na tabela não constam os dois casos de empreendedorismo jovem, pela inexperiência no mercado de trabalho que revelaram. Nestes casos, assim como no de Soraia, o empreendedorismo foi a forma de ingressar na sua área de formação, circunstância que nunca se tinha proporcionado.

Tabela 11 - A área de actividade profissional anterior e actual

Empreendedorismo	Continuação da actividade anterior	Seguimento de outra actividade	Total
Necessidade	7	4	11
Oportunidade	6	5	11
Total	13	9	22

Estes resultados permitem confirmar a hipótese 5. De facto, os indivíduos tendem a enveredar numa actividade empreendedora semelhante à sua actividade profissional anterior. Como Naia (2009) mostrou, a experiência profissional anterior permite conhecer o meio empresarial em que o indivíduo se insere, tendo contributos frutíferos nos conhecimentos técnicos adquiridos o que se reflecte na qualidade de serviços prestada na nova empresa. Enveredar pela área de actividade anterior reflecte a procura de estabilidade e segurança à prossecução do negócio, aproveitando conhecimentos técnicos adquiridos. Quando optam por uma actividade distinta é por considerarem que é uma área potencial, que falta no mercado:

“Fosse o que fosse teria necessariamente um investimento maior do que eu tenho aqui. E os custos fixos do negócio seriam necessariamente maiores e se correr mal corre muito mal não é? E então eu preferi uma coisa com menos risco. E dentro da minha área se fosse possível”. Carolina, empresa de contabilidade”

“Não encontramos nada em Coimbra que fosse ao encontro do nosso gosto. E achamos que Coimbra estava muito pobre nesse ramo. Então achamos que para abrir uma coisa não seria mais uma loja para mais uma loja fechar. Teria que ser uma coisa que fosse uma garantia, aliás, nada é garantido, mas pronto, nós temos que avançar com alguma confiança, não é? E eu achava que tinha de ter uma coisa em Coimbra e oferecer a Coimbra algo que não houvesse, com qualidade. E por isso avancei com estas marcas”. Alexandra, venda de roupa.

Pode ainda referir-se que a experiência profissional constitui um outro recurso: quantos mais anos o indivíduo trabalhou mais direito tem, em tempo e em dinheiro, à atribuição do subsídio de desemprego aumentando o capital inicial. A passagem por uma actividade profissional permite fortificar uma rede de contactos útil para a actividade, o que pode ser visto como um elemento inovador da mesma:

“Eu antes de abrir contactei os meus clientes, os clientes da casa, mas que para todos os efeitos eram meus amigos, não é? Durante trinta anos faz-se muita amizade, não é? E preço por preço eles não... não vão para outro lado, não é? Claro que os preços contam muito, não é? Isto é mesmo assim”. Cristiano, venda de materiais de bricolage.

Não obstante às vantagens, estudo da avaliação dos apoios à criação do próprio emprego por desempregados subsidiados (Quatenaire Portugal, 2006) menciona que as medidas da criação de emprego assentam nos moldes da experiência profissional pelo que o grau de inovação das mesmas fica comprometido. Essas empresas tendem então a emergir pela ausência de outras alternativas sendo o empreendedorismo a alternativa mais viável. Em empreendedores/as de oportunidade a identificação de uma área inovadora acaba por comandar a escolha, “*ao contrário de todas as indicações*” (Nelson). Carolina e Nelson ilustram, respectivamente, o primeiro e segundo caso:

“Ou seja eu fiquei desempregada. Quando achava que já não ia mudar de emprego fiquei desempregada. E na minha área, ou na nossa¹¹, aqui em Coimbra não há nada. Coimbra é uma cidade que vive para médicos, enfermeiros e... e lojistas, mais nada. De resto não há muito mais para fazer. A nossa área terá a banca, que era uma coisa que eu não gostava, e pouco mais do que isso. Como tenho dois filhos pequenos também não me estava a interessar mudar de cidade e então achei que se calhar era melhor fazer qualquer coisa assim por mim. E como também sou técnica de contas pensei em abrir um gabinete de contabilidade. E candidatei-me ao apoio de... o único apoio a que eu me candidatei foi o que eu recebi foi pagamento antecipado das prestações de desemprego. E pronto, é mais ou menos esta a história”. Carolina, empresa de contabilidade.

“Entendo que num ciclo tão crítico como este a mediação imobiliária faz mais sentido, ou melhor, é quando ela faz sentido porque começa a haver divergências muito grandes entre quem quer comprar e quem quer vender. E portanto esta, eu achei que era a altura certa de - ao contrário de todas as indicações porque eu quando, na família, comecei a falar disto toda a gente dizia que eu era maluco, e amigos – mas eu acho que era oportunidade. Daí ter mudado completamente de ramo”. Nelson, mediação imobiliária.

Relativamente a outros recursos, Naia (2009) fala na importância de participação anterior em negócios. Aqui, podemos estabelecer dois tipos de experiência: ter estado à frente de um negócio próprio ou ter participado num negócio de família. Verificou-se que facto de ter participado num negócio de família revelou-se um recurso mais proveitoso para a actividade actual do que ter estado à frente de um negócio próprio.

¹¹ A entrevistada julgava que seríamos ambas licenciadas em gestão.

Nesta última situação estiveram 4 pessoas. Rodrigo é o único que continua ter a sua galeria de artes, algo que lhe dá realização pessoal pois é uma área que gosta. Actualmente já não tem espaço aberto ao público funcionando apenas *on-line*, o que é fruto de dificuldades económicas. Para Leandro e Nilton, cuja empresa é em sociedade com outras pessoas, a gestão de uma empresa não é novidade pois esta sempre foi a área de formação e de trabalho. No entanto os seus negócios decaíram. Denota-se na conversa que este não é uma assunto de que se queira falar. Cláudia é a única que refere o fracasso do seu negócio: tinha uma loja de roupa e o surgimento das grandes superfícies fortificou a concorrência à qual não conseguiu fazer face.

A participação num negócio de família foi referida por 3 homens. Renato era motorista e pelos 50 anos depara-se com a situação de desemprego. Ao factor idade, acrescia o baixo nível de escolaridade o que comprometia a sua empregabilidade. Em tempos ajudou os primos na sua actividade e aquela experiência permitiu-lhe conhecer o negócio: os trajectos de distribuição, os pontos de fornecimento e potenciais clientes.

“Essa ideia já surgiu, já tinha família, tenho família que também são vendedores ambulantes. Uns primos, uns sobrinhos. Então optei também. Eles têm zonas deles e eu tenho aqui. Ajudou-me um bocadinho sim, sim. Já sabia mais ou menos onde é que ia comprar”. Renato, empresa de venda ambulante.

Cristóvão deu continuidade ao negócio de família: o seu pai contabilista acabou por influenciar a vida do seu descendente que sempre acompanhou os negócios do pai, acabando por se licenciar em contabilidade. Após o falecimento do pai, coincidente com o despedimento do filho, Cristóvão cria a empresa, que no fundo é a continuidade de uma já existente. Neste caso o seguimento do negócio de família permitiu-lhe, para além da experiência, ter uma vasta rede de contactos que se reflectiram em apoios variados:

“Felizmente tive muitas pessoas amigas que também me ajudaram e que também me deram a mão, que o meu pai no passado também tinha dado a mão, e ajudaram-me. Empréstaram-me algum dinheiro na altura, o que me permitiu fazer pagamentos parciais da... de todos estes investimentos e que quando eu recebi o fundo de desemprego eu já tinha, com os fornecedores, já tinha tudo pago”. Cristóvão, empresa de contabilidade.

Assim, estes resultados permitem ir ao encontro do que Naia (2009) menciona: a participação num negócio de família influencia os indivíduos na sua decisão de criar que tipo de negócio. Pode acrescentar-se que para além do saber fazer, a existência de redes de contacto proporciona um recurso fundamental à prossecução do negócio. É também notório na amostra que o negócio de família é uma mais-valia para homens, não havendo mulheres nesta situação o que corrobora com o estereótipo do “homem de negócios” sendo o mundo empresarial um domínio onde a mulher “não pertence”.

Hélder sempre esteve ligado à actual área de negócio:

“Desde sempre, desde que eu me conheço a trabalhar foi sempre nesta área. E na altura, portanto era, era uma estrutura em que fazia a exploração de bares, e perdeu-se uma concessão. Eu estava à frente dessa concessão e na altura pronto, já se começava a notar algumas dificuldades dentro da área e teve-se que reduzir pessoal. Como eu era uma das pessoas, inclusive até tinha um salário mais elevado, fui das pessoas, em concordância com a gerência, acabei por sair. Não foi nada que não tivesse à espera não é, mas também não foi nada de dramático. Depois de eu ter deixado de trabalhar para essa empresa, no dia seguinte pensei logo em me estabelecer e começar a trabalhar por conta própria. Já porque também já tinha tido experiência no passado, de trabalhar por conta própria ou trabalhar numa empresa familiar também dentro do mesmo ramo, pronto comecei a procurar. Foi quando surgiu a possibilidade do centro de emprego também poder dar uma participação”. Hélder, café-pastelaria.

Por seu turno, ter estado anteriormente à frente de um negócio próprio não se revela um recurso tão importante. Por um lado, essa experiência não influencia a escolha de um negócio actual. Aqui pode levantar-se a hipótese, ou a interpretação, de que haja um certo sentimento de fracasso e por tal não há intencionalidade de repetir o que no passado se reflectiu, de certo modo, num erro. Por outro lado, essa experiência não se revelou importante na preparação do terreno para o empreendedorismo, como por exemplo conhecer potenciais clientes, fornecedores ou no saber-fazer.

Um recurso também importante, é ao nível dos conhecimentos em gestão. Estes podem ocorrer pela formação em áreas da gestão ou equiparáveis mas também pela prática profissional ou participação num negócio de família. No caso 5 e 9 nenhum dos elementos que compõem a empresa tem formação naquelas áreas e como referem tiveram que aprender “à força”, o que representou uma grande dificuldade como já foi referido. Tânia e Cláudia afirmam não ter formação porém contam com a ajuda de pessoas. Júlio, Fernando e os irmãos Amílcar e Patrício não tendo conhecimentos, recorreram à contratação. Rodrigo aliou-se ao sócio, contabilista de formação. Diz que o negócio não é difícil de gerir, tal como Renato:

“Quer dizer, não tinha muita noção porque... sempre fui empregado quer dizer... a empresa também não é assim muito complicada de gerir, não é assim muito difícil de gerir”. Renato, empresa de venda ambulante.

Elaborar autonomamente o plano de negócio pode ser visto como uma capacidade intrínseca aos sujeitos, nomeadamente por ser visto pela generalidade algo que envolve um certo grau de complexidade. A maioria das pessoas entrevistadas recorreu a alguém com conhecimentos nas áreas da economia, da gestão ou da contabilidade. Isto independentemente das qualificações e/ou conhecimentos que possui:

“É complicado. Mesmo sendo economista [o cunhado] e estando, e sabendo determinado tipo de valências, sabendo trabalhar com algumas coisas, ainda era complicado, ainda tinha muitas... tinha muitos cálculos muitas coisas, pronto. E eu acho que é complicado as pessoas que não estão no ramo, porque nem todas as empre.... Nem todas as pessoas são economistas, não é? [risos] E estão... ou gestoras ou qualquer coisa assim do género. E se fosse eu sozinha, ai isso não saberia de certeza fazer aquilo! [risos]”. Tânia, empresa de construção.

Na tabela seguinte estão apresentados os casos que elaboraram autonomamente.

Tabela 12 - Características das pessoas que elaboraram autonomamente o plano de negócios

Nome	Empreendedorismo	Formação na área	Ensino Superior
Tina	Necessidade	Sim	Sim
Soraia	Oportunidade	Não	Sim
Januário	Oportunidade	Não	Sim
Leandro	Oportunidade	Sim	Sim
Ruben	Oportunidade	Sim	Sim

Estes resultados corroboram com uma das perspectivas que Thurik *et al.* (2008) apontam: os indivíduos desempregados que enveredam pelo próprio emprego de modo a reingressarem no mercado de trabalho tendem a ter baixos ou poucos níveis de atributos necessários à sustentabilidade de uma empresa, reduzindo a probabilidade de estar auto-empregado/a e comprometendo o crescimento económico. Pela observação da tabela podemos reforçar a ideia de que empreendimentos de oportunidade e a escolaridade ao nível do ensino superior são recursos frutuoso para os negócios.

Esta secção trata de ver outros recursos dos indivíduos, nomeadamente de natureza imaterial. No entanto há outros recursos materiais que foram indicados pelos sujeitos nos seus discursos, como o “*pé-de-meia*” (Madalena) e o ter a empresa em casa.

As poupanças que os indivíduos arrecadaram ao longo da vida são um recurso fundamental para o arranque do negócio, evitando incorrer em empréstimos. No caso de Cândida não houve capitais próprios pois nem tinha para poder investir. Isto faz realçar a importância acrescida dos apoios institucionais. Fernando alerta para a importância desse capital como uma condição *sine qua non* para a criação da empresa:

“Esta é outra falha deste projecto, deste tipo de incentivos. É que primeiro nós temos que gastar o dinheiro e só depois é que o recebemos. Portanto, se não tivermos algum, ou crédito para avançarmos... esqueçam, não se metam nisto! Porque não funciona”. Fernando, venda de produtos de cabeleireiro.

Ter a empresa em casa, enquanto recurso, é visto com alguma ambiguidade. Em 3 casos a empresa é na própria casa e noutros 2 é em casa de familiares. A vantagem é associada à diminuição de encargos com o arrendamento. Neste sentido, pode aqui abrir-se um parêntese para referenciar a situação de Ruben cuja empresa se situa no

IPN, o que para efeitos práticos se assemelha a ter a empresa em casa. Já a desvantagem é apontada por Madalena, que evidência o espaço próprio da empresa como uma imagem de credibilidade ao seu trabalho:

“E como eu lhe disse, trabalhei muito tempo como trabalhadora independente o que trazia muitas dificuldades principalmente à credibilidade que os clientes têm do trabalho que nós, que nós fazemos. Como não temos uma instituição, uma empresa por trás, acaba por diminuir um pouco a credibilidade do cliente em relação ao que fazemos. Pronto. E até da maneira como somos tratados, porque não temos um horário acaba por haver muitas, muitas... muitos aspectos em que, em que abusam um bocadinho de nós, em que ligam à hora que lhes apetece em que acham que é normal para nós sempre não termos fins-de-semana, não termos noites para dormir [risos] (...) faltava-me o peso de ser uma empresa perante os clientes”. Madalena, empresa de design.

Não obstante, ter a empresa em casa é vista como uma alternativa no caso de não terem tido financiamento ou de não o ser em quantias tão avolumadas. Cristóvão continuou nas instalações do pai e os irmãos Amílcar e Patrício remodelaram e adaptaram o espaço em casa de seus pais. Soraia, e Tina optaram por ter a empresa em casa dado que para o tipo de actividade tinha condições em casa para ter o seu escritório. No caso de Renato o seu material de trabalho é a carrinha das vendas com qual se fornece e vende pelo que não necessita propriamente de instalações. Assim, a percepção positiva deste recurso está relacionada com a dimensão e tipo de negócio.

4.5 - Estratégias incorridas e perspectivas de futuro

Classificar os casos entrevistados na dicotomia necessidade-oportunidade revelou-se, em alguns casos, tarefa árdua pela ambiguidade de situações e de discursos. Neste sentido, conhecer as estratégias incorridas pelos indivíduos de modo a potenciarem o negócio, assim como questionar relativamente a expectativas futuras, permitiram compreender se tal é fruto de uma mera questão de subsistência derivada da falta de alternativas ou se tal foi premeditado por um desejo de empreender e arriscar num negocio próprio. O investimento em publicidade denota estas questões que os excertos seguintes, de Cláudia e de Alexandra ilustram:

“Isso ajuda, penso que ajuda. Sei de pessoas que ainda vêm aqui “ah, nem sabia que havia aqui uma churrasqueira”. Eu digo assim, “meu Deus! Se eu tivesse possibilidades...”. Pronto! Nos jornais, que isto é mesmo assim, não é, de vez em quando... Não sei se há outras que fazem essa publicidade aí, mas pronto devem ter outra capacidade que eu não tenho. E não posso! Não posso dar o passo maior que a perna. Gosto de ir devagarinho, tenho um bocado de receio estar-me a aventurar estar a fazer esses grandes projectos e depois não ter capacidade de conseguir pagar. Ir devagarinho”. Cláudia, venda de refeições take-away.

“Eu no espaço de um ano investi cinco mil euros em publicidade.

Cinco mil euros.

Fiz o site, investi na revista de noivas de Portugal, investi na revista de noivas do Diário de Coimbra e no site no *casamentoclik* e é tudo aos mil, aos mil, aos mil!”. Alexandra, venda de roupa.

Vimos anteriormente o papel das redes nas iniciativas empreendedoras e como elas podem constituir um recurso potencial e inovador. Elas são uma forma privilegiada de divulgação da empresa, do produto ou do serviço pelo “boca-a-boca”: 15 pessoas identificam esta forma de publicidade como a mais imediata e que traz mais clientes:

“Os primeiros projectos foram através de amigos, amigos de amigos. Conseguimos e depois esses clientes é que foram passando também a palavra. Já temos clientes que são amigos desses primeiros clientes e temos pessoas de família que nos pediram projecto e foi através da internet. Tanto através do facebook como da página da internet. Pessoas que não nos conheciam de lado nenhum gostaram do trabalho que lá tínhamos apresentado e pegaram”. Tânia, empresa de construção.

O recurso a ferramentas da internet para a divulgação da empresa é fracamente referido: apenas 6 pessoas afirmaram ter site, blog ou conta nas redes sociais virtuais. Esta nova e potente ferramenta de marketing (Rosa, 2010) é um instrumento pouco valorizado pelos/as empreendedores/as. Verifica-se que as formas de divulgação do negócio não têm uma elevada componente de inovação e as redes sociais assumem particular relevância por oposição a métodos tecnológicos. Neste sentido, Rosa (2010) que reforça a importância das redes sociais virtuais como uma inovadora e potencial forma de divulgação do negócio que contribuem para o seu sucesso.

Outras estratégias referidas pelos sujeitos são a aposta no serviço/produto (11 referências), na distribuição de folhetos (8), aposta no serviço (6), diversificação de produtos (5), anúncio em jornais locais (4), promoções (4) e *outdoors*'s (2). Há também discursos que se aproximam do que Cláudia refere: “*acho que a publicidade melhor somos nós que a fazemos, [com] os nossos clientes*”.

O estabelecimento de parcerias, referido por 5 casos, pode ser incluído naquilo que Oliveira (2008) chama de “redes de inovação”. É notoriamente um recurso pouco privilegiado, o que vai ao encontro da posição da autora: as redes (neste caso, redes de parcerias) são frágeis e de dimensão reduzida; os contactos pontuais são privilegiados em detrimento do trabalho com outros grupos.

O investimento em estratégias de divulgação é feito numa fase inicial do negócio acabando por posteriormente ser uma preocupação colocada de lado em prol de outras dificuldades que emanam no desenrolar do negócio. Em 7 casos mostra-se a intencionalidade de insistir ou reinvestir nesta vertente das mais variadas formas.

“[O site] É uma das coisas que temos que oportunamente que fazer, efectivamente.

É mais um projecto para o futuro, para captarem ainda mais pessoas.

Mais um projecto. Eu acho que é fundamental porque começamos a ter referenciais tão importantes, tão importantes como algumas fábricas novas que fizemos nomeadamente esta, na Figueira da Foz, são projectos muito interessantes - e que vamos agora fazer à Compal - são projectos tão interessantes que começamos a ter necessidade de colocar isso para que os outros tenham acesso aquilo que nós fazemos e que vejam fiz aqui, fez acolá... e isto é interessante. Mas falta-nos esse passo ainda. Não se consegue fazer tudo”. Januário, empresa de climatização.

Relativamente a perspectivas de futuro, pode dizer-se que os sujeitos têm mais perspectivas expansionistas do que de regressão e que, até ao momento da entrevista, 7 pessoas afirmam que o negócio está em declínio e 17 afirmam uma evolução positiva (o que em alguns discursos é sinónimo de estar melhor no momento actual do que quando iniciaram actividade).

A conjuntura actual é mencionada como um factor de penalização do negócio nomeadamente pelo clima de incerteza onde é cada vez mais estabelecer previsões credíveis mas também é vista com algo que potenciou o negócio. Por outro lado há também a opinião de que, e como Tina refere, “*agora, também acho a crise é um bocado desculpa para tudo*”.

Os casos de empreendedorismo de necessidade vêem esta conjuntura como penalizadora da actividade pelo facto de contribuir para a diminuição do volume de trabalho consequente da diminuição do volume de vendas. Uma alternativa é vender ou trespassar a actividade, como diz Rodrigo. Nos casos de oportunidade a crise dificulta na medida em que é difícil estabelecer previsões a longo prazo. Porém, e parafraseando Juvenal, para este grupo de pessoas as adversidades “*não são dificuldades, são desafios*”. Estes são vistos como parte integrante do negócio para os quais os indivíduos procuram alternativas constantemente numa busca diária de respostas inovadoras. Os casos que se seguem referem-se, respectivamente, à primeira e segunda situação:

“Quanto a esta actividade, eu vou-lhe ser muito franco, eu neste momento face à situação, como isto está a funcionar, eu vou ponderar muito seriamente em, eventualmente, arranjar um, por exemplo, um grupo. E há aí muitos grupos que eventualmente podem estar interessados nisto”. Rodrigo, geladaria.

“Tento também não olhar muito a longo prazo até porque isso é quase sempre falível. Portanto eu tento todos os meses melhorar. Nem sempre isso acontece, mas tento todos os meses criar uma meta, um objectivo e trabalhar para o alcançar”. Juvenal, venda de material pedagógico.

Em suma, as redes desempenham um forte papel de divulgação em detrimento do recurso a meios tecnológicos. O investimento na publicidade é feito, essencialmente, numa fase inicial que se abafa pelas dificuldades sentidas. Não obstante, empreendedores/as de oportunidade mostram uma maior intencionalidade em investir continuamente em formas de divulgar a actividade. Fazendo uma análise segundo a natureza do empreendimento é indubitável que empreendedores/as de oportunidade têm tendência para perspectivas de futuro expansionistas. Como Vale e Guimarães (2010) mencionam, o empreendedorismo de necessidade são iniciativas com menor probabilidade de sobrevivência.

4.6 - Empreendedorismo e mudanças ocorridas: uma satisfação generalizada

Criada a própria empresa, com mais ou menos tempo de vida, os indivíduos identificam mudanças ocorridas nas suas vidas. Foram dois os aspectos mais referenciados: os impactos ocorridos no tempo pessoal e as mudanças ocorridas no contexto de trabalho, ambos com 16 referências. Para Patrício e Amílcar este último aspecto foi uma mudança positiva essencial:

“Patrício - Continuo na mesma, a viver no mesmo sítio, no mesmo local, com a mesma pessoa [risos]. Não tenho mudança em especial. Não veio assim nada de especial.

E aspectos positivos e menos bons.

Patrício - Aspectos positivos, acho que durmo melhor! É uma forma de dizer, uma pessoa vê logo quando dorme melhor pronto!

Amílcar - Não chego tão cansado a casa. Não é cansado fisicamente, cansado psicologicamente...

Patrício - Psicologicamente. Eu também não. É porque eu acho que... é o assédio moral, porque há assédio moral. A pessoa estar a ser pressionada pelo padrão de *nhã-nhã-nhã* e depois “e não fizeste isto e agora faz aquilo, olha que não podes ir para casa sem isto estar entregue *nhã-nhã-nhã*”. Quer dizer, a culpa é do trabalhador ou é ele que fez os prazos com o cliente, conforme as empresas não é, e o trabalhador é que tem que levar com isso quando ele se vai embora às horas que quer e que não diz um obrigado no fim? Ao menos chego a casa com muito menos cansaço psicológico.

Amílcar - E basta dizer que estou a trabalhar para mim, não é para os outros.” Patrício e Amílcar, empresa de construção.

Relativamente ao tempo pessoal, 6 pessoas referem impactos negativos e 10 referem aspectos positivos. No primeiro caso, o que está em causa é a absorção da empresa, o que não liberta tempo para o descanso ou para o relacionamento com outras pessoas. Madalena diz que “*a vida social deixa de existir por completo, isso é verdade!*”. Januário refere o excesso de trabalho e o insuficiente tempo de descanso, evidenciando, contudo, aspectos que valoriza no trabalho:

“Agora, é um facto: por vezes é cansativo, é cansativo. Agora enquanto nós mantivermos esta vontade este estímulo, esta satisfação de vir para o trabalho, embora seja muito trabalho, é muito bom. É muito bom, eu acho que é muito bom. Porque não há nada melhor que nós sentirmo-nos bem todos os dias em ir para o trabalho. Isso é meio caminho andado, independentemente de termos uma carga de trabalho enorme de trabalharmos muito de termos de trabalhar fins-de-semana termos de trabalhar muitas vezes feriadados. Mas o facto de a gente de se sentir bem de fazer aquilo que está a fazer eu acho que é meio caminho andado para o sucesso. Agora, se me disser assim “mas acha que tem o tempo de descanso suficiente?” eu acho que não tenho, acho que não tenho. Não gostaria? Gostaria!”. Januário, empresa de climatização.

No segundo caso, está em causa a flexibilidade que ter um negócio permite e a possibilidade de poder gerir o tempo. As mulheres têm uma preponderância significativa: 6 das 7 entrevistadas referem poderem prestar mais tempo à família, o que denota a dimensão subjectiva do significado de “tempo pessoal” para as mulheres:

“Mudou tudo para melhor! Mudou tudo para melhor [risos]. Sei lá, posso estar com os meus filhos, aliás os meus dois [filhos]. Os dois estiveram em casa comigo até aos dois anos, o mais novo tem dois anos e meio e só entrou para o infantário no final do ano passado. Permite-me uma flexibilidade de horários tremenda porque eles saem da creche às quatro e meia e eu das quatro e meia às nove... que é a hora a que eles se deitam, o meu dia pára. Portanto, só volto a trabalhar depois das nove da noite. O trabalhar em casa permite-me de facto...”

Ter esse tempo para a família.

Completamente, que não teria de outra forma. Que não tinha quando estava a trabalhar para terceiros. Portanto, de facto correu tudo pelo melhor”. Soraia, empresa de tradução.

Como se pode ver na tabela seguinte, não só as mulheres referem mais a família como uma esfera que sofreu alterações como referem que essas alterações são mais positivas do que negativas. Já as opiniões dos homens dividem-se. Hélder durante um ano trabalhou sozinho, sete dias por semana, num horário de atendimento alargado. Para além do cansaço, refere que não acompanhou o crescimento da filha. Já Juvenal diz que tem a possibilidade de ir buscar os filhos à escola, aos treinos e assistir aos jogos.

Tabela 13 - Impactos positivos e negativos causados, pelo empreendedorismo, na família

Sexo	Impactos positivos	Impactos negativos	Total
Homens	2	2	4
Mulheres	5	1	6
Misto	1	2	3
Total	8	5	13

Um aspecto mencionado por 12 pessoas relaciona-se com os impactos que o empreendedorismo teve na forma como se passou a ver a si mesmo/a. Neste sentido as pessoas entrevistadas não referem impactos negativos. São referidas, assim, alterações como o aumento da auto-estima, melhorias no estado de saúde, maior estabilidade emocional, satisfação em ter algo próprio e de demonstrar que era capaz, descobrir uma

espécie de talento para a actividade desconhecida até então. Assim, a criação do próprio emprego contribuiu para a realização pessoal. Acrescentam-se outras mudanças menos referidas:

- **Conteúdo de trabalho:** aumento da satisfação em desenvolver a actividade actual;
- **Stress:** diminuição da pressão sentida relativamente ao trabalho por conta de outrem;
- **Responsabilidade:** aumento do sentimento de comprometimento perante o trabalho;
- **Mobilidade:** possibilidade de estar perto de casa, evitando percorrer longas distâncias.

Um dado não observado nas entrevistas é suscitado por Quatenaire Portugal (2006): o empreendedorismo acabou por reduzir a economia paralela dado que actuais empreendedores e empreendedoras anteriormente desenvolviam actividades naqueles moldes. Num caso este assunto foi referido: se não conseguissem criar a empresa a solução plausível na altura seria recorrer ao “mercado negro”, como referem.

Um impacto relevante (para 14 casos) é ao nível financeiro. Todas as pessoas afirmam ganhar menos do que ganhavam. Apesar do vencimento ser menor, a avaliação não é propriamente negativa pois os indivíduos encontraram no empreendedorismo uma forma de realização, que não encontrariam no isolamento do lar. Como Carolina refere “*mesmo que não ganhe dinheiro mantenho-me ocupada*”. Por outro lado, também as perspectivas no mercado de trabalho não eram as melhores, pelo que este aspecto financeiro não é propriamente um motivo de surpresa:

“Aspectos positivos é que nós mandamos em nós, gerimos o nosso trabalho, fazemos o nosso trabalho como gostamos e como sabemos. Negativos, mas isso dos negativos acho que hoje em dia... quem não tem a sua própria empresa também corre esse risco, é chegar ao fim do mês e não saber se o dinheiro vem”. Tina, empresa de contabilidade.

Fazendo uma avaliação global da sua situação, em 22 casos encontra-se a satisfação com a condição de ter a própria empresa, não obstante as adversidades. O empreendedorismo concede a possibilidade de gerir o tempo e ainda sair de um ambiente de constrangimentos que o contexto de trabalho impingia. Denota-se igualmente uma centralidade do trabalho não tanto pela componente financeira mas por outros valores que se sobrepõem, como a integração social (Freire, 2002; Hespanha, 2007) a autonomia, as relações com o conteúdo de trabalho e o contexto em que o trabalho é desenvolvido. Vendo difícil a reinserção na esfera laboral o empreendedorismo é uma via que permite aceder ao mercado de trabalho bem como às dimensões subjectivas que este implica.

4.7 - Empreendedorismo (no) feminino

Os estudos sobre as mulheres no empreendedorismo podem dizer-se recentes, o que pode ser reflexo de uma fraca valorização do trabalho feminino. O presente estudo pretende dar contributos para a sua compreensão sob a ideia de que seria redutor estudar as mulheres em si mesmo, desprovido de um olhar sobre os seus pares. Assim, privilegiou-se conhecer o empreendedorismo de necessidade e de oportunidade tendo em mente a categoria sexual de quem dirige o empreendimento.

Alguns aspectos têm vindo a ser mencionados e explicados, pelo que não merece um reforço desses conteúdos. Sucintamente, vimos que as mulheres empreendem mais por necessidade do que os homens. Também mais do que os homens, as mulheres tendem a valorizar ou a sobrevalorizar os apoios institucionais. As mulheres encontram-se satisfeitas com o facto de terem consolidado o seu negócio não só pela possibilidade de reingressar no mercado de trabalho mas porque a flexibilidade da actividade permite poder prestar cuidados à família.

A primeira consideração referida permite confirmar a hipótese 1: as mulheres estão mais presentes no empreendedorismo de necessidade do que os homens. Em consequência desse empreendedorismo de necessidade a hipótese 2 é também confirmada: as mulheres têm um maior grau de dependência face aos apoios institucionais, consequência de uma menor capacidade de aprovisionar recursos.

Relativamente à última consideração, o poder prestar cuidados à família, a revisão da literatura alerta que os constrangimentos da esfera familiar nos empreendimentos não permitem uma expansão dos negócios (Ferreira, 2007; Johnson, 2005) pelo que estas iniciativas tendem a ter uma evolução comprometida. Lembre-se que “os três filhos pequeninos” foram a razão para Cláudia enveredar no tipo de actividade “escolhida”.

Também Johnson (2005) lembra que as mulheres tendem a ter redes sociais fracas. Os resultados mostram que a diferença entre homens e mulheres não é acentuada, sendo contudo verificado que as redes sociais aparentam uma ligeira fraqueza relativamente à dos homens.

Nos casos de empresas em que há elementos de ambos os sexos as dinâmicas são distintas e é possível retrair daí um retrato das mulheres no empreendedorismo. As conversas com pessoal técnico, relativamente a mulheres nos empreendimentos, alertaram-me para um outro aspecto que suscita mudanças no que concerne à relação das mulheres na gestão. O “mundo dos negócios” é uma esfera tipicamente associada

aos homens. Pode dizer-se que este é um traço pertencente a pessoas na faixa etária dos 50 anos e que nas faixas mais jovens a situação parece reverter-se.

Cristiano é um caso exemplificativo da primeira situação. A sua esposa também é promotora apoiada pelo CE, ambos trabalhavam na mesma entidade empregadora, mas com tarefas distintas. A criação do próprio emprego é na área de actividade do marido e o papel da sua esposa é residual:

“Então a sua esposa está mais encarregue dessa...

Trabalha... e o resto, a limpeza é feita por... não temos cá empregada de limpeza, não é [risos]? Isto é uma empresa familiar! E, ela por exemplo hoje não está. Tem o pai, tem de ir com o pai a uma consulta, fico eu, não há problema nenhum”. Cristiano, venda de materiais de bricolage.

No entanto, nas faixas etárias mais jovens verifica-se o contrário. As mulheres estão mais activas e presentes na gestão e na actividade e isso é visto pelos seus sócios de uma forma “natural”, afirmando as competências da sócia. Mara afirma “*sou eu que giro mais a empresa*”. Nelson refere que na área de negócio a sócia tem mais conhecimentos na área, também pelas pessoas que conhece. No caso de Tânia é notório que houve uma reversão: se inicialmente estava suportada no cunhado, sócio na empresa, a saída deste está a fazer com que ela adquira uma nova postura mais activa na empresa. É notório o seu interesse em querer estar por dentro de todos os assuntos que dizem respeito à empresa, de modo a evitar *surpresas*:

*“A nível do dia-a-dia, uma pessoa acaba por ter mais trabalho porque abrange muitas coisas. Antigamente só fazia projecto, acompanhamento de obra e algum contacto com clientes. Agora não, agora faço **muita** coisa, mesmo. E pronto, acabo ter conhecimentos que não tinha, uma pessoa também aprende. Pronto, mesmo questões de fazer pagamentos de, sei lá, de negociar coisas com um fornecedor. Sei lá, uma pessoa acaba por ganhar um *know-how* novo, é uma coisa! E aprende. (...) Uma pessoa tem que saber como é que funciona a empresa, quando é que são as datas dos pagamentos. Mesmo tendo a contabilista há determinado tipo de coisas que somos nós que fazemos, na mesma. Os pagamentos à Segurança Social, os pagamentos do IRS tudo o que é, essas coisas todas eu tive que perceber, como é que era, quais eram os prazos com é que... para saber. Eu prefiro estar por dentro dessas coisas do que ter surpresas e, sei lá, há um dia “ah, esqueceu-se de mandar um papel era no dia anterior no dia dezanove” “ah, esqueceu-se de mandar isto” “ah pois foi”. Pronto. Se eu não soubesse se calhar deixava mais uns dias de juros para pagar! Se uma pessoa não paga no próprio dia começa logo a acumular juros por isso, pronto, deu para aprender mais e lidar mais. E estar mais dentro também do próprio mercado”. Tânia, empresa de construção.*

As mulheres, mais do que os homens, referem com maior afinco o papel do cônjuge no processo, nomeadamente na fase inicial. Referem o marido como a pessoa que incentivou a avançar com a ideia. Cândida é um forte exemplo disso. O apoio incondicional do marido, particularmente acentuado na fase inicial, continua a sê-lo actualmente referindo que sem ele não teria sequer avançado, dado o seu estado de

saúde. É também notório, ao longo da entrevista, a postura do marido em valorizar as competências de Cândida, o que reforça a ideia do apoio emocional que ele lhe prestou:

“Cândida - o meu marido ouviu falar e eu sozinha também... e como tinha o apoio dele, porque assim sozinha não... seria mais complicado mas como ele deu apoio... resolvemos avançar para isso.

A ideia acaba por surgir um pouco do senhor, então.

Esposo - Não, quer dizer, dos dois. É evidente que ela se calhar em termos emocionais e etc, se não fosse estimulada provavelmente não avançaria se calhar.

Teve conhecimento...

Marido - Não, porque eu já estava ligado à [nome da empresa] e conhecia mais ou menos o negócio, e depois pus-lhe essa hipótese, se ela queria eventualmente avançar.

Então no fundo juntaram um pouco da sua experiência com...

Marido - Não, experiência a Cândida também tinha. Ela se calhar até tinha mais experiência se calhar na área...

Cândida - Quando eu trabalhava também era nesta área.

Marido - Exactamente, portanto ela também tem essa experiência, a experiência do trabalho e da loja e essas coisas”. Cândida, café-pastelaria.

Outro aspecto, referenciado no final do capítulo da descrição metodológica, é o tempo médio de duração de entrevistas. As conversas com mulheres foram mais curtas do que com os homens o que nos remete para a ideia de que o trabalho é um tema que dá mais azo à conversa nos homens do que nas mulheres. A família, casamento, ou afectos são exemplos de temas onde as mulheres se expressam mais (Portugal, 2006). Esta pode ser uma explicação apontada para o facto de as mulheres não se alongaram dado que o assunto é essencialmente relacionado com a esfera do trabalho.

O último tópico de discussão diz respeito a uma reflexão que as entrevistas suscitaram em torno dos conceitos que aqui foram basilares – empreendedorismo de necessidade e empreendedorismo de oportunidade.

4.8 - Necessidade e oportunidade: contributos para a afinação do conceito

Empreendedorismo de necessidade e de oportunidade são dois conceitos frequentemente referidos na literatura para dar conta de situações ou motivações dos indivíduos que enveredam por uma actividade empreendedora: ora porque viram no empreendedorismo a alternativa mais plausível para saírem de uma situação de desemprego/mau emprego ora porque identificaram uma oportunidade de negócio e pretendem arriscar para a sua concretização.

Outras posturas afirmam existir uma espécie de uma terceira via em que estão presentes ambas visões, advogando que os indivíduos aliam a necessidade de fazer face a uma situação indesejável com o desejo de materializarem uma ideia e enveredarem no

mercado por conta própria. Esta posição foi abafada pela análise procurando sempre colocar os indivíduos numa ou noutra situação – necessidade ou oportunidade.

Os discursos dos indivíduos nas entrevistas realizadas alertam para a existência de uma outra interpretação em torno dos conceitos. Verificou-se que posicionar os indivíduos na dicotomia necessidade-oportunidade se revelou, em alguns casos, uma tarefa suscitadora de algumas ambiguidades, que só com uma análise mais detalhada puderam ser solucionadas.

Estas constatações incitam que os conceitos não são estáticos: se inicialmente as pessoas enveredam numa actividade pela oportunidade não significa que mantenham essa postura ao longo do processo. Do mesmo modo, empreendimentos que são iniciados pela necessidade acabam por se reverter numa oportunidade de negócio. Pode então dizer-se que há pontos de viragem que fazem alternar as motivações iniciais.

Os casos de empreendedorismo jovem são marcados pela dificuldade de não ingressar no mercado de trabalho, logo por aí tratar-se-ia de casos de necessidade. Porém, o discurso é marcado pela pretensão em arriscar e querer fazer daquele negócio um projecto de vida. No caso de Tânia também é notório que a necessidade atravessa o percurso da empreendedora. No entanto, o processo recente de saída do cunhado está a dotá-la de uma nova atitude face à empresa, que vai ficar apenas por sua conta.

Noutros casos, como na gelataria de Rodrigo e Marco, denota-se que foi algo devidamente estruturado: desde a participação em feiras de franchising, a introdução de um conceito inovador ou os estudos para avaliar a viabilidade do negócio. Apesar de terem tido uma fase alta, encontram-se, no momento da entrevista, a ponderar desfazer-se do negócio mostrando um certo desligamento face ao mesmo.

Assim, necessidade e oportunidade podem co-existir simultaneamente mas podem existir separadamente ao longo das fases da empresa. A conjuntura actual pode ser indiciadora deste tipo de posição pois como os/as entrevistados/as afirmam é cada vez mais difícil estabelecer previsões com fiabilidade e deste modo a postura empreendedora ser alvo de mutações ao longo de várias fases.

Neste ponto de situação foram atingidos os objectivos de análise propostos e foram expostas possíveis visões interpretativas. De seguida vejamos as principais conclusões a retirar deste percurso.

5 - Conclusões

Esta pesquisa teve por objectivo inicial conhecer como se efectivam as políticas de apoio ao empreendedorismo em casos de empreendimentos ocorridos por necessidade ou por oportunidade, tendo em consideração que os apoios institucionais são uma pequena parte do todo e que por si só não bastam. Os empreendimentos, para além desta vertente financeira institucional, dependem de uma série de recursos, materiais e imateriais, inerentes aos indivíduos a que eles podem recorrer ou mobilizar.

Na análise privilegiou-se conhecer como os vários recursos disponíveis se revelam mais ou menos importantes no percurso de solidificação de uma iniciativa empreendedora. Para além dos apoios institucionais, analisaram-se recursos de cariz essencialmente imaterial como as redes de contactos dos indivíduos, a escolaridade (nível e área de formação), a formação continuada e em gestão, a participação em negócios anteriores (de família ou próprios) e a experiência profissional. Outros recursos materiais foram suscitados pelos sujeitos, como os capitais próprios derivados de poupanças feitas ao longo da vida ou ter a empresa sediada em casa. De salientar que esses recursos imateriais podem permitir acesso a apoios materiais, como por exemplo, a família que empresta dinheiro.

Os indivíduos entrevistados fazem parte de uma amostra institucional e são apoiados derivado a estarem numa situação comum: o desemprego. Neste sentido, pode apontar-se a necessidade como o denominador comum aos casos entrevistados pois todos procuram nos apoios institucionais uma forma de poderem (re)ingressar no mercado de trabalho. Contudo, é possível estabelecer nestes casos a distinção de empreendedorismo de necessidade e de oportunidade pela oposição risco-subsistência.

O desemprego é então o ponto de partida destes casos e é a (re)entrada dificultada no mundo laboral que constitui o impulso para enveredar numa iniciativa deste tipo. Esta constatação infirma a hipótese 4 em onde se supôs que o desemprego é a oportunidade de operacionalizar uma ideia de negócio há muito pensada. Em primeiro, os indivíduos não expressaram clareza relativamente ao momento do surgimento da ideia e, em segundo, se a tinham pensada há muito não contavam materializá-la nas circunstâncias em que o fizeram.

Por outro lado, Naia (2009) refere que a insatisfação com a situação de trabalho constituiu o estímulo para enveredar numa actividade empreendedora. Em alguns casos entrevistados, essa dificuldade é acrescida de factores com a idade avançada para as necessidades do mercado, o baixo nível de escolaridade ou a responsabilidade de prestar

cuidados à família, pelo que o empreendedorismo é a alternativa (mais) plausível que ocorre. Porém os resultados desta pesquisa apontam que a insatisfação não constitui um factor motivacional preponderante para a criação do próprio emprego mas sim a dificuldade de ingressar no mercado de trabalho.

Essa insatisfação, ou a discordância relativamente a algumas decisões por parte da entidade patronal, repercute-se na actividade actual na medida em que os/as empreendedores/as procuram desenvolver a sua actividade evitando cometer o que consideravam ser pouco correcto na situação profissional anterior. Salvo raras excepções, a primeira opção que se coloca aos indivíduos, face à situação de desemprego, é procurarem emprego por conta de outrem. Isto independentemente da satisfação na anterior situação de trabalho. Em suma, o desemprego e a insatisfação com a situação profissional não constituem causa directa que impulsiona os empreendimentos. Antes, o insucesso em encontrar trabalho por conta de outrem.

Relativamente aos dois casos de empreendedorismo jovem é notória a presença de ambição no seu negócio, que mais do que ser o primeiro emprego é o desejo de fazer dele o projecto de vida. Este aspecto destaca-se de outros casos entrevistados, nomeadamente de casos de necessidade. Porém, apresentam lacunas consequentes da falta de experiência e formação, o que compromete o dia-a-dia destas empresas.

Uma forma de contornar essas adversidades pode ser denominada de “colectivos híbridos” (Oliveira, 2008) resultante da conjugação não das semelhanças mas dos diferentes interesses, conhecimentos e experiências dos indivíduos. Nos casos entrevistados a empresa resulta do “casamento” de pessoas que estão em condições de elegibilidade dos programas de apoio ao empreendedorismo com pessoas que não tendo esse recurso têm outra experiência de vida. Esse parece ser um ponto forte dessas empresas. Contudo, é notório nestes casos que há um “fechamento” ao exterior, isto é, face às redes informais de contactos, o que, segundo a autora, pode ser indiciador de alguma fragilidade da empresa. Nestes casos, a(s) pessoa(s) com quem fizeram sociedade acabam por ser a forma de suporte recorrida.

Postas algumas considerações gerais sobre os casos, passemos para conclusões específicas. Os **apoios institucionais** do CE revelaram-se a primeira opção tomada para criação do próprio emprego, o que não significa que o façam imediatamente quando se vêem numa situação de desemprego. Isto quer por desconhecimento, quer porque primeiramente procuram no trabalho por conta de outrem uma saída. A finalidade com que os indivíduos se dirigem ao CE é adquirirem ou complementarem os seus recursos

financeiros e não tanto em busca de formação ou qualquer outro tipo de apoio, o que vai ao encontro da suposição 3 atrás tida em consideração.

Grosso modo, pode dizer-se que há mais pessoas satisfeitas do que insatisfeitas com o apoio recebido, sendo que as críticas relativamente ao acompanhamento técnico são mais frequentes e intensas do que em relação ao apoio financeiro auferido. Pode falar-se numa certa intolerância relativamente a lacunas no acompanhamento técnico. Quanto ao financiamento, mesmo quando este não foi suficiente para o investimento total, ele é visto como uma possibilidade de canalizar recursos para a empresa. Há ainda uma opinião, bastante residual, que defende que o financiamento não foi um verdadeiro apoio pois consiste em dinheiro que o indivíduo teria direito de qualquer modo.

Quanto às sessões de esclarecimento as opiniões divergem, ora sendo discursos que consideram um momento relevante no processo ora que são sessões complexas e que pouco acrescentam. Outras opiniões dizem que parecia um processo mais emaranhado do que aquele que efectivamente foi.

Os resultados apresentados são fruto de uma amostra institucional e talvez por isso a referência a outras instituições seja residual. Os indivíduos dizem que, apesar de conhecerem outras instituições de apoio, não recorreram porque não eram apoios adequados à sua situação. As entidades bancárias são referidas como uma instituição à qual os indivíduos acederam devido ao défice de capital inicial disponível. Este pode ser considerado um recurso pois nem todas as pessoas têm condições para incorrer em empréstimos.

Relativamente a aspectos que poderiam ser melhorados nas políticas, os sujeitos apontam em primeira instância alterações ao nível do acompanhamento institucional e a intensificação de cursos nas áreas da gestão. Com menos evidência são apontadas considerações ao nível do perfil das pessoas que decidem abrir empresas. Os indivíduos não apontam aspectos que poderiam ter alterado no seu percurso.

Para além dos apoios formais, os **apoios informais** foram cerne de análise. A conclusão geral relativamente a este aspecto é que há um subaproveitamento das redes e que estas são *pequenas* apesar da sua *grandeza* (Oliveira, 2008). Os apoios informais são mais relevantes para pessoas com escolaridade abaixo do ensino superior e para empresas com apenas um indivíduo promotor, com uma ligeira importância para empreendedores/as de necessidade e mulheres. Pode dizer-se que há uma ou outra pessoa de destaque que ajuda. O pai/mãe e o cônjuge são as pessoas mais referenciadas.

Os laços fortes prestam apoio emocional e financeiro e representam uma segurança ao longo do processo, isto é, os indivíduos sabem que se precisarem têm com quem poder contar. São também uma forma de divulgação da empresa. Prestam apoio não apenas na área do negócio mas também no que o circunda, como por exemplo, em ajudar a tomar conta das crianças, libertando espaço para a actividade em si.

Nos laços fracos os indivíduos encontram informação que no seu círculo próximo não encontram (Granovetter, 2000), como a existência de apoios institucionais e a referência a pessoas a quem podem recorrer para a contratação. É notória a importância da confiança nas pessoas a quem se recorre na prestação pontual ou continuada de serviços. Os laços fracos conferem essa segurança. Assim, a confiança é importante nos laços fortes como aquele autor referiu mas também se revela importante nos laços fracos. Têm uma forte função no papel da divulgação da empresa. Comparativamente aos laços fortes: prestam menor número de funções e o tipo de função desempenhada é idêntica a todos os casos. O apoio encontrado nos laços fortes é mais personalizado, na medida em que dependem de caso para caso e da fase em que o negócio se encontra. Tanto um como outro revelam-se fulcrais ao longo do processo.

Relativamente a outros recursos, privilegiou-se na análise os recursos de natureza imaterial como a escolaridade e outras formações ao longo da vida, a experiência profissional e a participação anterior em negócios próprios ou de família.

A **escolaridade** ao nível do ensino superior revelou-se um factor fundamental na medida que dota os indivíduos de uma maior capacidade crítica, mais propensos/as a riscos e com um maior nível de exigências. Foi um recurso que contribuiu para a compreensão dos procedimentos e da linguagem. Para pessoas sem este nível tornou-se indispensável ter alguém próximo que pudesse acompanhar e “decifrar” as suas dúvidas (por exemplo, a filha que acompanha o pai na sessão de esclarecimento).

A **experiência profissional** revela-se um recurso potencial quando se observam os casos de empreendedorismo jovem em que, não obstante à capacidade de engenho nas tarefas em si, há sérias dificuldades na gestão da empresa. Enveredar pela área anterior de actividade revela uma procura de estabilidade na actividade actual, aproveitando uma série de recursos aqui adquiridos como conhecer o funcionamento da actividade, o saber-fazer, ou o conhecimento de clientes. Mas também nos casos cuja iniciativa empreendedora é numa área díspar da anterior é notória a importância dos conhecimentos aí adquiridos. Na amostra, há mais pessoas que enveredaram pela mesma actividade. A hipótese 5 é assim confirmada, ressalvando que

independentemente da escolha da actividade, a experiência profissional anterior é um recurso proveitoso para os empreendimentos. Porém, enveredar por uma actividade semelhante ou igual pode comprometer a componente inovadora da mesma (Quatenaire Portugal, 2006).

Ter participado num **negócio de família** revelou-se um recurso mais benéfico para a actividade empreendedora do que ter tido anteriormente negócios por conta própria. Os negócios de família são uma experiência que influenciam a decisão de criação do tipo de negócio (Naia, 2009), permitem adquirir conhecimentos no saber-fazer assim como em estabelecer contactos necessários para a actividade. Ter tido negócios anteriores não permite esta preparação de terreno para o empreendedorismo, para além de que incute nos sujeitos um certo sentimento de fracasso.

Do ponto de vista das **estratégias** incorridas de forma a potenciar o seu negócio é notório que a forma de publicidade “boca-a-boca” é a predilecta dos sujeitos, referindo ser a mais imediata e a que traz mais clientes. As redes informais desempenham este papel fundamental. Assim, as formas de divulgação não são revestidas de uma componente inovadora havendo uma relutância face às tecnologias. Neste sentido, Rosa (2010) reforça a importância das redes sociais virtuais como uma arma potencial na divulgação da empresa. O investimento em publicidade é feito numa fase inicial que acaba por ser abafado dadas as dificuldades da empresa. Não obstante, há casos que esperaram para solidificar a empresa antes de investirem numa forte e abrangente campanha. É notório que empreendedores/as de oportunidade evidenciam a pretensão de perspectivas de futuro expansionistas, onde se inclui a publicidade.

Os indivíduos identificam **impactos** ocorridos derivados desta nova condição. É transversal aos casos um sentimento de satisfação com a própria empresa sendo que a principal mudança positiva ocorreu ao nível do contexto de trabalho, tendo assim a possibilidade de trabalhar sem a pressão de superiores ou de colegas. Outra alteração ocorrida é ao nível do tempo pessoal sendo que as opiniões divergem quanto a esta ser uma mudança positiva ou negativa. Há opiniões que referem deixar de ter vida social, deixarem de ter tempo de descanso ou de não terem disponibilidade para a família. Outros discursos referem que flexibilidade de horário é uma vantagem nomeadamente pela possibilidade de poder prestar cuidados à família. Este é um aspecto valorizado pelas mulheres sendo que as opiniões dos homens divergem quanto a este aspecto. Apesar de todos os casos referirem ganhar menos dinheiro é transversal aos casos um sentimento generalizado de satisfação com próprio negócio.

Relativamente aos **negócios geridos por mulheres**, os resultados apontam que as mulheres empreendem mais por necessidade do que por oportunidade (o que confirma a hipótese 1). Por esta razão pode ser explicado o facto de elas valorizarem ou sobrevalorizarem os apoios institucionais que receberam (o que confirma a hipótese 2). Não obstante, indiciam ter redes de contacto mais fracas, ou que menos recorrem, relativamente aos homens. Verificou-se também uma reversão no “mundo dos negócios” tipicamente associado aos homens. Nas faixas etárias mais jovens denota-se que as mulheres estão mais à frente do negócio e com potencialidades reconhecidas pelos seus pares, o que é encarado com naturalidade por eles. As mulheres referem o papel do cônjuge na prestação de apoio emocional essencial na decisão de arranque e prossecução com a ideia. As mulheres encontram-se satisfeitas com a situação actual de terem o próprio negócio pela vantagem da flexibilidade que lhes permite terem mais tempo para prestar cuidados à família. Este aspecto indicia uma menor expansão dos seus negócios. Um dado interessante é o tempo médio das entrevistas: as mulheres falam menos do que os homens, o que pode ser reflexo da temática do trabalho.

Fazendo um apanhado do **empreendedorismo de necessidade e de oportunidade**, é notório que no primeiro há uma valorização dos apoios institucionais, há um maior suporte nas redes de contacto, têm ligeiros défices de recursos imateriais e as suas estratégias não são ousadas. Por isto a sustentabilidade do negócio pode ficar comprometida (Vale e Guimarães, 2010). Por seu turno, empreendedores/as de oportunidade têm uma postura mais crítica face aos apoios e dependem menos das redes de contactos, acabando por, em casos que formam a empresa com outros indivíduos, se suportar no/a sócio/a. São pessoas que tendem a arriscar e terem perspectivas de futuro mais do tipo expansionista do que de regressão.

Verificou-se ainda que **necessidade e oportunidade** se revelaram conceitos dinâmicos. Ao contrário do que as leituras indicam – indivíduos que empreendem por necessidade ou porque identificaram atempadamente uma oportunidade ou ainda juntando ambas, a necessidade e a oportunidade – os casos entrevistados suscitam a ideia de que no momento inicial os indivíduos podem empreender por oportunidade ou por necessidade mas não significa que essa “postura” se mantenha ao longo do desenrolar do negócio. Não se trata de uma “mistura” simultânea mas da existência de ambos separadamente, de acordo com as fases do negócio. Também se poderá avançar a hipótese de que a conjuntura actual, a incerteza e insegurança podem fomentar este tipo de posição pela dificuldade de estabelecer previsões.

LIMITAÇÕES

Neste ponto de situação onde opções tiveram de ser tomadas e caminhos escolhidos, seria imaturo não apresentar uma reflexão de possíveis falhas desta pesquisa o que por si também pode suscitar pistas de/para futuros trabalhos. Em primeiro lugar, restrinjo esta pesquisa a desempregados/as, pelo que excluo à partida estudantes, reformados/as ou pessoas que nunca trabalharam. Por outro lado, apenas contemplo pessoas que recorreram a apoios institucionais, neste caso do Centro de Emprego, para criarem o seu próprio emprego. Aplico este estudo a uma zona geográfica restrita e num espaço de tempo reduzido o que pode não permitir generalizações, visto que o estudo pode assim estar marcado pela dinâmica actual do mercado local, nomeadamente do mercado local de emprego.

Um outro aspecto que pode ser visto como uma limitação deste estudo consiste no facto de ter empresas recentes e em funcionamento. Estes foram dados concedidos pela instituição mas verifiquei que nos mais recentes (até uma ano e meio) os acontecimentos estavam mais presentes na memória, tornando-se um discurso mais objectivo em termos de avaliação do percurso, havendo ainda lugar a contar pormenores e relatos de episódios. Seria de igual modo interessante colocar ao lado destas empresas que encerraram.

Poderá ser enriquecedor, em ocasiões futuras, entrevistar todos os elementos que estão à frente do negócio, independentemente de serem ou não abrangidos pelos programas em causa de modo a ter uma visão holística não só do indivíduo mas da empresa. Mas como os pontos fracos podem originar grandes potencialidades, este estudo pode então fomentar novas teorizações e contribuições para outros estudos empíricos.

BIBLIOGRAFIA

- ◆ Blanchet, Alain *et al.*, (1985). *L'entretien dans les Sciences Sociales*. Paris: Dunod.
- ◆ Carvalho, Eduardo (2009). Metodologia do trabalho científico: “saber-fazer” da investigação para dissertações e teses. Lisboa: Editora Escolar.
- ◆ DEEP/MTSSa, (2003). “Avaliação da estratégia europeia para o emprego em Portugal - políticas activas para a empregabilidade”. *Colecção Cogitum*, nº 2.
- ◆ DEEP/MTSSb (2003). “Avaliação da estratégia europeia para o emprego em Portugal – organização do mercado de trabalho”. *Colecção Cogitum*, nº 4.
- ◆ European Commission (2010) *Indicators for monitoring the Employment Guidelines including indicators for additional employment analysis – 2010 compendium*. Consultado a 26 de Dezembro de 2010 e disponível em: ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=4093&langId=en
- ◆ Ferreira, Virgínia (2007). “Conclusões comentadas, expostas na Conferência de peritos em igualdade de género *Empregabilidade e Empreendedorismo – Estereótipos de Género*”. Integrada no programa da Presidência Portuguesa da União Europeia. Lisboa, Pavilhão atlântico, 3 e 4 de Outubro de 2007.
- ◆ Freire, João (2002). *Sociologia do Trabalho – uma introdução*. Edições Afrontamento: Porto.
- ◆ GEM (2004). “Estudo de avaliação do potencial Empreendedor em Portugal em 2004 – Projecto GEM Portugal 2004”. Consultado a 1 de Dezembro de 2010 e disponível em: <http://www2.spi.pt/gem/docs/RelatorioSinteseGEM.pdf>
- ◆ Ghiglione, Rodophe e Matalon, Benjamin (2005). *O inquérito – Teoria e prática*. Lisboa: Celta.
- ◆ Granovetter, Mark (2000). *Le Marché autrement – les réseaux dans l'économie*. Paris: Desclée de Brouwer.
- ◆ Greve, Arent (1995). “Networks and Entrepreneurship – An analysis of social relations, occupational background, and use of contacts during the establishment process”. *Scandinavian Journal of Management*. 11, 1, 1-24. Elsevier Science Ltd. Consultado a 16 de Junho de 2011 e disponível em: <http://tourism.wu-wien.ac.at/lehrv/lven/04ws/lv4/greve%201995.pdf>

- ◆ Hespanha, Pedro (2007) (*coord.*). *É o (Des)emprego fonte de pobreza? O impacto do desemprego e do mau emprego pobreza e exclusão social do distrito de Coimbra. Cadernos REAPN*, 11.
- ◆ INE [Instituto Nacional de Estatística] (2010). “Estatísticas do Emprego – 3º trimestre de 2010”. Consultado a 30 de Novembro de 2010 e disponível em: www.ine.pt
- ◆ INEa (2011). “Estatísticas do Emprego – 1º trimestre 2011”. Consultado a 31 de Maio de 2011 e disponível em: www.ine.pt
- ◆ INEb (2011). “Estatísticas do Emprego – 2º trimestre de 2011 – destaque à comunicação social”. Consultado a 1 de Setembro de 2011 e disponível em: www.ine.pt
- ◆ INEc (2011). “Estatísticas do Emprego – 4º trimestre 2010”. Consultado a 31 de Maio de 2011 e disponível em: www.ine.pt
- ◆ Johnson, Susan (2005). “Gender Relations, Empowerment, and Microcredit: Moving on from the Lost Decade”. Consultado a 29 de Dezembro de 2010 e disponível em: <http://www.palgrave-journals.com/ejdr/journal/v17/n2/pdf/ejdr200511a.pdf>
- ◆ Mendes, Américo (*coord.*), (2007). *Estudo da Avaliação do Sistema do Microcrédito em Portugal – Relatório final*. Porto: Universidade Católica Portuguesa e Quaternaire Portugal.
- ◆ Mercklé, Pierre (2004). *Sociologie des réseaux sociaux*. Paris : La Découvert & Syros.
- ◆ Muet, Pierre-Alain (*coord.*) (1994). *Le Chômage Persistant en Europe*. Paris : Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- ◆ Naia, Ana (2009). *Importância da Formação Inicial no Empreendedorismo*. Dissertação de Mestrado em Ciências da Educação apresentada à Universidade Técnica de Lisboa.
- ◆ Nogueira, Cláudia (2009). *Mulheres com negócios: contributos para uma avaliação do potencial emancipatório do empreendedorismo feminino*. Dissertação de Mestrado em Sociologia (Políticas locais, descentralização: as novas áreas do social) apresentada à Faculdade de economia da Universidade de Coimbra.

- ◆ Oliveira, Luísa (2008) *Sociologia da Inovação – a construção social das técnicas e dos mercados*. Lisboa: Celta.
- ◆ Portela, José (coord.) (2008). *O micro empreendedorismo em Portugal – experiências e perspectivas*. Greca: Lisboa.
- ◆ Portugal, Sílvia (2006) *Novas Famílias, Modos Antigos. As redes sociais na produção de bem-estar*. Tese de Doutoramento apresentada à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- ◆ Portugal, Sílvia (2007). Contributos para uma discussão do conceito de rede na teoria sociológica. *Oficina do CES*, nº 271. CES.
- ◆ Quartenaire Portugal (2006). “Avaliação dos apoios à Criação do próprio Emprego por Desempregados Subsidiados”. *Cadernos de Emprego e Relações de trabalho*, nº4. Ministério do trabalho e da Solidariedade Social, Direcção Geral do Emprego e das Relações de Trabalho.
- ◆ Quivy, Raymond e Campenhoudt, LucVan (1998). *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Gradiva: Lisboa.
- ◆ Rede Europeia para a Promoção do Espírito Empresarial das Mulheres [WES] (2006). *Relatório de Actividades 2005*. Consultado a 29 de Dezembro de 2010 e disponível em:
http://www.cite.gov.pt/pt/destaques/RedeWES_Relat_Activids_2005.pdf
- ◆ Rodrigues, Andreia (2008). *Auto-emprego, participação e inclusão social – um estudo sobre as medias activas de emprego*. Dissertação de Mestrado em Políticas Locais e Descentralização: as novas áreas do social. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- ◆ Rosa, Nuno (2010). *O impacto das Redes Sociais no Marketing: Perspectiva Portuguesa*. Dissertação de Mestrado em Marketing apresentado ao Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.
- ◆ Ruquoy, Danielle (1997). “Situação de entrevista e estratégia do entrevistador” in Luc Albarello et al., *Práticas e Métodos de Investigação em Ciências Sociais*. Gradiva: Lisboa pp 84-116.
- ◆ Santos, Marta (2009). *Empresas de Inserção – colheitas do passado, trilhos do Futuro: O contributo do Mercado Social de Emprego na luta pela erradicação da pobreza e exclusão social*. Dissertação de Mestrado em Relações de Trabalho, Desigualdades e Sindicalismo. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

- ◆ Santos, Paula (2000). *Do não emprego ao auto-emprego: a constituição da iniciativa empresarial por pessoas de grupos desfavorecidos – um estudo de casos da cidade do Porto*. Dissertação de mestrado em Políticas de Desenvolvimento de Recursos Humanos apresentada ao Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa.
- ◆ Sousa, Cristina (2008). “Redes Sociais e Empreendedorismo”. *Work Paper* nº 2008/68. Dinâmia, Centro de Estudos Sobre a Mudança Socioeconómica. Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa.
- ◆ Strauss, Anselm e Corbin, Juliet (1998). *Basics of qualitative research*. Thousand Oaks Sage Publications.
- ◆ Teixeira, Ana Isabel (2009). *Quando o desemprego se escreve no feminino: estudo de caso em Vila Nova Gaia*. Dissertação de Mestrado em Sociologia. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- ◆ Thurik, A. Roy; Carree, Martin; Stel, André; Audrestsch, David (2008). *Does self-employment reduce unemployment?* Journal of businnes Venturing. SciencDirect23, pp 673-686.
- ◆ Vale, Gláucia; Wilkinson John e Amâncio Robson (2008). “Empreendedorismo, Inovação e Redes – uma nova abordagem”. *RAE-eletrônica*, vol. 7, nº1, pp 0-0. Consultado a 14 de Junho de 2011 e disponível em:
http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S167656482008000100008&script=sci_abstract&lng=pt
- ◆ Vale, Gláucia e Guimarães, Liliane (2010). “Redes Sociais na Criação e na Mortalidade de Empresas”. *RAE-eletrônica*, vol. 50, nº3, pp 325-337. Consultado a 14 de Junho de 2011 e disponível em:
http://rae.fgv.br/sites/rae.fgv.br/files/artigos/10.1590_S0034-75902010000300008.pdf

Outros sítios da internet consultados:

www.iefp.pt

www.qren.poph.pt

Imagem da capa retirada de

<http://www.inetgiant.com/tags/network-marketing-marketing>

ANEXOS

Anexo I - CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

E	Nome Fictício	Idade	Sexos na empresa	Continuação da Actividade	Escolaridade	Empreendedorismo	Tempo de empresa(Anos)	Actividade
1	Rúben	40	Homem	Não	Lic. Gestão	Oportunidade	2	Aparelhos de visão
2	Cristiano	55	Homem + Mulher	Sim	11 anos	Necessidade	0	Bricolage
3	Cláudia	45	Mulher	Não	7 anos	Necessidade	1,5	Restauração
4	Tânia	37	Mulher	Sim	Lic. Arquitectura	Necessidade	3	Construção
5	Madalena	28	2 Mulheres e 1 Homem	S/ Experiência	Lic. Design	Oportunidade	1	Design
6	Hélder	37	Homem	Sim	12 anos	Oportunidade	1,5	Café
7	Isabel	33	Mulher	Não	12 anos	Necessidade	0	Material ortopédico
8	Juvenal	42	Homem	Sim	Freq. Universitária	Oportunidade	2	Venda de material pedagógico
9	Mara	28	Homem e Mulher	S/ Experiência	Lic. Design	Oportunidade	1	Design
	Arnaldo	28		S/ Experiência	Lic. Design			
10	Leandro	53	1 Mulher e 3 Homens	Sim	Lic. Economia	Oportunidade	2	Consultadoria
11	Margarida	42	Homem e Mulher	Não	Lic. Línguas Modernas	Necessidade	0	Restauração
	Nilton	45		Não	Lic. Economia			
12	Alexandra	38	Mulher	Não	9 anos	Oportunidade	1,5	Vestuário ocasional
13	Amílcar	34	2 Homens	Sim	Mestr. Arquitectura	Necessidade	1,5	Construção
	Patrício	39		Sim	Lic. Engenharia Civil			
14	Júlio	54	Homem	Sim	7 anos	Necessidade	1	Bricolage
15	Januário	55	2 Homens	Sim	Lic. Eng. Mecânica	Oportunidade	1,5	Climatização
16	Carolina	36	Homem e Mulher	Sim	Lic. Gestão	Necessidade	1	Contabilidade
17a	Rodrigo	47	2 Homens	Não	Lic. Engenharia Civil	Oportunidade	2	Gelataria
17b	Marco	44		Não	Lic. Contabilidade	Necessidade		
18	Tina	35	Mulher	Sim	Lic. Contabilidade	Necessidade	3	Contabilidade
19	Nelson	34	Homem e Mulher	Não	Lic. Eng. Mecânica	Oportunidade	0	Imobiliária
20	Cristóvão	33	Homem	Sim	Lic. Contabilidade	Oportunidade	1	Contabilidade
21	Cândida	42	Mulher	Sim	Freq. Universitária	Necessidade	1,5	Gelataria
22	Renato	50	Homem	Não	5 anos	Necessidade	1	Venda ambulante de peixe
23	Soraia	37	Mulher	Não	Lic. Línguas Modernas	Oportunidade	3	Tradução
24	Fernando	34	Homem	Sim	12 anos	Oportunidade	0	Venda de produtos de cabeleireiro

Anexo II - GUIÃO DE ENTREVISTA PARA EMPREENDEDORES/AS

I – Do desemprego ao arranque do projecto.

Iniciemos a nossa conversa pela sua situação de desemprego, anterior ao momento de criação do próprio emprego.

Conte-me qual foi a sua reacção quando ficou desempregado/a.

Como surgiu a ideia de implementar o seu negócio?

Antes da situação de desemprego tinha alguma ideia ou um projecto de negócio que gostaria de um dia concretizar?

Que conhecimentos anteriores tinha na área do negócio que criou (formação, qualificação, experiência profissional, outro)?

II – os apoios institucionais: práticas e representações

Por que razão recorreu aos apoios institucionais? O que é que procurava especificamente?

Que tipo de apoio(s) recebeu do CE?

Como teve conhecimento dos apoios à criação de emprego?

Dos apoios que recebeu (formação, financiamento, consultadoria, ou outros) quais considera terem sido mais importantes para si?

Para além dos apoios que recebeu conhece outros?

Contactou com outra instituição para além do CE? (Segurança social, Entidades Bancárias, ANJE ou outras associações)

Depois do arranque do negócio qual é/foi o seu contacto com a instituição que o apoiou?

Como avalia a forma como foi apoiado/a ao longo do processo?

Na sua percepção, como acha que os apoios poderiam ser melhorados?

III - Apoios informais: o lugar das redes no apoio à criação de emprego

Temos falado sobre os apoios institucionais que recebeu. Agora pedia-lhe que me falasse um pouco sobre os apoios informais que teve, tendo em conta as várias fases do seu negócio.

Teve pessoas próximas (família, pessoas amigas ou conhecidas) que o/a ajudaram ao longo deste processo?

Como foi esse apoio nos vários momentos da criação do seu emprego?

Como imagina que poderia ter procedido caso não tivesse recurso aos apoios institucionais?

Em termos gerais, o que considera que foi crucial para a concretização do seu negócio: os apoios institucionais ou o apoio dessas pessoas?

III – Impactos da criação do próprio emprego

Falemos agora sobre as mudanças ocorridas na sua vida, tendo em conta o facto de ter prosseguido com o seu negócio.

Fale-me um pouco da sua experiência enquanto patrão/patroia de si mesmo/a. Refira-me aspectos positivos e negativos dessa mudança.

Quais as principais dificuldades que teve. E quais são as dificuldades actuais?

Suscitar a temática de estratégias incorridas, se até a este ponto a pessoa entrevistada ainda não referiu.

Na sua opinião quais foram os principais factores que contribuíram para o sucesso e insucesso do seu negócio?

Como vê o futuro da sua actividade?

Para terminar, gostaria de lhe perguntar a sua idade e o nível máximo de escolaridade que frequentou.

Muito obrigada pela sua colaboração.

Anexo III - SINOPSES DAS ENTREVISTAS

Entrevista nº 1

Rúben, 40 anos e licenciado em gestão. Tem uma pós graduação.

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: produção de software

Rúben trabalhava numa empresa multinacional acabando por ser despedido por não aceitar a redução do seu salário proposta pela entidade. Procurou emprego mas verificou que tinha acumulado formação e experiência a mais para o mercado de trabalho e não estava disposto a recuar na carreira. Para além da formação académica, conjugou o saber-fazer adquirido com o gosto pessoal pela área tecnológica e recorrendo à contratação de um conhecimento fresco e jovem. A experiência profissional anterior elucidou-o de erros a evitar numa empresa.

“Todos os apoios que fossem possíveis canalizar para a criação da empresa eu tentei obtê-los”. O problema das políticas de apoio à criação do próprio emprego, refere, não é tanto nas pessoas técnicas que acompanham mas no processo: a burocracia inibe a criação de emprego acabando por fazer com que as pessoas desistam. Deveria de haver uma simplificação e um melhor diagnóstico das necessidades reais das empresas na fase inicial, feito por pessoas especializadas. Rúben fez o projecto sozinho porém considera que para quem não tem formação é difícil sendo necessário contratar alguém, o que implica despesas iniciais antes de a empresa abrir. Refere ainda que deveria existir mais especialização no pessoal técnico e maior acompanhamento a pessoas que querem criar emprego. Sem o apoio que teve de pessoas próximas não teria sido possível.

Neste processo contou com o irmão, professor na faculdade de tecnologia, que o ajudou no recrutamento; teve conhecimento dos apoios numa feira de emprego em Coimbra onde estabeleceu contactos com a ANJE e onde estavam também pessoas do IPN. A esposa dá-lhe apoio emocional, bem como monetário na fase inicial da empresa. Para além do seu emprego, criou mais dois postos de trabalho. Diz ainda que esta altura que toda a gente diz que é de crise é quando o seu negócio se expandiu.

Perspectiva positivamente o futuro da sua actividade, contando expandir-se para o estrangeiro pois tem em mente a possibilidade de captação de novos clientes. No final da entrevista, agradeceu a sua disponibilidade e com humor responde que o compromisso que tinha para fazer a seguir era ir falar com patrão, pelo que não há problema em atrasar-se. Mostrou gosto em poder ajudar, sendo que anteriormente já tinha dado testemunho para um programa de rádio sobre empreendedorismo.

Entrevista nº 2

Cristiano, 55 anos e 11 anos de escolaridade

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: venda de material de bricolage

Cristiano tinha mais de vinte anos de experiência profissional na área do comércio. Trabalhava na mesma casa que a sua esposa, também promotora apoiada pelo IEFP. Esteve algum tempo no desemprego e a ideia surgiu depois desta condição. “Sou velho para me arranjam emprego, sou novo para ser reformado” pelo que procurou apoios para a criação do seu próprio emprego, juntamente com a esposa. Esta era uma área que gostava e com a qual tinha uma larga experiência. Na entrevista com Cristiano é notório o orgulho que tem no seu curso de formação assim como o entusiasmo que fala da área onde trabalha, que é aquela onde sempre trabalhou.

Diz que a sessão de esclarecimento não foi suficientemente elucidativa e considera ter sido bem acompanhado pela técnica responsável pelo processo. Em termos gerais faz uma avaliação bastante positiva pois o financiamento que recebeu foi suficiente para o tipo de negócio que pretendia. Ainda assim diz que o apoio familiar é mais importante do que o financiamento do IEFP pois valoriza o facto de se sentir bem com o que faz: “o dinheiro não é tudo”. Concorda com as exigências, por parte do IEFP, a fim de aplicar o financiamento devidamente e desconstrói a ideia genericamente partilhada de “dinheiro fácil” que considera existir na opinião pública.

A falta de clientes é a sua principal dificuldade mas foi também o seu ponto forte na fase inicial do negócio pois trazia clientes conhecidos da sua actividade profissional anterior. O papel da esposa, costureira durante vinte e cinco anos, no estabelecimento é residual acabando por ficar mais tempo em casa a tomar conta do pai e não tanto na loja. Pontualmente, conta com o apoio da filha no que concerne ao tratamento de dados no computador. Não incorreu em crédito bancário mas se não tivesse acesso aos apoios que recebeu teria sido esta a opção tomada para avançar com a actividade.

Tirou um curso comercial que o elucidou na laboração da sua actividade. Frequenta, no momento da entrevista, um curso de informática. Diz não terem ocorrido grandes transformações no seu dia-a-dia e actua exactamente como quando era empregado referindo que “isto é um hábito que se cria”. Perspectiva positivamente o seu negócio pois ele tem vindo a crescer. Porém, não tenciona expandir o seu negócio pelo facto de considerar que é suficiente para as suas necessidades.

Entrevista nº 3

Cláudia, 45 anos e 7 anos de escolaridade

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: venda de refeições take-away

Cláudia passou por várias experiências de trabalho: fez limpezas, trabalhou em restauração, teve a sua própria loja de roupa e a última actividade foi no ramo imobiliário. Esta actividade foi desgastante ficando à beira de uma depressão. Sempre gostou de trabalhar na área da restauração, café ou pastelaria. Ao longo do seu discurso usa frequentemente “nós” por referência à equipa que trabalha no estabelecimento o que demonstra cumplicidade com os/as empregados/as. Refere variadas vezes os “três filhos pequeninos” sendo que este foi um factor preponderante na decisão de criação do próprio emprego neste tipo de actividade.

Esta promotora sobre-valoriza os apoios concedidos pelo IEFP referindo que nunca teve nada na vida. Ao falar do apoio e do acompanhamento que teve do IEFP, Cláudia emociona-se momentaneamente. Tinha também capitais próprios mas sem o financiamento recebido teria ficado à espera que outra oportunidade surgisse. Foi uma amiga, conhecida há muito, que lhe indicou a existência destes apoios e que a acompanhou pois, e como refere, Cláudia tinha o segundo ano antigo e as dificuldades de enveredar neste meio seriam maiores se não fosse o apoio da sua amiga. Essa amiga é a actual contabilista e foi também quando Cláudia teve a sua loja de roupa. Esta é a principal ajuda que teve e tem, referindo ainda o marido que dá apoio moral e fica com os filhos enquanto ela está a trabalhar.

A sua principal dificuldade é encontrar pessoal para trabalhar pois diz que há muitas pessoas que não querem trabalhar pelo que o IEFP deveria “fiscalizar” essas pessoas que estão a receber subsídio de desemprego. Teve alguns problemas relativos à contratação motivo pelo qual contactou frequentemente com o IEFP. Diz ainda que houve uma quebra de clientes talvez explicado pela incapacidade de investir em publicidade. Ao nível de mudanças ocorridas a avaliação é positiva. Diz que trabalha mais mas sente-se realizada. O futuro da actividade é algo que a assusta e teme um dia ter que despedir alguém por não suportar custos.

Entrevista nº 4

Tânia, 37 anos e licenciada arquitectura

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: arquitectura e construção

Ao fim de dez anos de trabalho, na área de formação académica, Tânia não contava com a situação de desemprego. Foi um alívio momentâneo pois a situação no mercado de trabalho não era gratificante. A primeira reacção foi enviar currículos, mas sem sucesso. O cunhado, economista, ficou desempregado e foi nessa altura que recorreram aos apoios do IEFP. Juntaram, então, competências e experiências, diferenciadas e complementares, ao financiamento que receberam para a criação da própria empresa.

Encontra-se satisfeita com o apoio financeiro e com o acompanhamento técnico. Sempre que surgiam dúvidas a técnica encontrava-se disponível para resolver. Refere que nestes programas é importante quando se conhece a cara da pessoa que está a tratar dos assuntos. Foi sozinha à sessão de esclarecimento que diz ter sido elucidativa. O cunhado encontrou, recentemente, uma proposta de trabalho por conta de outrem pelo que a empresa encontra-se em fase de devolução de dinheiro referente à criação daquele posto de trabalho. Este factor representa uma dificuldade. Não obstante, o cunhado continua a ser um suporte à empresa. De qualquer forma, o apoio do IEFP foram um incentivo sem o qual não teria sido possível criar o seu próprio emprego.

Tânia tem uma vasta rede social, conhece muitas pessoas a quem recorreu. O marido é engenheiro civil e têm muitos amigos nesta área. Foi graças a eles que a empresa teve os principais trabalhos. Para além do apoio moral, a família faz comentários no site e no facebook, o que, a seu ver, é uma publicidade mais frutífera do que a entrega de panfletos que fizeram e da qual não tiveram grande retorno. Contrataram serviços de contabilidade e de design a pessoas que já conheciam pois refere que a confiança é um factor de escolha.

Passado este tempo de criação da empresa o balanço é positivo e fazer o que se gosta é um factor de sucesso da empresa, apesar de não estar numa situação ideal. Hoje Tânia trabalha mais e teve que adquirir conhecimentos em áreas variadas para colocar a empresa em funcionamento.

Entrevista nº 5

Madalena, 28 anos e licenciada em design e publicidade

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: design

Para além de Madalena a empresa é formada por uma promotora, que foi colega de curso, e um promotor, seu namorado. Este é um caso do empreendedorismo como primeiro emprego. São indivíduos da área da arquitectura e design e Madalena diz que se complementam pois têm áreas específicas de interesse. Anterior a isto, trabalharam conjuntamente em regime de recibos verdes fazendo exactamente o que fazem agora. Madalena frequentou um estágio profissional. Ao longo da conversa, Madalena fala na primeira pessoa e não no “nós”. Notoriamente é ela que está à frente das questões burocráticas da empresa.

Os incentivos do IEFP foram a oportunidade não só de criar a sua própria empresa como também de dar uma imagem ao seu trabalho, dotando-o de credibilidade que não tinham quando passavam recibos. Neste sentido avalia positivamente o apoio mas contesta o acompanhamento. Diz que passou/passaram por algumas adversidades inicialmente não previstas para as quais não foram alertados. Diz no entanto que apesar dos erros cometidos, também fruto da inexperiência, conseguiram recuperar. Assim, o acompanhamento do IEFP deveria ser reforçado e personalizado, tendo uma particular incidência em formação na área de gestão. Considera que a mudança de técnica do IEFP penalizou o processo pois há sempre informação que se perde. Procurou apoios noutras instituições, como o IAPMEI, mas não eram adequados ao seu caso. Não obstante a tudo isto, avalia positivamente a sessão de esclarecimento e diz que sem os apoios do IEFP a empresa não estaria neste ponto. Estes aspectos relativos às dificuldades iniciais têm um peso particular na entrevista.

Dadas as dificuldades, diz que gere/gerem a empresa pelo senso comum, quase que instintivamente. Apesar de tudo isto, a empresa está a crescer concordando que a conjuntura está a agravar a situação pois muitas empresas vêem o design como um luxo que não podem suportar ou que é a evitar. Recorreu a poupanças suas e diz que não contou nem conta com outras pessoas, mas se um dia precisar sabe que tem a família onde pode recorrer. Como aspectos negativos da criação do próprio emprego diz que a vida social deixa de existir, assim como o tempo para a família. Em prol da sua empresa projectos pessoais, como o nascimento de crianças, ficam adiados.

Entrevista nº 6

Hélder, 37 anos e 12 anos de escolaridade

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: café e pastelaria

Hélder sempre trabalhou neste ramo de actividade, desenvolvendo competências necessárias à gestão do negócio. Dada a situação de desemprego dirigiu-se ao CE e desde logo viu que o financiamento disponível no seu caso era uma pequena fatia do grande bolo que era o seu investimento.

Hélder tinha os seus próprios recursos mas ainda assim teve que incorrer num empréstimo bancário e contou com apoio financeiro do pai. Apesar de reconhecer que todos os apoios são sempre bem-vindos, e que no fundo tentou mobilizar todos os recursos que tinha a seu dispor, considera que todo o desgaste e contrapartidas dos apoios institucionais não compensam o dinheiro recebido. Para além disto, aponta que o acompanhamento não é o mais adequado pois considera que no seu caso não foi devidamente acompanhado.

O pai, para além do apoio monetário, ajuda no estabelecimento quando Hélder necessita de se ausentar. Contou ainda com o apoio da esposa e dos clientes que dão *feed-back* do seu trabalho. Durante dezasseis meses teve o estabelecimento aberto sete dias por semana mais de oito horas por dia. Por este motivo, considera que a família acaba por perder com a situação mas recentemente fechou ao domingo porque verificou que não havia uma evolução significativa que justificasse a abertura ao público. Estar aberto ao domingo, diz, serve para mostrar a casa a quem não pode ir durante a semana. Equaciona abrir novamente e colocar mais uma ou duas pessoas para além da pessoa que já tem a trabalhar consigo.

Ao longo da conversa teve uma postura séria e um ar pesado constante, o que evidencia o cansaço pelo quase ano e meio interrupto de trabalho. Por outro lado, evidencia uma certa reflexividade sobre o processo: no final da entrevista Hélder referiu o grado em puder participar pois foi um exercício que o auxiliou a reflectir sobre o seu negócio durante este tempo.

Entrevista nº 7

Isabel, 33 anos e 12 anos de escolaridade

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: venda de material ortopédico

Isabel era administrativa e dadas as dificuldades da empresa já contava com a situação de desemprego. A primeira opção foi procurar trabalho por conta de outrem. Foi em conversas informais, posteriores àquela situação, que a ideia surgiu. A área é completamente nova para Isabel, desconhecendo tanto os produtos, potenciais clientes como a própria gestão de uma empresa. Diz que poderia ter sido importante a frequência de um curso mas considera que a maior aprendizagem que tem é no dia-a-dia em contacto real com a actividade.

Faz um balanço positivo do apoio financeiro e do acompanhamento do IIEFP e refere variadas a satisfação com o apoio. O projecto foi aprovado em quinze dias “tive muita sorte”. Repete frequentemente que foi “às aranhas” para o negócio e a sessão de esclarecimento elucidou-a. Ainda assim, como não ia certa do que queria, não ficou plenamente esclarecida apesar de dizer que a “formadora” foi explícita. Na sua percepção, as pessoas presentes na sessão não iam com uma ideia definida do que queriam.

Ao nível dos apoios informais identificou várias pessoas e tipos de apoio. O marido é delegado de informação médica e para além do apoio moral também ajuda pontualmente na actividade. Conta com amigos que lhe suscitaram a ideia e são os actuais fornecedores. O pai ajudou financeiramente e também teve alguns capitais próprios. Teve ajuda técnica por parte de uma amiga e ainda a contabilista que lhe fez o projecto. Tem uma boa relação com a vizinhança e ajudam-se mutuamente. Considera que os apoios institucionais são importantes mas o apoio destas pessoas é igualmente relevante.

Quanto a impactos, descobriu que “até tenho jeito para estas pessoas de idade” e considera ter menos tempo para os filhos. Diz ser uma privilegiada em estar numa loja de rua pois já trabalhou em centros comerciais e não gostou pelo facto de ser um espaço fechado. Fez publicidade em jornais regionais e em folhetos mas o “passa-a-palavra” é a melhor publicidade. Se o seu negócio correr bem gostaria de expandir e fazer um franchising.

Entrevista nº 8

Juvenal, 42 anos e frequentou a licenciatura em fiscalidade e auditoria

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: venda de material pedagógico

Juvenal ainda frequentava o ensino superior quando iniciou o contacto com esta área de actividade. Ao fim de vinte anos a delegação de Coimbra fechou e Juvenal encontra-se numa situação nunca antes conhecida: o desemprego. Sempre idealizou um dia vir a ter o seu negócio pois trabalhava sob padrões com os quais não concordava e produtos com os quais, por vezes, não se identificava. O desemprego foi então um mal que veio por bem. Decidiu avançar ainda antes de saber que existiam apoios institucionais.

Concorda com o facto da criação da empresa ser um processo burocrático e rigoroso. Encontra-se satisfeito com o apoio e com o acompanhamento. Contactou com uma empresa para elaboração do projecto. Recebeu apoios para a criação de postos de trabalho de longa duração, o seu e de outra pessoa com deficiência. No IEFP sugeriram-lhe cursos de formação, os quais recusou pois considerava-se apto para o exercício da actividade.

Diz ser uma pessoa fechada e por isso nunca falou com outras pessoas relativamente à sua ideia. Identificou a esposa como quem lhe deu grande suporte emocional. Refere ainda o contabilista, que é um amigo que conheceu durante a frequência do ensino superior, e a prima que lhe falou da existência destes apoios. Quanto aos pais diz que evita preocupá-los. Recorreu ainda a contactos pessoais para estabelecer parcerias, facto que não se veio a concretizar, pelo que teve de reestruturar a sua estratégia.

Juvenal diz estar constantemente atento às movimentações desse mercado e procura adaptar-se a elas. Refere que o principal aspecto negativo é lidar com a incerteza e responsabilidade de quem quer honrar compromissos. Porém os aspectos positivos sobrepõem-se àqueles pela satisfação e pela flexibilidade que lhe permite ter mais disponibilidade para a família. O seu factor de sucesso, para além do empenho e do apoio do IEFP, é não se deixar derrotar por adversidades. Vê um dia de cada vez e as dificuldades como desafios procurando continuamente estratégias para lhes fazer face.

Entrevista nº 9

Mara, 28 anos. Licenciada em publicidade e marketing e em design e multimédia

Arnaldo, 28 anos. Licenciado em design industrial e design de equipamento

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: design e produção

Ambos apoiados pelo IEFP, são namorados e têm um percurso idêntico. A dificuldade de ingressar, após as licenciaturas, no mercado de trabalho acabou por catalisar o processo de ter a própria empresa. Contavam trabalhar por conta de outrem a fim de ganhar experiência o que não se concretizou. Antes de abrir actividade fizeram um trabalho que alargou horizontes permitindo captar clientes. Foi uma entrevista centrada nos apoios institucionais que receberam cujo balanço não é propriamente positivo. Mara é quem acaba por estar à frente do negócio “sou eu que giro mais a empresa”.

Referem que deveria haver uma sistematização da informação, maior planificação e organização interna da instituição e formação na área da gestão. Consideram que o IEFP coloca uma grande pressão quando se aproximam os prazos de execução do financiamento. Essas exigências fazem despender tempo útil à empresa, comprometendo o desenrolar da actividade. Referem a falta de flexibilidade na alteração do projecto depois de iniciarem a actividade, “falta cumplicidade [entre] técnicos e empresa”. Sugerem sessões de esclarecimento onde sejam apresentados casos práticos, seus erros e obstáculos. Não obstante, concordam que sem os apoios financeiros não teriam a empresa neste ponto.

A nível dos apoios informais essencialmente contaram com financiamento de familiares e ainda com fornecedores que lhes deram formação e indicaram potenciais clientes para estabelecerem parcerias. Dizem que o essencial para a criação do emprego é a motivação e ter certeza de que se quer ir avante com a empresa e não apenas durante os três anos de acompanhamento do IEFP. O financiamento é fundamental mas o estímulo moral tem de ser continuado pois é fácil uma empresa cair sem esses incentivos. Deixaram de ter vida própria e têm de impor limites para saber parar o trabalho. Este ano tencionam tirar férias, o que não aconteceu no ano transacto, consequência da falta de experiência e de organização. Futuramente querem ser conhecidos como uma empresa “para todos” e entrar para o mundo dos eventos.

Entrevista nº 10

Leandro, 53 anos e licenciado em economia

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: consultadoria

Esta empresa surge do casamento de uma diversidade de saberes: de um lado o saber de experiência feito de quem há muito trabalha na área, de outro o *know-how* fresco de jovens cuja situação de desemprego permite aceder ao financiamento do IEFP. Leandro enquadra-se no primeiro caso. São no total quatro promotores da área da economia e da gestão: três homens e uma mulher. Leandro conhecia um dos sócios, este por sua vez era conterrâneo de outro e a aliança com o quarto elemento surge em contexto informal, “na noite” como refere.

Leandro e o sócio conhecido não se encontravam em condições de elegibilidade para os apoios institucionais. Apesar disto acompanhou o projecto sendo ele a realizar o plano de negócios. A empresa contou também com capitais próprios não sendo necessário o recurso a empréstimo bancário. Valoriza e concorda com os trâmites institucionais e avalia positivamente o apoio e o acompanhamento. Enaltece a componente dos recursos humanos da empresa referindo a importância do papel de cada um dos elementos: cada um faz o seu trabalho sem se imiscuir nas tarefas do outro. A este respeito diz que a empresa foi criada de um modo pouco português.

Diz que não teve outras pessoas a ajudar ao longo deste processo pois o perfil dos quatro era adequado e não necessitavam de outro tipo de orientação. Refere que a ineficácia das políticas não depende tanto das medidas em si mas de quem as aplica, neste caso o pessoal técnico do IEFP. Devido a este modo de trabalhar conseguiram cumprir prazos e abrir a empresa em cinco meses o que considera extremamente rápido para os padrões portugueses. Refere que em Portugal falta uma cultura organizacional nas empresas.

Considera que esta nova condição não alterou as suas rotinas pois trabalha de igual forma. Diz que o dinheiro não é essencial. Vê positivamente o futuro da sua actividade e pretende expandir para o estrangeiro pois vê aí possibilidades de crescimento mais rápido do que em Portugal. Irá nos próximos meses fazer uma viagem de prospecção. No final da entrevista refere que inicialmente se assustou com o tempo previsto de entrevista mas que “acabou por ser agradável”.

Entrevista nº 11

Margarida, 42 anos e licenciada em línguas modernas

Nilton, 45 anos e licenciado em economia

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: restauração

Este casal sempre trabalhou na área académica respectiva: ele com os seus próprios negócios e a esposa como professora. Margarida, antes de iniciar actividade, fez um curso de hotelaria. A primeira opção de Nilton foi procurar emprego por conta de outrem mas recorre aos apoios institucionais para criar o seu emprego. Nilton, o único promotor apoiado, trata das questões da gestão e a esposa cozinha. Atender clientes é a tarefa dos funcionários.

A posição de ambos relativamente ao apoio é ambígua. Sendo Margarida trabalhadora independente diz que o seu caso não está contemplado nas políticas de apoio e que deveria de haver igualdade a esse nível. O estabelecimento está aberto há nove meses e trabalham mais cinco pessoas no local. Para além do financiamento do IEFP incorreram num empréstimo bancário. Recusaram a ajuda à contratação do CE pois consideram que não existe pessoal de qualidade e com formação adequada nesta área. Preferem serem eles próprios a incumbirem-se da tarefa.

Margarida diz que prefere esta situação apesar de dizer que a clientela é ingrata pois não sabe reconhecer o seu trabalho pelo facto de estarem habituadas ao tradicional e não “aceitarem” a sua inovação. Nilton refere-se a si variadas vezes como sendo um empreendedor e diz que não entende o porquê de não haver estudantes no estabelecimento pois apesar de ser possivelmente um sítio caro face ao poder de compra daquelas pessoas é um óptimo local para estudar dada a esplanada bem e o serviço de internet. No entanto, enquanto estive no local não me chamou à atenção a existência de algo, como por exemplo uma placa ou um folheto, a publicitar o serviço.

Referem que o negócio tem decrescido e que o inverno o tem propiciado. Alegam outras dificuldades associadas à situação de crise actual, sendo que é algo exterior à empresa e que dizem não ser possível prever. Ainda a este nível, a mudança do Pediátrico acabou por diminuir a clientela que frequentemente ali ia e ainda o aumento da concorrência na zona. Terminam dizendo que a perspectiva é só poder melhorar pois pior do que está é difícil.

Entrevista nº 12

Alexandra, 38 anos e 9 anos de escolaridade

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: venda de roupa festiva

Quando foi contactada pelo IEFP recusou a entrevista pois pensava que era para a comunicação social. Cheguei antes da hora ao local o que de certa forma creio que a deixou desconfortável e referiu que tinha que ser “uma coisa rápida” pois tinha muito trabalho para fazer. Alexandra deixou um trabalho, em Lisboa, bem remunerado e de que gostava para vir para Coimbra atrás de uma proposta de trabalho que lhe foi anulada ao fim de quinze dias. Vista nessa situação de imediato decide abrir algo seu. A ideia do negócio surge com o casamento da irmã: viu que Coimbra não oferecia variedade e qualidade e desde logo viu a sua oportunidade de negócio. Ainda antes de ter esta ideia arrendou o espaço referindo que sentiu que fosse o que fosse seria ali que iria laborar.

A entrevistada refere a falta de humanismo no acompanhamento, referindo a falta de credibilidade que o pessoal técnico do IEFP tinha no seu projecto. Para além dos capitais próprios, avantajados por sinal, contou com a ajuda do pai que lhe emprestou dinheiro. Contratou uma pessoa que já conhecia, em regime de part-time, para estar na loja quando ela tem de se ausentar fora do país, fins-de-semana ou quando tem que ir ao médico. Num ano investiu cinco mil euros em publicidade que surtiu os seus efeitos pois “o meu stand virtual (...) tem muitas visitas [e] inclusive na zona de Viseu a minha loja é o **topo** de mais visitas de todas as lojas do país.”

Com o gravador desligado a conversa prolongou-se, contrariamente à sua posição inicial. Referiu o caso de um amigo que também tinha criado a sua empresa pelo recurso aos apoios (nota: quando interrogada directamente na entrevista disse que não conhecia outras pessoas numa situação semelhante à sua). Focou novamente a falta de humanismo no IEFP e que a sessão de esclarecimento não foi esclarecedora. Por oposição ao seu caso, falou-me da vizinha que foi também apoiada e cuja avaliação é excessivamente positiva. Essa vizinha tinha sido anteriormente entrevistada por mim (*vide* sinopse 7). Contou algumas peripécias como assaltos “à descarada” de que foi alvo logo no início da actividade. Lugar ainda para falar da conjuntura actual de crise. Reforçou a ideia da vergonha que sentiu em ter deixado o seu trabalho gratificante por uma proposta em Coimbra rapidamente anulada. Por este motivo recusou uma outra entrevista para a rádio para dar o seu testemunho de empreendedora e possivelmente por este motivo questionou o rumo que eu iria dar à sua entrevista.

Entrevista nº 13

Patrício, 39 anos e licenciado em engenharia civil. Tem uma pós graduação

Amílcar, 34 anos mestre em arquitectura

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: engenharia e construção

Este é um caso de dois irmãos que se uniram para criar a empresa dado o constrangimento que encontraram no mercado de trabalho: a precariedade e a falta de reconhecimento/valorização por parte da entidade patronal. A entrevista foi centrada neste aspecto do descontentamento e no actual clima de crise. Patrício mais experiência nesta área. Amílcar depois de terminar o curso teve alguns trabalhos acabando por se despedir. Viram nos apoios institucionais uma forma de sair deste “assédio moral”. Consideram que esta área da construção é “uma selva”, extremamente competitiva e que a conjuntura acentuou.

Fazem uma avaliação positiva do apoio e do acompanhamento do pessoal técnico. A sessão de esclarecimento não foi cem por cento esclarecedora mas dizem que as dúvidas foram devidamente tiradas com a técnica que acompanhou o projecto. Consideram que tiveram pouco apoio administrativo e jurídico tendo que contratar pessoas para o efeito.

Outro apoio fundamental foi o da família. Financiaram os custos iniciais e cederam o espaço para a concretização da actividade o que evita gastos com a renda. Sem os pais não teriam capital para o investimento inicial anterior ao pagamento do IEFP. Consideram os apoios institucionais mais importantes que os apoios informais pois estes acabam por ser um “apoio virtual”, dado que têm que devolver o dinheiro. Se não tivessem tido o financiamento do IEFP teriam procurado emprego por conta de outrem e/ou no estrangeiro. Outra opção seria recorrer à economia paralela.

Dizem estarmos numa guerra económica em que o idealismo do 25 de Abril e a solidariedade se perderam, entrando numa sociedade mais desigual e invejosa. Consideram que actualmente têm uma vida mais descansada comparativamente à pressão que vivenciaram no mercado de trabalho. O facto de serem irmãos e confiarem mutuamente é um factor de sucesso, “é o clássico empresa familiar”. Dizem que a empresa foi uma forma de se conhecerem melhor e de poderem passar mais tempo juntos. O futuro é incerto e não sabem o dia de amanhã nem como lhe fazer face pois dizem que cada vez mais há menos trabalho.

Entrevista nº 14

Júlio, 54 anos e 7 anos de escolaridade

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: venda de material de bricolage

Este caso assemelha-se ao de Cristiano (entrevista 2). Júlio trabalhou vinte e cinco anos numa casa cuja actividade era a venda de materiais de bricolage. Assim, o empreendedorismo perpetua a actividade profissional anterior da qual foi despedido dadas as dificuldades da empresa. A estabilidade que aí tinha nunca antes lhe suscitara a ideia de um dia vir a ter o seu próprio negócio. Perante uma situação inédita de desemprego, acrescida da idade que diz ser avançada, Júlio teve de procurar no empreendedorismo uma alternativa.

Para além dos apoios do IEFP recorreu a um empréstimo bancário (o que não aconteceu com Cristiano). Refere que foram “só” esses os apoios recebidos, não considerando primeiramente o apoio continuado por parte da família, que não é meramente no plano moral: o irmão mais velho, reformado, assegura a porta aberta quando Júlio necessita de se ausentar; a filha, licenciada, que sempre o acompanhou no processo e ajuda “nos computadores” introduzindo dados, por exemplo, o que também acontece com Cristiano. Ao nível dos apoios informais conta com clientes que trazia da actividade profissional anterior e com a vizinhança (farmácia, cooperativa, vizinhos etc). Júlio possui uma rede de suporte ampla cujos apoios são práticos, ao contrário da maioria dos casos em que se identifica uma pessoa central. Ainda assim, considera que os apoios institucionais se revela(ra)m mais importantes neste processo da criação do próprio emprego.

Refere que as burocracias poderiam ser um aspecto a melhorar nestas políticas de apoio à criação do emprego. No entanto, considera que o processo acaba por não ser “tão complicado” como aparenta inicialmente, realçando o facto de a filha ter o ajudado. Refere que é difícil de perspectivar o futuro pois há condicionamentos externos que acabam por estar fora da sua capacidade de controlo. Teme assim o futuro da sua actividade nomeadamente pela conjuntura actual que torna difícil fazer previsões.

Entrevista nº 15

Januário, 53 anos licenciado em engenharia mecânica

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: climatização

A ideia de um dia ter a própria empresa nunca se lhe tinha ocorrido pois a sua situação profissional e financeira eram extremamente satisfatórias. Dadas dificuldades económicas, deixou de receber o salário meses consecutivos pelo que rescindiu contrato com a empresa. Januário tinha vinte e três anos de experiência profissional e a sua primeira opção foi recorrer aos apoios do IEFP. Apesar da entrevista ser apenas com Januário, sendo que o sócio se encontrava presente, é notório que ao longo da conversa utiliza termos no plural. Mobilizou recursos e contactos a fim de se aconselhar e informar. Lamenta não o ter feito há mais tempo.

Avalia positivamente o apoio e o acompanhamento do IEFP ressaltando que seria de todo pertinente ter uma equipa técnica para orientar cada processo de perto. Diz que essa proximidade seria útil à verificação do perfil adequado ou não da pessoa para gerir uma empresa. Fez o plano de negócio sem recorrer à contratação pois considerava um risco ter que pagar sem a garantia da aprovação do projecto ou de eventuais alterações. Neste aspecto contou com a ajuda da técnica que acompanhou o processo. Diz ainda que ao nível das políticas deveria existir formação em gestão pois as ideias podem ser boas mas as pessoas não estão plenamente elucidadas sobre a gestão de uma empresa esta pode facilmente cair.

Diz que não tiveram outras ajudas pois a área de actividade é muito específica. Na fase inicial tiveram a necessidade de contratar alguém para a parte administrativa. Hoje diz não ter tempo de descanso suficiente pela quantidade de tarefas que acumulam, mas apesar de tudo é muito gratificante ter a própria empresa. Diz que ser pequeno tem a vantagem de ser mais competitivo, “sabemos fazer o que fazem os grandes”, também derivado ao *know-how* herdado da empresa anterior. São criativos e atentos e se não se deixarem ultrapassar o futuro é promissor. Já fazem exportações para África. Pretendem ainda criar o site para dar maior visibilidade à empresa e possivelmente outros postos de trabalho para dividirem tarefas. No final faz questão de me entregar o catálogo da empresa dizendo que pode ser útil para “completar o trabalho”.

Entrevista nº 16

Carolina, 36 anos e licenciada em gestão

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: contabilidade

Carolina trabalhou durante dez anos numa empresa multinacional e quando considerou que tinha chegado ao auge da carreira foi surpreendida pela situação de desemprego, fruto das dificuldades que levaram ao encerramento da empresa. Procurou de imediato alternativas à sua situação e no centro de emprego, quase instantaneamente, encaminharam-na para uma sessão de esclarecimento.

Dado que tinha uma situação profissional estável nunca lhe tinha ocorrido a ideia de um dia criar a sua empresa e menos ainda tinha em mente um projecto de negócio. Foi então com aquela sessão de esclarecimento de decidiu avançar com algo seu. Não queria algo muito arriscado pois como refere não é uma pessoa de correr riscos. Por outro lado considera que Coimbra não tem oferta na área da gestão e tendo dois filhos pequenos não era opção sair da cidade. Acabou por implementar uma empresa dentro da sua área de formação académica e da experiência profissional.

Refere que considera existir uma certa falta de consciência por parte das pessoas que pensam que criar uma empresa é fácil. Concorda que formação em gestão é fundamental apesar de referir que seguramente existem pessoas sem essas noções que gerem empresas devidamente. Coloca em causa se essa tarefa, de providenciar formação, há-de ser de exclusiva responsabilidade do IEFP. Carolina contou com o apoio moral da família e dos amigos o que considera ter sido muito importante, nomeadamente o marido que incentivou a criar a empresa pois ficar em casa “é de ficar louco!”.

Se não tivesse tido o apoio possivelmente não teria avançado e iria à procura de trabalho por conta de outrem, o que hoje considera ser uma situação mais favorável. Enquanto patroa de si mesma tem mais tempo para a família. Diz ser uma condição menos stressante mas “as contas para pagar são nossas”. Se não tivesse a obrigatoriedade de estar três anos com a empresa aberta já teria desistido da ideia. Depara-se com a grande dificuldade de captar clientes.

Entrevista nº 17a

Rodrigo, 47 anos e licenciado em engenharia civil

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: gelataria

Inicialmente a entrevista tinha sido marcada com Marco (entrevista 17b) porém este teve um imprevisto ao que, dado não ter aponte o meu contacto, pediu a Rodrigo para conversar comigo. A ideia de negócio surge numa feira de franchising onde Rodrigo conheceu o produto e achou interessante o conceito. Juntamente com o seu sócio, o único apoiado pelo IEF, decidiram criar a empresa com um produto que achavam inovador no mercado português. Fizeram estudos antes de abrirem actividade e verificaram que no local passam, em média, trezentas pessoas por hora durante o dia. Facto este que veio a desiludir pois não têm tido tanta aderência como esperavam. Considera(m) que é um local de passagem onde as pessoas não vão com a pré-disposição de consumir. Situação esta que pensa não ocorrer num centro comercial.

Apostaram na divulgação inicial do produto em escolas e a aderência foi significativa. Consideram que foram gastos elevados que poderiam ter incluído no projecto mas desconheciam, na altura, essa possibilidade. Quanto aos apoios do IEF considera terem sido adequados. Refere que as políticas de apoio à criação do emprego poderiam fazer pagamentos faseados ao longo do projecto pois apesar de considerar que é na fase inicial que é fundamental esse apoio não é de descurar que é incerto fazer previsões. Assim, deveria ser um apoio distribuído ao longo do tempo consoante as necessidades de modo a atenuar os efeitos das previsões que não ocorrem como esperado.

Relativamente aos apoios informais contaram com o apoio das respectivas esposas que, inclusive, ajudaram financeiramente. Tiveram apoios pontuais de outras pessoas em situações específicas como ajudar a transportar máquinas bem como a carrinha adequada ao seu transporte. Estes apoios tiveram as suas contrapartidas Rodrigo incorreu ainda a um empréstimo bancário.

Ambos têm uma gestão pouco presencial na medida em que não estão no atendimento diário e continuado no espaço e ambos têm outras actividades paralelas. Contrataram uma pessoa para estar no local. Rodrigo refere ainda que pensa na hipótese de vender ou procurar outro sócio para a empresa, tendo já em mente um grupo com o qual pode fazer negócio. No final da entrevista, Rodrigo faz questão que eu teste e opine sobre “o produto” e que recomende a amigas.

Entrevista nº 17b

Marco, 44 anos e licenciado em contabilidade

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: gelataria

Após a realização da entrevista com o seu sócio Rodrigo, contactei de novo Marco que demonstrou gosto em contar a sua experiência. Esta foi uma conversa muito semelhante à do seu sócio, apesar de trajetórias distintas. Marco trabalhava na área da peritagem e não contava com o desemprego. Nessa altura, diz, cometeu o grande erro de se isolar das pessoas. Dirigiu-se ao centro de emprego da Figueira da Foz e desde logo viu que seria complicado conseguir emprego. Este negócio é o casamento da ideia do sócio com o financiamento (e a necessidade) de Marco cujo sucesso inicialmente perspectivado não se concretizou.

A avaliação que faz do IEFP neste aspecto da criação do emprego é positiva. O seu descontentamento relativamente à instituição é exterior ao processo de criação de emprego: diz que é difícil encontrar emprego através deste mecanismo estatal. Hoje tem outra actividade profissional que diz não agradecer ao CE. Se não tivessem capitais e meios próprios só com o apoio financeiro prestado seria difícil, ou mesmo impossível. Contaram ainda com o apoio da técnica na elaboração do plano de negócio apesar de terem contratado um contabilista.

Para além de não terem financiamento no momento inicial, outra dificuldade foi ao nível do licenciamento do espaço por parte da Câmara Municipal de Coimbra. Por outro lado diz que em Portugal não se vende gelado no inverno. À semelhança do sócio, não tinha experiência nesta área de negócio mas diz que é uma actividade fácil de gerir. Diz que o negócio teve o aspecto positivo de “desanuviar a cabeça” pois não lidou do melhor modo com a situação de desemprego. Considera que, apesar de haver um acréscimo de responsabilidade, outro aspecto positivo é a flexibilidade de horários e o deixar de estar fechado num gabinete. Em termos de perspectivas de futuro, almeja passar esta fase particularmente difícil e se possível reaver algum dinheiro investido. Assim que tiver possibilidade pretende trespassar ou vender o estabelecimento.

Entrevista nº 18

Tina, 35 anos e licenciada em contabilidade e auditoria

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: contabilidade

Terminada a licenciatura, Tina fez um estágio profissional e a partir de aí as oportunidades escassearam. Quando foi despedida não ficou surpreendida pois, como diz, nos tempos de hoje é recorrente. Tem a empresa desde 2008 e o financiamento não foi muito elevado, comparativamente a outros casos, mas correspondeu ao que pediu e foi o suficiente para iniciar a actividade. Desenvolve a actividade em casa e perspectiva novos/as clientes pelo que tenciona, nesse caso, contratar alguém.

Sem o IEFP teria sido muito mais difícil pois apesar do reduzido investimento comparativamente a outros projectos “para mim foi muito”. Não obstante a esta valorização dos apoios, reconhece que a sua trajectória, académica e profissional, foi importante pois se não fosse da área teria que recorrer a alguém o que comportaria os seus custos. Actualmente teve uma proposta para trabalhar numa empresa. A seu ver consegue acumular ambas actividades porém está em fase de “negociação” com o IEFP.

Tina considera que os apoios poderiam ser melhorados ao nível da elaboração do projecto pois no seu caso a formação ajudou mas para pessoas sem conhecimentos neste campo é difícil e acarreta custos iniciais, correndo sempre o risco de ser reprovado. Outro aspecto que aponta é a dificuldade de previsão pelo que deveria de ser um apoio mais faseado. A par desta situação menciona que se pretender contratar uma pessoa não poderá usufruir dos apoios à contratação o que a coloca em situação de desigualdade perante aquelas pessoas que conseguiram prever tudo inicialmente.

Ao nível dos apoios informais, o papel do marido foi fundamental pois angariou clientes que ainda hoje tem. Na altura do preenchimento do IRS (Imposto sobre o Rendimento Singular) tem uma senhora conhecida que igualmente encaminha clientes para a Tina. Estes/as clientes acabam por chamar ainda mais e o “palavra passa palavra” acaba por ser o meio de divulgação do seu serviço. Deste modo considera que tanto os apoios do IEFP como os apoios informais são igualmente importantes porque sem dinheiro não se faz nada mas sem conhecimentos também não. Esta foi uma entrevista bastante curta (24 minutos) não havendo lugar ao desenvolvimento de tópicos de conversa.

Entrevista nº 19

Nelson, 34 anos e licenciado em engenharia mecânica

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: mediação imobiliária

Esta empresa é díspar da actividade profissional anterior de Nelson que era gestor na área automóvel. Tinha ideia, antes de ficar desempregado, que o ramo imobiliário estava em particular crise e por esse mesmo motivo achava que deveria de investir. Trabalha com uma sócia não apoiada pelos programas, amiga e anterior colega de trabalho. A divisão de tarefas foi inicialmente acordada sendo Nelson encarregue da gestão comercial e a sócia da gestão burocrática. Diz que ela acaba por ter mais conhecimentos na área pelo facto do marido ser construtor cujos contactos foram fundamentais para a empresa. Ambos tinham capitais próprios que investiram.

Considera que o apoio do IEFP não foi um verdadeiro apoio. Todo o financiamento é bem-vindo mas defende que teria direito àquele dinheiro de qualquer forma. Por outro lado, não acreditava que receberia apoio para um projecto com um elevado risco como era o seu. O acompanhamento falhou na elaboração do projecto pois, apesar de concordar que têm de haver procedimentos normativos a cumprir, a linguagem é inacessível ao “cidadão comum” e é necessária a contratação de alguém para *decifrar*. Seria neste aspecto que o IEFP deveria investir. Não obstante, avalia positivamente todo o acompanhamento e o apoio recebido. Considera ainda que estas políticas de apoio ao empreendedorismo poderiam ser desburocratizadas e que o apoio deveria ser faseado, caminhando de uma abordagem inicial simples e avançar para um acompanhamento especializado e próximo.

Refere que o sucesso das ideias depende do país e daquilo que ele construiu. Fala na educação empreendedora inexistente em Portugal e da aversão ao risco que as pessoas têm. Pela sua experiência, a gestão em Portugal funciona sob a liderança de quem não sabe mandar cujos moldes de gestão se encontram ultrapassados. Actualmente a sua grande dificuldade prende-se com motivar os recursos humanos que desanimam dada a conjuntura actual o que é causa-efeito dessa mesma situação. Uma das vantagens identificadas de ter a própria empresa é ter deixado de fazer dezenas de quilómetros diários para trabalhar. Agora vai a pé para o trabalho.

Entrevista nº 20

Cristóvão, 33 anos e licenciado em contabilidade e auditoria

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: contabilista

Cristóvão já contava com a sua situação de desemprego. A fase final da empresa foi conturbada para ele pois encontrava-se de licença de paternidade e nesse período o seu pai faleceu. Cristóvão apesar de trabalhar numa empresa sempre esteve ao lado dos negócios do pai. A sua actividade actual no fundo é a continuidade da actividade da família. Encarava a ideia de um dia vir a ter a sua própria empresa como algo inevitável. Actualmente desenvolve a actividade na vivenda dos pais o que lhe permite dar apoio à mãe e cuidar do irmão, deficiente mental profundo.

O apoio institucional correspondeu às suas expectativas, foi o que procurava para arrancar com a empresa evitando incorrer num empréstimo o que possivelmente comprometeria a viabilidade da empresa. Diz, no entanto, que não se deve avançar para qualquer negócio só porque existe um apoio. A nível de acompanhamento refere que não foi necessário pois tanto ele como a técnica estavam confiantes no tipo de negócio dado o perfil de Cristóvão. O que falta para melhorar as políticas está fora do alcance do IEFP: existe uma mentalidade presa à ideia do subsídio que faz com que as pessoas deixem de investir, acabando por perder oportunidades.

A sua experiência profissional, formal e informal, aliada à sua formação académica e aos contactos oriundos da rede do pai foram grandes apoios que contribuíram para o sucesso da sua actividade. Teve apoio financeiro e técnico de algumas pessoas amigas. Estabeleceu parcerias que, para além da ajuda na actividade, combatem o isolamento que Cristóvão diz ser alvo. O contacto com pessoas era um aspecto que valorizava na situação anterior enquanto trabalhador por conta de outrem. Apesar disto diz estar igualmente satisfeito naquela situação como actualmente. O seu objectivo é a independência financeira. As suas principais dificuldades são as fiscalizações. Tem tido cada vez mais clientes e está optimista e confiante relativamente ao futuro da sua actividade.

Entrevista nº 21

Cândida, 42 anos e frequência da licenciatura em Farmácia

Marido, 40 anos e o 4º ano da licenciatura em Geologia

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: gelataria

Cândida passou por uma fase conturbada em termos de saúde, motivo pelo qual foi despedida. Ela é promotora apoiada pelo IEFP, criou mais três postos de trabalho e conta com o apoio do marido dada a sua instabilidade emocional. Esta é uma área onde ambos já tinham contacto e conjugaram assim experiência(s) com o financiamento, sempre com a força moral do marido sem a qual Cândida não teria conseguido avançar. A entrevista foi realizada na presença de ambos, pois apesar de formalmente ela estar à frente do negócio, o marido é o seu grande suporte. Também ele acaba por dominar a conversa, sendo que as intervenções da esposa são raras e curtas. Quando ocorrem são em parte suscitadas pelo marido que requer a confirmação de algum aspecto ou a opinião. É notória a postura do marido em querer valorizar as competências de Cândida.

Em termos gerais, a avaliação do apoio e do acompanhamento é positiva e sem tal não teriam “meios para poder arriscar”. A sessão de esclarecimento não foi suficientemente esclarecedora: pela quantidade e complexidade de informação, informação e pela linguagem técnica empregue. A ideia amadureceu após esta sessão. Consideram que deveria de haver mais apoios para que as pessoas pudessem trabalhar descansadas, como por exemplo locais para deixar as crianças em horários pós-laborais. Concordam com a importância destes apoios mas sem uma rede de suporte familiar seria muito difícil. O pai de Cândida ajudou financeiramente e “as avós” tomam conta dos filhos. Para além disto, os fornecedores foram flexíveis naquele período inicial. Têm ainda um contabilista que continuamente ajudou neste processo, sem ser pago.

Consideram que este negócio contribuiu para melhorias a nível familiar, para o aumento da auto-estima de Cândida e do seu estado de saúde apesar de considerarem que têm menos tempo para os filhos. Passam pela dificuldade de encontrar pessoas certas para trabalhar. Vêem positivamente o futuro da actividade pois têm tido crescimento, o que consideram que ocorreu pela introdução de elementos que o favorecem (o atendimento, a esplanada ou menus de almoço). Consideram também que estar juntos à concorrência é um factor de sucesso bem como estar “agarrados a uma marca”. A entrevista foi marcada por uma interrupção devido à troca de pilhas do gravador, sendo que alguns instantes da conversa ficaram fora da gravação.

Entrevista nº 22

Renato, 50 anos e 5 anos de escolaridade

Empreendedorismo de necessidade

Actividade: venda ambulante de alimentos

Renato era motorista e durante vinte e um anos trabalhou em duas empresas diferentes. Perto dos cinquenta anos foi de certa forma surpreendido com o desemprego pois não contava com uma situação tão repentina como a que diz ter sido. A idade era um factor que dificultava a re-ingresso ao mercado de trabalho. Foi através de uma pessoa amiga que teve conhecimento da existência destes apoios. Não tinha propriamente uma ideia de negócio e acabou por seguir uma actividade existente na família, com a qual já tinha algum contacto dado que ajudava os primos aos fins-de-semanas a vender.

Diz que sem os apoios institucionais nem sequer tinha ponderado pois tinha gasto parte das poupanças ao longo dos oito meses de desemprego e não tinha hipótese de incorrer em empréstimo bancário. A avaliação é positiva dizendo que foi um factor de sucesso para o seu negócio: com o financiamento conseguiu adquirir uma carrinha nova que diz dar uma boa imagem do seu trabalho e rentabilizar o negócio. Facto que não ocorreria se fizesse as vendas num carro velho. Não tem noções de gestão mas diz que o negócio não é difícil de gerir. Diz que não foi a sessões de esclarecimento, antes foi acompanhado pessoalmente no gabinete com a técnica. Não acrescenta possíveis melhorias às políticas pois no seu caso o processo correu bem.

Actualmente trabalha sozinho e diz estar encaminhado no bom sentido. Referenciou pessoas que o ajudaram como a mãe com apoio financeiro, os primos que o incentivaram, o contabilista, que é “uma pessoa com muito boa vontade”, na elaboração do plano de negócios e ainda aquela pessoa amiga que lhe indicou a existência dos apoios que desconhecia por completo. O seu objectivo actual é chegar ao fim do mês com despesas pagas e tirar algum para os seus gastos. Não tem tido dificuldades em particular, referindo que há meses melhores do que outros. Vê que o seu negócio cresceu e por isso tem perspectivas de futuro positivas.

Entrevista nº 23

Soraia, 37 anos e licenciada em línguas modernas

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: empresa de tradução

Trabalhou cerca de 7 anos na área do secretariado. Sempre teve a ambição de vir a trabalhar na sua área de formação porém considera que para além de ser difícil conseguir trabalhar para terceiros o trabalho é mal pago. Assim, Soraia viu no desemprego a possibilidade de finalmente enveredar na sua área, motivo pelo qual percepcionou o desemprego como um mal que veio por bem. Por outro lado, tinha acabado de ter o primeiro filho e pretendia ter outro pelo que a possibilidade de prestação de cuidados à família foi mais um factor que incentivou a criação do próprio emprego. Não obstante, apesar de ter trabalhado numa área díspar da sua formação diz que foi aí que enriqueceu os seus conhecimentos em organização e gestão que facilita o actual trabalho.

Faz uma avaliação positiva dos apoios pois o investimento do seu projecto foi elevado e sem o financiamento que recebeu não teria sido possível operacionalizá-lo. Fez o plano de negócios sem recorrer à contratação de pessoas especialistas na área. Foi sempre apoiada pela técnica que acompanhou o seu projecto bem como pelo marido que lhe indicou a existência dos apoios à criação do próprio emprego e que a ajudou “nas contas”. Diz não ter tido dificuldades na elaboração do projecto e considera que muitas pessoas não-de ter devido à dificuldade de interpretação das perguntas, que concorda que não são óbvias. A área de formação revela-se fundamental, no seu caso. Como diz que o processo correu bem, não tem aspectos a acrescentar. Não obstante, refere que o processo deveria ser mais célere.

Actualmente diz que não pode contar com a ajuda de terceiras pessoas estando plenamente dependente dela. Desenvolve a actividade em casa. Diz ainda que é uma pessoa esclarecida e informada. Os seus clientes são maioritariamente estrangeiros e evita trabalho estatal pelo atraso nos pagamentos. O Verão e o final do ano são uma altura de menos trabalho, que no fundo reflecte o calendário das empresas para as quais trabalha. As mudanças foram todas para melhor, referindo a possibilidade de tomar conta dos filhos como o aspecto mais positivo e o rendimento incerto como o aspecto mais negativo.

Entrevista nº 24

Fernando, 34 anos e 12 anos de escolaridade

Empreendedorismo de oportunidade

Actividade: venda de produtos de cabeleireiro

O desemprego não foi uma situação surpreendente para Fernando dado que era o mais novo numa empresa com dificuldades. Sempre fez parte do seu projecto de vida um dia ter o seu negócio porém não contava que fosse deste modo. Trabalhou durante quatro anos como o administrativo mas optou pela área comercial com o intuito de ganhar mais dinheiro.

A entrevista centrou-se no mau funcionamento interno das instituições, dizendo que também existe um fechamento ao exterior. Fernando mostra o seu descontentamento no apoio e no acompanhamento referindo variados problemas: a morosidade no processo (sete meses no seu caso); a preocupação em controlar números “bonitos” no papel sem ter em conta a inadequação do perfil; a dificuldade de fazer previsões; o recebimento tardio do capital sendo condição ter capitais próprios para investir; a incapacidade de assumir posições ou dar respostas claras; e falta de conhecimentos de quem está supostamente a esclarecer. Esta desorganização, fechamento e incompetência diz ser transversal ao país. Contava que fosse obrigado a frequentar alguma formação em gestão, dado que não a tinha, e não lhe foi indicada a existência de sessões de esclarecimento.

A esposa, contabilista, é a sua técnica oficial de contas e o projecto foi feito por uma pessoa conhecida com experiência em elaboração de projectos. Criou dois postos de trabalho, duas cabeleireiras que conhecida profissionalmente, abdicando os apoios à contratação em prol da confiança nessas pessoas. Elas trouxeram clientes anteriores e Fernando tem uma base de dados informática oferecendo prémios de acordo com o valor gasto no cabeleireiro. Teve ainda problemas com a Câmara Municipal para o licenciamento do espaço. Diz que hoje trabalha muito mais e recebe muito menos acrescentando a responsabilidade e o desafio. Futuramente diz que vai arriscar em contratar outra pessoa pois já teve que mandar pessoas embora pelo facto de não as conseguirem atender. Refere, já com o gravador desligado, que o que há que apontar é o que está mal e não o que está bem.

Anexo IV - Grelhas de Análise dos 24 casos entrevistados

1. O negócio

E	A ideia		Empreendedorismo		Negócio de Família	Postos de trabalho	Cont. da actividade	Evolução do negócio	Épocas variáveis	Conjuntura Actual	
	Antes	Depois	Necessidade	Oportunidade						Oportunidade	Obstáculo
1		X		X	-	4	o	P	-	X	
2		X	X		-	0	X	n	X		X
3		X	X		-	4	o	n	X		X
4		X	X		-	0	X	P	-	-	-
5	X			X	-	0	X	P	-		X
6	X			X	X	1	X	P	-	X	
7		X	X		-	0	o	P	X	-	-
8	X			X	-	1	X	P	X	X	
9	X			X	-	0	-	P	-		X
10				X	-	2	o	P	-	X	-
11	X		X		-	5	o	n	X		X
12		X		X	-	1	o	P	-	X	-
13	X		X		-	0	X	n	-		X
14		X	X		-	0	X	n	-		X
15		X		X	-	Vários*	X	P	-	-	-
16		X	X		-	0	X	P	-	-	-
17a	X			X	-	1	o	n	X		X
17b		X	X		-	1	o	n	X		X
18		X	X	-	-	0	X	P	X	-	-
19	X			X	-	Vários*	o	n	-	X	
20	X			X	X	0	o	P	X		X
21		X	X		-	3	X	P	-	-	-
22	X		X		X	0	o	P	X	-	-
23	X			X	-	0	o	P	X	-	-
24	X			X	-	2	X	P	-	-	-

* trabalham com sub-contratação

NOTA: *vide* página 39 o significado da codificação utilizada

2. Os Apoios Institucionais

E	Adequação do apoio		Sessão de esclarecimento		Outras instituições		Empré- tímo	Satis- fação	Teria avançado sem os apoios institucionais?	
	Financeiro	Técnico	Frequência	Avaliação	Conhece	Recorreu			SIM	Como?
1	X	o	-	-	X	X	-	C		Recurso a empréstimo Bancário
2	X	X	X	P	o	o	o	A	X	Recurso a empréstimo Bancário
3	X	X	X	P	o	o	o	A	X	Com investimento menor - capitais próprios
4	X	X	X	P	o	o	o	B	X	Com investimento menor – empresa em casa
5	X	o	X	P	X	o	o	C	X	Com investimento menor – empresa em casa
6	o	o	X	n	X	X	X	D	X	Não estava dependente dos apoios
7	X	X	X	n	o	o	o	A	X	Recurso a empréstimo Bancário
8	X	X	X	P	o	o	X	B	o	<i>Sem o apoio do IEFP não teria sido possível</i>
9	X	o	o	-	X	o	o	D	X	Teriam feito algo com menos investimento
10	X	X	o	-	X	o	-	B	X	Avançariam com menos ambição
11	X	X	X	P	o	o	X	B	-	-
12	X	o	X	n	X	o	-	D	-	<i>Não sabe como poderia ter feito</i>
13	X	X	X	n	X	o	-	B	o	<i>Trabalhariam por conta de outrem</i>
14	o	X	X	n	o	o	X	B	o	<i>Não se aventuraria nem tinha capacidade</i>
15	X	X	-	-	o	o	-	B	X	Teriam feito algo com menos investimento
16	X	X	X	P	o	o	o	B	o	<i>Não teria arriscado e procuraria trabalho</i>
17a	X	X	o	-	o	o	X	B	X	Recurso a empréstimo Bancário
17b	o	X	X	-	X	o	X	B	o	<i>Procuraria emprego por conta de outrem</i>
18	X	X	-	-	-	o	o	B	o	Não teria feito um investimento tão elevado
19	o	o	X	n	X	o	o	C	X	Algo menos estruturado/menos condições
20	X	X	X	-	-	o	o	B	X	Suportaria encargos (mais) financeiros
21	X	X	X	n	-	o	o	A	o	<i>Não teriam condições para avançar</i>
22	X	X	o	-	o	o	o	B	o	<i>Nem sequer teria pensado na hipótese</i>
23	X	X	X	P	o	o	o	B	X	Contrair um empréstimo bancário
24	o	o	o	-	o	o	X	D		Iria à mesma

3. Os Apoios Informais

E	Apoios familiares						Apoios não familiares				
	Mãe/Pai	Filho/a	Irmão/a	Cônjuge	Cunhado/a	Primo/a	Amigo/a	Conhecido/a	Vizinho/a	Clientes	Fornecedores/as
1	-	-	X	X	-	-	-	-	-	-	-
2	-	X	-	-	-	-	-	X	-	X	-
3	-	-	-	X	-	-	X	-	-	-	-
4	-	-	-	X	X	-	X	X	-	-	-
5	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	X	-	-	X	-	-	-	-	-	X	-
7	X	-	-	X	-	-	X	X	X	-	X
8	-	-	-	X	-	X	X	-	-	-	-
9	X	-	X	-	-	X	-	X	-	-	X
10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	X	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-
13	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14	-	X	X	-	-	-	-	-	X	-	X
15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16	-	-	-	X	-	-	X	-	-	-	-
17a	-	-	-	X	-	-	X	-	-	-	-
17b	-	-	-	X	-	-	X	-	-	-	-
18	-	-	-	X	-	-	-	X	-	-	-
19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	X	-	-	X	-	-	X	X	-	X	-
21	X	-	-	X	-	-	-	-	-	-	X
22	X	-	-	-	-	X	-	X	-	-	-
23	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-
24	-	-	-	X	-	-	-	X	-	-	-

4. Recursos

E	Capitais próprios	Escolaridade de ajuda	Esteve à frente de um negócio	Prática profissional na área	Conhecimento do Mercado envolvente	Rede Social	Conhecimento de gestão		Elaboração do Projecto		
							Escolaridade	Trabalho	Sozinho/a	Contratou	Ajuda
1	X	X	o	o	X	-	X	X	X	-	-
2	o	X	o	X	-	X	X	o	-	X	-
3	X	o	X	X	-	-	o	o	-	-	X
4	X	X	o	X	X	X	o	o	-	X	-
5	X	X	o	X	-	-	o	o	-	X	-
6	X	o	X	X	X	X	o	X	-	X	-
7	X	o	o	o	X	X	o	X	-	X	-
8	-	o	o	X	X	-	o	X	-	X	-
9	X	X	o	o	X	-	o	o	-	X	-
10	X	X	X	X	X	-	X	X	X	-	-
11	X	X	X	o	o	-	X	X	-	-	-
12	X	o	o	o	X	-	o	X	-	X	-
13	-	X	o	X	-	-	o	o	-	X	-
14	X	o	o	X	X	X	o	o	-	X	-
15	-	X	o	X	X	-	o	X	X	-	-
16	o	X	o	X	-	-	X	X	-	-	-
17a	X	o	X	o	X	-	o	o	-	X	-
17b	X	o	o	o	X	-	X	X	-	X	-
18	-	X	o	X	X	X	?	?	X	-	-
19	X	o	o	o	o	-	-	X	-	X	-
20	X	X	o	X	X	X	X	X	X	X	-
21	o	o	o	X	X	X	o	X	-	-	X
22	X	o	o	X	X	-	o	o	-	X	-
23*	X	X	o	X	X	-	o	X	X	-	-
24	X	o	o	X	X	-	o	o	-	X	-

* refere que a elaboração do projecto é uma questão de interpretação. No seu caso foi facilitado porque tem uma licenciatura em línguas, o que constitui um recurso

5. Dificuldades

E	Interiores ao indivíduo			Relativas ao processo					Outras dificuldades exteriores ao indivíduo					
	Formação em gestão	A Idade	Planeamento/Previsão	Burocracia	Morosidade do processo	Rigidez/Pressão	A nível Técnico	Despesas Iniciais	Inadequação da lei	Clientes	Adequação dos RH	Câmara Municipal	O Contexto	Aversão ao risco
1	-	-	-	X	-	-	X	-	X	X	-	-	-	X
2	-	X	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	X	-
3	-	-	X	-	-	-	-	-	-	X	X	-	X	-
4	X	-	X	X	-	X	-	X	X	-	-	-	-	-
5	X	-	X	X	-	X	X	-	-	-	-	X	X	-
6	-	-	-	X	-	-	-	X	X	-	-	X	-	-
7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	X	-	-
8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	X	-	X	X	-	X	X	-	-	X	-	X	X	-
10	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
11	-	-	X	-	-	-	-	X	X	X	X	X	X	-
12	-	-	-	-	X	-	-	X	X	-	-	-	X	-
13	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-
14	-	X	X	X	-	-	-	X	-	X	-	X	X	-
15	X	X	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-
16	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-
17a	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	X	X	X	-
17b	-	-	X	-	X	-	-	X	-	-	X	X	X	-
18	-	-	X	-	-	X	-	-	X	X	-	-	-	-
19	-	-	-	X	-	-	X	-	-	-	X	-	X	X
20	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21	-	-	-	-	X	-	-	X	-	-	X	-	X	-
22	-	X	X	-	X	-	-	X	-	X	-	-	-	-
23	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24	-	-	-	-	X	-	X	X	-	-	-	X	-	-

6. Factores de sucesso

E	Motivação Pessoal	Experiência anterior	Arriscar	O Apoio do IEFP	A publicidade	A equipa de trabalho	Carteira de clientes	Os Apoios informais	Fornecedores	Qualidade do serviço/ produto	Outros factores
1	X	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
2	X	X	-	X	-	-	X	-	-	X	-
3	X	-	-	X	X	X	X	-	-	X	-
4	X	X	-	X	X	-	X	X	-	-	-
5	X	X	-	-	-	X	X	-	-	X	-
6	X	X	-	-	-	-	X	-	-	X	-
7	X	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-
8	X	-	-	X	-	X	-	-	-	-	Conjuntura actual
9	X	-	-	-	X	-	-	-	X	X	-
10	X	X	-	-	-	X	-	-	-	-	Planeamento
11	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	X	-	X	-	-	-	X	-	-	X	-
13	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
14	X	-	-	-	-	-	X	-	-	X	-
15	X	X	-	-	-	-	-	-	-	X	Estrutura pequena da empresa
16	X	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-
17a	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17b	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18	X	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-
19	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	X	X	-	-	-	-	X	X	-	-	-
21	X	X	-	X	X	X	-	X	X	X	-
22	-	-	-	X	-	-	-	X	-	-	O equipamento adquirido
23	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	O facto de ir à procura das coisas
24	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-

7. Sugestões

E	Desburocratização	Apoio faseado	Abertura ao exterior	Acompanhamento	Celeridade	Mais informação	Formação	Flexibilidade	Apoio à contratação	Avaliação do perfil das pessoas	Outras sugestões apontadas
1	X	-	X	X	-	-	-	-	-	X	Avaliação inicial; centralização dos apoios
2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-
4	X	X	-	-	-	-	-	X	X	-	-
5	-	X	-	-	-	X	X	X	-	-	-
6	-	-	-	X	-	-	X	-	-	X	-
7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8	X	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-
9	-	X	-	X	-	X	X	X	-	-	Pessoas que dêem o seu testemunho enquanto empreendedoras
10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	-	-	-	X	X	X	-	-	-	-	Simplificação da linguagem; mais acompanhamento inicial
13	-	-	-	X	-	-	-	-	-	-	Apoio ao nível jurídico e administrativo
14	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15	-	-	-	X	-	-	X	-	-	X	Apoio Jurídico e administrativo; apoio à elaboração; + controlo
16	-	-	-	X	-	-	X	-	-	X	Apoio ao nível da consultadoria; consciencializar pessoas; rigor
17a	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17b	X	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-
18	-	X	-	X	-	-	X	X	X	X	Apoio ao nível da elaboração do projecto
19	X	X	-	X	-	X	-	-	-	X	Simplificação da linguagem
20	-	-	-	-	-	-	X	-	-	X	Mudança de mentalidade das pessoas
21	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Dar apoio às pessoas que querem trabalhar
22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	No seu caso correu bem. Mais financiamento
23	-	-	-	-	X	-	X	-	-	-	Recorrer de imediato aos apoios, não só quando o subsídio acaba
24	-	-	X	-	X	-	-	-	-	X	Quem não tiver crédito para criar a empresa não se meta nisso

8. Impactos

E	Financeiros	Na família	Representação de si	Na rede social	Stress	No tempo pessoal	No trabalho			Na mobilidade	Aumento da responsabilidade	Avaliação/Satisfação Geral
							Contexto	Conteúdo	Sem alterações			
1	n	-	-		-	-	P	P	-	P	-	P
2	n	-	-	P	-	-	-	-	X	-	*	P
3	n	P	P	P	P	-	P	P	-	-	X	P
4	n	-	P	P	n	-	P	P	-	-	X	P
5	-	n	P	n	-	n	-	-	X	-	-	P
6	n	n	P		-	n	-	-	X	-	X	P
7	-	n	P		-	-	P	P	-	-	-	P
8	-	P	P		-	P	P	P	-	P	X	P
9	-	-	-	n	-	n	-	-	-	-	-	P
10	-	-	-		-	-	-	-	X	-	*	P
11	-	-	-		-	-	n	P	-	-	-	P
12	n	P	P		P	-	P	-	-	P	*	P
13	n	P	P		P	-	P	-	-	P	-	P
14	n	n	-	P	-	n	P	-	-	-	X	P
15	-	-	P		n	n	-	-	X	-	X	P
16	n	P	-		P	P	P	-	-	-	-	n
17a	n	n	-	P	-	n	P	n	-	-	-	n
17b	-	n	P	P	-	-	P	n	-	-	X	n
18	n	-	-	P	-	-	P	n	-	-	-	P
19	-	-	-		-	-	P	-	-	P	-	-
20	n	-	P	n	-	-	P	-	-	-	X	P
21	-	P	P	P	-	n	P	-	-	-	-	P
22	-	P	P	P	P	-	-	-	-	-	-	P
23	n	P	-	-	-	P	P	P	-	-	-	P
24	n	-	-	-	-	-	-	-	-	-	X	P

* Estes indivíduos afirmam trabalhar exactamente do mesmo modo e a responsabilidade é a mesma tendo ou não um negócio próprio.

9. Perspectivas de Futuro

E	Expansionista						Regressiva				Outras perspectivas
	Investir em RH	Novos circuitos	Inovar nos produtos	Parcerias	Investir na Divulgação	Criar filiais	Encerrar/Trespasar	Despedir	Diminuição das vendas	Diminuição do volume de trabalho	
1	X	X	-	X	-	-	-	-	-	-	-
2	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	“Para mim chega”
3	-	-	-	-	X	-	-	X	-	-	-
4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	“Ver um bocadinho à frente”
5	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	“Vejo um futuro promissor”
6	X	-	X	-	X	-	-	-	-	-	Alargar o horário de atendimento
7	-	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-
8	X	X	-	X	X	X	-	-	-	-	“Um dia de cada vez”
9	-	-	X	X	X	-	-	-	-	-	-
10	-	X	X	X	-	-	-	-	-	-	-
11	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	“A perspectiva é só poder melhorar”
12	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	Isto só poder melhorar
13	-	-	-	-	X	-	-	-	-	X	O negócio é auto-suficiente
14	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	O amanhã é um incerto
15	X	X	X	X	X	-	-	-	-	-	-
16	-	-	-	-	-	-	X	-	-	X	Durante três anos manter-se-á
17a	-	-	-	-	-	-	X	-	X	-	-
17b	-	-	-	-	-	-	X	-	-	-	Mudar de sítio
18	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	X	-	-	X	-	-	-	-	-	-	-
21	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	O objectivo é pagar despesas
23	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	É o tipo de profissão para sempre
24	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

10. Publicidade e estratégias de divulgação feita (presencial e não presencial)

E	Junto ao Mercado (clientes...)	Na Internet	Folhetos	Jornal Local	Boca-a-boca	Outdoor	Promoções	Aposta no serviço/produto	Diversificação de produtos	Parcerias	Recurso a contactos	Outras
1	X	-	-	-	-	-	-	-	-	X	-	-
2	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	X	-
3	-	-	X	X	X	-	X	-	X	-	-	-
4	-	X	X	-	X	X	-	-	-	-	X	-
5	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	X	Junto a amigos/as
6	X	-	-	-	-	-	-	X	X	X	-	-
7	-	-	X	X	X	X	-	-	-	-	-	-
8	-	-	-	-	-	-	-	-	X	X	-	-
9	X	-	X	-	X	-	-	-	X	-	X	-
10	X	-	-	-	X	-	-	-	-	X	-	-
11	-	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12	-	X	-	X	X	-	-	X	-	-	-	Revistas da área
13	-	X	X	-	X	-	-	-	-	-	X	-
14	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-	X	-
15	X	-	-	-	X	-	-	X	-	-	X	Catálogos
16	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	X	-
17a	X	-	X	-	-	-	X	-	-	-	-	-
17b	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18	-	-	-	-	X	-	-	-	-	-	X	-
19	-	X	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	-	-	-	-	X	-	-	-	-	X	X	-
21	-	-	X	-	-	-	X	X	X	-	-	-
22	X	-	-	-	X	-	-	X	-	-	X	-
23	X	X	-	-	-	-	-	-	-	-	X	Lista telefónica
24	X	-	-	X	-	-	X	X	-	-	-	Sistema

Codificação utilizada	
<i>Símbolo</i>	<i>Significado</i>
P	“Positivo/a”
n	“Negativo/a”
X	“Sim”
o	“Não”
-	“Dados não referenciado”
A	Muita satisfação
B	Mais satisfação do que insatisfação
C	Mais insatisfação do que satisfação
D	Muita Insatisfação
Números (0-5)	Por referência aos postos de trabalho criados