



Vera Lúcia Alves Veríssimo

Empreendedores à Força ou verdadeiros empreendedores

As razões para empreender nos concelhos de Seia e Gouveia

Tese de Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo, apresentada à Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação e à Faculdade de Economia, sob a orientação da Professora Doutora Cristina Albuquerque

Setembro de 2011



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Vera Lúcia Alves Veríssimo

**Empreendedores à Força ou verdadeiros
empreendedores**

As razões para empreender nos concelhos de Seia e Gouveia

Tese de Mestrado em Intervenção Social, Inovação e
Empreendedorismo, apresentada à Faculdade de Psicologia e de
Ciências da Educação e à Faculdade de Economia, sob a orientação
da Professora Doutora Cristina Albuquerque

Setembro de 2011



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

AGRADECIMENTOS

À minha família, por toda a paciência e tolerância, sobretudo nos momentos em que estive física ou psicologicamente mais ausente do que presente.

À minha mãe, porque soube sempre perspetivar o melhor para mim, procurando motivar-me, não para o Mestrado, mas já para o Doutoramento!?

Ao Rómulo, que me acompanhou na procura dos entrevistados, quantas vezes difícil, face à dispersão e (in)acessibilidades do território.

À Marisa, pela magnífica imagem que criou, propositadamente para a minha capa. Se fosse feita por mim não seria tão minha. Parabéns a esta competente amiga e *designer* de multimédia.

Ao Dr. Mário Branquinho que me dispôs, amavelmente, todo o tempo de que precisei, inclusive horas de trabalho, para tornar esta tarefa possível.

À Professora Doutora Cristina Albuquerque, pela dedicação e competência sempre demonstradas.

Aos colegas do mestrado, que me mantiveram informada sobre todos os procedimentos, e que partilharam ideias e dúvidas, sempre.

A todos os empresários, que cederam amavelmente em participar neste estudo.

A todos COM quem, de alguma forma, já produzi mudança, e a quem pude ajudar, pois são essencialmente esses que nos mostram a necessidade de saber cada vez mais, para sobretudo, ajudar melhor.

“O fenómeno do empreendedorismo surge como uma epidemia benigna, reduzindo o impacto do desemprego. No entanto, muitas das empresas criadas em condições desfavoráveis se mostram frágeis e não conseguem sobreviver (...) aproximadamente metade dessas empresas morre ou desaparece antes de completar o segundo ano de vida”

(Vanin, 2005 citado por Silva, 2008: 4)

Resumo

A literatura tem indagado, nos últimos anos: será o fenómeno do desemprego uma alavanca para o empreendedorismo? E em caso afirmativo: serão essas iniciativas verdadeiramente desenvolvidas numa lógica de inovação? No cerne do debate entre o verdadeiro empreendedorismo ou a mera constituição do negócio próprio, surge um ponto-chave: a necessidade de saber mais acerca das razões para empreender. Partimos deste mote para perceber, nos concelhos de Seia e Gouveia, quais as razões que, na perspetiva dos empreendedores, ditaram a constituição de negócios próprios, entre 2007 e 2010. Este limite temporal serve ainda o pressuposto de trazer à discussão as condições de emergência e sustentabilidade dessas empresas, constituídas no contexto da crise económica e financeira internacional.

Resume

La littérature a questionnée, au cours de dernières années: serai le phénomène du chômage un levier pour l'entrepreneuriat ? Et en cas affirmatif : seront ces initiatives vraiment développées dans une logique d'innovation? Dans le centre du débat entre le vrai entrepreneuriat ou la simple constitution de la propre affaire, il émerge une question centrale : le besoin de savoir plus sur les raisons pour entreprendre. On part de cette devise pour comprendre, dans le territoire de Seia et Gouveia, lesquelles sont les raisons qui, dans la perspective des entrepreneurs sont responsables pour la création des propres affaires, depuis la période de 2007 jusqu'à 2010. Cette limite temporelle veut porter pour la discussion les conditions d'apparence et durabilité de ces entreprises, constituées dans un contexte de crise économique et financière internationale.

Abstract

The science has questioned, in the last years: is the unemployment functioning like a lever to the entrepreneurship? And if it's true: are those initiatives developed in a true logic of innovation? In the centre of this debate between the really entrepreneurship and the simple creation of self employment, there is a key question: the requirement to learn more about the reasons to undertake. This work begins with this objective: looking to know more about the reasons that, in the area of Seia and Gouveia, are responsible, in the view of the entrepreneurs, for the creation of their businesses, between 2007 and 2010. These boundaries may lead to another goal: to discuss the conditions of appearance and sustainability of those enterprises, in a context of an international economical and financial crisis.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO.....	1
PARTE I – CONTEXTUALIZAÇÃO	3
1. Empreendedorismo: conceito, contextos e práticas.....	3
1.1. <i>Empreendedorismo: evolução do conceito</i>	5
1.2. <i>Empresários ou empreendedores? – A componente da inovação</i>	7
1.3. <i>As razões para empreender</i>	10
1.4. <i>O empreendedorismo em Portugal</i>	13
1.4.1. <i>Apoios e incentivos ao empreendedorismo em Portugal</i>	16
2. O Mercado de Trabalho e o Emprego	21
2.1. <i>As alterações ao mercado de trabalho e a crise do emprego</i>	21
2.2. <i>A evolução do desemprego</i>	24
2.3. <i>O desemprego enquanto razão para empreender</i>	26
2.4. <i>A questão da sobrevivência das empresas</i>	28
3. A crise económica e financeira – o período de 2007 a 2010.....	30
3.1. <i>As Causas</i>	31
PARTE II – TRABALHO EMPÍRICO	33
1. Modelo de Análise.....	33
1.1. <i>Questão de Partida</i>	33
1.2. <i>Objetivos</i>	33
1.2.1. <i>Geral</i>	33
1.2.2. <i>Específicos</i>	33
1.3. <i>Delimitação geográfica</i>	35
1.3.1. <i>Caracterização socioeconómica e organização territorial</i>	35
1.3.2. <i>Apoios e incentivos ao empreendedorismo</i>	40
1.3.3. <i>A evolução do desemprego</i>	43
1.4. <i>Delimitação temporal</i>	47
1.5. <i>Metodologia</i>	48
1.5.1. <i>Instrumentos de recolha de Dados</i>	48
1.5.2. <i>População e amostra</i>	48
1.5.2.1. <i>Processo de amostragem</i>	48
1.5.2.2. <i>Caracterização da amostra</i>	50
1.5.3. <i>Pré-teste</i>	52
1.6. <i>Técnicas de Análise de dados</i>	54
2. Apresentação e discussão de resultados	56
2.1. <i>Dados de caracterização</i>	56
2.1.1. <i>Dos entrevistados</i>	56

2.1.2.	<i>Dos empreendedores em geral</i>	57
2.1.3.	<i>Das empresas</i>	58
2.2.	<i>Caracterização da iniciativa</i>	59
2.2.1.	<i>Fator de inovação</i>	59
2.2.2.	<i>Localização da empresa</i>	61
2.2.2.1.	<i>Vantagens</i>	61
2.2.2.2.	<i>Desvantagens</i>	62
2.2.2.3.	<i>Recursos para lhes fazer face</i>	62
2.3.	<i>Situação socioprofissional anterior</i>	63
2.4.	<i>Razões para empreender</i>	65
2.4.1.	<i>Escolha do momento: Crise Económica</i>	66
2.5.	<i>Apoios e incentivos</i>	67
2.5.1.	<i>Avaliação</i>	67
2.5.2.	<i>Aspetos a melhorar</i>	68
2.5.3.	<i>Preparação pessoal para empreender</i>	69
2.5.4.	<i>Principais dificuldades</i>	70
2.6.	<i>Perceção de sustentabilidade</i>	71
2.6.1.	<i>Previsão a 2 anos</i>	71
2.6.2.	<i>Fatores intervenientes</i>	71
2.6.3.	<i>Recursos mobilizados/ a mobilizar</i>	72
2.7.	<i>Questão livre</i>	73
	CONCLUSÃO	74
	BIBLIOGRAFIA	77
	ANEXOS	81
	ANEXO 1 – Caracterização demográfica e geográfica dos concelhos de Seia e Gouveia ..	82
	ANEXO 2 – Cronologia da Crise Económica e Financeira Internacional (2007-2010)	83
	ANEXO 3 – Guião de Entrevista [versão 1 – sujeito a Pré-teste]	84
	ANEXO 3 – Guião de Entrevista [versão 2 - Final]	91
	ANEXO 4 – Caracterização da população em estudo	98
	<i>Fonte: Conforme Ficheiro do Registo Nacional de Pessoas Coletivas</i>	99
	ANEXO 5 – Sinopse das Entrevistas	100
	ANEXO 6 – Análise de Conteúdo	168

Índice de Figuras, Gráficos e Tabelas

Figura 1: Apoios e incentivos atribuídos IEFP – Seia Gouveia: 2007 a 2010	41
Figura 2: Mapa do Distrito da Guarda [adaptado]	82
Gráfico 1: Evolução da Taxa de Desemprego [Portugal e região Centro] – 2007-2010.....	25
Gráfico 2: Situação económica das empresas na perspectiva dos empresários, por sec. de actividade.	38
Gráfico 3: Evolução do n.º de desempregados inscritos 2007-2010 – Seia e Gouveia (IEFP)	43
Gráfico 4: Evolução do n.º de desempregados inscritos, no concelho de Seia, por sexo (07-10).....	43
Gráfico 5: Evolução do n.º de desempregados inscritos, no concelho de Gouveia, por sexo (07-10) ...	44
Gráfico 6: N.º de desempregados inscritos, por concelho e grupo etário (IEFP)	45
Gráfico 7: N.º de desempregados inscritos, por concelho e nível de escolaridade (IEFP).....	45
Tabela 1: Apoios e Incentivos ao Empreendedorismo - (IEFP).....	18
Tabela 2: Exemplos de entidades que prestam apoio ao empreendedorismo	19
Tabela 3: N.º de desempregados inscritos, por concelho, segundo o tempo de inscrição e situação face à procura de emprego (IEFP)	44
Tabela 4: Caracterização dos entrevistados, por idade.....	56
Tabela 5: Caracterização dos entrevistados, por estado civil.....	56
Tabela 6: Caracterização dos entrevistados, por habilitações literárias	57
Tabela 7: Caracterização dos empreendedores, por idade	57
Tabela 8: Caracterização dos empreendedores, por estado civil.....	57
Tabela 9: Caracterização dos empreendedores, por habilitações literárias	58
Tabela 10: Empresas, por número de funcionários	58
Tabela 11: Cronologia da Crise Económica e Financeira Internacional (2007-2010)	83
Tabela 12: Caracterização da população em estudo – Empresas constituídas por act. Ec. (2007-10) ...	98

INTRODUÇÃO

A presente investigação decorre da identificação de um conjunto de tendências que marcam a atualidade e, cuja evolução, poderá ter influência no surgimento de iniciativas empreendedoras.

Sabemos que o empreendedorismo é influenciado geograficamente, existindo diferenças consideráveis de país para país e de região para região. Não obstante, é também um fenómeno multideterminado, podendo sofrer (entre fronteiras) variadíssimas oscilações, consoante a conjuntura económica, social e cultural. O comportamento do mercado de trabalho poderá ser disso exemplo.

Tendo em conta que o desemprego poderá influenciar de forma severa as populações de territórios economicamente deprimidos, o estudo de dois concelhos do interior não surge despropositado, apesar de decorrer, em primeira análise, da própria proveniência geográfica da mestranda. Por outro lado, dar voz às pessoas que, residindo nesses concelhos, e numa conjuntura de crise, decidem empreender, resulta da ambição de extrapolar números e perceções institucionais sobre o território, procurando aceder às reais *razões* que, na perspetiva dos empreendedores, nortearam a sua decisão.

Assim, o trabalho que se propõe terá por base o estudo das **razões inerentes à decisão de empreender**, atendendo especialmente à dimensão micro do fenómeno. O enfoque central será perceber quais as razões que, na perspetiva dos empreendedores, determinaram a criação de negócios próprios, nos concelhos de Seia e Gouveia, entre os anos de 2007 e 2010.

Importa referir que a perspetiva de uma melhor compreensão dos negócios emergentes no período da crise económica e financeira internacional, não invalida que se enfatize a visão dos próprios empreendedores. No entanto, perceber as razões subjacentes à decisão de empreender requer uma análise de toda a conjuntura envolvente. Nesta aceção, pretende-se ainda explorar, para os casos visados, em que medida a situação socioprofissional prévia influenciou a decisão de criar o negócio próprio.

Este trabalho não tem, portanto, a pretensão, de estabelecer generalizações, procurando antes a melhor compreensão do fenómeno do empreendedorismo, devidamente enquadrado num espaço e tempo específicos e, principalmente, através da própria voz dos protagonistas. Não obstante, *“o fenómeno empresarial não pode ser compreendido centrando-se exclusivamente no empresário”* (Simões, 2008: 12), pelo que o presente enquadra, simultaneamente, um esforço de contextualização, científica, social e política.

Nesta sequência, o trabalho surge estruturado da seguinte forma: em primeiro lugar enquadra uma componente de revisão literária, que segue o propósito de apresentar o estado da arte relativamente aos principais campos/ assuntos abordados; em segundo lugar, segue-se a apresentação da componente empírica, cuja preocupação fundamental é trazer à discussão, no terreno, as principais questões levantadas pela produção científica.

A primeira parte enquadra, assim, três temáticas principais, o **empreendedorismo**, o **desemprego**, e a **crise económica e financeira**, uma vez que se pretende uma análise das relações entre estes fenómenos, do ponto de vista dos empreendedores, e no âmbito das razões para empreender. A segunda parte perspectiva-se como um espelho da primeira, uma vez que procura refletir sobre a forma como estas problemáticas surgem nos discursos dos entrevistados.

PARTE I – CONTEXTUALIZAÇÃO

1. Empreendedorismo: conceito, contextos e práticas

As últimas décadas têm marcado uma progressiva valorização da cultura empreendedora, isto é, da capacidade de criação do próprio emprego enquanto fator propulsor da vitalidade económica. As políticas públicas têm vindo a reconhecer o papel das pequenas empresas (por vezes resultado de iniciativas de microempreendedorismo) para a dinamização da economia, devido ao facto destas se assumirem, elas próprias, como vetores de crescimento económico e de criação de postos de trabalho (Baptista, Teixeira & Portela, 2008: 2). Outros autores têm apontado para a importância do empreendedorismo para a melhoria da competitividade dos países, melhor aproveitamento da capacidade individual e exploração dos interesses da sociedade em sentido mais lato (causas ambientais, gestão e produção de serviços de saúde, educação e segurança social) (Gaspar, 2009: 216). O mesmo autor aponta para a existência de uma relação estreita entre o rácio de pequenas e médias empresas e o crescimento económico dos Estados Unidos, nos últimos 50 anos (*ibidem*).

A importância das pequenas e médias empresas (PME) é especialmente significativa em Portugal, uma vez que, segundo dados de Baptista e Thurik (2005), no período de 1991 a 2000, estas representavam 93% das novas empresas criadas.

As PME são particularmente importantes se considerarmos o curso das mudanças sociais e económicas dos últimos anos. Na verdade, as economias de escala caíram em desuso, reconhecendo-se que as pequenas empresas são mais céleres na adaptação às mudanças constantes do mercado (*ibidem*). E mais, muitos autores atestam que a promoção das pequenas empresas é fulcral para o desenvolvimento económico, sobretudo de territórios periféricos (Simões, 2008: 5). Uma vez reconhecido este potencial, surgiram várias recomendações internacionais para o incentivo ao empreendedorismo. A Estratégia Europeia para o Emprego da União Europeia (1998) traçou diretrizes para que os seus estados membros apostassem no “*desenvolvimento do espírito empresarial*” dos seus cidadãos (Baptista *et al*, 2008: 3). Este e outros documentos favoreceram a implementação de políticas públicas centradas na facilitação da constituição de empresas e no incentivo à criação do próprio posto de trabalho, sobejamente conhecidas. Nos últimos anos, o Estado Português, através de políticas como o *Simplex*, tem procurado suavizar os processos burocráticos inerentes à criação de empresas e, através das medidas ativas de emprego, tem apostado na regulação de incentivos adicionais

para a criação do próprio posto de trabalho, fundamentalmente junto da população desempregada.

Entretanto, o debate sobre o sentido de uma verdadeira cultura/atitude empreendedora continua aceso na literatura. Na verdade, o empreendedorismo não parece ser imune à evolução de outros fenómenos económicos e sociais, dos quais o desemprego é exemplo, tendo-se constatado, nos últimos anos, algumas derivações de sentido quanto à noção *Schumpeteriana* (Baptista *et al*, 2008: 3). Relembremos que a figura central da obra de Schumpeter é o empresário, o empreendedor enquanto inovador. Segundo o autor, essa componente de inovação pode manifestar-se de várias formas: (1) através da introdução de um novo produto, (2) pela utilização de um novo método de produção, (3) abertura de um novo mercado, (4) através de uma nova fonte de matérias-primas ou (5) pela reorganização de uma indústria/ empresa (Nunes, 1985/86: 123). Consequentemente, e em resumo, a atividade do empresário, enquanto empreendedor-inovador, exige, na ótica do autor, a introdução de algo novo¹ (*ibidem*).

Como alertam Neto e Froes (2002: 6), o empreendedorismo é, hoje, alvo de múltiplas visões, consoante o posicionamento dos seus interlocutores. Alguns especialistas vêem-no como **motor de novas organizações**, ao passo que outros, de natureza mais académica, o consideram como uma **disciplina**, um campo de estudos. O empreendedorismo pode ainda ser visto como uma **política de intervenção**, governamental ou comunitária, com vista ao desenvolvimento local. Outros ainda, vêem-no como **suporte ao desenvolvimento de micro iniciativas**, que desembocam na criação de pequenas e médias empresas (*ibidem*). Entretanto, a discussão tem início, antes de mais, na própria noção de empreendedorismo.

¹ cf. **1.2. Empreendedores ou Empresários? – A componente da inovação.**

1.1. *Empreendedorismo: evolução do conceito*

“A infância de qualquer ciência é caracterizada pelo prevaecimento de ‘escolas’, de grupos de homens, os quais respondem por corpos de doutrina (...), reclamando-se todos eles como exclusivos possuidores da verdade (...)”

(Schumpeter, 1927 como citado em Clemence, 1996: 16)

A inexistência de uma noção universal e comumente aceite de **empreendedorismo** relaciona-se com a própria história de evolução do conceito, que tem conduzido ao seu extravasamento para novas áreas para além da tradicional (área social – empreendedorismo social, economia informal, entre outras).

No domínio económico, Cantillon foi pioneiro no reconhecimento do papel do empreendedorismo, contribuindo para a generalização do termo na cultura francesa. Nesta acepção, empreendedores seriam “*os indivíduos mais arrojados que estimulavam o progresso económico ao descobrirem novas e melhores formas de fazer as coisas*” (Dees, 2001: 1). O cerne da noção resistiu até hoje, no entanto outros contributos foram sendo adicionados ao conceito inicial. No século XIX, Mill (1848) na sua obra *Principles of Political Economy*, trouxe à noção a componente do *risco* e incerteza, mais tarde sublinhada por Knight (1921), entre outros autores (Baptista *et al*, 2008: 4).

Em 1934, Schumpeter traz ao empreendedorismo a componente da **inovação**. A partir desse momento, grande parte dos autores da área é unânime em considerar os empreendedores como “*catalisadores e inovadores que estão por detrás do progresso económico*” (Dees, 2003, citado por Baptista *et al*, 2008: 5). Na obra de Schumpeter a componente da inovação acabaria por minimizar o papel do consumidor, ao ponto que seriam, por vezes, os novos produtos a criar novas necessidades, e não o inverso (Nunes, 1985/86: 124).

Vários autores vieram posteriormente acrescentar a componente da **oportunidade**, rematando o significado tradicionalmente atribuído ao empreendedorismo (*ibidem*).

A discussão em torno do perfil do empreendedor, embora controversa, trouxe considerações importantes acerca das **motivações** do acto de empreender. A exploração dessas motivações levou ao questionamento dos aspectos subjacentes à escolha de uma carreira empreendedora, em detrimento do trabalho assalariado ou do trabalho por conta própria, na sua forma tradicional.

A literatura sugere dois tipos fundamentais de motivações. Por um lado, a convicção pessoal do empreendedor de estar perante uma oportunidade de negócio, largamente inovadora e com potencialidades de geração de lucro superiores à manutenção de uma carreira profissional tradicional (**empreendedorismo de oportunidade**). Por outro lado, a constatação, por parte do empreendedor, de um conjunto de circunstâncias adversas (desemprego, emprego precário) que ameaçam ou impossibilitam a sua fonte de rendimento tradicional, impelindo-o à exploração de estratégias alternativas de negócio (**empreendedorismo por necessidade**) (Baptista *et al*, 2008: 6).

Aos empreendedores de tradição *Schumpeteriana* está associado, segundo a literatura, um maior capital social (*ibidem*); enquanto aos segundos se associam constrangimentos ao nível da empregabilidade, que poderão ser potencialmente provocados por factores como a idade, o nível de instrução e o percurso profissional (Klechen *et al*, 2007: 2, 3).

1.2. *Empresários ou empreendedores? – A componente da inovação*

Como mote desta discussão, retomemos a concepção de Schumpeter, já enunciada neste trabalho: a actividade do empresário, enquanto empreendedor-inovador, exige a introdução de “*algo novo*” (Nunes, 1985/86: 123). Para Schumpeter, o primeiro factor de sucesso de uma empresa seria o fracasso de todo um conjunto de outras, que tentaram singrar no mercado e falharam (Schumpeter, 1934 como citado em Clemence, 1996: 209). Para o autor, o factor chave do sucesso seria, então, a componente da inovação.

Segundo Sarkar (2007: 30), tendo em conta o “atraso” de Portugal relativamente aos países da Europa, a promoção de um espírito empreendedor não é mais uma opção para o país, é um imperativo. Não obstante, esse processo empreendedor deve, na óptica do autor, ser acompanhado da inovação. E acrescenta “*o empreendedorismo, relacionado com a criação de empresas, terá de ter a ver com empresas de inovação*”², reforçando que o empreendedorismo não se resume ao auto-emprego (Sarkar, 2007: 34).

Esta discussão não está, contudo, encerrada, pelo que alguns autores optam por referir-se ao conceito de empreendedor-inovador, quando pretendem sublinhar a componente da inovação. Se para Schumpeter era claro que empreendedor e inovador seriam, no fundo, a mesma coisa, outros autores reconhecem como empreendedorismo a mera emergência da iniciativa individual. Segundo Sarkar (2007), reconhecer como empreendedor um indivíduo que se estabelece por conta própria implica aceitar o empreendedorismo por necessidade. No entanto, é possível distinguir o empreendedor-inovador através da conjugação dos seguintes critérios: forte desejo de sucesso, capacidade de trabalhar arduamente, criatividade, capacidade de criar uma equipa de sucesso e pensamento próprio (Sarkar, 2007: 77). Segundo Sarkar, a pessoa criativa é aquela que está apta a aplicar ideias, quer sejam novas ou dos outros, mas de uma maneira efectiva. Na aceção do autor, o conceito de criatividade surge, aqui, como um critério de inovação. No entanto refere que a inovação não tem que implicar tecnologia. Inovar torna-se muito desconfortável para as empresas, já que implica necessariamente mudança e assunção de riscos. Contudo e paradoxalmente, a sobrevivência das empresas depende, em larga medida, da sua capacidade para inovar (Sarkar, 2007: 109, 110). O autor sublinha ainda que um dos erros fundamentais da maioria das empresas e indivíduos é procurar inovar produzindo grandes “engenhocas”, quando, na verdade, a maioria das inovações que resultam são simples. A OCDE enfatiza também a componente da

² Segundo Michael Vance, “*a inovação é a criação e coisas novas ou o rearranjar de coisas antigas, mas de uma forma nova*” (Fonte: <http://quotationsbook.com/quote/21081>).

inovação. Para este organismo, os empreendedores são agentes de mudança e de crescimento, no seio de uma economia de mercado, através da aplicação de ideias inovadoras e rentáveis (ONU, 2008:1).

No que respeita ao empreendedorismo e inovação, detectamos um obstáculo fundamental à procura de consenso. Acontece que, ao nível da produção teórica, a componente da inovação surge de forma relativamente vincada, por diversos autores, como modo de estabelecer o que pode ou não ser considerado empreendedorismo. Existem inclusive diversos trabalhos que apontam a inovação como factor de diferenciação entre empreendedorismo e empresarialidade, entre empreendedores e empresários. Contrariamente, alguns dos principais organismos que “medem” o empreendedorismo, continuam a partir do número bruto de novos negócios criados (*ibidem*), relegando para segundo plano o carácter inovador dessas iniciativas.

Os especialistas sugerem diferentes formas de medir o empreendedorismo: um dos principais indicadores é, de facto, o número de novas empresas criadas. No entanto, é importante distinguir as empresas que são criadas por necessidade daquelas que decorrem da identificação de oportunidades. Um outro indicador importante será perceber o lugar da inovação no seio dessas iniciativas (ONU, 2008: 1).

Independentemente desta discussão, a literatura sugere que o contexto de crise económica poderá favorecer estes índices. Como nos diz Schumpeter (1996: 21,22), existem várias formas de reagir às crises: as pessoas podem adaptar-se às condições que se alteraram (esta será a forma de actuação da maioria das pessoas), ou podem rejeitar a assumpção de uma atitude passiva. Algumas pessoas reagem fazendo coisas novas ou fazendo as coisas de forma diferente, face ao estado de coisas pré-existente. Estes seriam, segundo Schumpeter, os empreendedores.

Outros autores sublinham: a existência de uma oportunidade, identificada pelo empresário, não significa que a criação de uma empresa sirva efectivamente o crescimento individual e colectivo, do empreendedor, e da comunidade em que se insere (Simões, 2008: 11). Como tal, importa perceber, quer a conjuntura que determina a decisão de começar, quer os constrangimentos com que o empreendedor se depara no decurso da sua nova actividade profissional. Schumpeter privilegia também o “clima social” em que as iniciativas emergem, salientando o ambiente social, político e sociopsicológico, que contextualiza a actividade do empreendedor (Nunes, 1985/86: 127). Este autor, apesar de admitir a influência do contexto social na decisão de empreender, defende que esta decisão não pode ser exclusivamente

determinada por constrangimentos externos, embora lhes possa suceder. Depende, ainda assim, de uma atitude pré-existente dos indivíduos, claramente em minoria na sociedade (Schumpeter, 1927 como citado em Clemence, 1996: 22). Assim, quando analisamos as razões para empreender, poderemos estar perante trajectórias em que estão em presença, quer a componente da oportunidade, quer da necessidade, podendo apenas variar a preponderância destes “ingredientes”. Tais aspectos constituem-se como importantes pontos de reflexão, ao longo deste trabalho.

1.3. As razões para empreender

As **razões** para empreender têm merecido a atenção da literatura nos últimos anos. No estudo sobre o microempreendedorismo em Portugal (Baptista *et al*, 2008), foram tipificados cinco motivos principais, responsáveis pela preferência por um negócio próprio, em detrimento de uma profissão assalariada. Os resultados obtidos acabam por corresponder à condição perante o trabalho em que os inquiridos (70 empreendedores) se encontravam previamente à constituição dos seus negócios, a saber: desemprego (41%), emprego por conta de outrem (30%), trabalho independente/ por conta própria (17%), trabalho no seio de negócios familiares (9%) e procura do primeiro emprego (3%) (Baptista *et al*, 2008: 10).

Não obstante às diferentes trajectórias profissionais apontadas por este estudo, os autores realçam o consenso verificado ao nível das principais **razões** para enveredar pelo empreendedorismo: possuir um emprego, garantir um **rendimento**, alcançar maior autonomia financeira e adquirir maior estabilidade económica (*ibidem*).

Acerca do segundo factor – garantir um rendimento – importa proceder a uma análise mais aprofundada. Como alertam Moller e Hespanha (2002: 62), apesar da tese dominante do trabalho enquanto principal via de inclusão dos indivíduos, **garantir um rendimento satisfatório** acaba por ser mais determinante para a inclusão social, do que o posto de trabalho propriamente dito (Joahannessen, 1998 citado por Moller e Hespanha, 2002: 6). Particularmente em Portugal, em que os rendimentos de substituição (subsídio de desemprego e outras prestações sociais) são notoriamente baixos, o sentimento de exclusão do sistema de rendimento/consumo surge mais acentuado, comparativamente a outros países da Europa, como a Bélgica ou a Dinamarca (*ibidem*). Consequentemente, as **políticas activas de emprego** – Contratos Emprego-Inserção³ e Estágios Profissionais, por exemplo – assumem especial relevância, proporcionando fontes de rendimento adicionais para os indivíduos. O emprego a tempo parcial ou a realização de trabalhos não declarados seguem o mesmo propósito (*ibidem*).

³ A política activa de emprego outrora conhecida como POC (Programas Ocupacionais para Carençados) foi reformulada e substituída pelas medidas Contrato Emprego-Inserção (para beneficiários do Subsídio de Desemprego) e Contrato Emprego-Inserção + (CEI +), para beneficiários do Rendimento Social de Inserção. (Portaria n.º 128/2009, de 30 de Janeiro, alterada pela Portaria n.º 294/2010, de 31 de Maio, com a redacção dada pela Portaria n.º 164/2011, de 18 de Abril).

O mesmo estudo refere que os portugueses são muitas vezes confrontados com a urgência de optar entre consumos igualmente imperativos para a sua sobrevivência (como a alimentação e as despesas com a saúde, por exemplo). Assim, mais do que reflectir no desemprego enquanto alavanca da iniciativa individual, importa atender aos condicionalismos inerentes a essa situação. Noutras palavras, será que essa opção deriva de factores de sobrevivência económica?

A convivência com a **família alargada** é vista como factor de protecção para os indivíduos em situação de desemprego, uma vez que pode possibilitar o acesso a fontes de rendimento ocasionais (como a realização de pequenos trabalhos agrícolas). Salienta-se que estas tarefas estão, muitas vezes, na origem do espírito empreendedor dos portugueses, que detectam oportunidades de negócio nos recursos que estão ao seu alcance. O exemplo paradigmático é o elevado número de negócios baseados na recuperação de produtos alimentares regionais ou na sua produção ou actualização com base em formas de fabrico inovadoras. Uma das pretensões deste trabalho é aceder aos percursos de cada empreendedor, inclusive à área de negócio de cada empresa criada, e sua relação com a trajectória pessoal e profissional de cada um dos entrevistados.

Igualmente determinante para o empreendedorismo, é frequentemente indicada a **propensão para correr riscos**, que cada indivíduo admite. Essa propensão costuma depender da percepção do indivíduo quanto a um determinado **ponto de referência**, em relação ao qual este avalia a sua situação (socioeconómica e profissional) como favorável ou desfavorável. A pesquisa empírica comprova que, se um indivíduo reconhece que a sua posição presente se encontra abaixo desse referencial, estará mais aberto ao risco, como forma de satisfazer mais plenamente as suas expectativas (Fiegenbaum, Hart & Schendel, 1996: 219-235). Do mesmo modo, se o indivíduo não vislumbra, nas respostas tradicionais, oportunidades capazes de satisfazer as suas aspirações, tende mais facilmente a procurar o empreendedorismo como alternativa (*ibidem*). A este respeito, são ainda apontados factores como a **capacidade de iniciativa** e as **competências profissionais** (Kihlstrom & Laffort, 1979: 720).

Não obstante à maior ou menor predisposição individual, é necessário não descurar a intervenção de outros factores, nomeadamente de índole **externa** ao indivíduo, uma vez que o empreendedorismo se constitui como um fenómeno complexo e multi-determinado. Em última análise, com o estímulo certo, qualquer indivíduo (independentemente do seu perfil pessoal) parece poder transformar-se num empreendedor (Zinga, 2007: 45). A nível externo, a **disponibilidade financeira**, a **educação**, o **mercado de trabalho**, o **sistema fiscal** e a

qualidade de infra-estruturas existentes são alguns dos factores sugeridos pela literatura (Kihlstrom & Laffort, 1979: 721; Lévesque & Minniti, 2006: 2).

Atendendo aos factores relacionados com a fragilidade social, verifica-se que o **desemprego** despoleta necessidades de segurança nos indivíduos, conduzindo à busca de soluções empreendedoras como forma de colmatar essa incerteza e de prover melhores condições de vida. Outro factor interessante é a vivencia de uma **situação de marginalidade**. Tem-se verificado, por exemplo, que os imigrantes possuem uma forte tendência para o empreendedorismo, uma vez que o vislumbram como via de acesso a um estatuto social mais privilegiado, por oposição à situação “marginal” que tendem a ocupar nos países de chegada. O empreendedorismo é visto, neste caso, como uma via de mobilidade e de aceitação social (*ibidem*).

A **educação** é outro dos factores a não descurar, uma vez que a experiência e as capacidades adquiridas ao longo do tempo se constituem como importantes preditores da capacidade de identificar oportunidades de negócio e da melhor estruturação e sucesso dessas iniciativas. A educação favorece a organização lógica de ideias e a construção de competências empresariais (*ibidem*).

1.4. O empreendedorismo em Portugal

“A falta de confiança no futuro, o aumento do sentimento de insegurança, a inquietação e a angústia, são características que marcam, cada vez mais, o ambiente social contemporâneo. E, paradoxalmente, é neste ambiente que se multiplicam os apelos cada vez mais exigentes, que visam o dinamismo individual e a responsabilização individual”

(Kovács, 2002: 27)

A acentuação da concorrência e o aumento das exigências do mercado pressionou, como já foi dito, as empresas, traduzindo-se também numa maior pressão sobre a mão-de-obra assalariada (Klechen *et al*, 2007: 1). A busca de uma maior competitividade, por parte das empresas, trouxe alterações nas relações de trabalho, conduzindo a uma progressiva responsabilização dos funcionários pela sua própria capacitação profissional. A **empregabilidade** passa a ser vista como responsabilidade do trabalhador, que deve procurar formas de se tornar “empregável”, face às exigências do mercado de trabalho (*ibidem*). Acontece que a **empregabilidade** enquadra em si própria um paradoxo⁴ (Forrester, 1996: 11,12). Na verdade, por mais que o trabalhador se esforce por actualizar-se, suportando inclusive os custos da sua formação; a inovação tecnológica e a globalização da economia (conduzindo à deslocalização de empresas, por exemplo) tornam inevitável o despedimento de alguns, por mais qualificados que sejam. Face a este quadro, quer o ingresso na **economia informal**, quer o envolvimento em **iniciativas empreendedoras**, são frequentemente citadas como alternativas possíveis (*ibidem*). No Brasil, estas opções por vezes entrecruzam-se, surgindo casos de iniciativas empreendedoras que acabam por não transpor a barreira da clandestinidade.

Em Portugal, falar de empreendedorismo, implica, inevitavelmente, reconhecer a (ainda) relativa insipiência da iniciativa individual no nosso país, comparativamente ao Brasil, por exemplo, que ocupava (de acordo com Martins, 2006: 6, 7) o quinto lugar num *ranking* de 29 países, líderes em matéria de empreendedorismo. As taxas de empreendedorismo dos países melhor cotados rondavam os 20%, ao passo que Portugal conservava um número mais modesto, na ordem dos 7,5% (*ibidem*).

⁴ O mais nefasto não é o desemprego em si, mas o sofrimento que este enquadra, sobretudo devido ao sentimento de inadequação que gera nos indivíduos, diz-nos Viviane Forrester na sua obra “Horror Económico” (1996: 11,12). Segundo a autora, o facto do desemprego se ter tornado mais regra do que excepção, não invalida que os desempregados “continuem a ser tratados e julgados em função dos mesmos critérios do tempo em que o emprego abundava” (*ibidem*).

Na óptica de alguns autores, no nosso país, mais do que falar em empreendedorismo, faz sentido falar em **microempreendedorismo**, dado o elevado número de pequenas empresas que compõem o nosso tecido empresarial, muitas das quais emergentes da iniciativa individual (Baptista *et al*, 2008: 2).

Como já dissemos, existem várias formas de medir o empreendedorismo, que permitem estabelecer comparações entre os diferentes países. Atentemos sobre algumas dessas medidas e, especificamente, sobre o caso de Portugal.

O GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) de 2004 define o empreendedorismo como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como o emprego próprio, uma nova organização empresarial ou a expansão de um negócio existente, por um indivíduo, equipa de indivíduos ou negócios estabelecidos” (Acs, Arenius, Hay & Minniti, 2005: 1). O **índice de empreendedorismo** dos diferentes países, medido por aquele organismo, baseia-se nesta noção.

O último relatório do *Global Entrepreneurship Monitor* (2010) sugere que o número de iniciativas empreendedoras em fase de implementação rondará, no nosso país, os 5 %, ao passo que o número de iniciativas em fase de estabilização se situa próximo dos 6% (Kelley, Bosma & Amorós, 2010: 24 - 36). Segundo o mesmo Relatório, Portugal é uma economia sobretudo movida pela inovação⁵, tal como a maioria dos países da Europa e os Estados Unidos. Não obstante, de um leque de sete **atitudes e perceções** associadas ao empreendedorismo, aquela que surge mais frequentemente entre nós é a perceção do *status* atribuído aos empreendedores bem sucedidos. Seguem-se outros fatores como: a perceção do empreendedorismo como opção de carreira e o interesse dos media por este tipo de iniciativas. Fatores como a identificação de oportunidades ou de necessidades, tradicionalmente mais valorizados na literatura, surgem pior cotados (Kelley, Bosma & Amorós, 2010: 18). No que respeita às **condições estruturais** favoráveis à inoculação de uma cultura empreendedora, o relatório realça positivamente as ações educativas no ensino superior, as infraestruturas comerciais e as infraestruturas físicas do país (Kelley, Bosma & Amorós, 2010: 48). Pela negativa, são destacadas como limitativas a regulação das políticas nacionais, e o [fraco] investimento na educação primária e secundária, bem como as normas sociais e culturais (*ibidem*). Na verdade, e segundo o mesmo documento, a percentagem de pessoas que refere ter vontade de criar um negócio próprio, ronda, em Portugal os 62% (número superior à média da UE – 45% - e aos Estados Unidos – 61%). Este diferencial – entre predisposição e prática – poderá dever-se à intervenção de fatores parasitas que ceifam boa parte da iniciativa individual em potência, no nosso país (*ibidem*). Segundo o GEM, o facto de não se passar das palavras aos atos, poderá

⁵ Segundo este relatório, os países visados são agrupados como: Economias movidas pelo Factor, Economias movidas pela Eficiência e Economias movidas pela Inovação (como é o caso de Portugal).

dever-se, nomeadamente, à conceção corrente de que os empregados pela via tradicional têm um emprego mais estável e um rendimento mais regular. Outro fator poderá ser uma baixa propensão ao risco, que advém de fatores de índole cultural. A este respeito, a literatura refere que, por exemplo nos Estados Unidos, existe uma maior complacência face à possibilidade de falhar, ao contrário da Europa, em que o erro não é visto com bons olhos. Este facto poderá estar na origem de uma menor iniciativa individual, entre os países Europeus (Sarkar, 2007: 80). Como fator externo, é apontada pelo mesmo autor, a indisponibilidade de apoio financeiro, dificuldade frequentemente relatada pelos portugueses (Sarkar, 2007: 103).

Para além do empreendedorismo, alguns organismos têm investido em índices capazes de medir a **inovação** no seio da iniciativa empresarial. As medidas macro de inovação permitem estabelecer comparações entre o comportamento dos diferentes países. São exemplos dessas medidas a *Community Innovation Survey* (CIS) e o *European Innovation Scoreboard*⁶ (EIS), referidos na obra de Sarkar (2007: 166). O EIS de 2009 atribui a Portugal um *índice de inovação* de 0,40, um pouco abaixo da média da UE 25 que ronda os 0,48. Este valor coloca o nosso país atrás da Espanha e à frente de países como a Lituânia, a Hungria, a Grécia e a Polónia (European Commission, 2010). No entanto, Portugal surge acima da média em alguns sectores, sendo mesmo o país mais inovador da União Europeia em sectores como a eletricidade, o gás, a água e a intermediação financeira. O relatório de 2009 destaca, como vantagens do nosso país a existência de apoios públicos à inovação, embora se detete um resultado prático aquém desses apoios, e o aumento da percentagem de indivíduos com formação superior nas empresas (*ibidem*).

Estes dados sustentam a necessidade do estudo das trajetórias dos empreendedores portugueses.

⁶ “*European Innovation Scoreboard* is a report which provides a comparative assessment of the innovation performance of EU27 Member States, under the EU Lisbon Strategy”. (Fonte: <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard-2009>).

1.4.1. Apoios e incentivos ao empreendedorismo em Portugal

Tendo em conta que a **ideia inovadora** que está na base da maioria dos negócios pertence aos próprios empreendedores, seria de esperar que os mesmos apostassem em áreas congruentes com o seu percurso profissional, as suas habilidades e competências adquiridas. Na verdade, segundo a literatura, assim acontece na maioria dos casos (Baptista *et al*, 2008: 11).

Porém, existem outras variáveis (predominantemente externas) que concorrem para o sucesso ou insucesso dos negócios, das quais se realçam a **afetação de recursos** (materiais e imateriais), e a **aceitação do mercado** (existência de clientela). Nesta aceção, o apoio das redes de solidariedade informais e os capitais provenientes da poupança são alguns dos fatores que poderão fazer a diferença para a viabilização dos negócios (*ibidem*).

O **financiamento** é um dos maiores problemas [e necessidades] dos empreendedores, que procuram aceder a várias fontes, à falta de um apoio mais consistente. Contaminar outros com o mesmo entusiasmo é outra estratégia frequentemente utilizada. Uma ideia verdadeiramente empreendedora deve ser difundida, já que a sua concretização *a solo* se reveste de dificuldades acrescidas. Para além das redes sociais informais, o recurso a ajudas institucionais torna-se praticamente inevitável. No entanto, os processos de financiamento poderão tornar-se muito exigentes e morosos, constituindo uma das maiores limitações para a eclosão dos negócios. Apesar de tudo, o estudo realizado pelos autores demonstra que a maioria dos negócios avança com um capital inicial muito reduzido, na ordem dos 10.000 euros (*ibidem*).

As ajudas institucionais disponíveis consubstanciam-se essencialmente em fundos provenientes de programas públicos e em linhas de crédito. Não obstante, estes apoios nem sempre são do conhecimento da comunidade em geral, pelo que os empreendedores recorrem frequentemente ao aconselhamento por parte de profissionais (contabilistas, advogados), serviço que também acarreta os seus custos (Baptista *et al*, 2008: 12).

Para além das **dificuldades de ordem financeira**, os empreendedores identificam ainda o elevado nível de **burocracia** e os custos decorrentes da constituição formal das empresas e outros **impostos**, como entraves significativos, por vezes responsáveis por alterações ao seu projeto inicial (Baptista *et al*, 2008: 12; ONU, 2008: 5). O **fraco incentivo ao empreendedorismo** é outro dos fatores enunciados (*ibidem*), bem como a **corrupção** (ONU, 2008: 5).

São ainda identificados alguns constrangimentos individuais/culturais, tais como: a **ausência de uma cultura empreendedora**, a dificuldade de adaptação à inovação e a **falta de capacidade empresarial** (nomeadamente ao nível das competências de gestão) (Baptista *et al*, 2008: 13). No mesmo estudo, cerca de 40 % dos empreendedores visados admitem possuir lacunas ao nível das competências empresariais, enquanto 29% apontam a necessidade de contratar outros profissionais para superar as limitações percebidas.

Relativamente às **empresas já constituídas** e em atividade, as principais dificuldades apontadas são: as obrigações de informação, as inspeções, a administração dos impostos, as licenças de importação/exportação, o controlo das mudanças de mercado, a certificação dos produtos e a regulamentação do trabalho (Jacobs & Coolidge, 2006: 4).

Assim, e como se depreende, o contexto social e as políticas governamentais poderão funcionar como alavancas para o empreendedorismo (Venkataraman, 1997: 135), uma vez que permitem mitigar alguns dos constrangimentos verificados em cada país.

Para reduzir esses obstáculos, é necessário um bom conhecimento prático dos entraves regulamentares e institucionais e os seus efeitos sobre as empresas já existentes e emergentes. Nos últimos anos, e sabendo da importância do empreendedorismo para o crescimento económico, os países têm-se esforçado por reduzir estes entraves (ONU, 2008: 5). A própria Comissão Europeia lançou linhas de ação para os Estados Membros⁷.

Assim, e para uma melhor compreensão, exploremos as respostas vigentes no período em análise (2007-2010) - governamentais e provenientes da sociedade civil - que poderão, de algum modo, favorecer as iniciativas empreendedoras no nosso país.

O estudo sobre o microempreendedorismo em Portugal, que tem vindo a ser referido neste trabalho, aponta um conjunto de entidades, cuja atividade fornece diversos *tipos de apoio* aos potenciais empreendedores (apoio financeiro, informativo, reivindicação de direitos, incentivo à inovação, etc.).

No que respeita aos **organismos governamentais** típicos, os autores salientam quatro tipos de estruturas (Portela *et al*, 2008: 148).

Em primeiro lugar, o próprio **Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP)**, que prima pelo incentivo ao microempreendedorismo como forma de criar emprego. As iniciativas levadas a cabo por este organismo destinam-se particularmente aos indivíduos que enfrentam dificuldades de (re)inserção no mercado de trabalho, e consubstanciam-se em vários programas, tais como: Iniciativas Locais de Emprego, Apoio à Criação do Próprio Emprego e Empresas de Inserção (cf. Tabela 1). Uma outra resposta, (também disponível no território Gouveia/Seia) – são os Ninhos de Empresas. «*Os Ninhos de Empresas têm por finalidade promover o empreendedorismo a nível local e regional, proporcionando às novas empresas, nos primeiros anos de funcionamento, um espaço físico para o exercício da sua atividade*»⁸. Ao apoio logístico é somado o apoio técnico, o acompanhamento das empresas e a consolidação dos negócios, com o propósito de favorecer a sua afirmação após o abandono da infraestrutura.

⁷ A Comissão Europeia convida os Estados Membros a agir de forma que: (1) os procedimentos de constituição de novas empresas sejam o mais fiáveis possível e não sejam cobrados custos acrescidos; (2) exista a possibilidade dessa constituição ser efectuada em guichet único ou por via electrónica, (3) as formalidades relativas ao recrutamento dos primeiros funcionários possam ser feitas por intermédio de uma só pessoa; (4) exista uma educação para o empreendedorismo incorporada nos programas escolares (CE, 2006: 13).

⁸ *Fonte:* Página do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) / Apoios e Incentivos <http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Paginas/NinhoEmpresas.aspx>

Tabela 1: Apoios e Incentivos ao Empreendedorismo - Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP)

Programa	Descrição	Destinatários	Apoios prestados
Iniciativas Locais de Emprego (ILE) ⁹	Incentivar e apoiar projetos que deem lugar à criação de novas entidades, independentemente da respetiva forma jurídica, e que originem a criação líquida de postos de trabalho.	<ul style="list-style-type: none"> – Desempregados; – Jovens à procura de 1º emprego; – Trabalhadores empregados, mas em risco de desemprego. 	<ul style="list-style-type: none"> – Recrutamento e seleção de trabalhadores desempregados; – Formação na área empresarial para dirigentes; – Consultoria especializada, nas áreas financeira, comercial, de recursos humanos, marketing, publicidade e de gestão da produção – Apoio financeiro (consoante o montante do investimento e o número de postos de trabalho criados, entre outros prémios)
Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (CPE) ¹⁰ - Apoio à criação de empresas –	Apoiar o empreendedorismo e a criação de empresas de pequena dimensão que originem a criação de emprego e contribuam para a dinamização das economias locais.	<ul style="list-style-type: none"> – Desempregados inscritos há 9 meses ou menos, em situação de desemprego involuntário ou inscritos há mais de 9 meses, independentemente do motivo da inscrição – Jovens à procura do 1.º emprego com idade entre os 18 e os 35 anos, inclusive, com o mínimo do ensino secundário completo – Quem nunca tenha exercido atividade profissional – Trabalhador independente cujo rendimento médio mensal, no último ano de atividade, seja inferior à retribuição mínima mensal garantida 	<ul style="list-style-type: none"> – Acompanhamento do projeto aprovado – Consultoria ao desenvolvimento do projeto – Linhas de acesso ao crédito com garantia e bonificação da taxa de juro
Empresas de Inserção	Permitir a aquisição e o desenvolvimento de competências pessoais, sociais e profissionais através do exercício de uma atividade profissional.	<ul style="list-style-type: none"> – Desempregados de longa duração; – Desempregados em desfavorecimento face ao mercado de trabalho. 	<p>Na fase de Formação:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Bolsa de formação; – Seguro de acidentes pessoais. <p>Na fase de Profissionalização:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Remuneração mínima mensal; – Inscrição na Segurança Social.

Fonte: <http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/Paginas/Candidatos.aspx> (Portal do IEF)

⁹ As candidaturas às Iniciativas Locais de Emprego estão fechadas desde 2010. Este facto poderá, segundo as entidades, alterar substancialmente o recurso às medidas, uma vez que era a única resposta que previa apoio financeiro “a fundo perdido” (sem recurso a crédito bancário). (*Fonte:* declarações dos técnicos do Centro de Emprego e Formação Profissional de Seia)

¹⁰ O acesso ao Programa de Criação do Próprio Emprego, para os desempregados subsidiados resulta na atribuição do montante total do subsídio de desemprego a que teriam direito, numa única prestação pecuniária (atribuída a partir do momento em que o projecto é deferido).

Para além dos organismos supra mencionados, os autores destacam o papel preponderante de **outras entidades** (Tabela 2), como as organizações promotoras do microcrédito, as associações empresariais e as associações de desenvolvimento local, bem como outras organizações não-governamentais. Outras entidades, nomeadamente as que promovem a atualização tecnológica, constituem-se como reforços extra ao desenvolvimento de iniciativas empreendedoras (Portela *et al*, 2008: 150-160).

Tabela 2: Exemplos de entidades que prestam apoio ao empreendedorismo

Organização	Estatuto e Missão
● IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação	– Instituto público de apoio às pequenas e médias empresas.
● ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito	– Associação que visa fomentar a inserção social e a autonomia de pessoas com dificuldades financeiras, através da iniciativa económica.
● ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários	– Associação que visa congregar os jovens empresários e o desenvolvimento das suas atividades profissionais.
● IPN – Instituto Pedro Nunes	– Associação/ incubadora para a inovação e desenvolvimento em ciência e tecnologia, que visa incentivar a cooperação entre o tecido empresarial e as universidades.
● ACIDI – Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (antigo ACIME)	– Presta apoio aos imigrantes, considerando as iniciativas empreendedoras como facilitadoras do seu próprio processo de integração. O trabalho desenvolvido por esta entidade é particularmente importante se considerarmos o que foi dito acerca da emergência de ideias de negócio no seio de situações de marginalidade, enfrentadas pelos indivíduos nos países de acolhimento.

Fonte: Adaptado de Portela, Hespanha, Nogueira, Teixeira & Baptista, 2008: 146

Pese embora a importância dos apoios institucionais, os empresários podem ainda socorrer-se de **outros recursos**, fundados no próprio mercado. A par do crédito bancário, outros produtos procuram dar resposta a uma necessidade transversal à maioria dos empreendedores: a falta de recursos financeiros. A este propósito destaca-se a aquisição de bens móveis e imóveis a *leasing*¹¹.

¹¹ O *leasing*, denominação comumente atribuída à locação financeira, é uma operação através da qual a locadora (entidade proprietária do bem) disponibiliza ao locatário o gozo económico de um bem, móvel ou imóvel, por determinado tempo, mediante o pagamento de uma quantia periódica (renda). A locação difere de uma operação comum de arrendamento na medida em que o contrato tem implícita uma opção/ preferência de compra no final do contrato, mediante o pagamento de uma quantia fixada à partida (valor residual). O *leasing* é, simultaneamente, uma ferramenta de financiamento para os locatários, e um instrumento auxiliar de venda para os locadores (ALF, 2007: 5).

O *leasing* surge regulamentado em Portugal a partir do final dos anos 70¹², em resposta ao aumento dos problemas de descapitalização das empresas, com vista ao relançamento da economia (ALF, 2007: 3). Desde os anos 80, esta configura-se como uma das mais populares medidas de financiamento em Portugal. Atualmente, o *leasing* já ascendeu aos 30%, percentagem que se vai aproximando ao praticado noutros países Europeus, onde a medida é ainda mais popular (ALF, 2007: 4). No nosso país, os principais clientes das empresas de *leasing* são efetivamente as pequenas e médias empresas (ALF, 2007: 7). Esta medida vem assim, desde cedo, somar-se aos incentivos tradicionais.

A propósito, muitos dos incentivos tradicionais assumem como requisito de acesso aos apoios prestados, a condição perante o trabalho dos candidatos, podendo, nesta aceção, o comportamento do mercado de trabalho e emprego fundamentar alterações no volume e especificidades dos programas em vigor. Como tal, importa refletir sobre as alterações recentes neste sector.

¹² Legislação de enquadramento: Decretos-Lei n.º 135 de 18 de Maio e 171/79 de 6 de Junho (criação); Decreto-lei 298/92 de 31 de Dezembro (equipara as empresas de leasing a instituições de crédito); Decretos-Lei 72 e 149, de 15 de Abril e 24 de Junho de 1995 (flexibilização da medida) (ALF, 2007: 3).

2. O Mercado de Trabalho e o Emprego

2.1. As alterações ao mercado de trabalho e a crise do emprego

“Para muitos, o presente tem, de facto, um sabor amargo, que resulta do fim de uma experiência de trabalho-emprego, construída com base no modelo (...) que enfatizava o trabalho como experiência central na vida do indivíduo, que enfatizava a segurança, a estabilidade e a possibilidade de projeção no futuro, por mais penosas que fossem as primeiras, e ilusória a segunda.”

(Araújo, 2006: 23)

Nos últimos 20 anos, o mundo do trabalho tem sofrido uma progressiva mudança de paradigma, consequência das mudanças ocorridas sobretudo na esfera económica, tais como a introdução de novas tecnologias de informação e comunicação e a globalização dos mercados. A exigência de uma inovação e flexibilidade constantes, que se impõe às empresas, resulta em alterações inevitáveis nas **relações de trabalho e produção**, de tal forma que, princípios como a segurança e a estabilidade do emprego são colocados em causa. O volume das mudanças ocorridas conduz, a partir dos anos 90, a uma reestruturação organizacional das empresas, que se veem obrigadas a encontrar novos modelos de trabalho, capazes de dar resposta às exigências da atualidade (Martins, 2005: 1, 2).

A conjuntura económica e social atual, que desemboca na tão falada crise internacional, é imputada a esse ideal de desenvolvimento assente na abertura total de mercados e fronteiras (Estanque, 2009b: 2). No entanto, o novo liberalismo não só não foi capaz de resolver os principais problemas sociais, como conduziu, na ótica de alguns autores, a um fatal agravamento dos mesmos. O desenvolvimento tão ambicionado não se concretizou, segundo Estanque, senão para uma minoria de indivíduos, permanecendo a larga maioria submetida a condições de vida e de trabalho insatisfatórias. A globalização trouxe impactos especialmente preocupantes para o sector do trabalho, significando, em última análise, um retrocesso ao nível dos direitos e condições de trabalho conquistados a partir do século XIX (Estanque, 2009b: 4). Este retrocesso concretiza-se em formas de trabalho cada vez mais desreguladas, baseadas na subcontratação e na precariedade (*ibidem*), já para não falar da iminência constante do desemprego, dominando uma conjuntura de risco e incerteza.

A ameaça constante do desemprego conduz a um afunilamento dos direitos laborais, já que o medo instalado da perda do posto de trabalho é terreno fértil para a resignação dos trabalhadores, pois *“o pior dos empregos é sempre preferível ao desemprego”* (Estanque, 2009b: 6).

No que respeita à **evolução do trabalho assalariado**, importa analisar com maior rigor algumas especificidades da **sociedade portuguesa**, que podem constituir-se como fatores de agravamento das tendências anteriormente descritas.

Em primeiro lugar, a localização periférica de Portugal, bem como o seu tardio e incipiente desenvolvimento industrial. A distribuição das classes médias pelo sector dos serviços, fundamentalmente no funcionalismo público, demonstra um crescimento das mesmas à custa do próprio Estado. Por seu turno, os trabalhadores assalariados das classes mais baixas, embora tenham recuperado da situação de miséria do período da ditadura, permanecem largamente distanciados das classes abastadas, cuja ascensão rápida permitiu a manutenção de um diferencial elevado ao nível da estratificação social (Estanque, 2009b: 7, 8; Estanque, 2009a).

Estas e outras fragilidades da sociedade portuguesa, suportáveis durante algum tempo, parecem ter-se tornado insustentáveis na viragem para o século XXI. Alguns condicionalismos estruturais, tomados erradamente como transitórios, ressurgiram com o incremento das mudanças económicas em curso. A pobreza, a falta de qualificações de trabalhadores e empresários, as desigualdades sociais, o desemprego e a precariedade laboral são alguns dos problemas apontados por Estanque, como os novos (ou velhos) desafios deste milénio (*ibidem*).

A prevalência de mentalidades herdadas do feudalismo e do próprio salazarismo nas relações laborais podem explicar o facto de, apesar do potencial de inovação das pequenas empresas (já mencionado), este acabe por não ter expressão na prática, devido à resistência à mudança de empresários e trabalhadores (Estanque, 2009b: 9; Martins, 2005: 3). Na verdade, em Portugal prevalece uma quase exclusiva centração na **tecnologia** enquanto fator de inovação, descurando-se a qualificação e reconversão de competências dos trabalhadores. Afinal, se para o empresário português inovar significa substituir trabalhadores por máquinas e emagrecer o número de postos de trabalho, não admira que, os funcionários resistam, eles próprios, à inovação (Martins, 2005: 3).

Regressando à problemática das condições de trabalho, importa salientar a evolução do **emprego precário** ou do **mau emprego**¹³ em Portugal. Nos últimos anos, o emprego precário atingiu os 20% para a população em geral e, mais problemático ainda, os 40% para a população jovem, independentemente da sua qualificação superior (Estanque, 2009b: 9).

¹³ Entenda-se como mau emprego aquele que prima por realizar-se em condições desfavoráveis, por vezes não declarado formalmente, ou sob condições de trabalho insatisfatórias.

Paradoxalmente, os aspetos do emprego mais valorizados pelos Portugueses continuam a ser a **segurança** e a **estabilidade** (Borges & Pires, 1998: 268).

Os números atrás mencionados refletem o que poderá ser uma preocupante tendência de futuro, relativamente ao emprego. Como nos sugerem Estanque e Bebiano (2007), encontrar o primeiro emprego é a primeira preocupação, mas também o primeiro problema, dos estudantes de ensino superior (Estanque, 2009b: 11, 12). Os jovens de hoje acabam por permanecer longo tempo dependentes dos seus familiares, em virtude da sua situação de desemprego ou mau emprego, o que se traduz no alargamento do próprio período da juventude. Por outro lado, a geração precedente confronta-se com a exclusão prematura do mercado de trabalho, em virtude da sua idade “avançada” (superior a 45 anos), do ponto de vista da reinserção profissional (*ibidem*). Em última análise, estamos perante o “estrangulamento” da empregabilidade, uma vez que o mercado limita, cada vez mais, o acesso dos indivíduos à fatia da população ativa, da população “empregável”. Como nos refere Forrester (1996: 14, 15), a situação de desemprego pode enquadrar múltiplos sofrimentos, uma vez que os indivíduos continuam a ter de fazer prova da sua utilidade, para que façam parte da fatia “empregável”, uma vez que se impõe, a cada um dos desempregados, que façam prova “*efetiva e permanente*” da procura de um trabalho que não existe¹⁴.

¹⁴ Sobre este assunto recomenda-se a leitura integral da obra.

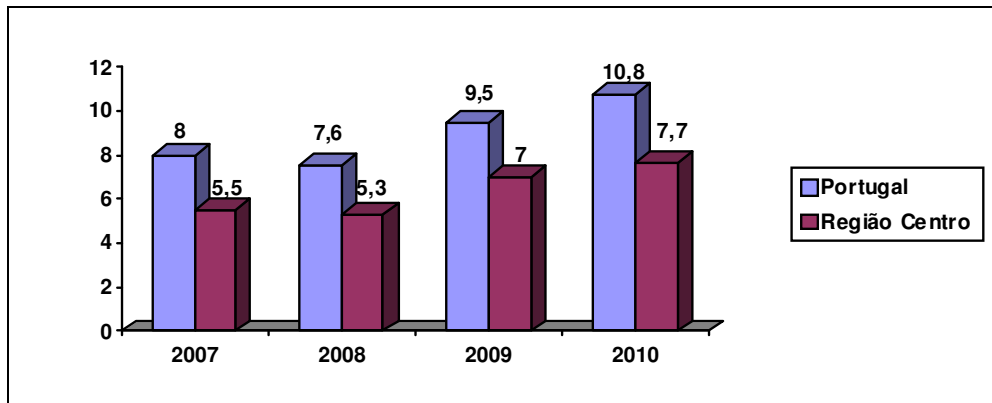
2.2. A evolução do desemprego

Como já dissemos, a evolução do **desemprego** ao longo do tempo tem demonstrado que este não pode ser concebido apenas como fenómeno económico, constituindo-se, antes de mais, como constructo social, complexo e subjetivo, principalmente no que concerne às vivências particulares das pessoas que o experienciam (Hespanha, Caleiras, Pessoa & Pacheco, 2007: 113).

No entanto, quando se analisa um fenómeno social desta dimensão, importa proceder a uma contextualização espaço-temporal do mesmo. De seguida, disponibilizam-se alguns dos principais números da atualidade, no que respeita ao desemprego em Portugal.

Segundo dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), a taxa de desemprego verificada no quarto trimestre de 2010 (Outubro-Dezembro) foi de 11,1%, sendo este valor claramente superior ao verificado em igual período do ano transato (1 ponto percentual), significando também um aumento comparativamente ao trimestre anterior (em 0,2 p.p.) (INE, 2011).

No ano de 2010, a taxa de desemprego rondou os 10,8%, traduzindo-se num aumento de 1,3 p.p. face ao registado em 2009. O número de desempregados aumentou 14%. Para os indicadores apontados contribuíram, essencialmente (segundo o INE), os seguintes fatores: - a diminuição mais acentuada do número de empregados do sexo feminino e com idades compreendidas entre os 15 e os 24 anos, - a diminuição do número de empregados com o 3º ciclo completo, e o recuo do emprego nos sectores da agricultura, caça e pesca, produção animal e florestal e indústria transformadora (particularmente sectores da construção, água e energia). Outros fatores apontados são a diminuição do número de trabalhadores por conta própria e a diminuição do número de trabalhadores a tempo completo. Neste período, realçam-se positivamente o aumento do emprego para indivíduos com ensino secundário ou superior completo e o aumento do número de trabalhadores com contrato de trabalho sem termo (*ibidem*). O Gráfico seguinte ilustra a evolução da Taxa de Desemprego nos anos da crise, em Portugal e na região centro.

Gráfico 1: Evolução da Taxa de Desemprego [Portugal e região Centro] – 2007-2010

Fonte: INE (2011), Estatísticas do Emprego 2007, 2008, 2009, 2010 [adaptado]

Os dados apresentados remetem para uma conclusão genérica: a taxa de desemprego tem sofrido sucessivos aumentos desde 2007. Não obstante, registou-se uma pequena quebra em 2008. Verifica-se também que os números da região centro, apesar de mais baixos, tendem a acompanhar as tendências nacionais. Em 2010, registou-se uma taxa média de desemprego na ordem dos 10,8 %, embora o INE aponte para o último trimestre desse ano uma taxa superior, de 11,1%. Analisando os números disponíveis, trimestre a trimestre, podemos verificar que a tendência foi sempre crescente, em cada ano e em comparação com os anos subsequentes, e que a quebra registada em 2008 se deve aos números do desemprego para o 2º trimestre daquele ano (INE, 2011).

Os números que apresentamos revestem-se, ainda, de maior importância tendo em conta que estamos num país que sofre de um processo de envelhecimento demográfico, o que significa uma **população ativa em decréscimo**. Por que razão não existe então colocação no mercado de trabalho para todos? De facto, a diminuição da população traz também, e paradoxalmente ao que foi dito, um **menor dinamismo da economia, menor inovação** e consequente **estagnação quanto à criação de empresas e de postos de trabalho**. Outra causa é a existência de **disparidades entre as qualificações da mão-de-obra e as necessidades do mercado de trabalho**, igualmente relevante se tivermos em conta a desmobilização de empresas multinacionais que têm lançado para o desemprego milhares, cujas qualificações dificilmente encontrarão eco no espectro empresarial da atualidade (Estanque, 2009b: 8).

2.3. O desemprego enquanto razão para empreender

«“Já alguma vez esteve desempregado/a?” – A maior parte dos indivíduos que hoje experienciam uma situação de desemprego de longa duração, nunca estiveram, até este momento, numa situação de desemprego. Muitos veem terminada uma carreira de 20, 30, 40 anos “à frente” do mesmo posto de trabalho.»

P. Araújo (2010)

A acentuação progressiva do **desemprego estrutural**, característica das últimas décadas, tem estado na origem, como já foi dito, de um novo fenómeno – o empreendedorismo por “desespero” ou necessidade (Monteclaro, 2005: 1). A vivência do desemprego enquanto situação aparentemente irreversível é partilhada por um cada vez maior número de indivíduos, vítimas da eliminação de milhares de postos de trabalho, em praticamente todos os sectores e profissões. A dificuldade em (re)ingressar no mercado de trabalho surge de forma incompreensivelmente democrática, no que respeita à idade, ao nível de escolaridade e à própria experiência profissional dos indivíduos.

Dada a aparente impotência para fazer face ao já chamado “fim do emprego”¹⁵, outras alternativas são ponderadas pelos desempregados. Do desemprego passa-se, por vezes, à solução oposta – a criação do próprio emprego.

No entanto, o simples facto de se estar desempregado e se necessitar de prover o próprio sustento, não é sinónimo de capacidade para se ser empresário, muito menos para se enveredar por um negócio empreendedor (*ibidem*). “A transformação de alguém em empresário é

¹⁵ Muitos países, especialmente na Europa Continental, têm sofrido de um desemprego crónico, desde há 3 décadas. Alguns autores apontam falhas na compreensão do mercado de trabalho como a causa desta situação. Muitos investigadores têm chegado à conclusão que o mercado de trabalho se comporta de uma forma mista, simultaneamente destruindo e criando um número considerável de postos de trabalho. Constatou-se que este processo é fundamental para por em marcha o crescimento e inovação (tecnológica e não só). Esta “descoberta” trouxe ao debate público a discussão das políticas e medidas que poderão contribuir para que este processo, constante e inevitável, não se traduza no aumento do desemprego e desigualdade (Zylberberg, 2006: 1-9). Na óptica do mesmo autor, tais medidas têm falhado devido à concepção enraizada do “trabalho para a vida” (concepção recuperada também por Pedro Araújo (2008)). Na perspectiva de Zylberberg, a destruição de postos de trabalho faz parte do ciclo do mercado de trabalho e é, por isso, normal e, enquanto não se tomar esta perspectiva holística do mercado de trabalho, não será possível “por fim” ao desemprego. Acresce que não têm sido, segundo o mesmo, implementadas estratégias de avaliação das medidas tomadas, permanecendo a incerteza sobre aquelas que serão mais eficazes. Este fenómeno, que Schumpeter apelida de “destruição criativa”, significará, nesta acepção, o “fim do emprego”, sempre que não se regule convenientemente o mercado de trabalho e não se aposte na reconversão de competências (*ibidem*). Nos anos 40, já Schumpeter alertava que o mercado de trabalho não crescia simplesmente, através de tendências imutáveis, mas antes enfrentava um processo constante de mudanças qualitativas. Este processo de “destruição criativa” era tido pelo autor como uma das faces fundamentais do capitalismo (Schumpeter, 1975: 82-85). Segundo a mesma ideologia, as inovações determinavam a constituição de novas fábricas e equipamentos, o que envolveria necessariamente um processo de destruição. Este processo implicaria um equilíbrio [difícil] e constante entre novas e velhas formas de fazer, de tal modo que muito do que é “velho” acabaria por ser destruído (Nunes, 1985/86: 128, 129).

portanto um processo complexo, que envolve não só aspetos pessoais, como liderança e disposição de assumir riscos, mas também o acesso a informações estratégicas, tecnologia, rede de contactos comerciais, crédito, incentivos governamentais, etc. Em resumo, um empreendedor não se improvisa do dia para a noite” (Monteclaro, 2005: 2).

Não obstante, as dificuldades económicas decorrentes do desemprego, ou do mau emprego, têm conduzido um maior número de indivíduos [despreparados¹⁶] a enveredar pelo empreendedorismo (*ibidem*). Como nos diz Bennet (1998: 128), apela-se ao risco para se conjecturar o fracasso, mesmo que tal implique “*viver num estado contínuo de vulnerabilidade*” (*ibidem*).

¹⁶ Quando se diz despreparados pretende-se fazer referência a uma discussão frequente na literatura acerca das fracas competências empresariais e inclusive pessoais de alguns dos indivíduos que chegam a empresários, por razões de necessidade (Monteclaro, 2005; Silva, 2008).

2.4. A questão da sobrevivência das empresas

“O fenómeno do empreendedorismo surge como uma epidemia benigna, reduzindo o impacto do desemprego. No entanto, muitas das empresas criadas em condições desfavoráveis se mostram frágeis e não conseguem sobreviver (...) aproximadamente metade dessas empresas morre ou desaparece antes de completar o segundo ano de vida”

Vanin, 2005 citado por Silva, 2008: 4

Para além das razões para empreender, **a questão da sobrevivência das empresas**, é, como veremos, uma das preocupações fundamentais deste estudo, pelo que, também aqui, pretendemos aceder à perceção dos empreendedores, colocando em questão a sobrevivência das suas iniciativas num horizonte de dois anos.

Através dos dados gentilmente cedidos pelo Instituto Nacional de Estatística, é possível refletir em torno do rácio de empresas constituídas e dissolvidas no nosso país, para os anos de 2007 e 2008¹⁷.

No ano de **2007**, segundo aquele instituto, foram **constituídas** em Portugal, 28 735 sociedades, e **dissolvidas** 12 082. Já em **2008**, foram criadas 30 195, e desapareceram outras 41 941 empresas. Como se verifica, enquanto em 2007 o número de empresas dissolvidas não ascende a metade daquelas que foram constituídas, em 2008 essa realidade é bem diferente, dado que a mortalidade de empresas ultrapassa em larga medida o número de iniciativas emergentes. Os dados de que dispomos não permitem estabelecer quadros comparativos ou estabelecer tendências de evolução a longo prazo, nem é essa a pretensão deste trabalho. No entanto, existe a possibilidade dos presentes valores se constituírem como importantes indícios do contexto de crise económica e financeira, uma vez que é em 2008 que os principais efeitos daquela conjuntura se começam a fazer sentir no nosso país. Não podendo confirmar tais considerações, constata-se contudo o interesse em refletir sobre estes índices, nos próximos anos.

Quanto ao território em apreço, o INE disponibiliza os seguintes dados. No ano de **2007**, foram criadas em Seia 42 novas empresas, e mais 22 em Gouveia; enquanto desapareciam 39 em Seia e 6 em Gouveia. Em **2008**, foram constituídas em Seia 33 empresas, e em Gouveia 14; ao passo que foram dissolvidas, respetivamente nestes concelhos, 28 e 12 empresas. Efetivamente, neste ano, o número de empresas dissolvidas aproxima-se do número de novas empresas criadas, embora, ao contrário do que acontece a nível nacional, não o ultrapasse.

¹⁷ Não estavam disponíveis dados para os demais anos civis em estudo.

Denote-se que, já em 2007, o diferencial entre empresas constituídas e dissolvidas era, em Seia, diminuto¹⁸.

¹⁸ **Fonte:** Instituto Nacional de Estatística (INE): Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCIE) – Demografia das empresas [dados cedidos via e-mail directamente à mestranda]

3. A crise económica e financeira – o período de 2007 a 2010

“As crises não são obra do acaso nem constituem fatalidades inerentes ao funcionamento do sistema capitalista. Ao contrário, elas são o resultado da atividade de agentes económicos que, em determinados momentos, se encontram em posição e dispõem de meios para se aproveitarem das falhas do sistema, mesmo que isso colida com a preservação do interesse coletivo”.

(Rolo, 2007: 15)

A Europa enfrenta, atualmente, a pior crise económica, desde a grande recessão de 1930. Estamos perante a pior recessão da história da União Europeia, apesar dos primeiros sinais de melhoria que surgiram recentemente. Desde 2008, está em marcha um Plano de Recuperação Económica, que incidiu inicialmente no sector bancário, procurando estender-se à economia no geral, e ao mercado de trabalho (European Economy 7/2009).

Os primeiros indícios do que viria a ser a crise financeira atual remontam ao ano de 2007 (European Economy 7/2009: 1; Rolo, 2007: 13), facto que explica a delimitação da amostra a utilizar na componente empírica deste trabalho. Nascida em *Wall Street*, cedo se apodera do mercado bolsista britânico, espalhando-se depois pelo resto do mundo. Sabe-se que esta crise é responsável por prejuízos em todos os continentes, sejam as crises da dívida soberana na Europa, ou as ondas de contestação ao poder, em diversos países do mundo (Rolo, 2007: 13).

Apesar da mundialização da crise, esta como outras não são, como nos alerta o autor, obras do acaso. Já Schumpeter alertava, na sua obra, para a essencialidade das crises no contexto do capitalismo, considerando-as como elementos do próprio sistema económico, e não como quebras *“meramente ocasionais, que apenas acontecem se qualquer coisa de uma importância suficientemente grande corre mal”* (Schumpeter, 1927, como citado em Clemence, 1996: 17). Tal não invalida, contudo, que nos debrucemos sobre as suas causas.

3.1. As Causas

Segundo Schumpeter, “*a causa única da depressão é a prosperidade*”¹⁹ (Schumpeter, 1927 como citado em Clemence, 1996: 24). De facto assim parece acontecer com esta crise. Para compreender as suas causas é necessário recuar até meados da década de 90, período em que a situação económica vantajosa criou a ilusão de uma estabilidade perpétua. Estes anos caracterizaram-se por baixas taxas de inflação e de juro e, conseqüentemente, elevado volume de crédito (Rolo, 2007: 33), para além da prevalência de investimentos de baixo risco (European Economy 7/2009: 1). Na verdade, nesta época, muitas pessoas passaram a consumir acima dos seus rendimentos concretos. Como nos diz Rolo (2007: 33), os indivíduos, as famílias, as empresas e até os estados “*transformaram o endividamento e a especulação num modo de vida*”. Os investimentos em produtos financeiros de risco acentuaram-se e, muitas vezes, sem a real consciência das condições associadas. O processo especulativo tornou-se imparável quando esses produtos começaram a ser vendidos em cadeia, deixando de constituir dívidas para se converterem em receitas, pelo menos para os seus investidores iniciais. Só em 2004 a situação deu sinais de rutura, começando por afetar o mercado imobiliário. A subida das taxas de juro conduziu à subida do crédito malparado, pois as famílias de menores recursos começaram a incumprir os compromissos assumidos. O impacto alastrou-se para um cada vez maior número de famílias e entidades e trouxe problemas de liquidez que depressa transpuseram as fronteiras americanas. Este foi o cenário em 2007. No ano seguinte, a crise atinge o seu auge, com a falência do banco *Lehman Brothers*. Os Bancos Centrais e os Governos da União Europeia investiram numa estratégia concertada de resgate, baseada no restabelecimento da liquidez e do capital dos bancos (European Economy 7/2009: 2). Programas de intervenção no sector bancário explodiram em muitos países, transferindo, por assim dizer, os problemas de liquidez dos bancos para os Governos (Rolo, 2007: 34-37).

Em suma, quando se fala em crise financeira, esta decorre do endividamento de um sem-número de entidades, desde o cidadão anónimo, aos próprios estados soberanos. A resolução destas dívidas pode parecer complexa, mas atinge ainda maior gravidade no quadro de uma economia [real] em recessão (*ibidem*).

¹⁹ Segundo o autor, as crises seriam fenómenos cíclicos decorrentes da “acumulação irregular de perturbações provenientes de uma situação económica favorável” (Schumpeter, 1927 como citado em Clemence, 1996: 24). As crises seriam, assim, o resultado dos erros cometidos durante períodos de estabilidade e prosperidade. O endividamento e a crise das dívidas soberanas são, disso, um bom exemplo.

No caso do nosso país, o Banco de Portugal estabelece uma projeção a dois anos, no que respeita à atividade económica. Para 2011 está prevista uma contração na ordem dos 1,3%, ao passo que 2012 registará um crescimento simbólico, na ordem dos 0,6% (Boletim Económico, 2010: 9). Segundo o mesmo documento, “*as perspectivas de crescimento da economia portuguesa serão significativamente afetadas no curto prazo pelo processo de consolidação orçamental*” (Boletim Económico, 2010: 12). De facto, dia após dia, o prazo limite para a recessão tem sido, segundo a comunicação social, adiado.

Schumpeter aponta reações comuns nas diferentes crises, nomeadamente a responsabilização dos órgãos de soberania e outros “bodes expiatórios” e o reforço do protecionismo dos Estados (Schumpeter, 1934 como citado em Clemence, 1996: 103-105). No entanto, o autor salienta que “*não há razão para desesperar*”, uma vez que o que está a acontecer já ocorreu [e foi superado], em moldes semelhantes, no passado (*ibidem*).

A tabela em Anexo 2 – Cronologia da Crise Económica e Financeira Internacional (2007 – 2010) – pretende esclarecer melhor o conjunto de acontecimentos que precipitaram a crise económica e financeira atual, desde os seus primeiros sinais em 2007 até ao conjunto de acontecimentos que ditaram o pedido de resgate de vários países europeus, entre os quais Portugal. Analisar este período torna-se imprescindível para compreender o contexto em que emergiram as iniciativas empreendedoras em análise.

PARTE II – TRABALHO EMPÍRICO

1. Modelo de Análise

Na sequência da discussão apresentada, em torno do fenómeno do desemprego como (possível) alavanca para o empreendedorismo, situação que tem dividido os autores no que respeita ao próprio conceito (de empreendedorismo) e suas motivações (necessidade ou oportunidade); constata-se a pertinência de trazer à discussão os próprios visados, numa tentativa de aceder às **razões** que, na sua perspetiva, ditaram a constituição dos respetivos negócios, num determinado contexto geográfico e temporal. É nesta sequência que surge a questão de partida deste trabalho.

1.1. *Questão de Partida*

Quais as razões que, na perspetiva dos empreendedores, determinaram a criação de negócios próprios, nos concelhos de Seia e Gouveia, entre 2007 e 2010?

1.2. *Objetivos*

1.2.1. *Geral*

- Identificar e compreender diferentes percursos de empreendedorismo, em Seia e Gouveia, que tenham emergido no período de 2007 a 2010.

1.2.2. *Específicos*

- Verificar a existência de aspetos comuns nos percursos de empreendedorismo, nos casos em estudo;
- Perceber os aspetos que, em cada situação, se assumiram como mais determinantes para a decisão de criar o próprio negócio;

- Verificar a existência de uma relação entre a situação de desemprego e a decisão de criar o próprio negócio, nos casos em estudo;
- Perceber quais os fatores inerentes a essa relação (sobrevivência económica ou outros);
- Analisar os procedimentos que estiveram na base da criação do próprio negócio, nos casos em estudo;
- Explorar as principais dificuldades sentidas pelos empreendedores nesse percurso e os seus principais pontos de apoio.

1.3. *Delimitação geográfica*

1.3.1. *Caracterização socioeconómica e organização territorial*

“Os concelhos de Belmonte, Covilhã, Gouveia, Manteigas e Seia revelam um conjunto de especificidades [comuns] (...), que lhes conferem uma significativa homogeneidade, que poderá ser o suporte para a identificação e implementação de estratégias de desenvolvimento comuns (...)”

(Simões & Rato, 2001: 7)

Os concelhos de Gouveia e Seia²⁰ partilham um conjunto de características socioeconómicas comuns, que concorrem para a existência de problemáticas e tendências de desenvolvimento idênticas (*ibidem*). Marcadas por uma forte ruralidade, e um relativo isolamento, proporcionado pelo elevado número de freguesias dispersas e pela escassez de acessibilidades, estas cidades partilham também um conjunto de iniciativas e serviços, razões, aliás, que serviram de base à escolha deste território²¹.

O OEFP²², no seu estudo sobre as potencialidades dos concelhos da Serra da Estrela, aponta como **principais fragilidades** destes concelhos, o significativo afastamento inter-freguesias (chega a ser necessário mais tempo para chegar a uma freguesia distante do que a uma grande cidade de um distrito vizinho (Viseu ou Coimbra, por exemplo), e a excessiva concentração num só ramo industrial, no caso, a indústria do têxtil, vestuário e confeções. São ainda apontados como limites ao desenvolvimento o défice de qualificação da população, o investimento indiscriminado e irrefletido na modernização e a persistência de rivalidades entre concelhos e freguesias, quando o momento apela sobretudo à articulação. Acresce que o investimento em recursos humanos tende a ser considerado pelos empresários locais como mais um custo e não como um fator de competitividade (*ibidem*).

Não obstante, este território partilha também um **conjunto de oportunidades**, que podem e devem ser identificadas. Seia e Gouveia assumem-se como importantes portas de entrada no Parque Natural da Serra da Estrela (Simões & Rato, 2001: 23) e têm apostado, nos últimos anos, no investimento em áreas industriais e na captação de novas empresas, quer no sector secundário, quer no turismo (*ibidem*). A interioridade dos concelhos, a sua pequena dimensão e

²⁰ Cf. Anexo 1 – Caracterização demográfica e geográfica (Seia e Gouveia)

²¹ O Centro de Emprego e Formação Profissional tem sede em Seia, e funciona duas vezes por semana em Gouveia (alguns técnicos deslocam-se à cidade vizinha para garantirem os serviços). Para além destas duas estruturas e uma vez que se trata de dois concelhos cujas freguesias estão bastante dispersas e distantes do centro urbano, também as Juntas de Freguesia garantem alguns serviços (nomeadamente apresentações periódicas dos desempregados).

²² Observatório do Emprego e Formação Profissional

fragilidades têm sido, nos últimos anos, combatidas através de iniciativas comuns, numa tentativa de ultrapassar rivalidades antigas.

Como recursos sub-explorados, o estudo refere a extração e transformação de produtos minerais e de águas de mesa, e a indústria cerâmica. O granito e o xisto, abundantes na região, poderiam também ser aproveitados, embora a uma escala mais reduzida, dados os limites impostos pelo Parque Natural da Serra da Estrela (Simões & Rato, 2001: 35). Tais considerações poderão ser relevantes quando analisadas as áreas de negócio das iniciativas emergentes entre 2007 e 2010. Em 2000, segundo o mesmo estudo, prevaleciam em Seia e Gouveia as micro e pequenas empresas (Simões & Rato, 2001: 38). A indústria agroalimentar tinha, neste período um peso de 24% no concelho de Seia (ligeiramente inferior em Gouveia). Desta, as atividades mais frequentes eram a produção de queijo, os vinhos e frutícolas. Neste domínio, os autores apontam como produto por explorar a manteiga de ovelha, cujo desinteresse atribuem às exigências de pasteurização do produto (que altera as suas características naturais). Em alternativa, poderia, segundo aquele Observatório, ser solicitado o reconhecimento de Produto com Denominação de Origem ou com Indicação de Proveniência Geográfica.

No domínio da produção energética, os autores sugerem que esta região poderia beneficiar, à semelhança de territórios congéneres, do aproveitamento da energia eólica. Importa referir que, à data do estudo, esta energia permanecia por explorar, facto que já não se verifica na atualidade, embora possa ser intensificada essa aposta. O investimento na biomassa (fruto da limpeza de mato florestal) e na energia hídrica é também apontado (Simões & Rato, 2001: 58), tal como a utilização de painéis fotovoltaicos por entidades públicas e privadas (*ibidem*). Esta última tem merecido alguma aposta. O mesmo não acontece com a biomassa, por exemplo. Para além da área urbana, os autores sublinham a importância de manter o investimento no desenvolvimento rural, já que o despovoamento destes territórios está na origem de muitos dos problemas de emprego da região (Simões & Rato, 2001: 93). Na verdade, a atividade económica em meios rurais difere substancialmente da realidade dos meios urbanos, pois os primeiros apresentam um conjunto de entraves que tornam particularmente difícil a emergência de atividades económicas no seu seio. Estas características deram origem ao termo “territórios de baixa densidade”, usualmente referenciado na literatura para caracterizar uma quebra, destes territórios, a três níveis: demográfico, institucional e relacional (Magalhães *et al*, 2001, citado por Simões, 2008: 5).

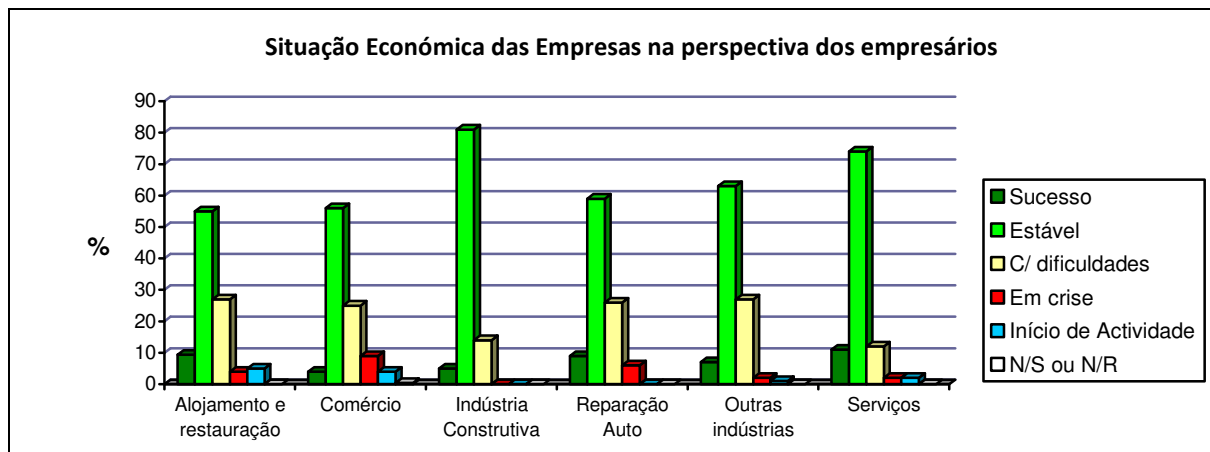
No **Diagnóstico Social de Gouveia** (2004)²³ é apontada esta problemática, quando se alude à sucessiva diminuição da população ativa no concelho. No que respeita à esfera económica, denota-se uma transferência de população ativa do sector primário para o terciário, ao passo que o sector secundário mantém uma expressão significativa. O sector do comércio tem um peso preponderante neste concelho, seguindo-se-lhe a construção e a indústria transformadora (*ibidem*).

Na maior parte das freguesias do concelho de Gouveia, o desemprego atinge mais fortemente as mulheres, com escolaridade entre 4 a 6 anos. Segundo o mesmo diagnóstico, os empresários em nome individual do concelho têm, em 45% dos casos, mais de 50 anos, e são, maioritariamente, do sexo masculino (69%). A grande maioria dos empresários possui apenas o 4º ano do ensino básico, e 72% têm escolaridade até ao 6º ano.

Outro fator relevante é o facto de cerca de metade dos empresários terem emigrado para outros países, em algum momento das suas vidas (Diagnóstico Social de Gouveia, 2004).

Ainda no mesmo diagnóstico, quando se questionam as **principais dificuldades**, os empresários da amostra apontam como principais: a falta de poder de compra do concelho (29%), a concorrência (27%) e a falta de clientes (22%). Quanto aos **problemas do concelho**, os empresários identificam principalmente: a falta de postos de trabalho (44%) e acessibilidades deficientes (21,4%) (*ibidem*). O Gráfico seguinte reflete a opinião dos mesmos empresários relativamente à situação económica dos seus negócios. Conforme poderão verificar, a maioria dos empresários qualificam o seu negócio como estável, em todos os sectores. O sector do comércio é aquele em que um maior número de empresários reconhece estar numa situação de crise, ao passo que nos sectores do alojamento/ restauração e serviços em geral, se situa o maior número de empresários que qualificam as suas empresas como bem-sucedidas.

²³ Este diagnóstico trata-se do documento mais recente, à data deste trabalho, disponibilizado no sítio oficial do Município de Gouveia.

Gráfico 2: Situação económica das empresas na perspetiva dos empresários, por sector de atividade

Fonte: Diagnóstico Social de Gouveia – 2004

Relativamente ao **concelho de Seia**, segundo dados do Diagnóstico Social de 2008, é o sector primário que tem uma menor expressão, sendo a atividade vitivinícola a que tem maior peso neste sector. Por sua vez, o sector secundário emprega cerca de 2400 pessoas e o terciário 1800. Embora ganhe cada vez mais expressividade, constata-se que o sector terciário ainda não é aquele que tem maior peso ao nível do número de postos de trabalho. Este facto explica-se, segundo este documento, pela forte tradição da Indústria dos Lanifícios, que, apesar da crise dos últimos trinta anos, ainda mantém algumas unidades ativas neste território. Outro fator explicativo é a existência, desde os anos 80, de uma unidade fabril de uma multinacional do calçado que, apesar de ter emagrecido os seus quadros nos últimos anos, ainda emprega cerca de 300 pessoas (Diagnóstico Social de Seia, 2008: 96-120).

Por seu turno, no sector terciário têm ganho expressão os serviços de apoio ao idoso e à infância, dado que, atualmente, a quase totalidade das freguesias do concelho possui pelo menos uma IPSS vocacionada para estas áreas. São também representativos os serviços de reparação automóvel, e o sector da hotelaria e restauração. Especificamente na restauração o número de estabelecimentos existentes ascende a uma centena. No sector do Turismo/Hotelaria tem vindo a aumentar, sobretudo, o número de empreendimentos associados ao Turismo Rural. O mesmo diagnóstico realça o facto de, no início de 2008, ter entrado em funcionamento um *Call Center* da EDP, com capacidade para empregar 250 trabalhadores (*ibidem*).

Em suma, no concelho de Seia, a mão-de-obra proveniente do sector têxtil e vestuário não tem obtido eco noutras áreas. Não obstante, a restauração e o sector agropecuário, nomeadamente a indústria do queijo, têm contribuído para a criação de algum emprego.

Atualmente subsiste um subaproveitamento de alguns sectores alternativos da agropecuária, nomeadamente de produtos e gastronomia regional.

O investimento em infraestruturas turísticas e de animação continua insuficiente, dado que estes sectores não possuem ainda condições para garantir emprego com carácter permanente, continuando marcados pela sazonalidade.

No que respeita ao desemprego, tal como em Gouveia, também no concelho de Seia, o sexo feminino surge como o mais afetado, principalmente na faixa etária dos 40 aos 60 anos. Nos últimos anos, verificou-se que a economia social tem dado alguma resposta ao desemprego feminino. No entanto, as IPSS mantêm alguma disponibilidade de postos de trabalho, pois as saídas são frequentes, devido aos horários que estes empregos implicam, baseados em turnos rotativos (*ibidem*).

Contrariamente a Gouveia, a maioria dos desempregados possuem habilitações ao nível do 9º ano de escolaridade (41%). 39% dos inscritos no IEFP detêm o 4º ano do ensino básico e que 6,7 % possuem qualificações inferiores ao 1º ciclo (*ibidem*).

1.3.2. Apoios e incentivos ao empreendedorismo

Nos concelhos de Seia e Gouveia, estiveram em vigência, no período em estudo, essencialmente, os seguintes programas de apoio ao empreendedorismo: as iniciativas locais de emprego e o programa de apoio à criação do próprio emprego. Isto no que ao Instituto de Emprego diz respeito. Outra estrutura de suma importância no território é o CACE²⁴ da Beira Interior que, entre outros apoios, mantém em funcionamento um ninho de empresas.

Acresce que o concelho está apetrechado de todo um conjunto de outras entidades que poderão favorecer a emergência e gestão da iniciativa empresarial local. Como exemplos destacamos a Associação de Artesãos da Serra da Estrela, sita em Seia, e a Associação de Desenvolvimento Rural da Serra da Estrela (ADRUSE), que funciona em Gouveia. A primeira, destaca-se pela dinamização periódica de cursos de formação profissional, auxílio aos artesãos locais na constituição formal dos negócios e escoamento de produtos em eventos nacionais e internacionais, entre outros serviços²⁵. A segunda, promove igualmente cursos de formação, favorece a reinserção social dos indivíduos e promove diferentes programas que, em parceria com as entidades locais, procuram favorecer um melhor aproveitamento das potencialidades endógenas dos concelhos (turismo, gastronomia, artesanato, etc.), com vista à melhoria das condições de vida das populações locais²⁶.

Após esta breve resenha, atendamos aos apoios aprovados pelo Instituto de Emprego, no quadro das medidas regulamentadas no período em análise.

²⁴ Centro de Apoio à Criação de Empresas.

²⁵ Mais informações sobre a Associação em: www.aasestrela.com

²⁶ Fonte: <http://www.adruse.pt/quem.asp> (sítio oficial da ADRUSE).

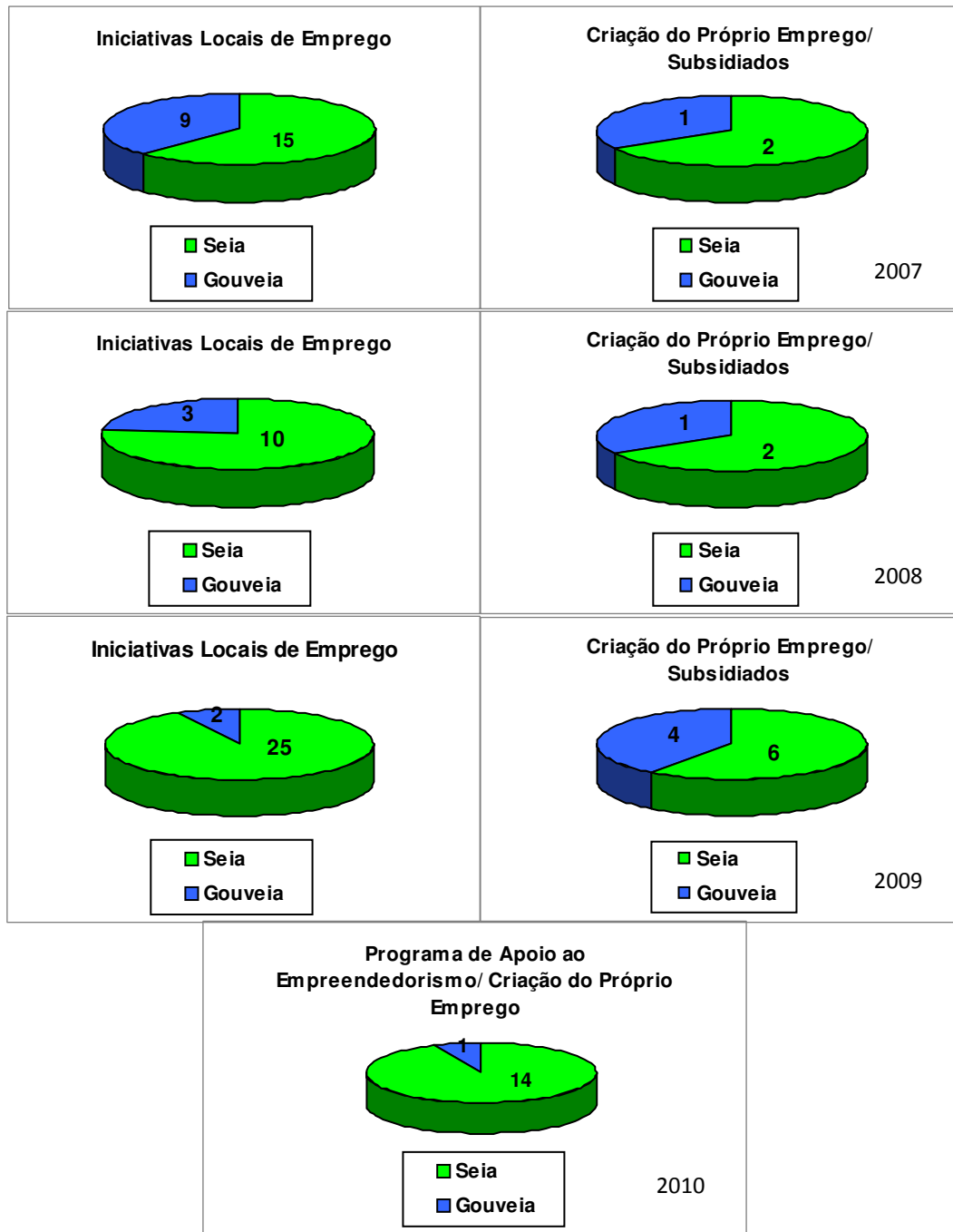


Figura 1: Apoios e incentivos atribuídos IEF – Seia Gouveia: 2007 a 2010 ²⁷

²⁷ Os dados apresentados foram cedidos pelos técnicos do Centro de Emprego e Formação Profissional de Seia, através de consulta directa do sistema informático, por parte dos mesmos.

No ano de 2007 foram apoiadas pelo Centro de Emprego e Formação Profissional de Seia, estrutura que também serve o concelho de Gouveia, um total de 27 candidaturas. No que respeita às Iniciativas Locais de Emprego, foram apoiadas 9 empresas em Gouveia e 15 em Seia. Quanto a apoios para a Criação do Próprio Emprego, foram contemplados 2 indivíduos em Seia e 1 em Gouveia²⁸.

No ano seguinte, foram aprovadas, no âmbito das ILE, 3 candidaturas em Gouveia e 10 em Seia, e no âmbito da CPE, 1 em Gouveia e 2 em Seia. Em 2009, registam-se 2 ILE em Gouveia e 25 em Seia, e 4 apoios para CPE em Gouveia e 6 em Seia. Em 2010, como já dissemos, tinham sido congeladas as candidaturas para a medida Iniciativas Locais de Emprego, pelo que foram apenas atribuídos apoios no âmbito da Criação do Próprio Emprego, especificamente para 1 indivíduo em Gouveia e 14 em Seia. Em todos os anos pode constatar-se a preferência dos candidatos pelo programa Iniciativas Locais de Emprego, muito provavelmente pelas razões que temos vindo a citar. Não obstante, este programa não admitiu candidaturas no ano de 2010, por opção governamental.

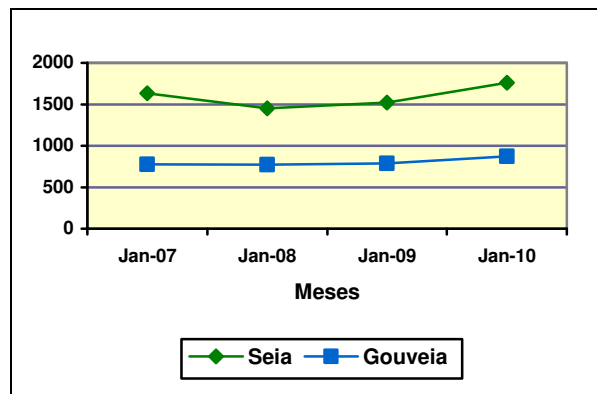
A este respeito importa ainda ressaltar que, conforme explícito na Tabela 1, constitui condição preponderante para o acesso a estas medidas a verificação de uma situação de desemprego, por parte do candidato, especialmente se este for de longa duração (9 meses ou mais), ou, no caso das ILE, a existência de uma situação laboral precária (com rendimentos inferiores à retribuição mínima mensal garantida). Tendo em conta o exposto, é conveniente explorar de forma mais detalhada a evolução do fenómeno do desemprego em Seia e Gouveia, nos anos de que se fala.

²⁸ Importa lembrar que as Iniciativas Locais de Emprego se consubstanciam na atribuição de apoio económico sem recurso a crédito, dependendo esse montante do número de postos de trabalho criados. Já o apoio para a Criação do Próprio Emprego consiste na atribuição, de uma só vez, do montante do subsídio de desemprego que o candidato em questão teria direito em virtude da sua situação de desemprego. As duas medidas incluem outros apoios para além do económico.

1.3.3. A evolução do desemprego

Já dissemos anteriormente que a evolução do desemprego na região centro tende a acompanhar as tendências nacionais, embora com números ligeiramente inferiores. Ora, nos concelhos de Seia e Gouveia, tal não é exceção. O Gráfico que se segue demonstra uma tendência crescente da taxa de desemprego nos últimos anos, embora de forma mais aguda no que respeita ao concelho de Seia.

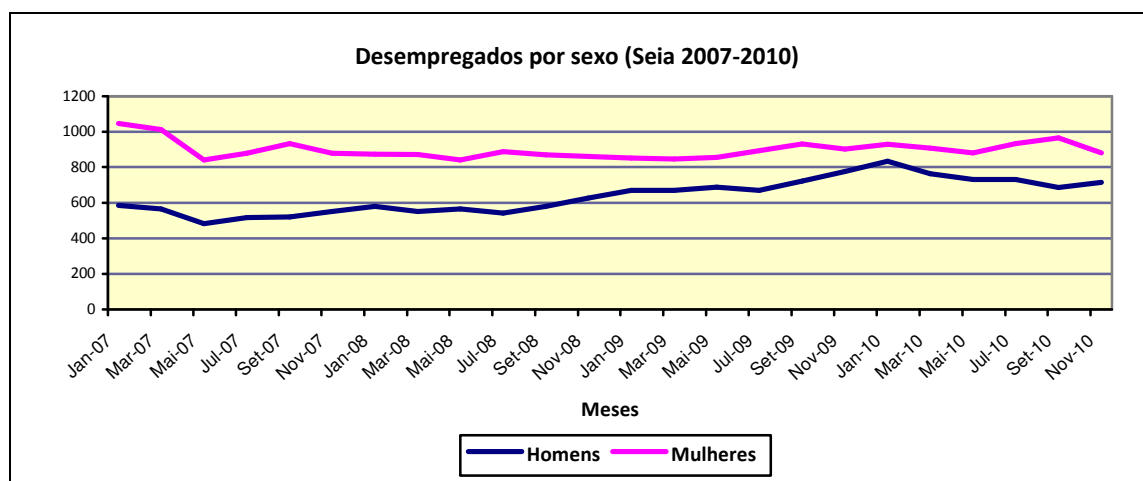
Gráfico 3: Evolução do n.º de desempregados inscritos 2007-2010 – Seia e Gouveia (IEFP)



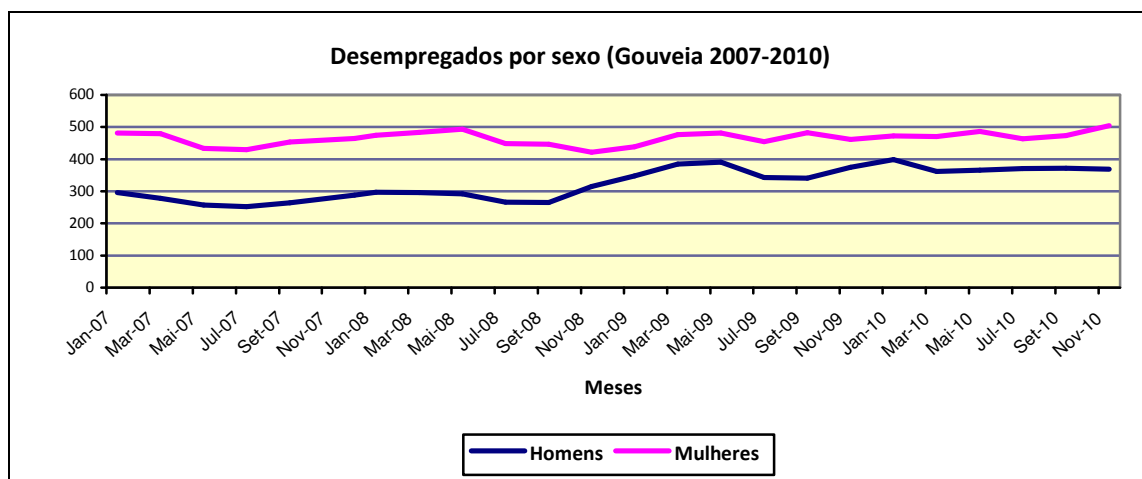
Fonte [adaptado de]: <http://www.iefp.pt/estatisticas/MercadoEmprego/ConcelhosEstatisticasMensais/Paginas/Home.aspx>

Se tivermos em conta o **género**, surgem disparidades inter-concelhos. Enquanto em Seia, o desemprego feminino entrou em decréscimo no final de 2010, acentuando-se ligeiramente o masculino; em Gouveia o desemprego feminino mantém uma tendência de aumento, ao passo que o masculino tende para a estabilidade (cf. Gráficos 4 e 5).

Gráfico 4: Evolução do n.º de desempregados inscritos, no concelho de Seia, por sexo (07-10)



Fonte [adaptado de]: <http://www.iefp.pt/estatisticas/MercadoEmprego/ConcelhosEstatisticasMensais/Paginas/Home.aspx>

Gráfico 5: Evolução do n.º de desempregados inscritos, no concelho de Gouveia, por sexo (07-10)

Fonte [adaptado de]: <http://www.iefp.pt/estatisticas/MercadoEmprego/ConcelhosEstatisticasMensais/Paginas/Home.aspx>

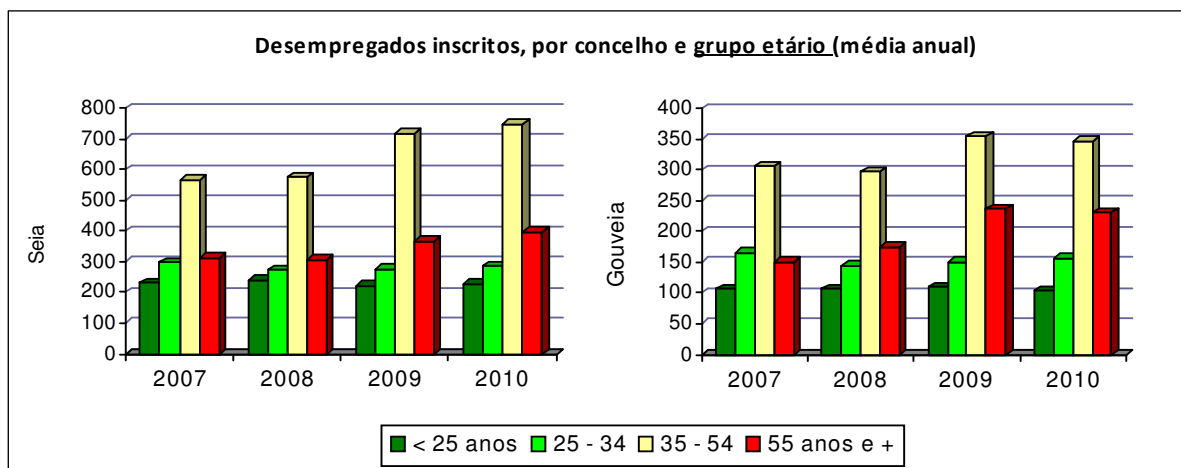
Tabela 3: N.º de desempregados inscritos, por concelho, segundo o tempo de inscrição e situação face à procura de emprego (IEFP)

Ano	Concelho	Média Anual (n.º)			
		Situação face ao emprego		Tempo de Inscrição	
		1º Emprego	Novo Emprego	< 1 ano	1 ano e +
2007	Seia	183	1274	874	582
	Gouveia	109	621	473	257
2008	Seia	175	1254	916	605
	Gouveia	97	649	461	284
2009	Seia	164	1418	948	635
	Gouveia	95	735	499	331
2010	Seia	174	1476	904	747
	Gouveia	101	743	467	376

Fonte [adaptado de]: <http://www.iefp.pt/estatisticas/MercadoEmprego/ConcelhosEstatisticasMensais/Paginas/Home.aspx>

Conforme visível na Tabela apresentada, o número de desempregados à procura do 1º emprego tem vindo a diminuir desde 2007, embora em 2010, se evidencie uma tendência de aumento. Já o número de desempregados à procura de novo emprego registou um decréscimo de 2007 para 2008 em Seia, voltando a aumentar desde 2009. Em Gouveia a tendência tem sido sempre crescente. No que respeita ao tempo de inscrição, o número de desempregados inscritos há menos de um ano tem vindo a aumentar desde 2007, registando-se uma quebra em 2010. Já o número de desempregados de longa duração tem seguido sempre uma tendência crescente, no período em causa. Tais conclusões são verdadeiras para os dois concelhos e poderão evidenciar uma tendência para o aumento do tempo de duração da situação de desemprego, provavelmente mais acentuada para os desempregados à procura de novo emprego, cuja evolução tem sido mais preocupante.

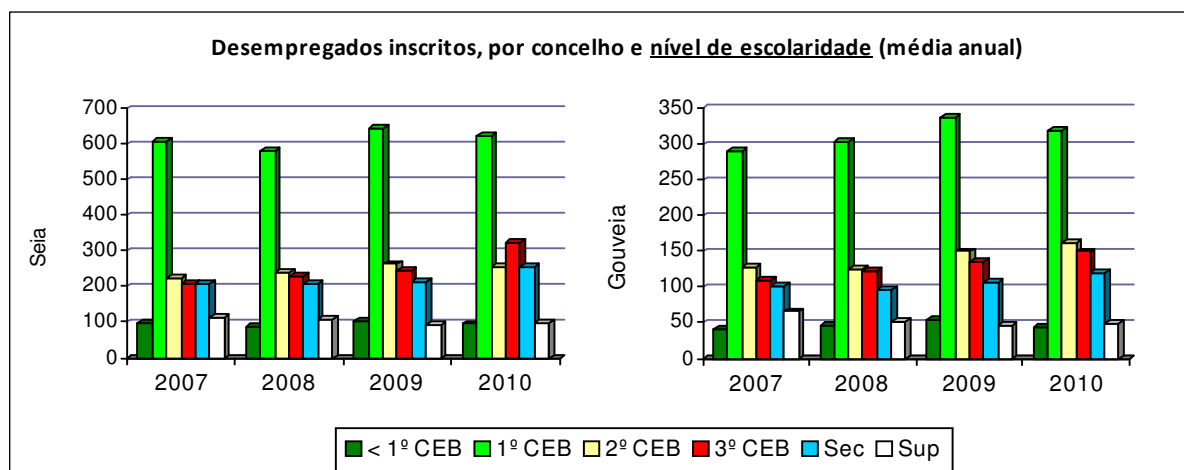
Gráfico 6: N.º de desempregados inscritos, por concelho e grupo etário (IEFP)



Fonte [adaptado de]: <http://www.iefp.pt/estatisticas/MercadoEmprego/ConcelhosEstatisticasMensais/Paginas/Home.aspx>

Através do Gráfico 6, é possível verificar algumas tendências de evolução do desemprego nos concelhos visados, segundo a *idade*. Não obstante, importa salientar que se trata do número de desempregados inscritos nos serviços oficiais e não do seu número absoluto. Assim, com as devidas ressalvas, conclui-se que o número de jovens desempregados revela alguma estabilidade nos dois concelhos, ao longo deste período. Um comportamento semelhante acontece para os indivíduos com idade até aos 34 anos. A partir dos 35 anos, regista-se um aumento significativo, quer em Seia, quer em Gouveia, na viragem de 2008 para 2009. O mesmo acontece para os desempregados com mais de 55 anos, embora em Gouveia, se registre um pequeno decréscimo em 2010, no que respeita a esta faixa etária. A este propósito importa lembrar que o ano de 2008 marca a assunção “oficial” da crise económica na zona euro, após os primeiros sinais de alerta registados em 2007 (cf. Anexo 2 – Cronologia da Crise Económica e Financeira).

Gráfico 7: N.º de desempregados inscritos, por concelho e nível de escolaridade (IEFP)



Fonte [adaptado de]: <http://www.iefp.pt/estatisticas/MercadoEmprego/ConcelhosEstatisticasMensais/Paginas/Home.aspx>

Atendendo ao **nível de escolaridade**, constata-se que o grosso dos desempregados registados nestes concelhos possui habilitações ao nível do 1º ciclo do ensino básico. Este fator poderá revelar a existência de um ainda considerável número de pessoas com baixas qualificações escolares neste território. Porém, seria interessante uma análise comparativa destes dados entre regiões e por referência aos totais nacionais. A taxa de desemprego para este subgrupo revela uma tendência crescente, embora com ligeira quebra em 2010. Não sabemos se esta quebra será motivada pela inserção profissional propriamente dita, ou pelo ingresso em cursos de formação profissional, com qualificação escolar.

O número de desempregados com habilitações ao nível do 6º e 9º ano é também maioritariamente crescente, ao longo deste período. Assume especial relevância o número de desempregados com o 3º ciclo do ensino básico, em 2010 que, no concelho de Seia é substancialmente superior ao verificado em 2009. A mesma tendência crescente, embora com menor expressão, é verificável para o subgrupo de indivíduos com o ensino secundário concluído.

Curiosamente, o número de desempregados com habilitações superiores segue uma tendência inversa. Outro facto interessante é a persistência de cerca de 100 indivíduos, em Seia, e 50, em Gouveia, com habilitações inferiores ao 4º ano de escolaridade.

1.4. *Delimitação temporal*

Paralelamente à questão geográfica, a exequibilidade do presente trabalho partiu, como dissemos, de um processo de delimitação temporal, que desembocou na definição da população experimentalmente acessível e, posteriormente, da amostra. Tal delimitação resultou do interesse em explorar uma determinada conjuntura. Como dizia Schumpeter (1996: 21, 22) algumas pessoas reagem às crises, fazendo as coisas de forma diferente, face ao estado de coisas pré-existente. Por outro lado, a crise é ainda importante na medida em que a literatura sugere que estes períodos significam uma maior pressão sobre o emprego assalariado (Estanque, 2009b: 2). Assim, esta conjuntura, pela incerteza e instabilidade que enquadra, poderá constituir um importante momento para a exploração da questão central deste trabalho: as razões para empreender, por um lado, e a influência de um contexto desfavorável, por outro. O último dos critérios desta seleção é óbvio e relaciona-se com a atualidade. De facto este é o período em que vivemos, importando, por isso, explorá-lo cientificamente.

Em resumo, tendo em conta os acontecimentos que precipitaram a crise económica e financeira atual, que oportunamente discutimos na primeira parte deste trabalho (cf. Ponto 3), a amostra utilizada é constituída exclusivamente pelas empresas constituídas formalmente num horizonte temporal de 3 anos: desde 2007, com os primeiros sinais da crise até 2010.

1.5. Metodologia

1.5.1. Instrumentos de recolha de Dados

A presente pesquisa adota sobretudo a entrevista, enquanto instrumento de recolha de dados.

A utilização da **entrevista** torna-se imprescindível uma vez que, através deste método, “*os sujeitos tomam o estatuto de informadores privilegiados*” (Guerra, 2006: 18). Desta forma, fica garantida a apreensão aprofundada do testemunho de vários indivíduos, que poderão resultar em diferentes percursos de empreendedorismo. A utilização da entrevista não inviabilizará, porém, a apreensão de similitudes e disparidades, detetadas nos percursos dos indivíduos em estudo, que poderão permitir a definição de perfis e uma análise mais aprofundada de cada relato à luz dos principais eixos explorados pela investigação em presença.

1.5.2. População e amostra

1.5.2.1. Processo de amostragem

Na sequência da temática seleccionada, e de forma a garantir a exploração de percursos diversificados e passíveis de refletir a realidade social em estudo, foi definida como **População-alvo**²⁹ a totalidade dos empresários cujos negócios foram constituídos no período de 2007 a 2010. No entanto, devido aos condicionalismos naturais e inerentes ao processo de investigação, que inviabilizam, na maioria das vezes, o estudo da totalidade dos elementos contemplados, definiu-se como **população experimentalmente acessível**³⁰ o conjunto de empreendedores que, nessa situação, implementaram os seus negócios nos concelhos de Seia e Gouveia.

²⁹ A População-alvo ou Universo é constituída pela totalidade dos elementos de um conjunto real ou hipotético de pessoas, acontecimentos ou objectos, aos quais se pretendem generalizar os resultados obtidos num determinado estudo (Vieira, 1998: 61).

³⁰ A população acessível é uma parcela da população-alvo a partir da qual é exequível a extração de uma amostra, tendo em conta a dificuldade em aplicar as técnicas de amostragem à totalidade da população-alvo (*ibidem*).

Definida a população acessível, procedeu-se à seleção de uma **amostra**³¹, construída através de um processo de amostragem aleatória. A seleção dos indivíduos da amostra foi efetuada com base no registo integral de empresas que obedeciam aos critérios supracitados – constituição do negócio nos anos considerados. Tal registo foi disponibilizado pelo Registo Nacional de Pessoas Coletivas e contemplava um total de 244 entradas. Entretanto, por razões de operacionalização e normalização da amostra, foram excluídas as empresas que, à data da disponibilização dos dados (Fevereiro de 2011) já se encontravam extintas. Após este processo restaram 229 empresas. Novamente através de um processo aleatório, a amostra foi constituída num rácio de 10% deste subconjunto. Foram selecionadas, através da utilização (*on-line*) de uma Tabela de Números Aleatórios, 23 empresas, procurando acautelar a possibilidade de alguns dos indivíduos visados não estarem disponíveis para participar no estudo. Por outro lado, procurou-se que este número acautelasse ainda a possibilidade de realizar um **pré-teste**, com vista à testagem prévia do guião de entrevista e de outros instrumentos de análise. Para além da aplicação prévia deste guião a dois elementos da amostra, que conduziu a algumas reformulações do mesmo³², houve necessidade de enriquecer o número de elementos selecionados inicialmente, devido a alguns constrangimentos decorrentes do próprio trabalho de campo.

Um dos obstáculos fundamentais consistiu na impossibilidade de localizar algumas das empresas selecionadas, nomeadamente devido a: (1) provável inexistência ou carácter fictício das mesmas (verificou-se que as moradas disponibilizadas não existiam ou não correspondiam a qualquer empresa); (2) impossibilidade de as localizar atempadamente no território (o facto de muitos empresários constituírem a empresa com a morada das suas habitações particulares inviabilizou, em alguns casos, a sua localização em tempo útil, no seio de freguesias dispersas, isoladas e sem sinalização); (3) existência apenas formal das mesmas (algumas das empresas criadas em 2010 existiam apenas formalmente, não tendo iniciado, até à data, a sua atividade). Outros obstáculos foram destetados durante o trabalho de terreno, nomeadamente: (1) a não correspondência entre nome da empresa e nome do estabelecimento ou denominação reconhecida pelos clientes e população em geral (dificultou a localização dos empresários); (2) a constituição das empresas com sede em moradas particulares e sem sede comercial propriamente dita, ou com sede (real) noutros distritos/ concelhos, procurando aproveitar os

³¹ A *amostra* é o subgrupo da população em estudo que é sujeita directamente ao processo de investigação, possibilitando uma recolha de dados mais eficiente e menos dispendiosa. Porém, o grau de generalização de resultados da amostra, quer para a população acessível, quer para a população total, depende em grande medida do processo de amostragem levado a cabo pelo investigador (Vieira, 1998: 61).

³² Cf. 1.5.3. relativo ao Pré-teste

benefícios fiscais do interior; e (3) a dificuldade em conjugar o momento da entrevista com a disponibilidade dos promotores do negócio. Como fatores positivos destacam-se: (1) a amabilidade da generalidade dos empresários em participar, (2) o facto de ter sido quase sempre possível realizar a entrevista no seu local de trabalho ou em casa (na ausência de uma sede física) e (3) o auxílio prestado pelas populações locais na localização dos empresários.

Pese embora os fatores enunciados, e tal como recomenda Guerra (2006: 61), foram sempre acautelados os interesses dos entrevistados, tendo sido, as entrevistas, agendadas com antecedência (salvo vontade do indivíduo em contrário), e explicado oralmente e por escrito o objeto da investigação, bem como os direitos que assistem aos participantes (Guerra, 2006: 61). Tais cuidados constavam efetivamente do Guião de Entrevista e Declaração de Consentimento Prévio (cf. Anexo 3).

1.5.2.2. *Caracterização da amostra*

A **população** experimentalmente acessível do presente trabalho – i.e. as empresas registadas entre 2007 e 2010 (inclusive) com sede nos concelhos de Seia e Gouveia – consubstancia-se, como já foi dito, num ficheiro com 229 entradas, após excluídas todas as entidades que, à data da disponibilização de dados pelo Registo Nacional de Pessoas Coletivas, já se encontravam, naquele organismo, dadas como extintas.

Estas 229 entidades surgem tipificadas segundo diferentes critérios, pelo que consideramos que conferirá valor acrescentado ao presente trabalho, e ao próprio estudo da amostra, proceder a uma breve caracterização das mesmas³³.

No que respeita ao **tipo de sociedade**, estamos em presença de: 1 agrupamento complementar de empresas, 5 sociedades anónimas, 115 sociedades por quotas e 108 sociedades unipessoais por quotas. Quanto ao **concelho de pertença**, verifica-se que a grande maioria das entidades tem sede em Seia (163), ao passo que apenas 66 estão estabelecidas em Gouveia.

Relativamente ao **ano de constituição**, o número de registos surge com distribuição relativamente uniforme, sendo 2007 e 2010 os anos com maior afluência de registos, respetivamente 66 e 64, e os anos de 2008 e 2009, por esta ordem, os anos com menor número de entidades registadas (45 e 54 respetivamente).

³³ Ver caracterização completa em Anexo 4: Caracterização da população em estudo – Empresas constituídas por actividade económica (2007-10)

Por último, as **atividades económicas** que surgem mais frequentemente neste subconjunto são as seguintes: Construção de edifícios (residenciais e não residenciais) (17); Outras atividades de consultoria para os negócios e gestão (8); Compra e venda de bens imobiliários (7); Transportes rodoviários de mercadorias (6); Atividades de Contabilidade, auditoria e consultoria (6); Comércio a retalho em unidades móveis com predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco (5); Comércio a retalho de produtos farmacêuticos (5); Atividades de medicina geral, especializada e instituições de saúde (5); e Cafés (4).

A **amostra**, constituída por 12 elementos, à exceção dos 2 casos do pré-teste, é composta por 6 sociedades por quotas e 6 sociedades unipessoais, das quais 3 estão sediadas no concelho de Gouveia, e 9 em Seia. Quanto ao ano de constituição, 4 foram registadas em 2007, uma em 2008, 2 em 2009 e 5 em 2010.

As atividades económicas das empresas em causa são: - Construção de edifícios (residenciais e não residenciais) (3), - Comércio a retalho em outros estabelecimentos não especializados, com predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco (1), - atividades de contabilidade e auditoria (1), - atividades de ginásio (1), - Comércio por grosso e a retalho de motociclos, de suas peças e acessórios (1), - Comércio a retalho de têxteis, em estabelecimentos especializados (1), - Fabricação de produtos de confeitaria (1), - Outras atividades auxiliares de seguros e fundos de pensões (1), - Pastelaria (1) e - Turismo no espaço rural (1). Tais atividades correspondem, maioritariamente, ao sector terciário (10) e secundário (2), não existindo, nesta amostra, qualquer empresa a laborar no sector primário.

1.5.3. Pré-teste

Como dissemos, o **pré-teste** serviu o propósito de testar os principais instrumentos de recolha de dados, bem como a própria circunstância da entrevista. Como tal, importa refletir sobre os ajustamentos realizados nos referidos instrumentos, antes de proceder a uma análise do material por eles recolhido.

De facto, as entrevistas realizadas conduziram a alguns ajustes no **Guião de Entrevista**, fundamentalmente decorrentes de uma má interpretação ou ausência de uma resposta apropriada, por parte dos entrevistados, a determinadas questões.

No Campo 2 – Caracterização da iniciativa – quando questionado quais os recursos identificados no local que poderão favorecer o negócio, nos dois casos do pré-teste não foi obtida uma resposta satisfatória. Enquanto no primeiro caso, a questão não permitiu qualquer desenvolvimento, dando origem a uma resposta direta e pobre em termos de conteúdo, no segundo caso, o entrevistado referiu-se exclusivamente às condições internas do seu negócio (apetrechamento do gabinete, conhecimento próprio), não sendo de todo essa a pretensão.

No Campo seguinte – Situação socioprofissional anterior – quando se perguntou qual a situação profissional antes de ter criado o negócio, foi necessário adicionar uma questão-guia relativa à estabilidade do emprego, em congruência com os aspetos que têm vindo a ser discutidos neste trabalho.

No Campo 4 – Razões para empreender – a maioria das questões foram apenas simplificadas, procurando um questionamento mais assertivo, com o intuito de não condicionar eventuais respostas do entrevistado. Como questão-guia acerca da crise económica, foi ainda adicionada a vertente do *investimento*, já que, como se compreende, a conjuntura de crise poderá não ter condicionado a existência do negócio *per si*, mas sim algumas das opções tomadas pelo empreendedor.

Já no Campo 5 – Apoios e Incentivos – houve necessidade de reformulações mais profundas. Acontece que as pessoas nem sempre reconheceram o termo “apoios”, portanto nas questões-guia foi necessário explicitar: apoios públicos (do centro de emprego, etc.) e privados (crédito bancário, etc.), já que quando se questionava qual a entidade ou a denominação do apoio, os entrevistados nem sempre conseguiam especificar claramente. Ainda neste campo, foi substituída a palavra dificuldades por desafios, já que os entrevistados do pré-teste tenderam a atribuir ao termo um significado exclusivamente económico.

No Campo 6 – Percepção de sustentabilidade – quando questionado aos empresários *como vê o futuro da sua empresa*, procurou-se operacionalizar a questão, num horizonte temporal definido, neste caso 2 anos, em congruência com o que tem sido discutido na literatura. A alusão aos 2 anos tem ainda outra funcionalidade implícita – procurar aferir se os empreendedores consideram que a sua empresa sobreviverá à crise em que vivemos, cuja retoma se conjectura no mesmo horizonte temporal. Neste campo, algumas das questões-guia foram também simplificadas ao nível do discurso (cf. Anexo 3).

1.6. *Técnicas de Análise de dados*

Posteriormente à recolha dos depoimentos dos entrevistados, procedeu-se a uma análise do conteúdo das entrevistas, fundamentalmente através de 3 tipos de técnicas.

Em primeiro lugar a **transcrição** integral da entrevista³⁴. Este procedimento permitiu, desde logo no pré-teste, a identificação de falhas na formulação e compreensão das questões, ou ao nível da organização do guião, omissão de questões pertinentes, entre outros aspetos. Segundo Guerra (2006: 59), “*a transcrição é sempre aconselhável*”, principalmente se se tratar de entrevistas em profundidade.

Posteriormente ao processo de transcrição, e para uma melhor compreensão das considerações dos entrevistados, à luz dos campos/ assuntos em apreço, foi efetuada a **sinopse** de cada uma das entrevistas³⁵. Para o efeito, apostou-se numa divisão do discurso por temáticas, tornando-se, a partir deste processo, mais claras as respostas/ perspetivas dos empreendedores face a cada uma das questões centrais deste trabalho.

Terminadas as sinopses, tornou-se possível a inclusão dos discursos em diferentes **perfis**, processo através do qual acabaram por demarcar-se 2 tipos de trajetórias, definidas com base nas perceções dos entrevistados quanto às razões que os levaram a enveredar por negócios próprios. Estes perfis acabam por ir também ao encontro da discussão corrente na literatura, a saber: - **(1) empresários ou empreendedores por necessidade**: aqueles que atribuem a decisão de empreender a constrangimentos concretos (ou percebidos) ao nível da empregabilidade (situação de desemprego ou emprego precário – leia-se não estável, ameaças ou extinção do posto de trabalho, más condições de trabalho ou outros fatores diretamente relacionados com a situação socioprofissional imediatamente anterior à criação do negócio próprio (3)); - **(2) empresários ou empreendedores de oportunidade**: aqueles que atribuem a decisão de empreender a fatores alheios à sua situação socioprofissional anterior, nomeadamente: condições de mercado (identificação de novos nichos ou oportunidades de investimento), formalização ou expansão de negócios pré-existentes, gosto pessoal e desejo de autoafirmação, entre outros (9). Independentemente da componente da inovação, que tem marcado a discussão da especialidade, o primeiro perfil corresponderá a todos os indivíduos cuja situação socioprofissional imediatamente anterior acabou por ditar a criação do negócio próprio num determinado momento (independentemente de poderem existir outros fatores em

³⁴ Segundo o exemplo de Guerra (2006: 71) [adaptado]

³⁵ Segundo o modelo de Demazière & Dubar (1997: 127) [adaptado] – cf. Anexo 5

presença, como gosto pessoal, por exemplo), sendo essa situação identificada como a razão principal para empreender, face a um momento e lugar específicos (E3S3; E8S8; E10G2). Por oposição, o segundo perfil, corresponderá a todos os entrevistados cuja situação socioprofissional não foi apontada como uma das principais razões para a constituição dos negócios, independentemente da existência ou não de condicionalismos a esse nível (os restantes). Assim, e em coerência com o que tem vindo a ser discutido, reiteramos que os perfis foram traçados com base nas perspetivas e declarações dos próprios entrevistados, e não com base em perspetivas ou considerações do investigador.

Pesa embora a importância das razões para empreender, ou não fosse esta a questão central do trabalho, outros fatores abordados na entrevista, assumem especial relevo para a comparação entre os discursos dos diferentes indivíduos. Grosso modo, tais fatores, acabam por corresponder aos grandes campos temáticos/ assuntos definidos no Guião de Entrevista, e alvo de questionamento direto na sequência da mesma. É, de facto, a análise dos mesmos, que configurará os resultados do presente estudo (cf. Anexo 6 – Análise de Conteúdo).

2. Apresentação e discussão de resultados

2.1. Dados de caracterização

O Guião de Entrevista, para além da função óbvia de conferir uniformidade às questões colocadas aos diferentes entrevistados, permitiu ainda, o registo das variáveis sociodemográficas dos mesmos, bem como dos restantes sócios (a existirem) e das próprias empresas. Este ponto serve uma análise breve desses dados.

2.1.1. Dos entrevistados

Os entrevistados – i.e. os sócios que efetivamente responderam à entrevista – podem ser caracterizados segundo as variáveis seguintes: idade, sexo, estado civil, habilitações literárias, naturalidade e concelho de residência.

Tabela 4: Caracterização dos entrevistados, por idade

< 25 anos	25 - 29	30 - 34	35 - 39	40 - 44	45 - 50	> 50 anos	TOTAL
1	1	3	4	2	1	0	12

No que respeita à **idade**, verificamos uma amostra relativamente jovem, dado que a maioria dos entrevistados têm idade inferior a 40 anos, sendo a faixa etária mais frequente dos 35 aos 39 anos, inclusive. Predomina o **sexo** masculino (numa proporção de 9 para 3).

Tabela 5: Caracterização dos entrevistados, por estado civil

Solteiro	Casado	União Facto	Divorciado	Viúvo	TOTAL
4	7	1	0	0	12

Quanto ao **estado civil**, 7 entrevistados são casados e 1 em união de facto, o que, para a amostra em causa, sugere uma predominância de indivíduos a residir com cônjuge ou companheiro.

Tabela 6: Caracterização dos entrevistados, por habilitações literárias

<1º CEB	1º CEB	2º CEB	3º CEB	Sec. ou Profissional	Superior	TOTAL
0	1	1	1	5	4	12

Relativamente às **habilitações literárias**, a maioria dos entrevistados possui formação para além da escolaridade obrigatória: ensino secundário ou profissional (5) ou ensino superior (4).

Por último, quanto à **naturalidade e concelho de residência**, constata-se que 7 dos indivíduos são naturais do território em estudo, ao passo que a totalidade dos inquiridos residem atualmente nesta região.

2.1.2. *Dos empreendedores em geral*

Os empreendedores – i.e. a totalidade dos sócios das empresas seleccionadas – podem ser caracterizados segundo as mesmas variáveis, graças ao contributo dos entrevistados, que cederam os dados dos seus associados, sempre que tal situação se verificava.

Tabela 7: Caracterização dos empreendedores, por idade

< 25 anos	25 - 29	30 - 34	35 - 39	40 - 44	45 - 50	> 50 anos	TOTAL
1	1	5	6	2	1	2	18

No que respeita à **idade**, mantém-se o predomínio dos escalões mais jovens, apesar de ter aumentado a representatividade dos indivíduos com idade superior a 40 anos (em comparação com o grupo dos entrevistados).

Tabela 8: Caracterização dos empreendedores, por estado civil

Solteiro	Casado	União Facto	Divorciado	Viúvo	TOTAL
4	12	1	1	0	18

Quanto ao **estado civil**, mantém-se uma predominância de indivíduos a residir com cônjuge ou companheiro.

Tabela 9: Caracterização dos empreendedores, por habilitações literárias

<1º CEB	1º CEB	2º CEB	3º CEB	Sec. ou Profissional	Superior	NS/NR	TOTAL
0	3	1	2	5	6	1	18

Relativamente às **habilitações literárias**, a maioria dos empreendedores possui também formação para além da escolaridade obrigatória, embora tenha aumentado o número daqueles que possuem apenas o 1º e 2º ciclos, face ao subgrupo dos entrevistados.

Por último, quanto à **naturalidade e concelho de residência**, constata-se que 13 dos 18 indivíduos são naturais do território em estudo, ao passo que, mais uma vez, a totalidade dos empreendedores reside atualmente na região.

2.1.3. Das empresas

No que respeita às empresas, o Guião de Entrevista permitiu o registo do número de funcionários por entidade, que apresentamos, uma vez que se trata de um fator relevante para enriquecer a caracterização patente no próprio ficheiro, e que já tivemos ocasião de expor. O número de funcionários apresentado inclui o empreendedor sempre que este é trabalhador efetivo na empresa.

Tabela 10: Empresas, por número de funcionários

Apenas 1	De 2 a 5	De 6 a 10	De 11 a 15	TOTAL
4	6	1	1	12

Conforme se verifica, a maioria das empresas visadas possui até 5 funcionários, sendo frequentes nesta amostra os casos de empresas com o próprio empreendedor como único trabalhador. Trata-se, portanto, de microempresas, sendo 12 o número máximo de funcionários registado.

2.2. *Caracterização da iniciativa*

2.2.1. *Fator de inovação*

Em congruência com o que tem vindo a ser discutido, uma das preocupações do presente estudo foi, efetivamente, perceber a existência ou não de uma componente de **inovação**, nas iniciativas em análise. Não obstante, as considerações que se seguem relacionam-se com as **perceções** dos próprios empreendedores acerca do fator inovação, e não com a existência propriamente dita dessa componente, na perspetiva da literatura da especialidade ou do entrevistador.

As perspetivas dos empreendedores dividem-se fundamentalmente em dois tipos de posições: aqueles que **percebem o seu negócio como inovador**, e, por outro lado, **os que não lhe identificam diferenças significativas face à concorrência**. Neste tópico, a amostra surge dividida exatamente a meio.

Recuperando a ideologia de Schumpeter, encontramos nos casos em estudo, relatos que se identificam com as diferentes manifestações de inovação enunciadas pelo autor. A certa altura, uma das entrevistadas, ex-emigrante, aponta para uma **inovação de produto**, referindo *“foi mesmo para introduzir alguma coisa diferente (...) Ficar na mesma dentro da tradição, e fazer as coisas diferentes do que os portugueses estão habituados”* (E5S5). Como se depreende, a entrevistada atribui a inovação à especificidade dos próprios produtos que confeciona, através da conjugação e recuperação de saberes, próprios e tradicionais. A mesma perspetiva é curiosamente partilhada pela outra empresa do ramo alimentar que configura a amostra, cuja proprietária admite *“íamos trabalhar ao nível de produtos tradicionais da Serra da Estrela, só que entretanto...”* a empresa acabou por acomodar-se às rotinas do mercado e não investir muito nessa vertente (E6S6).

Outro caso, porém, vem diferenciar-se da concorrência, pela integração de diferentes atividades económicas num mesmo empreendimento. Trata-se de uma unidade de turismo rural, que privilegia, em simultâneo, o agroturismo e uma espécie de consultoria agrícola. Para este proprietário o seu empreendimento diverge dos demais exatamente pela forma como integra as diferentes componentes, remetendo-nos para uma inovação baseada numa **reorganização empresarial**, igualmente apresentada na obra de Schumpeter. Estes não são contudo a regra. Verificamos, nos casos em estudo, que a maioria dos empresários atribui o fator inovação a **formas diferentes de fazer**, frequentemente vistas como *mais personalizadas* (viradas para o cliente), mais rentáveis ou mais qualificadas. O fator de

inovação aqui presente é, atendendo à literatura, discutível, apesar de ser tentador estabelecer um paralelismo com a inovação baseada na **utilização de um novo método de produção**. Mas serão a maior atenção ao cliente, a luta pela competitividade ou o apetrechamento “dos cérebros” equiparáveis à introdução de novas formas de produção, que marcou o processo de inovação tecnológica? Para os entrevistados, estes são, afinal fatores de inovação. Mas se a inovação implica, de facto, a “*introdução de algo novo*” (Nunes, 1985/86: 123), tais considerações não poderão ser afinal fatores de qualidade, em que o esforço de fazer diferente, é aliás o desejo de fazer melhor, e esse faz parte do processo normal de concorrência? É discutível. Como temos vindo a discutir, a questão permanece dúbia. Se, tal como Schumpeter, Sarkar defende que o empreendedorismo não se resume ao autoemprego (Sarkar, 2007: 34)., já Cantillon não é tão claro, porque diz que os empreendedores são responsáveis por “*novas e melhores formas de fazer as coisas*” (Dees: 2001:1), e estes entrevistados enfatizam realmente esse esforço. Para culminar, o GEM vem considerar como empreendedorismo “*qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou nova iniciativa, tal como o emprego próprio (...)*” (Acs, Arenius, Hay & Minniti, 2005:1).

Mas regressemos às perceções dos nossos entrevistados. De facto, para os casos em estudo, este fazer diferente/fazer melhor é o fator de inovação mais frequentemente enunciado. 3 dos 6 indivíduos que admitiram a inovação, identificaram-na como “*os conhecimentos que já tinha da empresa anterior (...)* o quadro de pessoal mais qualificado” (E2S2), o “*fazer mais barato*” (E7S7) e “*o apoio aos clientes*” (E10G2).

Outra das considerações a não ignorar é a própria circunstância da questão que, apesar de qualquer esforço de formulação imparcial, poderá sempre conduzir o empreendedor, emocionalmente envolvido, a defender acerrimamente o que é seu, e a não deixar passar a oportunidade de mostrar como é melhor e diferente o seu projeto.

Sem prejuízo do que foi dito, importa ainda refletir sobre outra questão. De facto, um dos empreendedores que, à luz da literatura, poderia ser considerado como o mais inovador desta amostra, é precisamente aquele que diz “*nunca me preocupei muito com a concorrência (...)* não fizemos grande trabalho de projeção” (E11S9), posicionando-se no subgrupo daqueles que **não** percebe na sua empresa qualquer fator de inovação. Porém, e deixamos esta nota, a sua empresa emerge no contexto de uma profissão assalariada, numa unidade de produção de vinho, e materializa-se na criação de uma empresa independente, especializada na preparação e comercialização de brindes natalícios e outras ofertas, em que a base é de facto o vinho, adornada de outros produtos tradicionais como o azeite. Esta ideia decorre, segundo o próprio, do aproveitamento de uma matéria-prima que já existia e estava acessível – o vinho –

reconceptualizando-a como forma de responder a outro potencial mercado (substancialmente constituído por outras empresas e, pontualmente, particulares).

2.2.2. *Localização da empresa*

No que respeita à localização da empresa, a maioria dos indivíduos em estudo tende a avaliar essa localização como predominantemente **desfavorável**, embora sejam identificadas algumas vantagens relacionadas com o território.

2.2.2.1. *Vantagens*

As principais **vantagens** identificadas pelos entrevistados prendem-se, sobretudo, com *benefícios fiscais* atribuídos ao interior (1) e *fatores de acessibilidade* (do próprio ou do mercado) (6). Pela evidência do primeiro, atendamos antes ao segundo fator. De facto, grande parte dos empreendedores admite que a localização da empresa serve, um de dois tipos de interesses: - interesses pessoais, porque o próprio ou familiares têm raízes no território; e então referem “*somos de cá*” (E7S7), “*os meus pais são de cá*” (E11S9); - ou interesses do mercado ou de entidades externas. Para o segundo caso, servem os exemplos “*a empresa, para a qual presto serviços, precisava de alguém para o distrito da Guarda*” (E4S4), no caso de um entrevistado cujo requisito de admissão ao posto de trabalho foi autonomizar-se pela criação de uma empresa; ou “*grande parte dos clientes são daqui*” (E10G2), no caso de um empresário que se lançou devido à falência da sua entidade empregadora, aproveitando os mesmos clientes. Outros fundamentam-se também no mercado: “*porque, quer queiramos quer não, o que vendo, em termos turísticos, é a Serra da Estrela*” (E12G3). Tais considerações vão ao encontro do que verificamos acerca da naturalidade e concelho de residência dos entrevistados. Como dissemos, todos os indivíduos em estudo residem no território, grande parte é natural do mesmo ou tem relações familiares com locais.

2.2.2.2. *Desvantagens*

9 dos 12 entrevistados identificaram desvantagens relacionadas com o território, 5 dos quais identificam como principal obstáculo a existência de um *mercado*, a todos os níveis, “*muito restrito*” (E3S3). Estes empreendedores consideram que existe mais mercado nos “*centros grandes*” (E7S7) e que, dadas as circunstâncias, esta localização “*traz mais desvantagens do que vantagens*” (E5S5). As empresas que dependem de outras empresas parecem, na amostra em estudo, acentuar as dificuldades, identificando como um obstáculo o perigo de redução ou extinção dessas suas congéneres (E8S8; E10G2). Não obstante, alguns dos empreendedores que manifestam tais preocupações foram aqueles que admitiram ter sediado as suas empresas nestes concelhos por razões de acessibilidade.

Importa ainda salientar que 3 dos entrevistados baseiam o seu discurso no peso dos *impostos*, pesa embora esse seja um encargo de âmbito nacional e não tanto de âmbito local. No entanto, não podemos desmerecer tais discursos, dado que, se refletirmos, os mesmos poderão espelhar a mesma preocupação dos anteriores. Afinal, um menor volume de negócios poderá explicar maiores dificuldades em cumprir com as obrigações tributárias. Esta poderá ser uma das explicações para que os empreendedores tenham incidido nos impostos como uma desvantagem, mesmo quando se lhes questionou, explicitamente, que expusessem dificuldades relacionadas com os concelhos em que estão sedeados. A este propósito, um dos entrevistados refere “*é muita carga sobre a empresa*” (E1S1), outro, contudo, identifica essa relação “*temos muitas dificuldades em termos de entrega de produtos (...) e agora, de futuro, com as portagens na A25, ainda vai ficar tudo mais caro*” (E9G1).

2.2.2.3. *Recursos para lhes fazer face*

Apenas 4 dos respondentes optaram por identificar *recursos* para fazer face às dificuldades enunciadas. A *poupança* e a ativação de *recursos próprios* são referidas por metade destes (E1S1, E9G1). Outros, porém, fazem do *trabalho* árduo o seu recurso. Trabalham mais horas e procuram novos clientes, para além dos mais evidentes, para colocar os seus produtos (E3S3, E5S5).

2.3. *Situação socioprofissional anterior*

A questão relativa à **situação profissional** anterior, não foi, curiosamente uma questão simples de avaliar nos casos em estudo. Apesar de se fazer alusão direta à situação imediatamente anterior à criação do emprego próprio, alguns empreendedores tenderam a considerar como situação anterior o último emprego remunerado, não referindo, por vezes, pelo menos de forma direta, a existência de uma situação de desemprego intermédia. Por vezes, essa situação só foi clarificada aquando da questão dos apoios e incentivos, em que se verificava que alguns dos visados tinham recorrido ao Programa de Criação do Próprio Emprego, cujos destinatários são os desempregados subsidiados. Um exemplo paradigmático desta questão é a Entrevista 6. A visada refere, no campo da sua situação profissional: *“eu sou esposa de um dos sócios [de uma primeira empresa] e esta empresa foi aberta em meu nome. Pronto, e era empregada de balcão”*. Já no campo dos apoios e incentivos, que analisaremos, refere: *“(...) eu recebi durante um tempo [subsídio de desemprego], depois parou e depois o resto ia receber quando viesse o do projeto. Não cheguei a receber mais, recebi dois meses só.”* (E6S6) Este facto remete-nos para considerações importantes: (1) em primeiro lugar, nem sempre a existência de uma situação de desemprego é sentida pelos empreendedores como uma razão para empreender; e (2) em segundo lugar, essa situação não parece ser vivenciada de forma igualmente negativa e castradora por todas as pessoas. Em alguns destes casos, pareceu-nos que, pela circunstância transitória da situação ou por circunstâncias pessoais ou familiares, alguns dos entrevistados mantiveram o contacto, mais ou menos informal, com o mundo do trabalho. O segundo caso explicativo desta situação é a entrevista 5. A entrevistada refere que *“Esta empresa foi feita mesmo pelo Fundo de Desemprego”*. No entanto, não é tipificada como empreendedora por necessidade uma vez que acrescenta *“É assim, eu acho que saí mesmo (...) para criar, para fazer a minha casa própria”* (E5S5). No campo das razões para empreender, tais considerações serão reforçadas, facto que conduz à identificação destes dois casos como casos de empreendedorismo por oportunidade.

À parte de tais considerações, é importante salientar que, na amostra em estudo, a maioria dos entrevistados posicionou-se na categoria **com emprego anterior ou paralelo e condições de trabalho avaliadas positivamente** (8), ao passo que os restantes provieram de uma situação de **desemprego, emprego instável ou condições de trabalho avaliadas negativamente** (4). No primeiro caso, é interessante verificar que 5 dos visados mantêm em paralelo as suas atividades anteriores (E1S1; E2S2; E6S6; E11S9; E9G1), enquanto os restantes se referem muito positivamente ao emprego que abandonaram (E4S4; E5S5;

E12G3). Estas observações permitiram que os 8 casos fossem claramente inseridos no **perfil 2 – empresários ou empreendedores por oportunidade**, ao passo que os restantes quatro implicaram uma análise mais cuidada e complexa.

Do subgrupo que se referiu negativamente à situação profissional anterior, um dos entrevistados remete para uma questão de clandestinidade e falta de seriedade do seu último empregador: “*o sujeito nunca me pagou (...) nunca tive segurança social*” (E3S3); um segundo caso refere que ainda se encontrava a estudar (E7S7) e os dois últimos referem-se especificamente a uma situação de desemprego. Um dos entrevistados regressou de um processo de emigração, tendo ficado sem trabalho à chegada (E8S8), e o segundo provém de um processo de falência da sua entidade empregadora (E10G2). Destes, excetuando o indivíduo que referiu ter estado a estudar, todos foram incluídos no **perfil 1 – empresários ou empreendedores por necessidade**.

2.4. *Razões para empreender*

Como fomos referindo, a maioria dos empreendedores da amostra em estudo, quando questionados acerca das razões principais que nortearam a sua decisão de “empreender”, referem-se sobretudo a **razões relacionadas com uma trajetória de oportunidade**, independentemente da discussão sobre a sua classificação como empreendedores, face à existência ou não da componente da inovação. Dentro destas razões encontramos: - necessidade de superar lacunas encontradas noutros serviços (1); - exigências externas ou inerentes a uma determinada atividade ou mercado (2); - motivos de realização pessoal (2) e resposta a oportunidades de expansão de negócios pré-existentes ou nichos de mercado específicos (4). A identificação destas razões não invalida, que num mesmo caso, se cruzem, razões diversas. O mesmo acontece com os casos que indicaram sobretudo razões relacionadas com uma **trajetória de empreendedorismo por necessidade**. Nada impede que coexistam, em alguns casos, razões como o gosto pessoal, no entanto, esta tipificação baseou-se na coerência dos empreendedores que, ao longo do discurso, mostraram ter sido fortemente condicionados pela situação profissional negativa que vivenciavam, quando referem: “*foi mesmo a extinção da empresa*” (E10G2); “*não correu bem porque o sujeito nunca me pagou, então optei por me estabelecer por conta própria*” (E3S3), “*na altura estava cá (...) sem trabalho*” (E8S8). Nos três casos, os entrevistados sugerem a existência de uma relação direta causa-efeito entre a sua decisão e a situação profissional anterior.

Este facto é sobremaneira importante pois, como dissemos, nem sempre a existência de uma situação de desemprego é, para os indivíduos em estudo, uma das razões fundamentais do seu investimento no negócio próprio. Tal situação explica a divergência entre o número de indivíduos com situação socioprofissional anterior precária (5) e o número de empreendedores tipificados no **perfil 1 – empresários ou empreendedores por necessidade** (3).

2.4.1. Escolha do momento: Crise Económica

No que respeita à ponderação do fator crise, constatamos que, na nossa amostra, essa preocupação constitui uma exceção. É curioso verificar que, apesar de todas as empresas terem sido constituídas em período de crise, apenas dois entrevistados manifestam ter ponderado essa situação previamente à criação do seu negócio. A maior parte dos empreendedores não apresenta razões para esta postura. No entanto, três referem: “*não, não pensámos (...) porque o maior problema deu-se em 2008 e a empresa foi criada antes*” (E9G1), “*não escolhi o momento, teve que ser*” (E10G2) e “*se formos a pensar só nisso, nem se começa nada*” (E11S9). Não pretendendo efetuar generalizações, seria interessante procurar indagar por que motivos não se ponderou essa situação. Carecerão os nossos empresários de uma maior preparação prévia, de auxílio para a realização de prospeções de mercado ou outros procedimentos? Não que pretendamos que o fator crise os impeça de avançar, mas poderia ser relevante antecipar alguns dos efeitos que alguns revelam começar a sentir “*Agora, neste momento, é que estamos a sentir bastante. Há um ano atrás, é que começamos a sentir*” (E6S6). E esse fator poderia, em última análise, exercer influencia nas perspetivas de sobrevivência das empresas?

2.5. Apoios e incentivos

O número de empresários que referem ter beneficiado de um apoio público é modesto, facto que não será surpreendente se considerarmos que, os próprios procedimentos existentes, remetem, na sua maioria, para pré-requisitos relacionados com o desemprego subsidiado, situação, como já dissemos, minoritária nesta amostra (2). Na verdade, dos dois casos em que se verificava esse pré-requisito, apenas um dos projetos foi aprovado, no âmbito do Programa de Apoio à Criação do Próprio Emprego do IEFP. Os restantes 2 empreendedores, que referem ter beneficiado de um apoio público, identificam: - a medida Estágios Profissionais; e outras medidas específicas de apoio a determinadas atividades económicas (PRODER e SIFTUR).

A larga maioria refere porém um de dois casos: - ou ter recorrido a apoios privados, sejam crédito bancário (4) ou outra medida, por exemplo *leasing* (1); - ou não ter recebido qualquer apoio (5). Destes, um dos indivíduos refere ter tentado uma candidatura ao IAPMEI, os restantes referem não ter, pura e simplesmente, recorrido a qualquer organismo. Salientamos que o não recurso, segundo pudemos constatar ficou a dever-se à não identificação da necessidade, fundamentalmente porque o negócio não implicava um grande investimento ou porque o empreendedor possuía, ele próprio, os recursos; e não por razões de desconhecimento.

2.5.1. Avaliação

Um dos empreendedores avalia os programas existentes positivamente, e refere-se especificamente a medidas do âmbito específico para o seu negócio: um empreendimento de turismo rural. Referindo-se à medida do PRODER, refere que os apoios que existem “*neste momento são adequados, apesar de haver uma regra ou outra menos interessante (...)*” (E12G3). O mesmo empreendedor salienta positivamente o investimento que tem sido feito para tornar estas medidas mais ajustadas à realidade nacional e local.

Cinco empreendedores, porém, avaliam negativamente os apoios (E1S1; E2S2; E3S3; E5S5; E11S9). Os argumentos por eles apresentados são diversos e analisá-los-emos no ponto seguinte. Seis dos entrevistados optam por não emitir opinião uma vez que, maioritariamente por não terem recorrido, não estão a par das suas características (E4S4; E6S6; E7S7; E8S8; E9G1; E10G2).

2.5.2. Aspetos a melhorar

Aprofundando a questão anterior, foi questionado aos empreendedores quais seriam então, na sua perspetiva, os aspetos a melhorar nos apoios existentes. Três dos entrevistados referiram-se sobretudo a fatores relacionados às **condições de acesso** aos mesmos apoios. Dois dos empreendedores salientaram o pré-requisito desemprego, como um fator pejorativo no acesso aos apoios existentes, uma vez que os empresários ou trabalhadores têm, por vezes, outra preparação, que não reconhecem nos indivíduos em situação de desemprego. Na entrevista 1 o interlocutor, refere *“em relação ao nosso caso (...) temos uma padaria (...), somos dois jovens que queremos investir, e o Estado não nos cedeu basicamente nada de apoios (...)”*. Outro dos visados corrobora a mesma perspetiva *“acho que (...) tem que haver apoio, mas também tem que haver já uma experiência por trás”*. Basicamente, estes discursos remetem para uma mudança de paradigma. Os entrevistados em estudo consideram que seria mais benéfico se o Estado investisse em pessoas preparadas para criar empresas e não em pessoas em situação de vulnerabilidade social. Esta postura não é inédita na literatura pois, como nos diz Monteclaro (2005:2) as dificuldades económicas decorrentes do desemprego, ou do mau emprego, têm conduzido um maior número de indivíduos [despreparados] a enveredar pelo empreendedorismo.

Mas regressando às perspetivas dos empreendedores, outras sugestões de melhoria são apontadas. Um dos empreendedores sugere que os processos se tornem menos burocráticos (E11S9), ao passo que outros gostariam de ver alargadas as prestações pecuniárias (E5S5; E7S7). Este facto prende-se, num dos casos, com a impossibilidade de acumular apoios, nomeadamente dos Programas do IEFP, sendo necessário optar (pelo menos até 2010) pelo Programa de Criação do Próprio Emprego ou pela Iniciativa Local de Emprego.

Outro ainda refere sobretudo a possibilidade de existirem mais benefícios fiscais para os empresários, nomeadamente *“pagarmos menos de segurança social, tudo que é seguros e as finanças (...)”* (E8S8). De referir que este entrevistado já tinha apontado os **impostos** como uma desvantagem, associada ao território.

2.5.3. Preparação pessoal para empreender

A maior parte dos entrevistados referiu sentir-se preparado para as funções que vieram a desempenhar no contexto da sua empresa, o que poderá dever-se ao facto da maioria dos mesmos ter investido na criação de empresas congruentes com experiências pessoais e profissionais anteriores. De facto, assim acontece com os casos visados, e assim nos dizia a literatura: a maioria das pessoas tendem a investir em ideias de negócio congruentes com o seu percurso pessoal, profissional e formativo (Baptista *et al*, 2008: 11), embora possam vir a aplicar esses conhecimentos de forma combinada ou diferente.

Em aditamento à questão, foi questionado aos empresários se haviam recorrido a alguma pessoa ou entidade para o desempenho de tais funções. Os resultados obtidos sugerem que, para os indivíduos em causa, existem três tipos de categorias. Por um lado, os indivíduos que se autointitulam como **autónomos** (4), não referindo qualquer pessoa ou entidade de suporte; os indivíduos apoiados sobretudo a nível **informal** (1); e aqueles que referiram ter recebido sobretudo apoio **técnico ou institucional** (7). É curioso verificar para a amostra em causa, que os indivíduos considerados autónomos têm todas habilitações literárias de nível pós-secundário, são sobretudo homens e têm idades entre os 30 e 40 anos (E9G1; E10G2; E11S9; E12G3). Estes entrevistados têm ainda em comum o facto de provirem de outras empresas a laborar em ramo semelhante, onde desempenhavam funções equivalentes às atuais, pesa embora façam parte de diferentes perfis. O único caso que afirma ter recebido apoio sobretudo de redes sociais informais diz respeito a uma empresa criada com o intuito de expandir o negócio, e a principal explicação para o descrito é, segundo a própria, o facto do marido, já proprietário de uma outra empresa do ramo, conhecer pessoas e se socorrer desses contactos na criação desta nova iniciativa (E6S6). Por último, importa referir que a maior parte da nossa amostra se considera apoiada técnica ou institucionalmente, mencionando frequentemente a figura do contabilista ou advogado, enquanto fontes principais de suporte. Esta fatia da amostra partilha um nível de habilitações relativamente mais baixo e são mais frequentes os casos de indivíduos que experimentam o papel de empresários pela primeira vez ou que estão a investir em negócios diferentes da sua profissão anterior (são exemplos E1S1; E3S3; E4S4; E8S8).

2.5.4. Principais dificuldades

No campo das principais dificuldades, os entrevistados tendem a assumir uma de quatro posturas. As dificuldades mais frequentemente referidas dizem respeito a *procedimentos formais* de constituição das empresas (3). Os três entrevistados que se inserem nesta categoria têm em comum o facto de fazerem referência à dificuldade em chegar ao nome da empresa (E8S8; E10G2; E11S9).

Outro entrevistado refere, sobretudo, dificuldades “*a nível do (...) Estado*” (E1S1), relativas sobretudo a impostos e outras taxas, bem como à burocracia. Outro ainda salienta a falta de informação como um entrave, referindo que “*tudo é muito escuro*” (E3S3). Por último, surgem referenciadas as dificuldades de financiamento (E5S5).

O facto de uma parte importante da amostra referir a mesmíssima dificuldade, i.e. a escolha do nome da empresa, dever-se-á a um aspeto da constituição das empresas, que limita os empresários à escolha de um nome pré-existente³⁶.

³⁶ Legislação de enquadramento: Decreto-Lei nº 129/98, de 13 de Maio.

2.6. *Perceção de sustentabilidade*

2.6.1. *Previsão a 2 anos*

Uma das mais importantes componentes deste estudo, para além de perceber porquê e como foram criadas as empresas em causa e no momento em causa, é também perceber quais serão as suas perspetivas de **sobrevivência**. O fator sobrevivência é, alias, tão mais importante, se considerarmos o teor desta amostra, cujas constituintes foram todas criadas no contexto de uma crise económica e financeira internacional. Neste âmbito, a perspetiva mais comum é a **manutenção** (5). Dentro da mesma lógica, surgem sobretudo duas formas de posicionamento: - dois dos empresários referem não ter estrutura (leia-se recursos humanos) para crescer, uma vez que se tratam de unipessoais com apenas um funcionário (E4S4; E10G2). Uma outra facção refere-se à conjuntura externa, que não permitirá crescer, mas antes a manutenção (E1S1; E5S5; E7S7).

A segunda postura mais comum é, contudo, o **crescimento**. 4 dos 12 empresários incluem-se nesta perspetiva. Um deles funda o seu discurso em contratos previamente assumidos, que decorrerão nos próximos dois anos (E2S2). Outro, na alteração de uma legislação, que permite a condução de motos sem carta de condução específica, produto este que é o fundamento do seu negócio (E3S3). Os restantes mantêm um discurso baseado no crescimento sustentável, potencialmente mais branda, mas sustentável (E11S9; E12G3).

Por fim, outros preveem uma evolução negativa. Um dos empresários conjectura um retrocesso ao nível do volume de negócio (E8S8), ao passo que outros dois admitem o provável encerramento (“*Nós estamos a pensar em fechá-la*” – E6S6; E9G1).

2.6.2. *Fatores intervenientes*

No aprofundamento da questão anterior, procuramos aferir quais os fatores que os empresários distinguem como responsáveis por essa evolução, mais ou menos favorável. A maior parte dos visados atribui essa evolução a fatores predominantemente **externos** (10), nomeadamente: - do mercado (4), – da conjuntura socioeconómica no geral (3), – do crescimento de outras empresas das quais dependem (2) e – de condições especiais de financiamento (1). Neste ponto, é interessante constatar a preocupação de 3 dos entrevistados com a conjuntura socioeconómica, enquanto apenas um deles referiu ter ponderado a circunstância da crise aquando da constituição da iniciativa (E8S8).

Por seu turno, apenas três empresários admitem a existência de fatores sobretudo **internos**, a saber: - a competitividade (prática de preços competitivos) (E1S1); - a eficácia e eficiência (E5S5) e – a dedicação dos sócios (E7S7). Importante referir que todos os que atribuem a evolução das empresas a fatores internos apostam, na questão anterior, numa perspetiva de **manutenção**.

2.6.3. Recursos mobilizados/ a mobilizar

No que respeita aos recursos a mobilizar, para fazer face a tais fatores, a postura inverte-se. Se, na questão anterior, a maioria dos entrevistados atribuía a responsabilidade pela evolução da sua empresa a fatores externos; aqui, todos os que optam por responder (5), indicam apenas **recursos internos**, que pretendem mobilizar para lhes fazer face. Um dos empresários refere novamente a questão dos preços competitivos, como fez em 2.6.2 (E1S1), outros refere-se à mobilização de recursos próprios (E3S3; E7S7); outro ainda aponta a limitação do investimento ao mínimo indispensável (E8S8) e, por último, é referido também o fator trabalho: “*Trabalho efetivamente, é acreditar no que se está a fazer, e lutar*” (E11S9).

Esta postura (de identificar sobretudo recursos internos) já tinha surgido em 2.2.2.3.

2.7. *Questão livre*

A questão livre destinava-se a conferir mais espaço aos empreendedores para expressarem livremente as suas considerações. Apenas 4 indivíduos optaram por responder à questão. Num dos casos foi feita alusão à questão tributária, tendo sido apontadas disparidades na atribuição das taxas de IVA.

“ (...) porquê que o Golf passou de 23 para 6% e os ginásios passaram de 6 para 23% do IVA...”

E1S1

Outro fez referência, como já havia feito em 2.6.2., à questão do financiamento.

“Precisamos de apoios agora. Eu continuo a dizer – a nossa reforma não devia de haver, nós precisamos agora de dinheiro, se nós tivéssemos agora dinheiro era um fundo. Precisamos de apoios agora, que somos jovens... Sei lá, e até, não digo sempre, mas até aos 40 ou até aos 35 haver um fundo que nos ajudasse ou então alguma coisa bonificada. É isso que eu acho que deveria de...um incentivo, uma motivação.”

E3S3

Um dos empreendedores sublinhou, por seu turno, a questão específica do financiamento público no território, aludindo a uma das grandes obras públicas prevista para as proximidades – a barragem de Girabolhos.

“ (...) se sair ali a barragem pode ser que a gente aqui não sofra tanto agora se a barragem não sair...”

E8S8

Outro, por fim, incidiu na questão da necessidade de venda de um produto, como um fator que lhe poderá trazer vantagem face à generalidade dos negócios, já que a sua empresa vive da atribuição de serviços subcontratados, de seguradoras, não necessitando, portanto, de investir nessa vertente.

“ (...) uma coisa é termos que vender um produto, e eu não procuro vender nada, eu limito-me a recolher informações. Se calhar há outras empresas que têm que trabalhar muito mais para alcançar os objetivos”.

E4S4

Esta questão permite, em última análise, perceber a coerência que os empreendedores vão mantendo ao longo do discurso, tendendo para sublinhar, nas várias questões, os aspetos que mais os preocupam enquanto empresários. Salvo talvez a questão sobre a crise, a maior parte dos inquiridos tende para um discurso coerente, ao longo de toda a entrevista, aproveitando as várias oportunidades para manifestar as suas preocupações mais prementes.

CONCLUSÃO

Uma das conclusões fundamentais que retiramos do presente estudo é o facto de, para os indivíduos em causa, ser verdade a existência de uma **relação inequívoca ao território**, que dita, a constituição do seu negócio aqui, e não noutra local. Este facto é muito relevante dado que, a constituir-se uma tendência geral nestes concelhos, deveria ditar uma maior aposta na formação das populações locais, procurando prevenir que indivíduos potencialmente despreparados (como nos dizia Monteclaro (2005: 2)), ascendam a empresários. As próprias diretrizes europeias apontam nesse sentido (ONU, 2008: 5; CE, 2006: 13). No que respeita aos dados empíricos, o facto da maioria dos indivíduos que recorreram ao apoio de terceiros, referirem sobretudo a consulta de especialistas (advogados, contabilistas) parece sustentar a tese da necessidade de investir mais aprofundadamente no reforço das suas competências empresariais.

Por outro lado, a maior parte parece possuir uma consciência quanto ao volume de negócios expectável e possível, neste território, optando, não raras vezes, por se constituir como o único ou um dos únicos funcionários da sua empresa. Imperam, assim, as **micro iniciativas**. Este facto não é, porém, surpreendente à luz da literatura, que reforça a importância das PME em Portugal (Baptista *et al*, 2008; Portela *et al*, 2008) e, particularmente, nos territórios periféricos e economicamente deprimidos (Simões, 2008).

Na mesma linha, os empresários em estudo para além de identificarem as restrições de mercado associadas ao local, e interligam-nas, inclusive, com **fatores de abrangência nacional** – como os impostos – que consideram agravados pelos condicionalismos locais. A poupança e o trabalho são recursos que mobilizam, embora atribuam o seu sucesso a fatores predominantemente externos. Denotamos aqui uma relação interessante entre o local e o global. Condicionalismos locais tendem a agravar condições globais, e as políticas necessitam de estar atentas a este facto, agindo em conformidade. Tal perceção é partilhada por muitos dos nossos entrevistados. E mais, fatores pessoais parecem agir sobre esta linha de pensamento, toldando, por vezes, as noções de oportunidade e necessidade. Alguns entrevistados utilizam o termo oportunidade para se referirem ao empreendedorismo por necessidade porque, segundo parece, num contexto de desemprego ou mau emprego, a situação de empreender “à força” é vista, ainda assim, como uma oportunidade (?)³⁷

³⁷ Na entrevista E10G2, por exemplo, o termo oportunidade é referido incessantemente para caracterizar uma situação que o próprio admite como imperativa “não escolhi o momento, teve de ser”.

Por falar em oportunidade/ necessidade, no que respeita ao fator **inovação**, no verdadeiro sentido do termo, estaríamos sobretudo, perante empresários, pelo que se conclui, genericamente, que não está clara para estes empresários a conotação científica deste conceito. Enquanto uns tendem para identificá-la mesmo que, à luz da literatura, a sua existência seja questionável; outros não a identificam quando, afinal, este parece ser um fator premente na sua iniciativa. Assim, importa questionar até que ponto os critérios enunciados por Sarkar³⁸ (2007: 77) como identificativos do empreendedor-inovador estão presentes nos indivíduos que se consideram inovadores? E naqueles que, parecendo inovadores, não se autointitulam como tal? O forte desejo de sucesso, a capacidade de trabalhar arduamente, a criatividade e o pensamento próprio surgem, efetivamente, na entrevista E11S9³⁹, que destacámos, e em que o empreendedor de facto não se identificou como tal.

Outro fator interessante é a tendência dos indivíduos visados para acumular funções com outras **atividades profissionais paralelas**, situando-se, no polo oposto, outros, para os quais o empreendedorismo foi a única alavanca de saída face a uma situação de desemprego ou emprego precário.

A maior parte dos entrevistados, empregados ou não, identifica **sobretudo razões de oportunidade** (para empreender), e não ponderou previamente a questão da crise económica e financeira. Talvez [também] por estas razões, seja reduzido o número daqueles que beneficiaram de incentivos públicos, particularmente os destinados a desempregados subsidiados; e, por isso, sublinham também a necessidade de melhorar estes apoios ao nível das condições de acesso. O número reduzido de beneficiários que encontramos nesta amostra vem, afinal, ao encontro do número também reduzido, identificado nos dados disponibilizados pelo Centro de Emprego Local. Nesta sequência, a ponderação do critério “desempregados subsidiados” vem inevitavelmente à tona. Seria relevante apostar em investigações direcionadas para uma avaliação destes programas em concreto.

No que respeita às razões para empreender, conclui-se, ainda, que o recurso às perspetivas dos próprios empreendedores foi uma boa aposta, uma vez que nem sempre o facto de se estar numa situação de desemprego ou emprego precário, foi enunciado como uma razão para empreender, pelo que se verifica que, mesmo a relação entre desemprego ou mau emprego e

³⁸ O autor salienta como critérios para a definição do empreendedor-inovador, os seguintes: - forte desejo de sucesso, - capacidade de trabalhar arduamente, - criatividade, - capacidade de criar uma equipa de sucesso, e - pensamento próprio.

³⁹ Provas do discurso (E11S9): “ (...) termos uma empresa nossa, onde nós déssemos a cara por ela (...)”, “Continuamos a acreditar no projecto. E acreditando nele, efectivamente, a perspectiva será progredir, não nos passa pela cabeça que não seja assim, até porque não vamos dar azo a isso.”; “Trabalho, efectivamente, e acreditar naquilo que se está a fazer, e lutar.”

empreendedorismo por necessidade, não é linear. Já a literatura contemplava a importância desta percepção pessoal, ao definir empreendedorismo por oportunidade como “*convicção pessoal de estar perante uma oportunidade de negócio (...)*” e empreendedorismo por necessidade como “*constatação, por parte do empreendedor, de um conjunto de características adversas (...)*” (Klechen *et al*, 2007: 2, 3).

O campo apoios e incentivos permitiu verificar que os empresários estudados recorreram sobretudo a **apoio técnico e institucional**, o que, poderá não significar que o papel das redes informais esteja posto em causa. Na nossa perspetiva, importava, por exemplo, saber **se esses** profissionais foram indicados por pessoas próximas – pelo que lançamos como mote para pesquisas futuras uma maior exploração do papel das redes sociais informais no apoio aos indivíduos, ao longo de todo o processo de planeamento e constituição do próprio negócio.

No que respeita aos procedimentos de constituição das empresas, denotamos um reconhecimento positivo da medida *Simplex*. Procurar uma **análise comparativa dos discursos, antes e depois da medida**, seria também interessante em futuros trabalhos. A literatura que fomos analisando corrobora a questão, uma vez que sugere que nem sempre as medidas públicas são alvo de uma avaliação ao nível da sua eficácia concreta.

Para os casos em estudo, é também verdade a existência de uma tendência para a **manutenção/ crescimento** das empresas, o que, num horizonte de crise, consideramos positivo. No entanto, tendo em conta o número reduzido de indivíduos em estudo, **a discussão das questões da sobrevivência** careceria de uma investigação com outra abrangência. Careceria também de uma análise mais aprofundada, a própria relação entre o fator inovação e a sobrevivência das empresas, uma vez que, como dissemos, para autores como Schumpeter, o fator chave do sucesso das empresas seria, afinal, a componente da inovação. Perceber até que ponto existe relação entre a componente da inovação e a sobrevivência das empresas seria uma questão de máximo interesse.

Por último, o facto dos empreendedores se mostrarem, as mais das vezes, disponíveis para a mobilização de **recursos próprios** no “combate” às conjunturas, também merece destaque. Porém, a existência de tal disponibilidade não invalida que ainda defendamos a necessidade de continuar a investir no **estudo das necessidades dos empresários**, como forma de ir **ajustando as políticas sociais** – de emprego e incentivo ao empreendedorismo – vigentes. Este e outros estudos, ao contribuírem para o maior conhecimento dos entraves, contribuem também para o ajustamento dessas políticas.

BIBLIOGRAFIA

- Acs, Z., Arenius, P., Hay, M., Minniti, M. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor: 2004 Executive Report*. Retirado em Agosto, 25, 2011 de: http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=global_reports_2004
- ALF: Associação Portuguesa de Leasing e Factoring (2007). *O leasing em Portugal*. Retirado em Agosto, 1, 2011 de: <http://www.alf.pt/downloads/Leasing%20em%20Portugal%202007.pdf>
- Araújo, P. (2006). *E agora? Experiências do desemprego, fatores de vulnerabilidade e mediadores de compensação*. Coimbra: FEUC.
- Araújo, P. (2008). *A Tirania do Presente. Do trabalho para a vida às incertezas do desemprego*. Coimbra: Quarteto.
- Banco de Portugal (2010). *Boletim Económico – Inverno de 2010, Volume 16, Número 4*. Retirado em Fevereiro, 8, 2011 de: http://www.bportugal.pt/pt-PT/EstudosEconomicos/Publicacoes/BoletimEconomico/BEAnteriores/Documents/bol_inverno10_p.pdf
- Baptista, A; Teixeira, M; Portela, J. (2008). *Motivações e obstáculos ao empreendedorismo em Portugal e propostas facilitadoras*. Tomar: 14º Congresso Nacional da APDR/ 2º Congresso de Gestão e Conservação da Natureza, 4-5 Julho de 2008. Retirado em Fevereiro, 1, 2010 de: <http://cetrad.info/static/docs/documentos/118.doc>
- Borges, G; Pires, M. (1998). Escola, trabalho e emprego. In José Machado Pais *et al* (coord) (1998). *Gerações e Valores na Sociedade Portuguesa Contemporânea*. Lisboa: ICS da Universidade de Lisboa.
- Commission Européenne (2006). *Rapport annuel sur la croissance et l'emploi: Une année de résultats*. Retirado em Agosto, 25, 2011 de: http://ec.europa.eu/archives/growthandjobs/european-dimension/200612-annual-progress-report/index_fr.htm
- Dees, J. (2001). *The meaning of social entrepreneurship*. Retirado em Julho, 3, 2011 de: http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf
- Demazière, D.; Dubar, C. (1997). *Analyser les Entretiens Biographiques: l'Exemple des Récits d'Insertion*. Essais & Recherches. Paris: Nathan.
- Estanque, E. (2009a). *A questão da 'classe média'*. Consultado em Fevereiro, 1, 2010 em: <http://boasociedade.blogspot.com>
- Estanque, E. (2009b). Trabalho e sindicalismo – os impactos da crise. Finisterra – *Revista de Reflexão e Crítica*, N.º 64/65, Primavera/Verão de 2009, 135-150. Retirado em Fevereiro, 1, 2010 de: http://www.ces.uc.pt/myces/UserFiles/livros/344_Finisterra2009_EE_FINAL.pdf

- European Commission – Economic and Financial Affairs. Economic Crisis in Europe: Causes, consequences and responses. *European Economy*, 7/2009. Retirado em Julho, 11, 2011 de: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication15887_en.pdf
- European Commission – Enterprise and Industry (2010). European Innovation Scoreboard 2009. *Pro Inno Europe Paper*, N.º 15. Retirado em Agosto, 25, 2011 de: <http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard-2009>
- Fiegenbaum, A.; Hart, S.; Schendel, D. (1996). Strategic reference point theory. *Strategic Management Journal*, 17, 219-235. Retirado em Julho, 8, 2011 de: http://iew3.technion.ac.il/~iemnews/April_2009/Fiegenbaum/1996.pdf
- Forrester, V. (1996). *Horror Económico* (A. Barradas Trad.). Lisboa: Terramar.
- Gaspar, F. (2009). *O processo empreendedor e a criação de empresas de sucesso*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Hespanha, P (coord.); Caleiras, J; Pessoa, S; Pacheco, V. (2007). *É o desemprego fonte de pobreza? O impacto do desemprego e do mau emprego na pobreza e exclusão social do distrito de Coimbra*. Coimbra: REAPN Retirado em Outubro, 18, 2009 de: <https://woc.uc.pt/feuc/class/getmaterial.do?idclass=1294&idyear=6>
- INE (2011). Estatísticas do emprego, 2007, 2008, 2009, 2010. Retirado em Maio, 17, 2011 de: http://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_pesquisa&frm_accao=PESQUISAR&frm_show_page_num=1&frm_modos_pesquisa=PESQUISA_SIMPLES&frm_texto=desemprego&frm_modos_texto=MODO_TEXTO_ALL&frm_data_ini=&frm_data_fim=&frm_tema=QUALQUER_TEMA&frm_area=o_ine_area_Destaques
- Jacobs, S.; Coolidge, J. (2006). Reducing Administrative Barriers to Investment. *Lessons Learned, 2006*. Washington: FIAS. Retirado em Agosto, 25, 2011 de: [http://www.ifc.org/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/Reducing_Administrative_Barriers_to_Investment%3A_Lessons_Learned/\\$FILE/FIAS_OccPaper17.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/Reducing_Administrative_Barriers_to_Investment%3A_Lessons_Learned/$FILE/FIAS_OccPaper17.pdf)
- Kelley, D; Bosma, N.; Amorós, J. (2010). Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Global Report. Retirado em Julho, 03, 2011 de: <http://www.gemconsortium.org/download/1309727499387/GEM%20GLOBAL%20REPORT%202010rev.pdf>
- Kihlstrom, R; Laffont, J. (1979). A general equilibrium entrepreneurial – theory of firm formation based on risk aversion. *Journal of Political Economy*, 87, 719-748. Retirado em Julho, 8, 2011 de: <http://homepages.vub.ac.be/~plegros/documents/classes/IO-Ecore/kihlstrom-laffont.pdf>

- Klechen, C; Maciel, M; Zanon, M; Alves, R. (2007). Empreendedorismo por necessidade e a economia informal: a realidade do Shopping Popular Tupinambás em Belo Horizonte. *Revista Multiface*, V. 1, N.º 2, Julho – Dezembro de 2007, 23-31. Retirado em Fevereiro, 1, 2010, de: http://www.face.ufmg.br/outrossites/pet/multiface/v1_n2/Multiface_v1_n2_KLEICHEN_et_al_Empreendedorismo_por_necessidade.pdf
- Kovács, I. (2002). *Novas formas de organização do trabalho e autonomia no trabalho*. Lisboa: Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa. Retirado em Julho, 4, 2011 de: <http://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/1210/1/IK-SPP-532006.pdf>
- Levesque, M; Minniti, M. (2006). The effect of aging on entrepreneurial behaviour. *Journal of Business Venturing*, 21, 177-194. Retirado em Julho, 8, 2011 de: <http://ideas.repec.org/a/ucp/jpolec/v87y1979i4p719-48.html>
- Martins, D. (2005). *O empreendedorismo como opção de (re)inserção profissional*. Porto: Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão do Instituto Politécnico do Porto. Retirado em Fevereiro, 1, 2010 de: <http://doramartins.com/Doc/Empreendedorismo.pdf>
- Moller, I; Hespanha, P. (2002). Padrões de exclusão e estratégias pessoais. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 64, Dezembro de 2002, 55-79. Retirado em Fevereiro, 1, 2010, de: http://www.ces.uc.pt/rccs/index.php?id_autor=51&id_lingua=1
- Monteclaro, L. (2005). *Desemprego estrutural gera empreendedores desesperados*. Consultado em Fevereiro, 1, 2010, em: <http://www.midiaindependente.org/pt/blue/2005/04/315149.shtml>
- Município de Gouveia (2005). *Diagnóstico Social 2004*. Retirado em Dezembro, 2, 2010 de: <http://www.cm-gouveia.pt/accaomunicipal/accaosocial/Paginas/rede-social.aspx>
- Município de Seia (2009). *Diagnóstico Social e Plano de Desenvolvimento Social 2009 – 2011*. Retirado em Dezembro, 2, 2010 de: http://www.cm-seia.pt/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=78&limit=1&limitstart=1
- Neto, F.; Froes, C. (2002). *Empreendedorismo Social: a transição para a sociedade sustentável*. Rio de Janeiro: Norte Rio Gráfica.
- Nunes, M. (1985/86). No centenário do nascimento de Schumpeter: a atualidade do seu pensamento. In *Memórias da Academia das Ciências de Lisboa*, Classe das Letras, Tomo XXIV, pp. 119 – 132.
- ONU – Commission Économique pour l'Europe (2008). *Promouvoir l'entreprenariat dans la région de la CEE: la réduction des obstacles au développement des entreprises dans les pays de la région*.
- Portela, J. (coord.); Hespanha, P; Nogueira, C; Teixeira, M; Baptista, A.(2008). *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspetivas*. POEFDS – Estudos e Investigação: Projeto n.º 87/2006. Lisboa: INSCOOP. Retirado em Setembro, 21, 2009 de: http://www.inscoop.pt/Incoop/comunicacao/docs/Microempreendedorismo%20em%20Portugal_i_vro_completo.pdf

- Rolo, J. (2010). *Labirintos da crise financeira internacional (2007-2010)*. Alpiarça: Garrido Artes Gráficas.
- Sarkar, S. (2007). *Empreendedorismo e inovação*. Lisboa: Escolar Editora.
- Schumpeter, J. (1927). A explicação do ciclo de negócios. *Económica*, Dezembro 1927, 286-311. In R. Clemence (org.) (1996). *Ensaios: empresários, inovação, ciclos de negócio e evolução do capitalismo* (M. Mansinho e E. Pinho Trad.) (pp. 16-41). Oeiras: Celta Editora.
- Schumpeter, J. (1934). Depressões: podemos aprender com a experiência do passado? The economics of the recovery program, 1934, 3-21. In R. Clemence (org.) (1996). *Ensaios: empresários, inovação, ciclos de negócio e evolução do capitalismo* (M. Mansinho e E. Pinho Trad.) (pp. 96-105). Oeiras: Celta Editora
- Schumpeter, J. (1975). Creative Destruction. *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York Harper, 1975 [original pub. 1942], 82-85. Retirado em Julho, 11, 2011 de: <http://transcriptions.english.ucsb.edu/archive/courses/liu/english25/materials/schumpeter.html>
- Simões, M; Rato, B. (coord.) (2001). Potencialidades de desenvolvimento de concelhos da zona da Serra da Estrela. *Estudos e Análises*, 29, Julho de 2000. Lisboa: Observatório do Emprego e Formação Profissional
- Simões, M. (coord.) (2008). *Empresarialidade em territórios de baixa densidade*. Castelo Branco: Associação Empresarial de Castelo Branco.
- Silva, P. (2008). *A ação do empreendedorismo como mola propulsora da economia no início do século XXI*. Retirado em Fevereiro, 1, 2010 de: http://www.craes.org.br/doc/artigos/Artigo%20de%20Paulo%20Cezar%20Ribeiro%20da%20Silva_25.pdf
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: an editor's perspective. In J. Katz e R. Brockhaus. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, Vol 3, 119-138. Retirado em Julho, 8, 2011 de: <http://pcbfaculty.ou.edu/classfiles/MGT%206973%20Entrepreneurship%20Seminar/Week%201/Venkataraman%201997.pdf>
- Zinga, A. (2007). *Os determinantes do empreendedorismo: um estudo empírico no contexto angolano*. Dissertação de Mestrado em Gestão – Especialidade em Estratégia Empresarial. Coimbra: Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Retirado em Fevereiro, 1, 2010 de: <https://estudogeral.sib.uc.pt/dspace/handle/10316/9731>

ANEXOS

ANEXO 1 – Caracterização demográfica e geográfica dos concelhos de Seia e Gouveia

O concelho de Gouveia é constituído por 22 freguesias, nas quais residem um total de 16122 habitantes, segundo dados dos Censos de 2001 (DSG, 2004: 1-6). A maior parte das freguesias do concelho perdeu população de 91 para 2001, embora essa perda seja menos significativa nos maiores núcleos, Gouveia e Vila Nova de Tazem. Predomina na região a faixa etária dos 15 aos 64 anos, enquanto a fatia mais jovem da população tem vindo a diminuir. O número de indivíduos com mais de 65 anos tem aumentado significativamente (*ibidem*).

O concelho de Seia compreende 29 freguesias e 115 localidades, com características bastante díspares no que respeita ao seu desenvolvimento social e económico. Segundo dados fornecidos pelo Anuário Estatístico da Região Centro de 2007 (INE), o concelho de Seia é habitado por 27 082 pessoas (Diagnóstico Social de Seia, 2008: 20). De 1991 para 2007 o concelho perdeu cerca de 3 000 habitantes.



Figura 2: Mapa do Distrito da Guarda [adaptado]

Fonte: http://www.mapas-portugal.com/Mapa_Distrito_Guarda_Portugal.htm

Os concelhos de Seia e Gouveia são contíguos, pertencem ao distrito da Guarda e têm como fronteiras o distrito de Coimbra (município de Oliveira do Hospital) e o distrito de Viseu (Nelas). Seia dista 97 km de Coimbra e cerca de 70 de Viseu ou Guarda, durando as devidas deslocações 1 hora e meia e 1 hora, respetivamente. Gouveia distará mais cerca de 25 minutos de Coimbra e Viseu, ficando conseqüentemente mais próxima da sede de distrito (Guarda).

ANEXO 2 – Cronologia da Crise Económica e Financeira Internacional (2007-2010)

Tabela 11: Cronologia da Crise Económica e Financeira Internacional (2007-2010)

2007 Os primeiros sinais de alerta	2008 A queda de Wall Street	2009 O resgate dos bancos	2010 A crise das dívidas soberanas
<p>Aumento do crédito malparado</p> <p>Problemas de liquidez – sector bancário</p> <p>Várias agências financeiras entram em reestruturação – dispensa de colaboradores, recusa e vigilância a determinados negócios financeiros.</p> <p>Várias agências alemãs começam a receber apoios financeiros do seu Governo.</p> <p>Com vista à melhoria da liquidez dos bancos, o BCE injeta 204 biliões de euros no sistema bancário.</p> <p>No princípio de Setembro, as taxas de juro dos empréstimos entre bancos sobem para os valores mais altos desde 1998.</p>	<p>Contração do crédito bancário, diminuição da confiança dos agentes económicos.</p> <p>Programas de ajuda financeira dos Governos ao sector bancário.</p> <p>Lançamento de programas de combate à crise por parte de vários governos.</p> <p>Quedas em bolsa comparáveis ao 11 de Setembro de 2001.</p> <p>Agências de <i>rating</i> baixam as notações de importantes organismos.</p> <p>15 de Setembro: Falência do <i>Lehman Brothers</i> e conseqüente aumento da instabilidade das bolsas de valores por todo o mundo.</p> <p>10 de Outubro: Reunião dos ministros das finanças do G7 (2ª em 2008)</p> <p>Novembro: FMI resgata Ucrânia. Zona Euro entra em recessão técnica.</p>	<p>Reconhecendo a gravidade da crise financeira, os Governos, Bancos Centrais e outras entidades responsáveis multiplicam iniciativas de resgate a bancos e empresas.</p> <p>As perdas dos Bancos na zona Euro são estimadas em 600 a 800 biliões de euros.</p> <p>Os Governos recapitalizam bancos e agências financeiras à beira da insolvência.</p> <p>Janeiro: O Governo Britânico disponibiliza fundos para garantir empréstimos contraídos por pequenas e médias empresas. No mesmo mês o país entra oficialmente em recessão.</p> <p>Em Portugal os sinais [conhecidos] da crise financeira limitam-se aos casos do BPP e BPN.</p> <p>24 de Junho: OCDE reconhece estarmos perante a pior recessão desde a 2ª Guerra Mundial.</p>	<p>Continuam os problemas de confiança dos mercados e sobre-endividamento das famílias. No entanto, a economia parece recuperar já que os programas de apoio dos Governos evitaram a falência de algumas empresas e entidades bancárias.</p> <p>No entanto, em alguns países, os problemas de liquidez começam a colocar-se para os próprios estados. Grécia, Portugal, Espanha, Itália e Irlanda estão endividados até ao limite.</p> <p>Fevereiro: Grécia lança medidas de austeridade. Março: Pede resgate.</p> <p>Março: Portugal lança o PEC I.</p> <p>Maior: PEC II com novas medidas de austeridade. No mesmo mês intensificase a venda de obrigações do Tesouro Português.</p> <p>Os Governos de Portugal e Espanha comprometem-se a fazer tudo o que estiver ao seu alcance para cumprir metas da UE. Os pedidos de resgate surgem no horizonte.</p>

Fonte: Adaptado de Rolo, 2007: 39 – 198; European Economy 7/2009: 9 – 10

ANEXO 3 – Guião de Entrevista [versão 1 – sujeito a Pré-teste]

GUIÃO DE ENTREVISTA

“Empreendedores à força ou verdadeiros empreendedores: As razões para empreender nos concelhos de Seia e Gouveia”

APRESENTAÇÃO E OBJETIVOS DA ENTREVISTA – CONSENTIMENTO INFORMADO

(Guerra, 2006)

O meu nome é Vera Lúcia Alves Veríssimo, sou Assistente Social e aluna do Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo, que atualmente frequento na Universidade de Coimbra.

Estou a desenvolver um trabalho de investigação sobre *as razões que, na perspetiva dos empreendedores, determinaram a criação de negócios próprios, nos concelhos de Seia e Gouveia, entre os anos de 2007 e 2010.*

A sua empresa foi selecionada ao acaso através de dados fornecidos pelo Registo Nacional de Pessoas Coletivas, por ter sido constituída entre estas datas.

A sua participação é livre, e consistirá numa **entrevista** sobre as **razões que estiveram na base da criação do seu negócio.**

Os seus dados pessoais são confidenciais e não serão divulgados em nenhum momento da investigação. Poderá, a todo o momento, decidir não responder a determinadas perguntas.

A duração máxima da entrevista é de cerca 1 hora. Deverá decorrer preferencialmente no seu local de trabalho e será agendada consoante a sua disponibilidade.

Assinatura da investigadora,

Aceito participar nesta entrevista,

_____, ____ de _____ de _____.

Assinatura do entrevistado,

ENTREVISTA – IDENTIFICAÇÃO

Cabeçalho (parte do nome destacável)	
<i>Código:</i> _____	
<i>Nome da entidade:</i> _____	
<i>Ano de constituição (RNPC):</i> _____	
<i>Concelho:</i> Seia <input type="checkbox"/> Gouveia <input type="checkbox"/>	
<i>Data da entrevista:</i> ___/___/___	
<i>Obs.</i> _____	

<i>Código:</i> _____	
<i>Ano de constituição (RNPC):</i> _____	
<i>Concelho:</i> Seia <input type="checkbox"/> Gouveia <input type="checkbox"/>	
<i>Data da entrevista:</i> ___/___/___	

CAMPO 1 – CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDOR/ EMPREENDEDORES

(a preencher no final da entrevista)

Indivíduo 1 – entrevistado
Idade _____ Sexo _____ Estado Civil _____
Escolaridade _____ Curso superior em _____
Naturalidade: _____ Nacionalidade: _____
Concelho de Residência: _____

Indivíduo 2
Idade _____ Sexo _____ Estado Civil _____
Escolaridade _____ Curso superior em _____
Naturalidade: _____ Nacionalidade: _____
Concelho de Residência: _____

Indivíduo 3
Idade _____ Sexo _____ Estado Civil _____
Escolaridade _____ Curso superior em _____
Naturalidade: _____ Nacionalidade: _____
Concelho de Residência: _____

CAMPO 2 – CARACTERIZAÇÃO DA INICIATIVA

VARIÁVEIS DE CARACTERIZAÇÃO

1. Sector de Atividade:

Primário (agricultura, silvicultura, pesca, pecuária, caça e ind. Extrativas)

Secundário (indústria, construção, energia)

Terciário/ serviços (comércio, turismo, transportes, atividades financeiras)

2. Área de Negócio [especificar]

QUESTÕES:

Questão Base 1 – Pode falar-me um pouco das características do seu negócio?

Questões-guia – Vamos falar um pouco da componente da inovação

- O que é para si a inovação?
- Quando criou este negócio foi sua preocupação introduzir algo de inovador?
- Fale-me um pouco sobre os aspetos inovadores que identifica na sua atividade

Questão Base 2 – E sobre o facto de ter criado a empresa neste concelho (Seia ou Gouveia)...

Questões-guia

- Considera que lhe trouxe vantagens?
- E obstáculos?
- Que recursos identifica neste local que poderão favorecer o seu negócio?

CAMPO 3 – SITUAÇÃO SOCIOPROFISSIONAL ANTERIOR

VARIÁVEIS DE CARACTERIZAÇÃO

[Situação do empreendedor imediatamente antes da criação do próprio negócio]

1. Condição:

Estudante | Empregado | Desempregado | Reformado | Outra

2. Se era trabalhador, especificar a situação:

Conta de outrem | Conta própria | Outra

3. Vínculo laboral

Contrato a tempo indeterminado

Contrato a prazo

Prestação de serviços / recibos verdes

Economia informal / trabalho não declarado

4. Última profissão _____

[NOTA: A última profissão ou outra exercida ao longo da vida têm relação com a área de negócio da empresa criada?]

QUESTÕES:

Questão Base 1 – Qual era a sua situação profissional antes de ter criado este negócio?

Questões – guia

- Trabalhava a contrato? Recibos verdes?
- Como se sentia em relação às suas condições de trabalho?

CAMPO 4 – RAZÕES PARA EMPREENDER

[Caso seja apontada a situação socioprofissional anterior]

Influência dessa situação na criação do próprio negócio

Se desempregado:

[Essa situação influenciou a decisão?

Se sim, qual a razão fundamental?

Duração do desemprego

Carência económica

Necessidade de crescimento pessoal

Outras _____

Se empregado:

Funções desempenhadas

Vencimento

Estabilidade do posto de trabalho / tipo de contrato

Local de trabalho (distância)

Condições de trabalho

Outras

QUESTÕES:

Questão Base 1 – Qual o fator que teve mais peso na sua decisão de criar um negócio próprio?

Questões-guia:

- A situação profissional que tinha anteriormente teve alguma influência?
- A situação profissional anterior está entre as principais razões?
- Caso essa situação fosse outra (i.e. não estivesse desempregado, ou estivesse satisfeito com o posto de trabalho) ponderaria criar um negócio próprio?

Questão Base 2 – Vamos falar um pouco sobre o momento que escolheu para tomar esta decisão: o facto de estarmos em crise económica...

- Como é que ponderou esta situação?
- Este facto influenciou-o de alguma forma? As opções que tomou, p. ex.?

CAMPO 5 – APOIOS E INCENTIVOS

VARIÁVEIS DE CARACTERIZAÇÃO

1. Apoios a que recorreu

Públicos/ Privados

IEFP – Programa de Apoio à Criação do Próprio Emprego (CPE)

Iniciativas Locais de Emprego (ILE)

Outro (Ninho de Empresas, etc.)

Crédito Bancário

Microcrédito

Outras: Ajuda de familiares/ amigos / Outras entidades

2. Tipos de ajuda:

Económica

Informação/ partilha de experiencias

Emocional

Logística

QUESTÕES:

Questão Base 1 - Recorreu a algum tipo de apoio para implementar o seu negócio?

Questões-guia:

- Qual a pessoa ou entidade cujo apoio foi mais importante ou decisivo?
- Considera que os apoios públicos e privados que existem são suficientes?
- Se pudesse alterava alguma coisa?
- Gostaria que existissem outros apoios? De que tipo?

Questão Base 2 – Agora que olha para trás, considera que estava preparado para as funções que desempenha na sua empresa?

Questões-guia:

- Recorreu a alguém para ajudar nas questões mais burocráticas?
- Contactou outras pessoas na mesma situação?

Questão-base 3 – Quais as principais dificuldades que encontrou?

- Como respondeu a essas dificuldades?

CAMPO 6 – PERCEÇÃO DE SUSTENTABILIDADE

1. Possibilidade do negócio se manter nos próximos 2 anos
2. N.º de postos de trabalho atual: ____
3. N.º previsto de postos de trabalho que poderá atingir: ____ Aumenta/ Diminui/ Mantém

QUESTÕES:

Questão Base 1 – Como é que vê o futuro do seu negócio?

Questões-guia:

- Acha que tem possibilidades de evolução? A que nível?
- Que fatores podem condicionar, positiva ou negativamente, a sustentabilidade e/ou alargamento do negócio?
- Como se tem preparado para os fatores negativos e como tem aproveitado/ vai aproveitar os positivos?

CAMPO 7 – LIVRE

Questão Base 1 – Gostaria de acrescentar mais alguma coisa que considere importante para este estudo?

ANEXO 3 – Guião de Entrevista [versão 2 - Final]

GUIÃO DE ENTREVISTA

“Empreendedores à força ou verdadeiros empreendedores: As razões para empreender nos concelhos de Seia e Gouveia”

APRESENTAÇÃO E OBJETIVOS DA ENTREVISTA – CONSENTIMENTO INFORMADO

(Guerra, 2006)

O meu nome é Vera Lúcia Alves Veríssimo, sou Assistente Social e aluna do Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo, que atualmente frequento na Universidade de Coimbra.

Estou a desenvolver um trabalho de investigação sobre *as razões que, na perspetiva dos empreendedores, determinaram a criação de negócios próprios, nos concelhos de Seia e Gouveia, entre os anos de 2007 e 2010.*

A sua empresa foi selecionada ao acaso através de dados fornecidos pelo Registo Nacional de Pessoas Coletivas, por ter sido constituída entre estas datas.

A sua participação é livre, e consistirá numa **entrevista** sobre as **razões que estiveram na base da criação do seu negócio.**

Os seus dados pessoais são confidenciais e não serão divulgados em nenhum momento da investigação. Poderá, a todo o momento, decidir não responder a determinadas perguntas.

A duração máxima da entrevista é de cerca 1 hora. Deverá decorrer preferencialmente no seu local de trabalho e será agendada consoante a sua disponibilidade.

Assinatura da investigadora,

Aceito participar nesta entrevista,

_____, ____ de _____ de _____.

Assinatura do entrevistado,

ENTREVISTA – IDENTIFICAÇÃO

Cabeçalho (parte do nome destacável)	
<i>Código:</i> _____	
<i>Nome da entidade:</i> _____	
<i>Ano de constituição (RNPC):</i> _____	
<i>Concelho:</i> Seia <input type="checkbox"/> Gouveia <input type="checkbox"/>	
<i>Data da entrevista:</i> ___/___/___	
<i>Obs.</i> _____	

<i>Código:</i> _____	
<i>Ano de constituição (RNPC):</i> _____	
<i>Concelho:</i> Seia <input type="checkbox"/> Gouveia <input type="checkbox"/>	
<i>Data da entrevista:</i> ___/___/___	

CAMPO 1 – CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDOR/ EMPREENDEDORES

(a preencher no final da entrevista)

Indivíduo 1 – entrevistado
Idade _____ Sexo _____ Estado Civil _____
Escolaridade _____ Curso superior em _____
Naturalidade: _____ Nacionalidade: _____
Concelho de Residência: _____

Indivíduo 2
Idade _____ Sexo _____ Estado Civil _____
Escolaridade _____ Curso superior em _____
Naturalidade: _____ Nacionalidade: _____
Concelho de Residência: _____

Indivíduo 3
Idade _____ Sexo _____ Estado Civil _____
Escolaridade _____ Curso superior em _____
Naturalidade: _____ Nacionalidade: _____
Concelho de Residência: _____

CAMPO 2 – CARACTERIZAÇÃO DA INICIATIVA

VARIÁVEIS DE CARACTERIZAÇÃO

1. Sector de Atividade:

Primário (agricultura, silvicultura, pesca, pecuária, caça e ind. Extrativas)

Secundário (indústria, construção, energia)

Terciário/ serviços (comércio, turismo, transportes, atividades financeiras)

2. Área de Negócio [especificar]

QUESTÕES:

Questão Base 1 – Pode falar-me um pouco das características do seu negócio?

Questões-guia – Vamos falar um pouco da componente da inovação

- O que é para si a inovação?
- Quando criou este negócio foi sua preocupação introduzir algo de inovador?
- Fale-me um pouco sobre os aspetos inovadores que identifica na sua atividade

Questão Base 2 – E sobre o facto de ter criado a empresa neste concelho (Seia ou Gouveia)...

Questões-guia

- Considera que lhe trouxe vantagens?
- E obstáculos?
- Que recursos está a utilizar ou pensa utilizar para vencer esses obstáculos?

CAMPO 3 – SITUAÇÃO SOCIOPROFISSIONAL ANTERIOR

VARIÁVEIS DE CARACTERIZAÇÃO

[Situação do empreendedor imediatamente antes da criação do próprio negócio]

1. Condição:

Estudante | Empregado | Desempregado | Reformado | Outra

2. Se era trabalhador, especificar a situação:

Conta de outrem | Conta própria | Outra

3. Vínculo laboral

Contrato a tempo indeterminado

Contrato a prazo

Prestação de serviços / recibos verdes

Economia informal / trabalho não declarado

4. Última profissão _____

[NOTA: A última profissão ou outra exercida ao longo da vida têm relação com a área de negócio da empresa criada?]

QUESTÕES:

Questão Base 1 – Como era a sua situação profissional antes de ter criado este negócio?

Questões – guia

- Tinha um emprego estável?
- Trabalhava a contrato? Recibos verdes? Que tipo de contrato?
- Como se sentia em relação às suas condições de trabalho?

CAMPO 4 – RAZÕES PARA EMPREENDER

[Caso seja apontada a situação socioprofissional anterior]

Influência dessa situação na criação do próprio negócio

Se desempregado:

[Essa situação influenciou a decisão?

Se sim, qual a razão fundamental?

Duração do desemprego

Carência económica

Necessidade de crescimento pessoal

Outras _____

Se empregado:

Funções desempenhadas

Vencimento

Estabilidade do posto de trabalho / tipo de contrato

Local de trabalho (distância)

Condições de trabalho

Outras

QUESTÕES:

Questão Base 1 – Qual o fator que teve mais peso na sua decisão de criar um negócio próprio?

Questões-guia:

- Acha que a situação profissional que tinha anteriormente teve alguma influência?
- Podemos dizer que a situação profissional anterior está entre as principais razões?
- Caso essa situação fosse outra (i.e. não estivesse desempregado, ou estivesse satisfeito com o posto de trabalho) ponderaria criar um negócio próprio?
- E neste momento? Ou teria adiado?

Questão Base 2 – Vamos falar um pouco sobre o momento que escolheu para tomar esta decisão: o facto de estarmos em crise económica...

- Como é que ponderou esta situação?
- Este facto influenciou-o de alguma forma? As opções que tomou, o investimento que fez...?

CAMPO 5 – APOIOS E INCENTIVOS

VARIÁVEIS DE CARACTERIZAÇÃO

3. Apoios a que recorreu

Públicos/ Privados

IEFP – Programa de Apoio à Criação do Próprio Emprego (CPE)

Iniciativas Locais de Emprego (ILE)

Outro (Ninho de Empresas, etc.)

Crédito Bancário

Microcrédito

Outras: Ajuda de familiares/ amigos / Outras entidades

4. Tipos de ajuda:

Económica

Informação/ partilha de experiências

Emocional

Logística

QUESTÕES:

Questão Base 1 - Recorreu a algum tipo de apoio para implementar o seu negócio?

Questões-guia:

- Apoios Públicos? E privados (crédito bancário, organizações de apoio ao empreendedorismo...)?
- Considera que os apoios que existem são suficientes?
- Se pudesse alterava alguma coisa?
- Gostaria que existissem outros apoios? De que tipo?

Questão Base 2 – Acha que estava preparado para as funções que desempenha na sua empresa?

Questões-guia:

- Recorreu a alguém para ajudar? Em que tipo de questões?
- Contactou outras pessoas na mesma situação?

Questão-base 3 – Quais as principais dificuldades que encontrou no processo de criação da empresa?

- Como respondeu a esses desafios?

CAMPO 6 – PERCEPÇÃO DE SUSTENTABILIDADE

4. Possibilidade do negócio se manter nos próximos 2 anos

5. N.º de postos de trabalho atual: ____

6. N.º previsto de postos de trabalho que poderá atingir: ____ Aumenta/ Diminui/ Mantém

QUESTÕES:

Questão Base 1 – Como é que vê o futuro do seu negócio nos próximos 2 anos?

Questões-guia:

- Acha que tem possibilidades de crescer? Ou de se manter?
- A que nível?
- De que fatores acha que vai depender o crescimento da empresa?
- Preparou-se de alguma forma para as influências negativas?

CAMPO 7 – LIVRE

Questão Base 1 – Gostaria de acrescentar mais alguma coisa que considere importante para este estudo?

ANEXO 4 – Caracterização da população em estudo**Tabela 12:** Caracterização da população em estudo – Empresas constituídas por atividade económica (2007-10)

Atividade Principal	N.º
• Atividades de medicina dentária	3
• Atividades de Agências de viagens	1
• Atividades de Apoio social para pessoas idosas com alojamento	1
• Atividades de Contabilidade, auditoria e consultoria	6
• Atividades de Engenharia	3
• Atividades de Agricultura	1
• Atividades de medicina geral, especializada e instituições de saúde (3 categorias)	5
• Atividades de Imobiliária	2
• Atividades de ginásio	1
• Arquitetura	1
• Avaliação de riscos e danos	1
• Design	1
• Veterinária	1
• Comércio por grosso n. e.	1
• Agricultura e produção animal	3
• Aldeamentos turísticos com restaurante	1
• Aluguer de videocassetes e discos	1
• Bares	1
• Cafés	4
• Comércio a retalho de artigos de desporto, campismo e lazer	2
• Comércio a retalho de bebidas	1
• Comércio a retalho de combustíveis	1
• Comércio a retalho de computadores	1
• Comércio a retalho de eletrodomésticos	1
• Comércio a retalho de ferragens e vidro plano	1
• Comércio a retalho de jornais, revistas e artigos de papelaria	1
• Comércio a retalho de artigos de bricolage	2
• Comércio a retalho de material ótico, fotográfico e cinematográfico	3
• Comércio a retalho de outros artigos para o lar	1
• Comércio a retalho de peças e acessórios para automóveis	2
• Comércio a retalho de cosméticos e produtos de higiene	2
• Comércio a retalho de produtos farmacêuticos	5
• Comércio a retalho de têxteis	2
• Comércio a retalho e tintas, vernizes e similares	2
• Comércio a retalho de vestuário para adultos	3
• Comércio a retalho de vestuário para bebés e crianças	2
• Comércio a retalho de outros produtos	1
• Comércio a retalho em unidades móveis de produtos alimentares, bebidas e tabaco	1
• Comércio a retalho em unidades móveis de têxteis, vestuário, etc.	1
• Comércio a retalho em unidades móveis com predominância de produtos alimentares, bebidas ou tabaco	5
• Comércio a retalho em supermercados ou hipermercados	1
• Comércio de veículos ligeiros	2
• Comércio por grosso de madeira	1
• Comércio por grosso de material de construção (exceto madeira)	1
• Comércio por grosso de máquinas e equipamentos	2
• Comércio por grosso de outros produtos alimentares	3
• Comércio por grosso de peixe, crustáceos e moluscos	1
• Comércio por grosso de produtos farmacêuticos	1
• Comércio por grosso de produtos petrolíferos	1
• Comércio por grosso de sucatas	1
• Comércio por grosso de têxteis	1
• Comércio por grosso de motociclos	2
• Comércio por grosso não especializado	1
• Compra e venda de bens imobiliários	7
• Confeção de outro vestuário exterior em série	1
• Confeção de outros artigos e acessórios para vestuário	1
• Construção de edifícios (residenciais e não residenciais)	17
• Construção de outras obras de engenharia civil	1
• Cultura de promoideas e prunoideos	1
• Escolas de condução e pilotagem	1
• Escolas de línguas	1

Atividade Principal	N.º
• Estabelecimentos de bebidas com espaço de dança	3
• Estuagem	1
• Fabricações de caixões mortuários em madeira	1
• Fabricação de doces, compotas, geleias e marmelada	1
• Fabricação de estruturas de construções metálicas	1
• Fabricação de fibras de vidro	1
• Fabricação de mobiliário	1
• Fabricação de outras embalagens de papel e cartão	1
• Fabricação de outras obras de carpintaria para construção	1
• Fabricação de outro vestuário de malha	3
• Fabricação de portas e janelas em metal	2
• Fabricação de produtos à base de carne	1
• Fabricação de produtos de confeitaria	1
• Fabricação de têxteis para uso técnico e comercial	1
• Formação profissional	1
• Fornecimento de refeições para eventos	1
• Gestão de instalações desportivas	1
• Hotéis com restaurante	1
• Hotéis sem restaurante	1
• Indústrias do leite e derivados	1
• Instalação elétrica	1
• Institutos de beleza	1
• Investigação e desenvolvimento das ciências sociais e humanas	1
• Manutenção e reparação de veículos automóveis	3
• Montagem de trabalhos de carpintaria e caixilharia	2
• Organização de feiras, congressos e outros eventos similares	1
• Outras atividades especializadas de construção diversas	1
• Outras tecnologias de informação e informática	2
• Outras atividades auxiliares de seguros e fundos de pensões	1
• Outras atividades auxiliares de serviços financeiros, exceto seguros e fundos de pensões	1
• Outras atividades de acabamento em edifícios	1
• Outras atividades de consultoria para os negócios e gestão	8
• Outras atividades de consultoria, técnicas e similares	1
• Outras atividades de diversão e recreativas	1
• Outras atividades de embalagem	2
• Outras atividades de saúde humana	1
• Outras atividades de serviços de apoio prestados às empresas	4
• Outras atividades de serviços de informação	1
• Outras atividades postais e de <i>courier</i>	2
• Outro comércio a retalho de produtos alimentares	3
• Outros locais de alojamento	1
• Outros transportes terrestres de passageiros diversos	1
• Panificação	3
• Pastelaria	1
• Pastelarias e casas de chá	2
• Perfurações e sondagens	1
• Preparação de locais de construção	1
• Produção de azeite	1
• Produção de filmes e videogramas e de programas de televisão	2
• Produção de vinhos comuns e licorosos	1
• Recolha de outros resíduos não perigosos	1
• Restaurantes sem serviço de mesa	1
• Restaurantes típicos	1
• Restaurantes tipo tradicional	4
• Restaurantes n. e.	3
• Salões de cabeleireiro	1
• Seguros não vida	1
• Tecelagem de fio de tipo lã	1
• Transporte ocasional de passageiros em veículos ligeiros	1
• Transportes rodoviários de mercadorias	6
• Tratamento e revestimento de metais	1
• Turismo rural	4
• Viticultura	1

Fonte: Conforme Ficheiro do Registo Nacional de Pessoas Coletivas

ANEXO 5 – Sinopse das Entrevistas

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 1
E1S1

Local da Entrevista: Sede da empresa – Seia	Data: 01-07-2011
Duração da Entrevista: 16:38 min	
Perfil: 2 - Oportunidade	
Idade: 33 Sexo: Masculino	
Observações: Alguns problemas na transcrição do discurso devido a problemas de expressão verbal do entrevistado (gaguez)	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p> <p>- Localização da empresa (Seia)</p> <p>- Vantagens</p> <p>- Desafios (relacionados com o território)</p> <p>- Recursos para lhes fazer face</p>	<p>Está ligada ao desporto. Temos aulas...temos aulas de grupo (...).</p> <p>Há uma modalidade nova agora que se chama o TRX que aqui na zona, não há aqui no concelho de Seia.</p> <p>Eu não acho que o meu negócio seja tanto inovador...relativamente e aos concorrentes que havia. Não...A gente na altura, tentou apostar mais...a dar atenção aos clientes.</p> <p>Atualmente, atendendo à conjuntura do país, eu acho que não. Porque os impostos são muitos, é muito...é muita carga sobre...sobre a empresa.</p> <p>(...) inicialmente é tentar poupar portanto, em tudo, a nível de eletricidade, água, de gás.</p>	<p>E depois temos o básico...o básico de um ginásio. Temos a parte de cardio e a parte de musculação.</p> <p>Ser mais atenciosos com os clientes, que é uma coisa que aqui em Seia, (...) é o que falta realmente, o que faltava realmente...</p> <p>Não, portanto, haver desperdícios em papeis, fotocópias, em tinteiros. (...) é o que já andamos a tentar fazer.</p>	<p>(eu já frequentei vários ginásios, já desde os 14 anos, tanto aqui no concelho de Seia, Gouveia, de Oliveira)</p> <p>Mas estamos convictos que vamos, portanto, ultrapassar a crise e que, daqui a dois anos ou três, já esteja mais calmo.</p> <p>Não sei se notou, o ginásio agora não tem as luzes acesas, nem nada, para tentarmos mesmo começar a reduzir os custos que é para chegarmos ao fim do mês, e termos uma percentagem de manobra para pagar aos empregados, as despesas e termos um mínimo de lucro, não é?</p>

<p>Situação Socioprofissional anterior</p> <p>- Estabilidade do último posto de trabalho</p>	<p>É assim, o que eu tinha (ainda continuo a ter) ...trabalho no ramo da panificação.</p>	<p>Isto aqui foi um negócio à parte, foi um extra.</p>	<p>Sim eu tenho um emprego estável, temos a padaria (...)</p>
<p>Razões para empreender</p> <p>- Papel da situação profissional anterior</p> <p>- Escolha do momento: crise económica</p>	<p>(...) o fator principal foi derivado ao mau atendimento que eu que eu tinha nos ginásios anteriores.</p> <p>Sim, ponderámos na situação.</p>	<p>(...) atendendo que já tinha alguma formação a nível de ginásios e tudo, montámos o ginásio e tentámos conciliar as duas coisas.</p> <p>(...) o que mais influenciou mesmo foi só mesmo, portanto, a parte da renda que, portanto, conseguimos uma renda...acessível.</p>	<p>(...) andámos durante um ano, ano e meio, à procura, portanto, de um espaço comercial, em que a renda fosse, portanto, acessível. E tivemos a felicidade de encontrarmos este que, portanto a renda é acessível, caso contrário, nunca, nunca, montaríamos (...)</p>

<p>Apoios e Incentivos</p> <p>- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)</p> <p>- Sugestões de melhoria</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Estava preparado?)</p>	<p>Não tivemos apoio de ninguém.</p> <p>Centro de emprego...só foi mesmo o estágio profissional do professor que esteve cá de 2009 a 2010.</p> <p>É assim, na altura andei-me a informar sobre os apoios...da nossa parte, negaram-nos sempre...tudo porque...porque a gente estávamos empregados. E não tínhamos direito a nada...Agora se há mais algum tipo de apoios ou se não há, não estou informado disso.</p> <p>(...) em relação ao nosso caso, sou eu mais o meu cunhado – o meu sócio, a gente temos a padaria, é um negócio, apesar de longa data. É assim, somos dois jovens empresários que queremos investir nisto, e que o estado não nos cedeu basicamente nada de apoios derivado, derivado...à gente...termos o negócio da panificação(...)</p> <p>Já tinha alguma formação. A nível dos encargos da empresa, eu já venho do ramo da panificação, já...</p>	<p>(...) eu pessoalmente acho que não é justo. É assim, são dois jovens que querem criar postos de trabalho e não dão apoios nem...Dão sim apoios àquelas pessoas que estão desempregadas, que querem criar o seu primeiro negócio, o seu próprio negócio, ai dão. Neste caso, eu acho que a este ponto está, portanto incorreto.</p>	
---	--	---	--

<p>- Preparação pessoal para empreender (Recorreu a alguém?)</p> <p>- Principais dificuldades</p>	<p>Inicialmente, recorremos à nossa contabilista (...) e ela foi-nos informando sobre alguns passos...alguns passos a dar.</p> <p>(...) as plantas, demorou-me muito tempo. As taxas camarárias, também cobram muito. É tudo...as dificuldades é tudo as burocracias, a nível do...portanto...do Estado. E mais a ASAE que já cá veio e exige sempre, exige sempre alguma coisa nova.</p>	<p>Burocracias, portanto, do estado: sobre o IRS, IRC, o pagamento por conta, tudo à base disso...o que a gente deveria pagar ao estado, informou-nos...portanto...despesas certas, que a gente tínhamos ao fim do mês, ao fim de três em três meses, aquilo que tínhamos de pagar ao estado.</p>	
<p>Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p>	<p>(...) próximos dois anos...eu, pessoalmente, espero bem e é claro que tenho que...tenho que...desejar isso...que a empresa pelo menos se consiga manter, com a afluência de clientes que tem tido. Mas também estou certo que agora com as novas medidas que o governo quer impor e a troika e tudo mais, estou convencido que há muitos clientes que vão cortar nas atividades de ginásio.</p>		

<p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p> <p>- Recursos para fazer face às dificuldades</p>	<p>Positivamente, é tentarmos estabelecer um preço, um preço de qualidade. Dar uma boa qualidade e tentar manter um preço...um preço razoável, ou abaixo da média do concelho. Em relação a um fator negativo, espero bem não ter nenhum, não é?</p> <p>(...) nos dois primeiros meses que houve o aumento, não aumentou o IVA. Depois informamos os clientes que, progressivamente, iríamos aumentar, não todo mas por metade.</p>		
<p>Livre</p> <p>(Gostaria de acrescentar algo que considere importante)</p>	<p>Olhe só uma questão: porquê que o Golf passou de 23 para 6% e os ginásios passaram de 6 para 23% do IVA...</p>		

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 2
E2S2

Local da Entrevista: Sede da empresa – Seia	Data: 02-07-2011
Perfil: 2 - Oportunidade	
Duração da Entrevista: 6: 17 minutos	
Idade: 44	Sexo: Masculino
Observações: A empresa está empenhada na construção de um hotel, que lhe conferirá serviço para os próximos dois anos.	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p> <p>- Localização da empresa (Seia)</p> <p>- Vantagens</p>	<p>É uma empresa de construção, mas já tinha outra empresa – já tinha e tenho – outra empresa de construção, que se dedicava exclusivamente a construir para venda. Construía habitações, comprava os terrenos e vendia.</p> <p>Com conhecimentos que já tinha da empresa anterior. O quadro de pessoal também mais qualificado, do que a empresa anterior.</p> <p>Traz a nível fiscal</p> <p>No interior, é um benefício. Mas todas as empresas têm um benefício, mas sendo uma empresa nova tem mais um benefício de 5%, pelo menos acho que é assim.</p> <p>Ela também trabalha nesta zona prontos enquadra-se não faz trabalhos fora de Seia...</p>	<p>(...) porque o regime da interioridade segundo que ouvi dizer também vai acabar agora em Dezembro, que é uma das medidas da troika, não há benefícios para a interioridade. Mas tem uma vantagem no IRC porque enquanto no litoral paga 25% de IRC, as empresas novas só pagam, se não me engano, 10%, 10 ou 15...</p>	
<p>Situação Socioprofissional anterior</p> <p>- Estabilidade do último posto de trabalho</p>	<p>Já tinha as duas empresas.</p> <p>Há mais de vinte anos.</p>		

<p>Razões para empreender</p> <p>- Escolha do momento: crise económica</p>	<p>Foi precisamente ter uma obra...grande...numa empresa que também é minha, e ter que para conseguir fazer a construção ter que fazer outra empresa.</p> <p>Não...não...Tinha trabalho, não havia problema.</p>	<p>E, entretanto, agora apareceu-me uma grande obra, que não...podia ter este regime jurídico. Porque a construção para venda, toda a faturação tem que ser debitado o IVA, porque é...faz com que....digamos é consumidor final. E esta empresa, prontos, ia fazer uma obra, que compensava por ser uma empresa diferente. Portanto, a nível de faturação, para não estar a misturar a empresa de construção para venda com a empresa só de construção.</p>	
<p>Apoios e Incentivos</p> <p>- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)</p> <p>- Sugestões de melhoria</p>	<p>Nunca procurei, também não....</p> <p>(...) acho que...se derem apoios a...tem que haver apoio mas também tem que haver já uma experiência por trás..</p>	<p>Mas depois também é preciso ter...tem que ter um mínimo...hoje em dia, conforme está o mercado, não há liquidez nem nos bancos, nem em nenhuns fornecedores, tem que haver uma estrutura mais ou menos forte se não...caso contrário não há hipótese.</p>	<p>Uma pessoa diz – vou ser empresário – isso é fácil, chega ali à conservatória, faz uma empresa na hora, e passa a ser um empresário (...)</p>

<p>Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p> <p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p> <p>- Recursos para fazer face às dificuldades</p>	<p>Nos próximos 2 anos tem trabalho garantido. A partir daí é que já não sei. Mas nos próximos dois anos tem muito trabalho.</p> <p>Depois...a economia está em evolução...depois logo se vê.</p> <p>Do mercado. Se houver muito trabalho, haverá um bom crescimento, se houver menos trabalho...haverá uma estagnação.</p> <p>Para já, para estes dois anos, não tenho problemas, tanto que eu admiti logo 9 funcionários e meti-os logo efetivos com os devidos contratos, nos próximos dois anos, depois é o mercado...</p>	<p>Não é muito fácil, pelo simples motivo que o mercado da habitação está em estagnação e vai estar nos próximos dois anos, com toda a certeza.</p>	
<p>Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 3
E3S3

Local da Entrevista: Sede da empresa – Seia	Data: 5-07-2011
Duração da Entrevista: 19:13 min	
Perfil: 1 - Necessidade	
Idade: 33 Sexo: Masculino	
Observações: A empresa já existia previamente, foi apenas uma constituição formal. Alguns aspetos da entrevista foram respondidos com base na situação anterior ao início da atividade e não à constituição formal da empresa.	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p> <p>- Localização da empresa (Seia)</p> <p>- Vantagens</p> <p>- Desafios (relacionados com o território)</p> <p>- Recursos para lhes fazer face</p>	<p>-</p> <p>Não...não tive nada desse cuidado</p> <p>Não, não traz (...)</p> <p>Tudo...porque é tudo muito restrito.</p> <p>Trabalhar muito.</p>	<p>-</p> <p>(...) porque se fosse noutra lado eu, neste momento, estava a vender o triplo. Se fosse...bastava ser litoral, não interior. Interior é muito complicado.</p> <p>Tudo muito rigoroso (...). Os processos são muito lentos. Acho que por estarmos no interior, devia ser mais rápido.</p>	<p>-</p> <p>(...) este projeto comecei com ele em 2008 e só agora em 2011 é que vim para cá [novas instalações].</p> <p>Não trabalho 8 horas, trabalho 10, 11 horas. É isso...é isso o que tenho feito.</p>
<p>Situação Socioprofissional anterior</p> <p>- Estabilidade do último posto de trabalho</p> <p>- Condições de trabalho</p>	<p>(...) trabalhei no ramo.</p> <p>(...) trabalhei por conta de outrem.</p> <p>Não era um emprego estável.</p> <p>O patrão que eu tinha não era a pessoa mais correta.</p>	<p>(...) não correu bem porque o sujeito nunca me pagou, então depois eu optei por me estabelecer por conta própria.</p> <p>Nunca tive segurança social.</p>	

<p>Razões para empreender</p>	<p>O gosto por...pelas 2 rodas. Sem dúvida...foi...o gosto pelas duas rodas.</p> <p>(...) em 2007, o contabilista alertou-me, que teria que ser, que era melhor criar uma empresa com contabilidade organizada, pronto e aí pensei em criar novas instalações e criar outro nome, e registar o nome, que não estava registado até à altura.</p>		
<p>- Papel da situação profissional anterior</p>	<p>(...) não correu bem porque o sujeito nunca me pagou, então depois eu optei por me estabelecer por conta própria.</p> <p>Sim, mas se calhar também teve um bocado de peso. Porque eu era quase o patrão, porque eu tinha a chave do estabelecimento. É...eu é que ia abrir, eu é que ia fechar...sim. Podemos dizer que sim. Foi também 50/50.</p>	<p>Também houve uma...uma...um incentivo. Porque eu candidatei-me a um “ATP”? Era um apoio à criação do próprio emprego. Como na altura nunca tinha descontado para a segurança social e eu obtive esse apoio pelo Instituto de Emprego [...] de Seia, e proporcionou-se também isso.</p>	
<p>- Escolha do momento: crise económica</p>	<p>(...) não ponderei, porque sim tinha que mudar de instalações, isso tinha. Uma renda seria uma coisa...com peso. Todos os meses 700 euros, 800 euros com este espaço. Ponderei esse facto.</p>	<p>Mas também é o continuar, tinha já um vasto leque de clientes e é quase obrigatório, não dá para fugir. Primeiro não tenho, não teria outras opções: ir para outra empresa era impensável, então tive que, prontos fazer um bocado mais de esforço e tentar dar a volta à crise.</p>	

<p>Apoios e Incentivos</p> <p>- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)</p> <p>- Sugestões de melhoria</p>	<p>Não...porque...tente i...mas havia umas certas regras que eu não conseguia, não tinha ainda.</p> <p>Era um projeto a nível...agora não me lembro a entidade...mas imagine estamos a falar de um projeto de 200 mil euros e eles participavam com 60% por exemplo. Não me lembro agora...IAPMEI? Penso que sim. IAPMEI.</p> <p>(...) os apoios são bons para grandes empresas, ou seja, nós aqui, grandes empresas, com esta crise, acho que não há nenhuma.</p> <p>Acho que por estarmos no interior devia ser mais rápido. Deveria haver outros apoios, iniciativas...porque é assim: eu poderia ter mais dois empregados e não tenho porque não justifica estar a sobrecarregar com mais despesas e não ter vantagens, não consigo, como estamos em crise, não é...vai ser mais complicado.</p>	<p>Porque a empresa tinha que funcionar há x anos, e não fazia, o volume também, tem que ter um certo volume...</p> <p>E depois também eles, é o meu ponto de vista, eles queriam um projeto que acho que é, para nos, prejudicar. Acho eu, porque é assim, estamos a falar de um investimento de 200 mil euros e nós temos que comprar isto [refere-se ao material disponível na loja] e depois eles vão-nos dar se calhar 40%.</p> <p>E os apoios que há eles têm várias...ou seja a margem de lucro tem que ser superior a x, tem que ter não sei quantos anos de funcionamento, ou seja, eu era o continuar, simplesmente, só tinha que comprovar isso. Se era o continuar acho que tinham que abrir uma exceção, por estar no interior, e pronto e não, não consegui.</p>	<p>Enquanto eu, fiz o investimento e não tenho que obrigatoriamente comprar. Vou comprando mediante as necessidades.</p> <p>Depois de tanta burocracia...fartei-me e deixei de...nem tão pouco me preocupei mais com isso.</p>
--	--	--	--

<p>- Preparação pessoal para empreender (Estava preparado?)</p>	<p>Sim. Sempre...mas tento sempre melhorar e tentar tirar umas formações, isso tiro sempre.</p>		
<p>- Preparação pessoal para empreender (Recorreu a alguém?)</p>	<p>(...) recorri a um contabilista, até o facto de criar a empresa na hora, tive que ir a Viseu porque aqui em Seia não consegui e fui lá 3 vezes.</p>	<p>A senhora dizia-me que tinha que ser online. Eu vinha online e o site não funcionava, nem funciona porque tem que ser...tem que ser numa conservatória. Tem que...há o registo da empresa, depois também a parte das finanças, e isso tudo. Recorri a uma contabilista e ela foi comigo a Viseu e fizemos isso tudo numa manhã.</p>	
<p>- Principais dificuldades</p>	<p>A falta de informação, muita falta de informação e nada é transparente, quer dizer, tudo é muito escuro.</p>		

<p>Percepção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p> <p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p> <p>- Recursos para fazer face às dificuldades</p>	<p>Neste momento vai ser favorável.</p> <p>O crescimento da empresa...eu continuo a dizer, um financiamento bonificado.</p> <p>(...) tenho alguns fundos sempre de...de lado para alguma crise. Se não se vende hoje, para conseguir suportar. Estou minimamente precavido, digamos assim.</p>	<p>Porquê? Porque temos...houve uma mais-valia que é a carta de automóvel dar para conduzir 125. Ou seja, nos próximos 3 anos vai estar em crescimento. Não vai haver quebras. Acho que vai estar bom, vai estar bom.</p> <p>Porque isso eu acho que...hoje é preciso muito dinheiro para se ter um negócio e precisa-se de apoio. Junta-se a um banco acho que é um entrave logo, porque os bancos não ajudam, não há, pronto, não há motivação.</p>	
<p>Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)</p>	<p>O que acho importante é incentivar, porque neste momento os empresários estão, completamente, todos desmotivados, não é?</p>	<p>Mas pronto eu acho que precisávamos de apoios. Precisamos de apoios agora. Eu continuo a dizer – a nossa reforma não devia de haver, nós precisamos agora de dinheiro, se nós tivéssemos agora dinheiro era um fundo. Precisamos de apoios agora, que somos jovens... Sei lá, e até, não digo sempre, mas até aos 40 ou até aos 35 haver um fundo que nos ajudasse ou então alguma coisa bonificada. É isso que eu acho que deveria de...um incentivo, uma motivação.</p>	

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 4
E4S4

Local da Entrevista: Sede da empresa – Seia	Data: 04-07-2011
Duração da Entrevista: 10: 44	
Perfil: 2 - Oportunidade	
Idade: 31 Sexo: Masculino	
Observações: A empresa foi criada por exigência do próprio posto de trabalho (da entidade empregadora).	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p> <p>- Localização da empresa (Seia)</p> <p>- Vantagens</p> <p>- Desafios (relacionados com o território)</p>	<p>É uma empresa de averiguações de sinistros.</p> <p>Não, porque há protocolos, há relatórios, que eu tenho que seguir a estrutura. E aspetos fundamentais que eles pedem.</p> <p>A empresa em si, nomeadamente para a qual presto serviços, precisava de alguém para o distrito da Guarda.</p> <p>É assim, no meu âmbito, penso que não.</p>	<p>Ou seja, as seguradoras dão-me o trabalho, fazem pedidos de averiguação, porque há vários tipos de pedidos.</p> <p>(...) faço agora averiguações no distrito da Guarda.</p> <p>Pronto, é assim, vias de comunicação são razoáveis. Eu, pelo menos, não tenho tido nenhum inconveniente. Embora haja sempre outro tipo de mentalidades, as pessoas...uma coisa é falar com pessoas que moram em cidade, outra coisa é falar com pessoas que estão nos meios rurais.</p>	<p>Depois, consoante o tipo de pedido, tenho que me deslocar, falar com os nossos segurados e com terceiros, e dou um parecer das circunstâncias como é que ocorre o acidente.</p>

<p>Situação Socioprofissional anterior</p> <p>- Estabilidade do último posto de trabalho</p> <p>- Condições de trabalho</p>	<p>(...) estava a trabalhar na PT.</p> <p>(...) tínhamos contrato. Contrato de um ano. (...) só que aquilo também não era uma profissão de futuro, embora seja um bom trabalho.</p> <p>Ótimas, eram ótimas.</p>	<p>(...) era através de uma empresa, da Atlanco, de uma empresa de trabalho temporário, embora era do género, prestava serviços para a PT.</p> <p>É assim, se eu me desse mal, se calhar ia ficar chateado comigo, mas pronto</p>	<p>Eu também decidi arriscar porque se uma pessoa não arrisca quando é novo, não é quando é velho. Mas o trabalho era mesmo bom.</p>
<p>Razões para empreender</p> <p>- Papel/influência da situação profissional anterior</p> <p>- Escolha do momento: crise económica</p>	<p>A própria autonomia financeira e, assim, eu também posso controlar o meu dia-dia.</p> <p>Não, não [não teve influência]</p> <p>Foi mesmo arriscar (...)</p>	<p>Este tipo de trabalho, embora tenhamos bastante serviço – e às vezes também não é bem assim, também temos que fazer relatórios – mas, nomeadamente, eu é que faço a minha agenda, programo o meu dia de trabalho.</p> <p>Só depois em Agosto é que eles me disseram que, se eu pretendesse, também tinha uns certos pré-requisitos – que era necessário criar a tal empresa (...)</p>	<p>(...) isto foi um currículo que eu mandei para aí, vamos supor, em Janeiro, e eles responderam-me em Junho, para ir fazer testes.</p>

<p>Apoios e Incentivos</p> <p>- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Estava preparado?)</p>	<p>É assim, era para ter recorrido mas neste âmbito, não há em termos de subsídios das seguradoras das averiguações, não tem, está excluído. Nomeadamente, eles disseram-me para fazer a candidatura para o CACE [ninho de empresas]</p> <p>Tive que fazer empréstimo do carro.</p> <p>É assim, na altura, se aquilo estivesse dentro do âmbito lá da legislação, podia falar melhor, assim, a minha atividade está excluída, das seguradoras, eles lá...está excluída, está mesmo excluída.</p> <p>É assim, a formação foi cerca de 2 meses, mas isto é como tudo, todos os dias se aprende, e está-se sempre a aprender. Mas também, se a legislação muda, isto é contar com as pessoas.</p>	<p>Só que é assim, devido à burocracia – não quer dizer que aquilo não seja correto – mas ia-me levar muito tempo em termos do que eu precisava – é um computador, impressora e internet. Eu não preciso de ter um espaço aberto, eu é que me desloco a casa das pessoas, ou ao local de trabalho. Não necessito de ter um espaço físico, ou seja em minha casa bastava. Achei que o tempo que ia perder – porque aquilo ainda é muita coisa ...</p>	
---	--	--	--

<p>- Preparação pessoal para empreender (Recorreu a alguém?)</p> <p>- Principais dificuldades</p>	<p>Eles dão formação, nomeadamente há formação que eles marcam em Coimbra, no âmbito de responsabilidade civil, ainda tivemos uma há pouco tempo, mas eles dão formação, e também tive que andar com outro averiguador, com outro não, com outros, nomeadamente também depois lá o esclarecimento pelos supervisores.</p> <p>Agora, por acaso, até foi relativamente fácil, por causa daquilo da situação da empresa na hora. Aquilo foi uma manhã.</p>	<p>Nesse aspeto acho que estamos bem.</p>	
<p>Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p> <p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p>	<p>É assim, nos próximos dois anos, pelo menos, vou continuar com ela, mas eu também estou...isto foi um projeto que eu fiz a cinco anos, nomeadamente, não sei depois...</p> <p>(...) eu estou dependente do serviço que a seguradora manda, mas crescer não porque isto a estrutura é muito grande. Para já não, mas desde que mantenha, não tenho razões de queixa.</p>	<p>Porque é assim, isto é...é bom ter autonomia, mas isto também requer fins-de-semana, estou aqui até à meia-noite, não sei vamos ver também, depois a situação económica...</p>	

<p>Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)</p>	<p>Isto também é uma atividade diferente, do que a maior parte está habituada.</p>	<p>(...) uma coisa é termos que vender um produto, e eu não procuro vender nada, eu limito-me a recolher informações. Se calhar há outras empresas que têm que trabalhar muito mais para alcançar os objetivos.</p>	
---	--	---	--

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 5
E5S5

Local da Entrevista: Sede da empresa – Seia	Data: 18-07-2011
Duração da Entrevista: 12:39	
Perfil: 2 - Oportunidade	
Idade: 49	Sexo: Feminino
Observações: A entrevistada é estrangeira, pelo que foi necessário reformular várias vezes as perguntas e ajudar na formulação de algumas ideias.	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p> <p>- Localização da empresa (Seia)</p> <p>- Vantagens</p> <p>- Desafios (relacionados com o território)</p>	<p>(...) isto é uma pastelaria, metade é pastelaria, metade é restauração.</p> <p>Sim, foi mesmo para fazer alguma coisa de diferente, do que já cá existe em Seia.</p> <p>Dificuldades...sim, Seia é um bocadinho...agora para o negócio, está um bocadinho “morto”. Então traz mais dificuldades do que vantagens.</p>	<p>Fazemos bolos de aniversário, bolos de...pastéis. Depois...o que temos...salgados, doces...Vários pastelaria, como dentro da casa e lá para fora. O almoço, também temos <i>take away</i>, almoços para fora, como para comer aqui dentro. Fazemos também festas, batizados...pronto.</p> <p>Ficar na mesma dentro da tradição, e fazer as coisas diferentes do que os portugueses estão habituados.</p>	<p>Como somos estrangeiros, para trazer um bocadinho nosso, tirar o melhor de lá e por aqui. Para fazer uma diferença. Por exemplo, os bolos que fazemos, diferenças em comidas, foram bem-vindos.</p>

- Recursos para lhes fazer face	Mesmo fora de Seia, já fui a muitos restaurantes, e outras pastelarias – não é pastelarias, cafés – como tenho fabrico próprio (esta casa é tudo fabrico próprio), fazer...levo lá as coisas que fazemos, mostras, falo com gente, e já tenho alguns que aceitaram estas mostras, gostaram dos bolos e pastéis que nos fazemos cá, e já tenho assim contrato, eles vêm buscar ou eu levo.		
Situação Socioprofissional anterior	Sempre fui pasteleira e cozinheira, pronto, esta é a minha segunda profissão.	Antes fui professora de música, não via dinheiro, depois fiz o que gosto, cozinhar e fazer os bolos.	
Razões para empreender - Papel da situação profissional anterior	Ah! Isto foi sempre o meu sonho. Sim, sim. Eu podia ter trabalho, se não aqui, para outro lado.	Sempre andava com o sonho, eu tenho que ter mesmo...pronto, adoro trabalhar nesta área, trabalho e queria ter mesmo o meu. Pronto, eu sempre podia ter trabalho porque já... [exprime por gestos: isto vai soar um bocado a vaidade] saí de uma casa, já logo me vieram buscar para outra casa para trabalhar, já muita gente conhecia o meu trabalho cá em Seia.	No meu país também tinha duas pastelarias, pronto duas casas. Houve uma altura em que perdi tudo, não foi minha culpa, foi a mudança de país, um para o lado, um para o outro. E assim, eu acho que, saí mesmo do (...) [empresa em que trabalhava] para criar, para fazer a minha casa própria. Foi uma ideia fixa, pronto...

<p>- Escolha do momento: crise económica</p>	<p>Não, não pensei nada. Não, pronto, como dizem lá na minha terra, a gente sempre quer comer, agora comer menos ou comer mais, a gente sempre come.</p>	<p>Como esta área é mesmo pastelaria e restaurante, então eu nunca pensei nisso, que não vou ter trabalho, ou não vou ter gente, e crise e essas coisas, nunca pensei. Pronto, está mais difícil trabalhar porque, mesmo nota-se...isto passa!</p>	
<p>Apoios e Incentivos</p> <p>- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)</p> <p>- Sugestões de melhoria</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Estava preparado?)</p>	<p>Esta empresa foi feita mesmo pelo Fundo de Desemprego. Fui buscar o fundo de maneiio, e depois fui buscar dinheiro no banco (um crédito) para fazer esta casa completa como está agora.</p> <p>Tinha de fazer um projeto, foi tudo aprovado quer no banco, quer no centro de emprego.</p> <p>Destes apoios... depende das empresas que a gente quer criar. Por exemplo, no meu caso, dava mais jeito se também pudesse receber o apoio do Centro de Emprego. Só que tinha que escolher, ou era este (que foi 18 mil) ou 5 mil do Centro de Emprego.</p> <p>Sim, sim.</p>	<p>Sim, subsidio de desemprego. E outro apoio não podia ter porque...por lei...ou gasto o meu fundo de desemprego, ou vou usar o apoio do Centro de Emprego. Então eu tinha que ver, como esta casa não é coisa pequenita, não chega a 5000 € o que me podiam dar, o Centro de Emprego. Então eu fui buscar o meu.</p> <p>E é assim, se eu podia receber este dinheiro que não tenho que devolver, pronto porque estou a trabalhar, etc. como deve ser, dava mais jeito. É assim, a gente fez menos crédito no Banco.</p>	

<p>- Preparação pessoal para empreender (Recorreu a alguém?)</p>	<p>Foi mesmo contabilidade, porque a gente fazia o projeto, também eles ajudaram a fazer o projeto e é assim, a gente ficou com eles como contabilistas, já não tinha que pagar o preço do projeto.</p>	<p>Estes projetos não são baratos, para uma empresa fazer um projeto, eles levam muito dinheiro. Como é contabilidade, eles ajudaram.</p>	
<p>- Principais dificuldades</p>	<p>Arranjar dinheiro!</p>	<p>A única coisa, porque mesmo a Câmara Municipal de Seia também ajudou, porque nós temos problemas com a língua, e eles sempre foram abertos. Mesmo eu posso dizer que tive sorte com isso.</p>	
<p>Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p>	<p>Devagar e sempre em frente.</p>	<p>(...) acho que não é tanto crescer, mas estar mais conhecida. E fazer uma base. Que depois, a partir deste 1 ano, 2 anos, já pode, depois, crescer. Agora é mesmo para fazer a base.</p>	
<p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p>	<p>A qualidade do trabalho, quantidade e qualidade.</p>	<p>E assim, a quantidade de clientes, se temos mais trabalho, então posso dar mais trabalho para os outros. Para ter mais empregados, tanto dentro da cozinha, como fora, parte de restaurante e pastelaria.</p>	
<p>- Recursos para fazer face às dificuldades</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>

Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)	-	-	-
---	---	---	---

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 6
E6S6

Local da Entrevista: Sede da empresa – Seia	Data: 28-07-2011
Duração da Entrevista: 8:03	
Perfil: 2- Oportunidade	
Idade: 40 Sexo: Feminino	
Observações:	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p> <p>- Localização da empresa (Seia)</p> <p>- Vantagens</p>	<p>As características...é assim, nós abrimos este negócio, ao início foi para o fornecimento, ao nível de bolos de aniversário, pronto, para supermercados.</p> <p>Sim, íamos trabalhar ao nível de produtos tradicionais, da Serra da Estrela, só que entretanto, depois, nós começamos a fornecer através de outra pessoa, não é, não trabalhamos muito com os nossos produtos, eram produtos nossos mas iam com outro nome, de outra empresa, e nunca chegámos a lançar os produtos tradicionais da Serra da Estrela, que foi para isso que nós fizemos o negócio.</p> <p>É assim, ao início nós pensávamos que sim, pronto, e nós criamos a empresa aqui porquê, porque era aqui que nós estávamos sediados, não é, mas, é assim, neste momento não digo que será uma grande vantagem.</p>	<p>Pronto, foi baseado nisso: expandir o negócio ao nível do país inteiro.</p> <p>Depois também, o outro, a nível de bolos de aniversário, começou a crescer muito, e nós pronto, deixámos esse projeto inicial para segunda fase.</p>	

<p>- Desafios (relacionados com o território)</p> <p>- Recursos para lhes fazer face</p>	<p>É assim, tivemos muitos obstáculos, porquê, porque nós iniciamos este projeto no quê, em pedir apoio ao Estado, aqueles...criação... E começamos com o pé esquerdo, porquê, porque nós começamos, não é, pensando que íamos ter os apoios, e à última hora foi-me negado o apoio, pronto. Só essa...foi só essa desvantagem que tivemos.</p> <p>-</p>		
<p>Situação Socioprofissional anterior</p>	<p>Eu era...trabalhava aqui [outra empresa pré-existente]...já nesta pastelaria.</p>	<p>Também, porque eles são os donos da outra empresa. E eu sou esposa de um dos sócios e esta empresa foi aberta em meu nome. Pronto, e era empregada de balcão (...)</p>	
<p>Razões para empreender</p>	<p>Foi começarmos a trabalhar com os produtos tradicionais, pronto, requeijão...à base de produtos tradicionais, da Serra da Estrela e não só, mas iria ser com produtos tradicionais desta zona. Foi uma das bases, foi uma das bases.</p>	<p>(...) foi nesse sentido, de expandir mais um bocadinho o negócio, que abrimos a empresa.</p>	

<p>- Preparação pessoal para empreender (Estava preparado?)</p>	<p>Sim, sim, porque nesse sentido, por isso é que o meu marido abriu a empresa em meu nome, porque eu já trabalho nisto há uns 20 anos pronto (...)</p>		
<p>- Preparação pessoal para empreender (Recorreu a alguém?)</p>	<p>Sim, penso que sim. Um...ai como é que se chama. Ele tem um gabinete de contabilidade, mas dá assim apoio para ver... [não se lembra do nome da profissão]</p>	<p>Pronto, a gente faz um apanhado do que vai gastar nos...x de bolos, x de pão-de-ló, para ver se estamos, se é benéfico para nós, está a ver, e depois ao vender se nós estamos a ter lucro nesse produto. Eu agora não sei, não me vem o nome à cabeça (...)</p>	
<p>- Principais dificuldades</p>	<p>-</p>		
<p>Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p>	<p>Mau, muito mau. Nós estamos a pensar em fechá-la.</p>	<p>(...) porque aquilo está, pronto, neste momento, não vemos grande futuro para a empresa.</p>	
<p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p>	<p>É assim, que haja mais poder de compra, não é, vai tudo...esta empresa depende, esta e as outras, dependem de poder de compra (...).</p>		
<p>- Recursos para fazer face às dificuldades</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>
<p>Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 7
E7S7

Local da Entrevista: Sede da empresa – Seia	Data: 01-08-2011
Duração da Entrevista: 7:30 min	
Perfil: 2 - Oportunidade	
Idade: 21 Sexo: Masculino	
Observações:	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p> <p>- Localização da empresa (Seia)</p> <p>- Vantagens</p> <p>- Desafios (relacionados com o território)</p> <p>- Recursos para lhes fazer face</p>	<p>A empresa foi criada há pouco tempo, é mais é para alugar...aluguer de máquinas, carros...esse tipo de atividades.</p> <p>Sim, tentar reduzir os custos, tentar aproximar-nos aos custos para ver se conseguíamos fazer mais barato.</p> <p>Como somos de cá e como temos também outra empresa, e é cá...acaba por...</p> <p>Não há tanto mercado como num centro grande, há mais mercado. Acho que é só a desvantagem que há.</p> <p>-</p>		
<p>Situação Socioprofissional anterior</p>	<p>Estava a estudar</p>		
<p>Razões para empreender</p> <p>- Papel da situação profissional anterior</p>	<p>Queríamos outro tipo de ramo, além da empresa que o meu pai tinha, e abriu-se esta.</p> <p>Também, também. [também teve influência]</p>		

<p>- Escolha do momento: crise económica</p>	<p>Também não, não chegamos a pensar nisso, mas...como o meu pai também já tinha a outra empresa, estavam assim, também, mais ou menos interligadas uma com a outra...</p>		
<p>Apoios e Incentivos</p> <p>- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)</p> <p>- Sugestões de melhoria</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Estava preparado?)</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Recorreu a alguém?)</p> <p>- Principais dificuldades</p>	<p>Crédito ao banco.</p> <p>-</p> <p>Mais, mais, mais é em termos económicos. De resto não estou a ver assim...</p> <p>Sim.</p> <p>Contabilista... Advogado também...</p> <p>Não... [não houve]</p>		

<p>Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p> <p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p> <p>- Recursos para fazer face às dificuldades</p>	<p>Acho que, normal. Nada por aí além Vamos mantê-la.</p> <p>Dos clientes. Não sei, da dedicação dos sócios, não sei.</p> <p>Não....Assim, como está ligada à outra empresa, estamos a trabalhar com as duas, em sintonia, para que esteja ali um equilíbrio.</p>		
<p>Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 8
E8S8

Local da Entrevista: Habitação do entrevistado – Seia **Data:** 5-08-2011
Perfil: 1 - Necessidade
Duração da Entrevista: 16:34
Idade: 37 **Sexo:** Masculino
Observações: A esposa do entrevistado acabou por participar na entrevista. A entrevista decorreu em casa do empresário, dado que a empresa estava registada com a morada da sua residência.

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
Caracterização da Iniciativa	Nem sei por onde começar...É prestação de serviços...Eu trabalho mais é para outras empresas.	[Ele baseia-se mais a nível, trabalha mais a nível de prestação de serviços. Pronto, e depois agora neste momento é mais a nível de pequenos biscates...arranjos que as pessoas fazem, porque obras de inicio há poucas ou nenhuma.] Obras de construção mesmo de raiz não tem havido quase nada. Isso está fora de questão.	
- Fator de inovação	[Não, é assim, a nível aqui da nossa zona o que tem de diferente é que faz mais prestação de serviços, só...]	[O risco é mais elevado ainda, porque é só trabalho, ele aí não tem...o lucro é só sobre a mão-de-obra, já não há lucro sobre o materiais nem outra coisa, não é? E se os outros não pagam a gente tem que pagar ao pessoal, isso é certinho] O risco que se corre mais é...se houver um atraso da empresa, a gente tem que ter um fundo para pagar ao pessoal, porque se não...eles também chegam ao final do mês, também precisam de dinheiro, como todos.	

<p>- Localização da empresa (Seia)</p>			
<p>- Vantagens</p>	<p>[Não...é assim...tanto que o interior já está cada vez mais desertificado.</p>	<p>Nós criamos aqui porque estamos aqui e não queríamos ir para longe. Queríamos...nós já andámos por lá, já estivemos no estrangeiro e queríamos...viemos para aqui e queríamos ficar na nossa zona. Foi por isso que se arriscou também.]</p>	
<p>- Desafios (relacionados com o território)</p>	<p>[Muitos, ui...] Nem imagina! [Primeiro começou em nome individual, depois é que abriu a empresa, mas já é a terceira tentativa, já estive duas vezes a trabalhar em nome individual e...]</p>		<p>Primeiro, não sei o que é que aconteceu, o governo não sei o que é que pôs, que os bancos “fecharam a torneira”...</p>
<p>- Recursos para lhes fazer face</p>	<p>-</p>		

<p>Situação Socioprofissional anterior</p>	<p>[Na altura estava sem trabalho] Isso é verdade, na altura estava cá, estava sem trabalho.</p>		<p>Em nome individual correu muito mal... [Não tínhamos contabilidade organizada, foi um bocado complicado...] Porque, lá está, não me informaram! Se ela não tivesse... [A gente não informada das coisas como deve ser....] Era! Pronto, se me explicasse as coisas todas...eu tinha feito logo as coisas de início bem-feitas, agora...Deixou-me andar, andar, andar...depois chegam aquelas [dolorosas. A gente trabalha, mas trabalha para o Estado, nessa altura]</p>
---	--	--	--

<p>Razões para empreender</p>	<p>[Na altura estava sem trabalho] Isso é verdade, na altura estava cá, estava sem trabalho.</p>	<p>[Primeiro começou a fazer assim uns trabalhitos, uma coisa pequena, mas depois também viu que não podia andar assim toda a vida, andou uns meses e, depois, é assim, também através de uns conhecimentos que já tinha, houve um engenheiro que o aconselhou a começar de trabalhar, e que lhe dava trabalho, e foi assim, pronto.]</p>	
<p>- Papel da situação profissional anterior</p>	<p>[Estava, na altura que começou estava mesmo desempregado]. Desempregado e sem fundo de desemprego! [Não tinha rendimentos, foi mesmo...]</p>		
<p>- Escolha do momento: crise económica</p>	<p>[Chegámos, só que é assim, nós, quando começamos, não fizemos grandes investimentos, está a perceber.</p>	<p>[Já tínhamos uma carrinha, que é aquela branca que está lá fora, e foi assim que nós começamos, com pouco, pronto, não se fez nada de investimentos. Mesmo ferramentas, ele foi comprando aos poucos. Porque era assim, se não dava certo, para também não ficar endividado, não é? Nem que ficasse, não ficava muito]</p>	

<p>Apoios e Incentivos</p> <p>- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)</p> <p>- Sugestões de melhoria</p>	<p>Sim, a uma PME, que é apoio a empresas. E tem juros mais baixos, pronto.</p> <p>-</p> <p>Eu acho que sim pagarmos menos de segurança social é que era para nos ajudarem, os seguros pagamos que é uma loucura, tudo que é seguros, segurança social e as finanças então...</p>	<p>Quando abrimos a empresa não, já foi depois, recorremos a uma “PME”, que fizemos, e...] Foi uma altura que passei um bocado mal. [Foi uma altura...havia muita gente que não lhe pagava, e ele queria trazer as coisas em dia e tivemos que recorrer ao empréstimo.</p>	<p>[Fomos investindo era o que tínhamos, o que fomos ganhando e tem sido aos poucos, a empresa ainda é pequenina.]</p>
--	---	--	--

<p>- Preparação pessoal para empreender (Estava preparado?)</p>	<p>Mais ou menos [depois vai-se ganhando experiencia]</p>	<p>Sim vai ganhando outra experiencia e saber conhecer mais as pessoas, agora já se vê as pessoas regateiam muito é sinal que querem pagar, aqueles que aceitam muito rápido a gente tem que desconfiar, pronto ao principio a gente não tinha bem noção de como as coisas funcionavam aqui a gente tinha vindo do estrangeiro (...)</p>	<p>[É assim, é assim nunca se está ele está-se a referir a nível de te enganarem, não te pagarem não é? Mas ai nunca se está, porque há sempre vigaristas, nunca se está vacinado contra isso lembra-te disso.]</p>
<p>- Preparação pessoal para empreender (Recorreu a alguém?)</p>	<p>[Não nós baseámo-nos sempre em contabilistas, tentamos sempre procurar pessoas amigas, tanto que da primeira vez nos enganamos e correu mal que eles não nos informavam, era muito relaxada pronto, só nos dizia as coisas quando já estava ...]</p>		
<p>- Principais dificuldades</p>	<p>[Não nessa altura não nos até fizemos, abrimos a empresa na hora, assim foi, não gostamos muito do nome, mas tínhamos que optar porque como queríamos abrir na hora.] Não havia outro.</p>		

<p>Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p> <p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p> <p>- Recursos para fazer face às dificuldades</p>	<p>Isso ai é que um bocadito pior.</p> <p>[Do desenvolvimento do país, eu acho que sim.]</p> <p>[Não, não porque também temos a empresa há pouco tempo e não há grandes preparações, as preparações que fazemos a nível de futuro o que nós pensámos as perspectivas é não investir porque se sair não saímos muito prejudicados.]</p>	<p>[O país está de rastos é...] Serviço cada vez é menos, as empresas grande estão a reduzir o pessoal é assim vamos andando até ver, quando tiver que se parar, tem que se parar. [É que a gente agora se vai fazer muitos investimentos não, a nível de futuro vê-se mesmo que isto está muito mal, vai-se andando até se poder, quando não se puder...]</p> <p>Se o país der meia volta acredito que as empresas se mantenham abertas, porque se não se o país não der meia volta, há muita empresa que vai fechar, eu estou a dizer as outras a minha se calhar é uma delas.</p>	
---	--	--	--

<p>Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)</p>	<p>(...) se sair ali a barragem pode ser que a gente aqui não sofra tanto agora se a barragem não sair...</p>	<p>[Pois também há isso, se as barragens aqui se avançarem, pode haver trabalho aqui na nossa zona, a nível deste tipo de serviço, pelo menos a nível de prestação de serviço porque são grandes empresas que adjudicam estas obras do Estado e depois eles dão sobre empreitadas aos outros].</p>	
---	---	--	--

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 9
E9G1

Local da Entrevista: Sede da empresa – Gouveia	Data: 16-08-2011
Duração da Entrevista: 11:23	
Perfil: 2 - Oportunidade	
Idade: 37 Sexo: Feminino	
Observações:	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p> <p>- Localização da empresa (Seia)</p> <p>- Vantagens</p> <p>- Desafios (relacionados com o território)</p>	<p>A empresa consiste basicamente na compra e venda de artigos têxteis, neste caso malhas exteriores.</p> <p>Não...penso que não, não. (...) Semelhante...</p> <p>O que se passa é o seguinte: a empresa foi criada mas pertence (ou pertencia) a outra empresa aqui onde a Sr.^a está.</p> <p>É assim, para já pagamos a taxa de...que acho que é...a taxa municipal sobre a faturação, pagamos o máximo. Acho que aqui no interior não se justifica. Segundo, temos muitas dificuldades em termos de entrega de produtos adquiridos. Uma vez que nos encontramos no interior, fazem apenas por vezes uma entrega por semana, não é todos os dias. E além do mais (...) também para nós fazermos transportes ou entregas, também nos fica mais caro. E depois tendo em conta que, também os nossos clientes se situam, sobretudo, no norte, e na zona de Lisboa, neste caso, agora, de futuro, com as portagens na A25 ainda vai ficar tudo mais caro...</p>	<p>(...) compra a camisola feita e vende ao retalho.</p>	

<p>- Recursos para lhes fazer face</p>	<p>Recursos próprios. Ativos próprios. Créditos agora é muito difícil, não é? Temos o mercado portanto, basicamente, é o empenho e o esforço e...dos capitais próprios da empresa, mais nada.</p>	<p>Recursos próprios. Ativos próprios. Créditos, agora, é muito difícil, não é? Temos o mercado portanto, basicamente, é o empenho e o esforço e...dos capitais próprios da empresa, mais nada.</p>	
<p>Situação Socioprofissional anterior</p>	<p>Estava empregada.</p>	<p>Eu sou sócia da empresa, mas não sou sócia executiva, digamos assim. Eu estava empregada noutra empresa e continuo empregada noutra empresa.</p>	
<p>Razões para empreender</p> <p>- Papel da situação profissional anterior</p> <p>- Escolha do momento: crise económica</p>	<p>(...) tal como lhe expliquei foi a necessidade de criar outra empresa, porque é assim, a empresa mãe, chamemos-lhe assim, tinha uma marca própria, e nós quisemos criar outra marca própria, associada a outra empresa, que não tocasse com a marca da empresa mãe, que é um bocado conhecida no mercado, e clientes semelhantes. Então quisemos ir à procura de novos clientes, com uma nova marca, foi esse o objetivo.</p> <p>-</p> <p>Não, não pensamos nesta situação, não é, porque, o maior problema deu-se em 2008, e a empresa foi criada antes...</p>	<p>Se calhar se fosse hoje já não se criava. Uma coisa que se refletiu neste ultimo ano é a diminuição das vendas e tivemos que diminuir o pessoal.</p>	

<p>Apoios e Incentivos</p> <p>- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)</p> <p>- Sugestões de melhoria</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Estava preparado?)</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Recorreu a alguém?)</p> <p>- Principais dificuldades</p>	<p>Nenhum. Foram os sócios, acabaram por criar a empresa com recursos próprios.</p> <p>Não sei, não sei, não posso opinar, seguramente, não posso opinar porque também não conheço profundamente, nem conheço os enquadramentos locais...</p> <p>-</p> <p>Sim, sim.</p> <p>Não, não...</p> <p>Não, fizemos a criação da empresa na hora, portanto, aí não. Foi simples e rápido.</p>	<p>Depois a única coisa que fizemos foi um <i>outsourcing</i> de vendedores, que já conheciam também o ramo e fizeram a parte das vendas.</p>	<p>(...) neste caso fui eu e o meu pai, o meu pai tinha experiencia de terreno, não é?</p>
--	--	---	--

<p>Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p> <p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p> <p>- Recursos para fazer face às dificuldades</p>	<p>2 anos...ou muda de negócio, ou fecha.</p> <p>-</p>	<p>(...) é assim: nós vendemos para o mercado nacional, o quê que se está a passar, as pessoas cada vez têm menos dinheiro para despende, entretanto, tratando-se de um artigo secundário para a vida das pessoas, as malhas exteriores, as vendas têm vindo a diminuir, têm vindo a diminuir por várias razões pronto, principalmente, essa, que as pessoas têm menos dinheiro, não vão gastar nisso, vão gastar em coisas mais básicas e necessárias, à sua sobrevivência ou vivência. Como o presente e o futuro também se avizinham um bocadinho, digamos, de recessão, não vejo grande futuro (...)</p>	
<p>Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 10
E10G2

Local da Entrevista: Sede da empresa – Gouveia	Data: 23-08-2011
Duração da Entrevista: 7:06	
Perfil: 1 – Necessidade	
Idade: 38	Sexo: Masculino
Observações:	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p> <p>- Localização da empresa (Seia)</p> <p>- Vantagens</p> <p>- Desafios (relacionados com o território)</p>	<p>É uma empresa de contabilidade e serviços de gestão. Praticamente é isto.</p> <p>Eu não conheço muito a concorrência...por uma simples razão: eu trabalhava em Viseu, numa empresa que entretanto os sócios entraram em conflito, e foi daí, veio daí a minha oportunidade e...várias coisas, também não conheço muito a concorrência, mas pelo que oiço, a inovação estará um pouco no apoio que dou aos clientes. Portanto, tenho conhecimentos a nível informático, sou capaz de prestar também um apoio nessa área...e os clientes são quase família.</p> <p>A vantagem é que grande parte dos clientes são daqui, mas não houve nenhum incentivo, a nível local, que me trouxesse para aqui.</p> <p>Obstáculos é mesmo a criação de novas empresas, mas pelos vistos é a nível nacional. Acho que é o único obstáculo, porque de resto...não vejo (...)</p>		

- Recursos para lhes fazer face	-		
Situação Socioprofissional anterior	Era trabalhador por conta de outrem, numa empresa de contabilidade em Viseu.	(...) aliás alguns clientes, a maioria dos clientes eram clientes dele. Ficaram desamparados quando a empresa fechou.	Um sócio foi para Angola, o outro não percebia nada do assunto e ao fim ao cabo, quem lidava com...quem fazia contabilidade era eu.
Razões para empreender	Foi mesmo a extinção da empresa.		
- Papel da situação profissional anterior	Podemos dizer que sim, ou aproveitava a situação – agarrava esta oportunidade – ou então teria ido para o desemprego, claro que tinha.		
- Escolha do momento: crise económica	Não escolhi o momento teve que ser.		
Apoios e Incentivos	Não, nenhum, nenhum, nenhum.	O investimento é mínimo. É um investimento relativamente baixo, portanto, não é de alto risco. É assim, a nível de equipamentos eu tinha os equipamentos, a única coisa que tive que comprar foi software. Estar a fazer um projeto, gastar um balúrdio, para comprar aquilo que já tinha, não se justificava. Não justificava o esforço, nem de trabalho, nem financeiro.	
- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)			
- Sugestões de melhoria	-		
- Preparação pessoal para empreender	-		

<p>(Estava preparado?)</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Recorreu a alguém?)</p> <p>- Principais dificuldades</p>	<p>-</p> <p>Não, foi a “empresa na hora”. A dificuldade foi unicamente, foi chegar ao nome. Só à terceira tentativa, e teve de ser um contacto direto com Lisboa, com a base de dados, para experimentarmos, porque com, inicialmente queria um nome mais ligado à gestão, um nome que fosse diretamente, que levasse que era uma empresa de gestão, só que quase tudo tem “gest” e é muito difícil. Os nomes confundem-se e eles não aceitam um nome que se possa confundir.</p>		
<p>Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p> <p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p> <p>- Recursos para fazer face às dificuldades</p>	<p>Como o do país, uma incerteza. Para já não tenho dificuldades nenhuma, mas isto aqui...estamos todos aqui num círculo, se falhar alguma coisa no meio...Se as empresas estiverem bem, eu estou bem, se as empresas estiverem mal, eu estou mal. Esta área é assim.</p> <p>-</p>	<p>Aumentar penso que não, nem tenho condições para isso. Manter, neste momento, é mesmo o objetivo é manter. Crescer é praticamente impossível.</p>	

Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)	-	-	-
---	---	---	---

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 11
E11S9

Local da Entrevista: Habitação do entrevistado – Seia	Data: 29-08-2011
Duração da Entrevista: 11:03	
Perfil: 2 - Oportunidade	
Idade: 28	Sexo: Masculino
Observações:	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p>	<p>Criou-se um nicho em termos de mercado que, no qual tínhamos alguma facilidade em termos de colocação de produto, neste caso vinhos e azeite, é a nossa base de trabalho. Temos a produção, a nossa vertente é a produção, mas nada funciona sem a comercialização. E então começámos com uma parte da produção, transformação e venda, isto ainda a empresa (...) [empresa mãe], só à posteriori é que foi criada esta empresa, que é uma forma de comercializar o vinho, mas numa vertente de cabazes de Natal e brinde, em termos gerais.</p> <p>Com franqueza, a empresa foi criada de forma relativamente independente em termos de mercado, não fiz nenhuma pesquisa de mercado (...)</p>	<p>Basicamente foi, ou seja foi uma forma de, foi mais uma forma de escoamento dos produtos.</p> <p>Nunca me preocupei muito com a concorrência porque, de certa forma, já estávamos inseridos no mercado, não fizemos grande trabalho de prospeção.</p>	<p>(...) o meu pai tem uma empresa em nome individual, temos uma quinta que produz vinho e azeite, essencialmente, e paralelamente a essa empresa, digamos, surge esta.</p>

<p>Razões para empreender</p> <p>- Papel da situação profissional anterior</p> <p>- Escolha do momento: crise económica</p>	<p>O motivo principal foi, efetivamente, termos uma empresa nossa, onde nós déssemos a cara por ela e não estar tudo focado na empresa em nome individual [empresa do pai), ou seja, termos a nossa vertente. E avançámos por conta própria, ao fim e ao cabo.</p> <p>Se formos a pensar só nisso, nem se começa nada. Não, não foi um fator...</p>	<p>E na fase inicial, enquanto produção de cabazes, na vertente da empresa do meu pai, tínhamos uma coisa pequenina, dedicávamos pouco tempo, ou seja já tínhamos uma base em termos de clientes. Era eu na mesma, a única questão foi, basicamente, transformar isso, criar uma empresa independente, só mesmo para esse, para dar continuidade a isso...</p>	
<p>Apoios e Incentivos</p> <p>- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)</p> <p>- Sugestões de melhoria</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Estava preparado?)</p> <p>- Preparação pessoal para</p>	<p>(...) nós apoiamos a empresa.</p> <p>É muito burocrático, assim já bem basta o dia-a-dia.</p> <p>-</p> <p>As funções, até agora também não têm sido nada de astronómico.</p> <p>Não, não.</p>	<p>(...) andamos um bocado alheios dessa vertente [dos apoios].</p> <p>Já é demasiadamente burocrático, qualquer coisa que se trate, já leva imenso tempo, e tempo é dinheiro.</p> <p>Basicamente é a parte comercial, ao fim e ao cabo, não é nada de especial, e administrativa. Evidentemente que a gestão tem que estar sempre na mó de cima mas não inibe, não foi um fator de inibição.</p>	

<p>empreender (Recorreu a alguém?)</p> <p>- Principais dificuldades</p>	<p>No processo, deixe-me lá ver se me recordo. O processo acho que foi com base no “Simplex”, na vertente da “empresa na hora”, salvo erro. Nem me recordo.</p> <p>A única dificuldade foi na obtenção do nome. Acabou por não ficar bem aquilo que queríamos, mas pronto.</p>		
<p>Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)</p> <p>- Fatores que irão influenciar essa evolução</p>	<p>Continuamos a acreditar no projeto. E acreditando nele, efetivamente, a perspectiva será progredir, não nos passa pela cabeça que não seja assim, até porque não vamos dar azo a isso.</p> <p>Efetivamente hoje em dia o grande problema nem é vender, (...) a falta de liquidez, ou a falta de dinheiro mesmo, neste caso, de capital disponível. (...)</p>	<p>Vamos tentar crescer gradualmente, mas com certeza que...trabalhar com empresas credíveis, ao fim e ao cabo. É isso que nós procuramos.</p> <p>A nossa maior dificuldade não é vender, é, muitas das vezes, o medo de vender, o medo de empatar dinheiro e perde-lo, não é, porque há muitas empresas que, infelizmente, não se proibem de fazer aquisições de natal e depois no início do ano já não abrem.</p>	<p>Felizmente não tenho casos, precisamente porque também não procuro expandir o negócio, ou a nossa linha de...O crescimento há-de ser sustentável, não queremos passar do 8 para o 80 e ficar com o patamar entre o 8 ou 80 desnivelado, ou seja, até agora é seguro.</p>

<p>- Recursos para fazer face às dificuldades</p>	<p>Trabalho, efetivamente, e acreditar naquilo que se está a fazer, e lutar. Acho que não há grandes pozinhos de magia, não existem. Pelo menos neste campo acho que tem que se ir à luta, tem que se procurar, tem que se lutar.</p>		
<p>Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)</p>	<p>-</p>	<p>-</p>	<p>-</p>

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANÁLISE DA ENTREVISTA N.º 12
E12G3

Local da Entrevista: Sede da empresa – Gouveia	Data: 05-09-2011
Duração da Entrevista: 6:25	
Perfil: 2 - Oportunidade	
Idade: 35	Sexo: Masculino
Observações:	

CAMPOS/ ASSUNTOS (conforme guião da entrevista)	SEQUÊNCIAS	ARGUMENTOS	ACTUANTES
<p>Caracterização da Iniciativa</p> <p>- Fator de inovação</p> <p>- Localização da empresa (Seia)</p> <p>- Vantagens</p> <p>- Desafios (relacionados com o território)</p> <p>- Recursos para lhes fazer face</p>	<p>(...) é uma empresa que tem 3 componentes: a parte agropecuária, turismo em espaço rural e consultoria agrícola. São os três objetos da empresa.</p> <p>(...) no fundo é a conciliação da atividade agrícola com o turismo rural, enquanto noutras casas, ou operadores turísticos da região, não há tanto este conceito como o nosso e, no caso, em dimensão.</p> <p>Vantagem há a localização e a proximidade à Serra, no fundo, porque quer queiramos quer não, o que vendo, em termos turísticos, é a Serra da Estrela, é a neve, são os fins-de-semana da neve.</p> <p>Desvantagens, também não há muitas, principalmente os impostos de rama, de momento não vejo mais nada.</p> <p>-</p>	<p>Há outras empresas, operadores turísticos, que estão ligadas a uma quinta agrícola, mas não com a dimensão da nossa.</p>	

Situação Socioprofissional anterior	Era trabalhador por conta de outrem.	Era diretor de uma empresa.	
<p>Razões para empreender</p> <p>- Papel da situação profissional anterior</p> <p>- Escolha do momento: crise económica</p>	<p>A razão...Nós tínhamos acabado de adquirir a quinta, e definimos um objetivo para a quinta – também já foi comprada um pouco com esse objetivo de investir na parte agrícola e turística, por isso é que compramos esta quinta – e, com base nas características da quinta fizemos estes investimentos; e a nossa ligação e formação também na área agrícola, o gosto pela atividade agrícola, foi isso.</p> <p>-</p> <p>Não, não. Não foi um fator que pesou.</p>	<p>Numa fase inicial não. Neste momento, repensámos um pouco os investimentos, sim. Em termos cronológicos, vamos pensando nisso, e atrasamos um pouco.</p>	
<p>Apoios e Incentivos</p>	<p>Recebemos apoio do programa específico para o turismo rural, que era o SIFTUR e do PRODOR.</p>		

<p>- Avaliação dos apoios (se são suficientes, adequados)</p>	<p>Que existem, neste momento, são adequados, apesar de haver uma regra ou outra menos interessante, mas são adequados. Aqueles, os que nos recorremos não foram muito adequados, mas entretanto houve alterações: o SIFTUR acabou e o PRODER foi reequacionado e readequado à realidade atual</p>	<p>O que estava menos bem: o nível de incentivos foi péssimo, foi muito mau. Depois, para receber incentivos era preciso ter uma garantia bancária durante, se não me engano, 8 ou 9 anos. Portanto, pagar uma garantia bancária, durante 8 ou 9 anos, à taxa de juros atual, aquilo que se recebe em benefícios acaba por se pagar em juros. Isto em termos de SIFTUR. Em termos de PRODER, na altura em que nos fizemos a candidatura estava-se a acabar de implementar o PRODER e havia muita coisa a melhorar, muita burocracia, ao nível de apoios, nada interessante, e, por esse motivo, é que não foi minimamente interessante. Neste momento, é interessante, mas na altura não foi.</p>	
<p>- Sugestões de melhoria</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Estava preparado?)</p> <p>- Preparação pessoal para empreender (Recorreu a alguém?)</p>	<p>-</p> <p>Sim.</p> <p>Não.</p>		

- Principais dificuldades	(...) foi simples. Criámos a empresa na hora.		
Perceção de sustentabilidade (possibilidades de o negócio se manter? Aumentar?)	Nos próximos dois anos...Esperamos continuar a crescer.		
- Fatores que irão influenciar essa evolução	A conjuntura económica. Depende, sobretudo, da retoma económica, e da capacidade das famílias em gastar dinheiro, porque, o nosso negócio principal é o turismo, e o turismo não é considerado um bem de luxo, mas é quase, porque as pessoas só fazem turismo se tiverem dinheiro.	(É obvio que não vamos crescer ao ritmo que estávamos à espera, vamos crescer de uma forma mais lenta, mas esperamos, mesmo assim crescer.	
- Recursos para fazer face às dificuldades	-		
Livre (Gostaria de acrescentar algo que considere importante)	-	-	-

Fonte: Demazière e Dubar (1997:127) citados por Guerra (2006: 67)

ANEXO 6 – Análise de Conteúdo

Eixo 1: Caracterização da iniciativa			
Dimensões	Categorias	Unidades de Contexto	Unidades de Registo
<ul style="list-style-type: none"> Fator de inovação (se essa foi uma das preocupações aquando da criação da empresa) Comparação face à concorrência 	<ul style="list-style-type: none"> Percebida como não inovadora 	<p>Eu não acho que o meu negócio seja tanto inovador...relativamente aos concorrentes que havia. Não... (E1S1)</p> <p>Não...não tive nada desse cuidado (...) (E3S3)</p> <p>Não, porque há protocolos, há relatórios, que eu tenho que seguir a estrutura. E aspetos fundamentais que eles pedem. (E4S4)</p> <p>Não, é assim, a nível aqui da nossa zona o que tem de diferente é que faz mais prestação de serviços, só... (E8S8)</p> <p>Não...penso que não, não. (E9G1)</p> <p>Nunca me preocupei muito com a concorrência porque, de certa forma, já estávamos inseridos no mercado, não fizemos grande trabalho de prospeção. (E11S9)</p>	E1S1; E3S3; E4S4; E8S8; E9G1; E11S9
	<ul style="list-style-type: none"> Percebida como inovadora 	<p>Com conhecimentos que já tinha da empresa anterior. O quadro de pessoal também mais qualificado, do que a empresa anterior. (E2S2)</p> <p>Sim, foi mesmo para fazer alguma coisa de diferente, do que já cá existe em Seia. (...) Ficar na mesma dentro da tradição, e fazer as coisas diferentes do que os portugueses estão habituados. (E5S5)</p> <p>Sim, íamos trabalhar ao nível de produtos tradicionais, da Serra da Estrela, só que entretanto, depois, nós começamos a fornecer através de outra pessoa, não é, não trabalhámos muito com os nossos produtos (E6S6)</p> <p>Sim, tentar reduzir os custos, tentar aproximar-nos aos custos para ver se conseguíamos fazer mais barato. (E7S7)</p> <p>Eu não conheço muito a concorrência (...) mas pelo que oiço, a inovação estará um pouco no apoio que dou aos clientes. (E10G2)</p> <p>(...) no fundo é a conciliação da atividade agrícola com o turismo rural, enquanto noutras casas, ou operadores turísticos da região, não há tanto este conceito como o nosso e, no caso, em dimensão. (E12G3)</p>	E2S2; E5S5; E6S6; E7S7; E10G2; E12G3

<ul style="list-style-type: none"> • Apreciação sobre a localização da empresa (concelhos de Seia e Gouveia) 	<ul style="list-style-type: none"> • Vantagens 	<p>No interior, é um benefício. Mas todas as empresas têm um benefício, mas sendo uma empresa nova tem mais um benefício de 5%, pelo menos acho que é assim. (...) Ela também trabalha nesta zona prontos enquadra-se não faz trabalhos fora de Seia (E2S2)</p> <p>A empresa em si, nomeadamente para a qual presto serviços, precisava de alguém para o distrito da Guarda. (E4S4)</p> <p>Como somos de cá e como temos também outra empresa, e é cá...acaba por... (E7S7)</p> <p>O que se passa é o seguinte: a empresa foi criada mas pertence (ou pertencia) a outra empresa aqui onde a Sr.ª está. (E9G1)</p> <p>A vantagem é que grande parte dos clientes são daqui (...) (E10G2)</p> <p>(...) os meus pais são de cá, são de Seia (E11S9)</p> <p>Vantagem há a localização e a proximidade à Serra, no fundo, porque quer queiramos quer não, o que vendo, em termos turísticos, é a Serra da Estrela, é a neve, são os fins-de-semana da neve. (E12G3)</p>	<p>E2S2; E4S4; E7S7; E9G1; E10G2; E11S9; E12G3</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Desvantagens 	<p>(...) os impostos são muitos, é muito...é muita carga sobre...sobre a empresa. (E1S1)</p> <p>Tudo...porque é tudo muito restrito. (E3S3)</p> <p>Dificuldades...sim, Seia é um bocadinho...agora para o negócio, está um bocadinho “morto”. Então traz mais dificuldades do que vantagens. (E5S5)</p> <p>Não há tanto mercado como num centro grande, há mais mercado. Acho que é só a desvantagem que há. (E7S7)</p> <p>[Muitos, ui...] Nem imagina! [Primeiro começou em nome individual, depois é que abriu a empresa, mas já é a terceira tentativa, já estive duas vezes a trabalhar em nome individual e...] (E8S8)</p> <p>É assim, para já pagamos (...) a taxa municipal sobre a facturação, pagamos o máximo. Acho que aqui no interior não se justifica. Segundo, temos muitas dificuldades em termos de entrega de produtos adquiridos. (...) E depois tendo em conta que, também os nossos clientes se situam, sobretudo, no norte, e na zona de Lisboa, neste caso, agora, de futuro, com as portagens na A25 ainda vai ficar tudo mais caro... (E9G1)</p> <p>Obstáculos é mesmo a criação de novas empresas (...) (E10G2)</p> <p>(...) a produção aqui, ou as empresas aqui também não têm um folgo muito grande em termos de, ou disponibilidade em termos de recursos financeiros (...) (E11S9)</p> <p>(...) principalmente os impostos de rama (E12G3)</p>	<p>E1S1; E3S3; E5S5; E7S7; E8S8; E9G1; E10G2; E11S9; E12G3</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Recursos para lhes fazer face 	<p>(...) inicialmente é tentar poupar, portanto, em tudo, a nível de electricidade, água, de gás. (E1S1)</p> <p>Trabalhar muito. (E3S3)</p> <p>Mesmo fora de Seia, já fui a muitos restaurantes, e outras pastelarias – não é pastelarias, cafés – como tenho fabrico próprio (...) e já tenho alguns que aceitaram (E5S5)</p> <p>Recursos próprios. Activos próprios. (E9G1)</p>	<p>E1S1; E3S3; E5S5; E9G1;</p>
--	---	---	------------------------------------

Eixo 2: Situação profissional anterior			
Dimensões	Categorias	Unidades de Contexto	Unidades de Registo
<ul style="list-style-type: none"> • Último emprego • Apreciação sobre a estabilidade desse posto de trabalho • Existência de ameaças / possível extinção do posto de trabalho • Condições de trabalho (satisfeito/ insatisfeito) 	<ul style="list-style-type: none"> • Com emprego anterior ou paralelo e condições de trabalho avaliadas positivamente 	<p>É assim, o que eu tinha (ainda continuo a ter) ...trabalho no ramo da panificação. (E1S1)</p> <p>Já tinha duas empresas. (E2S2)</p> <p>(...) Estava a trabalhar na PT. (...) Tínhamos contrato. (E4S4)</p> <p>E assim, eu acho que, saí mesmo do (...) [empresa em que trabalhava] para criar, para fazer a minha casa própria. (E5S5)</p> <p>E eu sou esposa de um dos sócios e esta empresa foi aberta em meu nome. Pronto, e era empregada de balcão (...) (E6S6)</p> <p>Eu estava empregada noutra empresa e continuo empregada noutra empresa. (E9G1)</p> <p>Estava a trabalhar por conta do meu pai. Ainda continuo (...) (E11S9)</p> <p>Era director de uma empresa. (E12G3)</p>	<p>E1S1; E2S2; E4S4; E5S5; E6S6; E9G1; E11S9; E12G3</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Sem emprego, com emprego instável ou condições de trabalho avaliadas negativamente 	<p>(...) Trabalhei por conta de outrem. Não era um emprego estável. (E3S3)</p> <p>Estava a estudar. (E7S7)</p> <p>[Na altura estava sem trabalho] Isso é verdade, na altura estava cá, estava sem trabalho. (E8S8)</p> <p>Era trabalhador por conta de outrem, numa empresa de contabilidade em Viseu (...) teria ido para o desemprego. (E10G2)</p>	<p>E3S3; E7S7; E8S8; E10G2;</p>

Eixo 3: Razões para empreender			
Dimensões	Categorias	Unidades de Contexto	Unidades de Registo
	<ul style="list-style-type: none"> Razões relacionadas com uma trajetória de empreendedorismo <i>por necessidade</i> 	<p>(...) não correu bem porque o sujeito nunca me pagou, então depois eu optei por me estabelecer por conta própria. (E3S3)</p> <p>[Na altura estava sem trabalho] Isso é verdade, na altura estava cá, estava sem trabalho. (E8S8)</p> <p>Foi mesmo a extinção da empresa. (E10G2)</p>	E3S3; E8S8; E10G2:
<ul style="list-style-type: none"> Identificação do factor principal que está por detrás da criação do negócio Ponderação do papel/ influência da situação profissional anterior nessa decisão 	<ul style="list-style-type: none"> Razões relacionadas com uma trajetória de empreendedorismo <i>por oportunidade</i> 	<p>(...) o factor principal foi derivado ao mau atendimento que eu que eu tinha nos ginásios anteriores. (E1S1)</p> <p>Foi precisamente ter uma obra...grande., numa empresa que também é minha, e ter que para conseguir fazer a construção ter que fazer outra empresa. (E2S2)</p> <p>A própria autonomia financeira e, assim, eu também posso controlar o meu dia-a-dia. (E4S4)</p> <p>Ah! Isto foi sempre o meu sonho. (E5S5)</p> <p>(...) foi nesse sentido, de expandir mais um bocadinho o negócio, que abrimos a empresa. (E6S6)</p> <p>Queríamos outro tipo de ramo, além da empresa que o meu pai tinha, e abriu-se esta. (E7S7)</p> <p>Então quisemos ir à procura de novos clientes, com uma nova marca, foi esse o objectivo. (E9G1)</p> <p>O motivo principal foi, efectivamente, termos uma empresa nossa, onde nós déssemos a cara por ela (...) (E11S9)</p> <p>A razão...Nós tínhamos acabado de adquirir a quinta, e definimos um objectivo para a quinta (...) (E12G3)</p>	E1S1; E2S2; E4S4; E5S5; E6S6; E7S7; E9G1; E11S9; E12G3

<ul style="list-style-type: none"> • Escolha do momento: Ponderação do factor <i>crise económica</i> • Influência do factor crise na decisão de constituição do negócio, investimentos efectuados, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Com influência 	<p>Sim, ponderámos na situação. (E1S1)</p> <p>[Chegámos, só que é assim, nós, quando começamos, não fizemos grandes investimentos, está a perceber. (E8S8)</p>	E1S1; E8S8;
	<ul style="list-style-type: none"> • Sem influência 	<p>Não...não...Tinha trabalho, não havia problema. (E2S2)</p> <p>(...) não ponderei, porque sim tinha que mudar de instalações, isso tinha. (E3S3)</p> <p>Não, não pensei nada. (E5S5)</p> <p>Na altura não pensávamos na crise, não vimos, durante um ano e pouco não vimos esta situação, não sentimos esta situação, não sentimos. (E6S6)</p> <p>Também não, não chegamos a pensar nisso (E7S7)</p> <p>Não, não pensamos nesta situação, não é, porque, o maior problema deu-se em 2008, e a empresa foi criada antes... (E9G1)</p> <p>Não escolhi o momento teve que ser. (E10G2)</p> <p>Se formos a pensar só nisso, nem se começa nada. Não, não foi um factor... (E11S9)</p> <p>Não, não. Não foi um factor que pesou. (E12G3)</p>	E2S2; E3S3; E4S4; E5S5; E6S6; E7S7; E9G1; E10G2; E11S9; E12G3

Eixo 4: Apoios e incentivos			
Dimensões	Categorias	Unidades de Contexto	Unidades de Registo
<ul style="list-style-type: none"> Apoios mobilizados para a constituição da empresa e entidades responsáveis pelo apoio prestado 	<ul style="list-style-type: none"> Públicos 	<p>(...) foi mesmo o estágio profissional do professor que esteve cá de 2009 a 2010. (E1S1)</p> <p>Esta empresa foi feita mesmo pelo Fundo de Desemprego. (E5S5)</p> <p>Recebemos apoio do programa específico para o turismo rural, que era o SIFTUR e do PRODER. (E12G3)</p>	E1S1; E5S5; E12G3
	<ul style="list-style-type: none"> Privados 	<p>Tive que fazer empréstimo do carro. (E4S4)</p> <p>É assim, a gente fez menos crédito no Banco. (E5S5)</p> <p>(...) financiou as máquinas tipo um <i>leasing</i>. (E6S6)</p> <p>Crédito ao banco. (E7S7)</p> <p>Sim, a uma PME, que é apoio a empresas. E tem juros mais baixos, pronto. (E8S8)</p>	E4S4; E5S5; E6S6; E7S7; E8S8;
	<ul style="list-style-type: none"> Nenhum 	<p>Nunca procurei, também não.... (E2S2)</p> <p>Não...porque...tentei...mas havia umas certas regras que eu não conseguia, não tinha ainda. (E3S3)</p> <p>Nenhum. Foram os sócios, acabaram por criar a empresa com recursos próprios. (E9G1)</p> <p>Não, nenhum, nenhum, nenhum. (E10G2)</p> <p>(...) nós apoiamos a empresa. (E11S9)</p>	E2S2; E3S3; E9G1; E10G2; E11S9;

<ul style="list-style-type: none"> • Avaliação dos apoios existentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Avaliação maioritariamente positiva 	<p>Que existem, neste momento, são adequados, apesar de haver uma regra ou outra menos interessante, mas são adequados. (E12G3)</p>	E12G3
	<ul style="list-style-type: none"> • Avaliação maioritariamente negativa 	<p>É assim, na altura andei-me a informar sobre os apoios...da nossa parte, negaram-nos sempre...tudo porque...porque a gente estávamos empregados. (...) eu pessoalmente acho que não é justo. (E1S1)</p> <p>(...) acho que...se derem apoios a...tem que haver apoio mas também tem que haver já uma experiência por trás.. (E2S2)</p> <p>E depois também eles, é o meu ponto de vista, eles queriam um projecto que acho que é, para nos, prejudicar. (E3S3)</p> <p>Destes apoios...depende das empresas que a gente quer criar. Por exemplo, no meu caso, dava mais jeito se também pudesse receber o apoio do Centro de Emprego. Só que tinha que escolher (...) (E5S5)</p> <p>É muito burocrático, assim já bem basta o dia-a-dia. (E11S9)</p>	E1S1; E2S2; E3S3; E5S5; E11S9;
	<ul style="list-style-type: none"> • Sem opinião 	<p>É assim, na altura, se aquilo estivesse dentro do âmbito lá da legislação, podia falar melhor (...) (E4S4)</p> <p>Eu não posso dizer neste momento porque nós não tivemos apoios, os nossos apoios foi só a nível de amizades, que as pessoas tinham. (E6S6)</p> <p>Não sei, não sei, não posso opinar, seguramente, não posso opinar porque também não conheço profundamente, nem conheço os enquadramentos locais... (E9G1)</p>	E4S4; E6S6; E7S7; E8S8; E9G1; E10G2;

<ul style="list-style-type: none"> Sugestões de melhoria 	<ul style="list-style-type: none"> Condições de acesso 	<p>(...) em relação ao nosso caso, sou eu mais o meu cunhado – o meu sócio, a gente temos a padaria, é um negócio, apesar de longa data. É assim, somos dois jovens empresários que queremos investir nisto, e que o estado não nos cedeu basicamente nada de apoios derivado, derivado...à gente...termos o negócio da panificação (...) (E1S1)</p> <p>(...) acho que...se derem apoios a...tem que haver apoio mas também tem que haver já uma experiência por trás.. (E2S2)</p> <p>Se era o continuar acho que tinham que abrir uma excepção, por estar no interior (...) (E3S3)</p>	E1S1; E2S2; E3S3
	<ul style="list-style-type: none"> Burocracia 	<p>Já é demasiadamente burocrático, qualquer coisa que se trate, já leva imenso tempo, e tempo é dinheiro. (E11S9)</p>	E11S9
	<ul style="list-style-type: none"> Prestação pecuniária atribuída 	<p>Por exemplo, no meu caso, dava mais jeito se também pudesse receber o apoio do Centro de Emprego. (E5S5)</p> <p>Mais, mais, mais é em termos económicos. (E7S7)</p>	E5S5; E7S7
	<ul style="list-style-type: none"> Benefícios fiscais 	<p>Eu acho que sim pagarmos menos de segurança social é que era para nos ajudarem, os seguros pagamos que é uma loucura, tudo que é seguros, segurança social e as finanças então... (E8S8)</p>	E8S8

	<ul style="list-style-type: none"> • Autónomo 		E9G1; E10G2; E11S9; E12G3
<ul style="list-style-type: none"> • Preparação pessoal para criar o próprio negócio 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoiado pelas redes de solidariedade informais 	Eu não posso dizer neste momento porque nós não tivemos apoios, os nossos apoios foi só a nível de amizades, que as pessoas tinham. (E6S6)	E6S6
<ul style="list-style-type: none"> • Recurso a familiares, conhecidos, pessoas na mesma situação • Recurso a profissionais qualificados (contabilistas, advogados e outros) 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoiado técnica ou institucionalmente 	<p>Inicialmente, recorremos à nossa contabilista (...) e ela foi-nos informando sobre alguns passos...alguns passos a dar. (E1S1)</p> <p>(...) recorri a um contabilista, até o facto de criar a empresa na hora, tive que ir a Viseu porque aqui em Seia não consegui e fui lá 3 vezes. (E3S3)</p> <p>Eles dão formação, nomeadamente há formação que eles marcam em Coimbra, no âmbito de responsabilidade civil, ainda tivemos uma há pouco tempo, mas eles dão formação, e também tive que andar com outro averiguador, com outro não, com outros, nomeadamente também depois lá o esclarecimento pelos supervisores. (E4S4)</p> <p>Foi mesmo contabilidade, porque a gente fazia o projecto, também eles ajudaram a fazer o projecto e é assim, a gente ficou com eles como contabilistas, já não tinha que pagar o preço do projecto. (E5S5)</p> <p>Sim, penso que sim. Um...ai como é que se chama. Ele tem um gabinete de contabilidade, mas dá assim apoio para ver... [não se lembra do nome da profissão] (E6S6)</p> <p>Contabilista...Advogado também... (E7S7)</p> <p>(...) nós baseámo-nos sempre em contabilistas (E8S8)</p>	E1S1; E3S3; E4S4; E5S5; E6S6; E7S7; E8S8

<ul style="list-style-type: none"> Principais dificuldades sentidas 	<ul style="list-style-type: none"> Impostos e outras dificuldades decorrentes do funcionamento do aparelho do Estado 	<p>As taxas camarárias, também cobram muito. É tudo...as dificuldades é tudo as burocracias, a nível do...portanto...do Estado. (E1S1)</p>	E1S1
	<ul style="list-style-type: none"> Procedimentos inerentes à constituição formal das empresas 	<p>[Não nessa altura não nos até fizemos, abrimos a empresa na hora, assim foi, não gostamos muito do nome, mas tínhamos que optar porque como queríamos abrir na hora.] Não havia outro. (E8S8)</p> <p>A dificuldade foi unicamente, foi chegar ao nome. (E10G2)</p> <p>A única dificuldade foi na obtenção do nome. (E11S9)</p>	E8S8; E10G2; E11S9
	<ul style="list-style-type: none"> Falta de informação 	<p>A falta de informação, muita falta de informação e nada é transparente, quer dizer, tudo é muito escuro. (E3S3)</p>	E3S3
	<ul style="list-style-type: none"> Financiamento e recursos financeiros 	<p>Arranjar dinheiro! (E5S5)</p>	E5S5

Eixo 5: Percepção de sustentabilidade da empresa			
Dimensões	Categorias	Unidades de Contexto	Unidades de Registo
<ul style="list-style-type: none"> • Possibilidade de evolução da empresa a 2 anos • Comportamento do volume de negócios • Número de postos de trabalho que poderá atingir 	• Manutenção	<p>(...) próximos dois anos...eu, pessoalmente, espero bem e é claro que tenho que...tenho que...desejar isso...que a empresa pelo menos se consiga manter (E1S1)</p> <p>(...) crescer não porque isto a estrutura é muito grande. Para já não, mas desde que mantenha, não tenho razões de queixa. (E4S4)</p> <p>(...) acho que não é tanto crescer, mas estar mais conhecida. E fazer uma base. Que depois, a partir deste 1 ano, 2 anos, já pode, depois, crescer. Agora é mesmo para fazer a base. (E5S5)</p> <p>Acho que, normal. Nada por aí além. Vamos mantê-la. (E7S7)</p> <p>Aumentar penso que não, nem tenho condições para isso. Manter, neste momento, é mesmo o objectivo é manter. Crescer é praticamente impossível. (E10G2)</p>	E1S1; E4S4; E5S5; E7S7; E10G2;
	• Crescimento	<p>Nos próximos 2 anos tem trabalho garantido. A partir daí é que já não sei. Mas nos próximos dois anos tem muito trabalho. (E2S2)</p> <p>Ou seja, nos próximos 3 anos vai estar em crescimento (...) (E3S3)</p> <p>Vamos tentar crescer gradualmente, mas com certeza que...trabalhar com empresas credíveis, ao fim e ao cabo. (E11S9)</p> <p>Nos próximos dois anos...Esperamos continuar a crescer. (E12G3)</p>	E2S2; E3S3; E11S9; E12G3
	• Retrocesso	<p>Isso ai é que um bocadito pior. Serviço cada vez é menos, as empresas grande estão a reduzir o pessoal é assim vamos andando até ver, quando tiver que se parar, tem que se parar. (E8S8)</p>	E8S8
	• Extinção	<p>Mau, muito mau. Nós estamos a pensar em fechá-la. (E6S6)</p> <p>(...) ou muda de negócio, ou fecha. (E9G1)</p>	E6S6; E9G1

<ul style="list-style-type: none"> • Factores de influência 	<ul style="list-style-type: none"> • Internos 	<p>Positivamente, é tentarmos estabelecer um preço, um preço de qualidade. Dar uma boa qualidade e tentar manter um preço...um preço razoável, ou abaixo da média do concelho. (E1S1)</p> <p>A qualidade do trabalho, quantidade e qualidade. (E5S5)</p> <p>Não sei, da dedicação dos sócios, não sei. (E7S7)</p>	<p>E1S1; E5S5; E7S7</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Externos 	<p>Do mercado. Se houver muito trabalho, haverá um bom crescimento, se houver menos trabalho...haverá uma estagnação. (E2S2)</p> <p>O crescimento da empresa...eu continuo a dizer, um financiamento bonificado. (E3S3)</p> <p>(...) eu estou dependente do serviço que a seguradora manda. (E4S4)</p> <p>É assim, que haja mais poder de compra, não é, vai tudo...esta empresa depende, esta e as outras, dependem de poder de compra (...). (E6S6)</p> <p>Dos clientes. (E7S7)</p> <p>[Do desenvolvimento do país, eu acho que sim.] (E8S8)</p> <p>(...) é assim: nós vendemos para o mercado nacional, o quê que se está a passar, as pessoas cada vez têm menos dinheiro para despender, entretanto, tratando-se de um artigo secundário para a vida das pessoas, as malhas exteriores, as vendas têm vindo a diminuir, têm vindo a diminuir por várias razões pronto, principalmente, essa, que as pessoas têm menos dinheiro (...). (E9G1)</p> <p>Se as empresas estiverem bem, eu estou bem, se as empresas estiverem mal, eu estou mal. Esta área é assim. (E10G2)</p> <p>Efectivamente hoje em dia o grande problema nem é vender, (...) a falta de liquidez, ou a falta de dinheiro mesmo, neste caso, de capital disponível. (...) (E11S9)</p> <p>A conjuntura económica. Depende, sobretudo, da retoma económica, e da capacidade das famílias em gastar dinheiro, porque, o nosso negócio principal é o turismo, e o turismo não é considerado um bem de luxo, mas é quase, porque as pessoas só fazem turismo se tiverem dinheiro. (E12G3)</p>	<p>E2S2; E3S3; E4S4; E6S6; E7S7; E8S8; E9G1; E10G2; E11S9; E12G3</p>

<ul style="list-style-type: none"> Recursos a mobilizar 	<ul style="list-style-type: none"> Próprios 	<p>(...) nos dois primeiros meses que houve o aumento, não aumentou o IVA. Depois informamos os clientes que, progressivamente, iríamos aumentar, não todo mas por metade. (E1S1)</p> <p>(...) tenho alguns fundos sempre de...de lado para alguma crise. Se não se vende hoje, para conseguir suportar. Estou minimamente precavido, digamos assim. (E3S3)</p> <p>Não....Assim, como está ligada à outra empresa, estamos a trabalhar com as duas, em sintonia, para que esteja ali um equilíbrio. (E7S7)</p> <p>[(...) é não investir porque se sair não saímos muito prejudicados.] (E8S8)</p> <p>Trabalho, efectivamente, e acreditar naquilo que se está a fazer, e lutar. (E11S9)</p>	<p>E1S1; E3S3; E7S7; E8S8; E11S9</p>
	<ul style="list-style-type: none"> Externos 		