



microempendedorismo em Portugal

experiências e perspectivas

José Portela (Coordenação)
Pedro Hespanha
Cláudia Nogueira
Mário Sérgio Teixeira
Alberto Baptista



PROGRAMA OPERACIONAL EMPREGO,
FORMAÇÃO E DESENVOLVIMENTO SOCIAL
(POEFDS)

“POEFDS - Medida 4.2.2.1. - Estudos e Investigação
Projecto n.º 87/2006”

Junho 2008



Ficha Técnica

Título

Microempreendedorismo em Portugal.
Experiências e Perspectivas.

Equipa Técnica do Estudo

A proposta e o delineamento inicial do estudo foram iniciativas do CETRAD e o trabalho de campo foi realizado por uma equipa composta por investigadores e técnicos de várias unidades: INSCOOP, CETRAD, CES, ANDC, IN LOCO, BEIRA SERRA e ESDIME. A análise e o tratamento da informação recolhida foi operação conjunta duma equipa do CETRAD – Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento, da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD) e do CES – Centro de Estudos Sociais, da Universidade de Coimbra (UC).

Entidade Promotora

INSCOOP – Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo
Morada: Rua D. Carlos de Mascarenhas, n.º 46,
1070-083 LISBOA

Coordenação Técnico-científica

José Portela (CETRAD)
Morada: CETRAD/UTAD, Avenida Almeida Lucena, 1
5000-660 VILA REAL

Equipa Responsável pelo Estudo

José Portela (CETRAD)
Pedro Hespanha (CES)
Cláudia Nogueira (CES)
Mário Sérgio Teixeira (CETRAD)
Alberto Baptista (CETRAD)

Equipa Responsável pelo Trabalho de Campo

Alberto Baptista (CETRAD)
Cátia Cohen (INSCOOP)
Cláudia Nogueira (CES)
Conceição Silva (ESDIME)
David Merritt (ESDIME)
Edite Faria (CETRAD)
Graça Rojão (BEIRA SERRA)
Lurdes Barata (INSCOOP)
Mária Joana Veloso (ANDC)
Mário Sérgio Teixeira (CETRAD)
Paula Correia (INSCOOP)
Paula Quintas (IN LOCO)
Paulo Rafael (ESDIME)
Pedro Hespanha (CES)
Ricardo Ramalho (ESDIME)
Sónia Abreu (CETRAD)

Secretariado

Paula Correia (INSCOOP)
Manuela Mourão (CETRAD)

Revisão

Isabel Tamen

Design

www.hldesign.pt

Impressão

GRECA - Artes Gráficas

Tiragem

400 exemplares

Data da Edição

2008

microempreendedorismo em Portugal

a propósito...

palavras do Presidente do INSCOOP

O tema do empreendedorismo reveste-se hoje de grande actualidade e, no seu âmbito, o microempreendedorismo interessa igualmente e de forma especial os estudiosos e os políticos, sobretudo quando à preocupação económica se junta a preocupação social. Considerando que a realidade empreendedora esteve sempre presente na organização da sociedade, a questão primeira com que nos confrontamos tem a ver com a razão que justifica actualmente este interesse pelo tema, em termos de reflexão teórica e de discussão política.

É cada vez mais forte na sociedade actual a consciência de que o crescimento económico e tecnológico, que caracteriza as sociedades desenvolvidas, não corresponde a um igual e necessário desenvolvimento humano. Da mesma forma se reconhece que a globalização que prometia, como alguns afirmavam, tornar o mundo mais cooperativo, tem pelo contrário cavado entre os povos maiores distâncias económicas e sociais. É perante esta situação de desordem e de injustiça económica e social que tem sentido, como necessária e oportuna, uma reflexão/acção sobre o modo como os homens se relacionam e se organizam para responder às suas necessidades individuais e colectivas.

O empreendedorismo é uma manifestação de liberdade e de responsabilidade dos indivíduos na resposta às suas necessidades, mas é simultaneamente um factor de promoção humana para além de um instrumento de criação de riqueza. Foi durante o século XIX e como uma das consequências da revolução industrial, por vezes pouco referida, que despertou a atenção para esta realidade e se passou a considerar o empreendedorismo como força de promoção humana e de coesão social, para além de instrumento económico. O empreendedorismo e duma forma mais profunda o microempreendedorismo quando bem compreendido, pretendem assim dar ao homem e à mulher que nele se envolvem não só uma melhor qualidade de vida, mas uma mais profunda consciência de si mesmos e da sua dignidade.

São muito distantes no tempo e no espaço a experiência da cooperativa de Rochdale, na Inglaterra de meados do século XIX e a experiência do Grameen Bank no Bangladesh da segunda metade do século XX. São contudo dois exemplos cheios de significado e de importância, bem manifestada nos muitos milhões de pessoas hoje envolvidas em empresas cooperativas e em projectos apoiados por sistemas de microcrédito. Mas a razão profunda dessa importância reconhecida a este tipo de organizações está também no facto de em ambas o objectivo se alargar, para lá da criação de riqueza, à promoção e dignificação dos homens e mulheres abrangidos.

Sobre empreendedorismo em sentido lato diversas têm sido as obras e as ocasiões de debate. Trata-se de um tema a que continuam a dedicar-se muitas organizações, na área da formação, do ensino e nas áreas financeira e económica.

Sobre microempreendedorismo, o interesse tem igualmente existido ainda que os estudos e as ocasiões de debate sejam mais raros e mais recentes. Com alguma facilidade se poderá atribuir essa menor atenção ao facto de se considerar que ao “micro” se podem atribuir as mesmas reflexões e fazer as mesmas propostas que se fazem ao “macro”. Tratar-se-ia assim nesta perspectiva de uma simples questão de dimensão. Percorrendo contudo esta obra e contactando nela com os testemunhos de vida de microempreendedores, sua principal fonte de informação, e de responsáveis de organizações que com eles contactam, verificamos como são diversos para as pessoas que trabalham como microempreendedores, a razão que os motiva para o projecto, os recursos de que lançam mão para o realizar, o objectivo que os incentiva no esforço para a sua sustentabilidade. Através destes testemunhos descobre-se essa forma “micro” de empreender, sem tantas vezes distinguir onde termina a história da pessoa que a viveu e onde começa a história do “micro” empreendedor que teve a iniciativa e a levou à prática. É o microempreendedorismo manifestado nesse contacto pessoal que aqui se procura analisar e sistematizar, deixando aparecer a sua força, na forma de estruturar vidas, de dignificar pessoas, de construir futuros, de formar comunidades.

Entre as razões que levam a optar pelo microempreendedorismo é a procura de trabalho, de auto-emprego, que tem o primeiro lugar. Esta é a necessidade primeira a que responde, como meio de garantir condições de vida digna em termos individuais e familiares, sobretudo nos tempos presentes em que a falta de trabalho e de trabalho digno, põe em risco a dignidade da pessoa e da família. Como acontece com outras formas de empreender, o microempreendedorismo, individual ou colectivo é ainda e de forma muito relevante um factor de promoção pessoal e de inserção social.

Quando, para além de assegurar o posto de trabalho, identificamos outros objectivos na origem do projecto, o microempreendedorismo manifesta-se como resposta a um vasto conjunto de necessidades individuais e colectivas. Não se limita a proporcionar melhores condições a nível individual mas pela promoção da pessoa aumenta a coesão social dentro da própria comunidade e, quando em moldes cooperativos, consegue ser um factor importante de desenvolvimento local, sobretudo em zonas esquecidas ou pouco atractivas para os grandes empreendedores.

Esta condição de microempreendedor, conseguida individualmente, em família ou em pequenos grupos, quando nos referimos a microempreendedorismo de raiz cooperativa, está sujeita a riscos acrescidos que se apresentam não só na manutenção da empresa mas na sua constituição e nos recursos que para tal se encontram disponíveis. É esta dificuldade de sustentabilidade da microempresa que justifica a necessidade, também apontada no presente trabalho, de uma atenção especial ao desenvolvimento de apoios especializados para as formas de microempreendedorismo e a um mais fácil acesso das mesmas aos apoios já existentes para outras formas empreendedoras.

Foi nesta linha de reflexão e de interesse sobre o empreendedorismo e dum modo especial sobre o microempreendedorismo que há pouco mais de trinta anos se idealizou e estruturou o Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo. Orientado para o empreendedorismo de matriz cooperativa, o seu trabalho tem-se centrado especialmente no cooperativismo. Mas está atento e interessado em todas as outras formas de empreendedorismo.

A promoção e participação do Instituto no presente estudo inscreve-se na missão que lhe foi atribuída, com a consciência de que a todos compete desenvolver um trabalho de formação e de apoio no fomento de iniciativas empreendedoras e microempreendedoras que se tornem instrumentos para um correcto desenvolvimento humano.

Manuel Canaveira de Campos
(Presidente do Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo)

Índice

CAP TULO 1. Introdu o	13
CAP TULO 2. Empreendedorismo: um Conceito Plural	19
2.1. Da aura em redor do termo	19
2.2. A acção de empreender	24
2.3. O empreendedor como agente económico	24
2.4. O microempreendedorismo: uma questão de escala?	32
2.5. Das actividades informais à margem do quadro legal	33
2.6. O empreendedorismo social	35
2.7. Microempreendedorismo e microcrédito	38
2.8. O empreendedorismo, ou o seu défice, como produtos associados ao meio	40
2.9. Empreendedorismo no feminino	43
2.10. Empreendedorismo: elementos duma visão sintética	45
CAP TULO 3. As Experi ncias dos Microempreendedores	51
3.1. Brevíssima introdução para longo capítulo	51
3.2. Os 70 microempreendedores entrevistados	53
3.3. Os primeiros passos da ideia de negócio	65
3.4. Os recursos mobilizados para o projecto	101
3.5. Do Projecto à sua execução	119
3.6. Síntese de 70 casos transbordantes	140

CAP TULO 4. Apoios ao Microempreendedorismo em Portugal	145
4.1. Entre factos e opiniões	145
4.2. Missão e <i>praxis</i> nas organizações	145
4.3. Perspectivando opiniões	161
4.4. Uma nota final	165
CAP TULO 5. Microempreendedorismo na União Europeia: em busca de boas práticas .167	
5.1. Duas observações	167
5.2. As organizações europeias visitadas	168
5.3. Das lições da visitação	182
CAP TULO 6. Microempreendedorismo em Portugal: sete notas em tom dissonante	189
6.1. Duas notas prévias	189
6.2. Os doze casos estudados a traço grosso	190
6.3. O microempreendedor: entre o “eu” e os outros	199
6.4. O curriculum vitae do microempreendedor	202
6.5. O microempreendedor precisa de meios, como os aero-geradores do vento	205
6.6. O microempreendedor domestica o sonho e a visão	212
6.7. O microempreendedor corre seca e meca	216
6.8. O microempreendedor: um operário do futuro?	218
6.9. O microempreendedorismo, afinal, o que é?	224
6.10. O empreendedorismo: uma noção a dez dimensões	229

CAP TULO 7. Conclusões em nove pontos e uma outra interrogação	231
7.1. Experiências e perspectivas	231
7.2. Partida e trajectos dos microempreendedores: são muitos e bem distintos	232
7.3. Em regra, a ideia de negócio é endógena	234
7.4. Os microempreendedores deitam mão aos recursos à mão	235
7.5. Embarços de tesouraria e estratégias de sobrevivência	236
7.6. Meter as mãos na massa do próprio projecto de negócio	237
7.7. Mudar a relação entre o Estado e o cidadão e entre o cidadão e o Estado	239
7.8. O microempreendedorismo não se decreta, anima-se	240
7.9. O microempreendedorismo varia com o microclima e com a macro-atmosfera ...	242
7.10. Uma outra interrogação	245
 Bibliografia	247
Índice Analítico	255
Lista de Siglas	259
Lista de Quadros	262
ANEXOS	264

Introdução

Esta obra é sobre o microempreendedorismo. É, sem dúvida, um termo composto e longo, difícil de dizer. Embora ele se enrole na boca do falante comum, a noção está agora em voga em círculos académicos e políticos. Em qualquer caso, como se verá ao longo de toda a obra, em particular no Capítulo 2, trata-se dum conceito plural e complexo. Em Portugal cresce tanto a variedade como a complicação.

Nas duas últimas décadas tem sido dado grande relevo às problemáticas da criação do auto-emprego e do empreendedorismo. A popularidade de que se reveste este conceito, dado a controvérsia, não é propriamente infundada. Resulta em larga medida, do reconhecimento crescente, designadamente por parte das políticas públicas, do contributo muito significativo das pequenas e microempresas para três eixos motores da sociedade actual: o emprego, a vitalidade da economia e o crescimento económico. A criação daquelas unidades do tecido empresarial passa a ser encarada, cada vez mais, como uma modalidade de activação da mão-de-obra desempregada e uma forma de redução da dependência dos sistemas de protecção social pública. O que não é coisa de somenos, reconheça-se desde já.

Este livro colectivo, um desiderato submetido a dificuldades e limites próprios, e ainda sujeito às marcas de vários obreiros, tem naturalmente uma base, a qual foi entretanto retalhada, refundida e limada. Mas, reproduz-se aqui, no essencial, o relatório final do “Estudo de Avaliação Prospectiva do Microempreendedorismo em Portugal”. Este estudo decorreu entre Fevereiro de 2006 e Dezembro de 2007 e foi financiado pelo Programa Operacional Emprego, Formação e Desenvolvimento Social (POEFDS). Mais precisamente, o estudo teve lugar no quadro da Acção-tipo 4.2.2.1 – Estudos / Investigação, da Medida 4.2 – Desenvolvimento e Modernização das Estruturas e Serviços de Apoio às Políticas de Emprego e Formação.

O INSCOOP foi a Entidade Promotora do Estudo, cabendo ao Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento (CETRAD) da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro (UTAD) e ao Centro de Estudos Sociais (CES) da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra a concepção e a direcção técnico-científica do estudo. Outras instituições foram parceiras do estudo e colaboraram activamente na sua execução, em fases distintas. Além do INSCOOP, CETRAD e CES, integraram a equipa técnica do estudo a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), a IN LOCO, a BEIRA SERRA e a ESDIME.

O estudo subjacente a esta obra tomou como território de análise todo o continente português e os objectivos inicialmente fixados foram os seguintes:

- Proceder à sistematização, transferência e apropriação, pelos agentes relevantes, dos conhecimentos presentes em estudos e investigações já realizados sobre a problemática do microempreendedorismo a nível nacional e internacional, bem como sobre a legislação nacional relevante para as microempresas portuguesas;
- Fazer uma recolha de boas práticas facilitadoras da criação com sucesso de microempresas, com uma análise de *benchmarking* de estudos de caso de várias regiões europeias e de microempresas portuguesas bem sucedidas que foram apoiadas pelos programas e medidas nacionais de apoio ao microempreendedorismo;
- Identificar e analisar obstáculos e estrangulamentos sentidos por microempreendedores nacionais, através de estudos de caso de microempresas portuguesas mal sucedidas;
- Propor mudanças de normas, medidas ou programas de apoio ao microempreendedorismo, de forma a dinamizar a criação de microempresas bem sucedidas;
- Elaborar uma proposta de estatuto do microempresário e da microempresa, que reconheça a sua especificidade e importância para a economia portuguesa, em geral, e para as economias locais, em particular.

No enalço destes objectivos que, reconheça-se, são muito ambiciosos relativamente às circunstâncias envolventes (por exemplo, a duração prevista para o projecto), recorreu-se a uma metodologia variada, com o cruzamento de várias técnicas e instrumentos de recolha de informação. Fez-se uso, sobretudo, de metodologias de natureza qualitativa e as respostas aos objectivos enunciados acima foram procuradas através da realização de cinco actividades principais, que se passam a enunciar.

A primeira operação metodológica visou prover o contexto e fazer o enquadramento teórico e normativo do microempreendedorismo. Para este efeito foi recolhida documentação diversa (v.g. artigos, documentos, estudos, regulamentos e normas), designadamente

focando aspectos tais como quadro territorial, actividade económica, responsabilidade ambiental e igualdade de oportunidades. Em simultâneo, realizou-se uma pesquisa bibliográfica sobre os conceitos e a problemática do microempreendedorismo, em particular na Europa e em Portugal. O Capítulo 2, intitulado “Empreendedorismo: um conceito plural”, reflecte em boa medida o esforço de delimitação conceptual da noção de partida do estudo.

Uma segunda actividade do estudo subjacente a esta obra traduziu-se na inquirição de 70 microempreendedores, repartidos por todo o continente português, por sectores diversos e por níveis de êxito variados. Obviamente, o respectivo guião de entrevista individual foi previamente sujeito a discussões aprofundadas, bem como ao pré-teste, e cada inquirição deu lugar à feitura de um relatório específico. No início do Capítulo 3, intitulado “As Experiências dos Microempreendedores” o leitor achará uma apresentação detalhada da metodologia relativa à inquirição dos entrevistados referidos, mas desde já se ressalva que a amostra não pretendeu ser propriamente representativa do universo dos microempreendedores em Portugal, mas antes uma base ampla que faculta a exploração de um objecto, o qual se aborda, de modo relativamente aprofundado, em toda a sua complexidade e diferenciação interna. Perscrutam-se, entre outras, experiências de vida e de trabalho, de iniciativa e frustração, de solidão e de solidariedade, todas elas em redor dos empreendimentos dos entrevistados. Ao longo da obra, estes microempreendedores serão tratados como pessoas, embora obviamente por via de um nome fictício. Além desta designação, para cada um deles o leitor tem sempre à mão uma pequena série de dados complementares (vd. Anexo 1), os quais garantem um certo enquadramento do caso sob apreço.

A partir da base de dados relativa aos inquiridos já mencionados, realizaram-se 12 estudos de caso de microempreendedores, entre os bem e os mal sucedidos. Nesta terceira operação metodológica procedeu-se a uma inquirição mais detalhada e aprofundada em redor de aspectos tidos por relevantes, tais como o perfil dos empreendedores, o seu curso de vida e itinerário profissional, e as redes de relações sociais de apoio, baseadas estas tanto no parentesco e/ou amizade como na colegialidade e/ou interconhecimento. A riqueza dos dados bem como a percepção mais funda sobre o “nosso” microempreendedorismo, assim alcançados, foram vertidos no Capítulo 6, o penúltimo, intitulado “Microempreendedorismo em Portugal: sete notas em tom dissonante”, que possui já um cariz de texto de síntese.

Não só da visão de microempreendedores se fez o estudo. A quarta actividade principal realizada no seu âmbito centrou-se na recolha e análise da experiência e visão de 15 responsáveis de organizações nacionais que apoiam, com meios e modos muito distintos, o empreendedorismo. Buscou-se a maior diversidade possível entre as entidades seleccionadas, tendo em conta critérios como o seu estatuto formal (público, privado, associativo, misto), a localização (Norte, Centro, Sul; Litoral, Interior) bem como a missão e objectivos face à criação

de novas unidades empresariais. Foram, assim, incluídas quatro instituições públicas; duas organizações promotoras do microcrédito; duas associações empresariais; duas associações de desenvolvimento local e outras duas ONG similares; e, por fim, três organizações que são nós de redes de apoio ao empreendedorismo de base tecnológica. Note-se que este conjunto inclui quatro empresas: um banco com serviços de microcrédito, uma cooperativa prestando serviços de consultoria, e duas unidades empresariais de interface entre a universidade e o mercado. A inquirição aqui realizada visou identificar obstáculos à inserção dos novos microempreendedores no mercado e colher propostas de mudança no quadro dos incentivos vigentes. Elementos sobre as organizações nacionais inquiridas e sobre os resultados desta opção metodológica são expostos no Capítulo 4, intitulado “Apoios ao Microempreendedorismo em Portugal”.

Além de se colocar em perspectiva quer a visão plural de 70 microempreendedores quer a de 15 organizações nacionais, o estudo incorpora os contributos colhidos junto de um conjunto variado de 12 organizações de quatro países europeus, a saber: Espanha (2), França (7), Itália (1) e Irlanda (2). Organizações estas que se sabia constituírem casos de sucesso na promoção do microempreendedorismo, em particular entre pessoas e grupos vivendo quotidianamente na periferia da sociedade. No âmbito de visitas de estudo, aí foram entrevistados alguns responsáveis, tendo sido previamente definidos procedimentos metodológicos com vista à colecta estruturada e sistemática de dados sobre “boas práticas”, ou seja, medidas e acções facilitadoras da criação e instalação bem sucedida de microempresas. Cada visita deu origem a um relatório cujo teor permitiu elaborar o Capítulo 5, assim designado: “Microempreendedorismo na União Europeia: em busca de boas práticas”.

Como se disse já, o Capítulo 6, o penúltimo, possui a natureza de texto de síntese e intitula-se “Microempreendedorismo em Portugal: sete notas em tom dissonante”. Naturalmente, o Capítulo 7, o final, “Conclusões em nove pontos e uma outra interrogação”, remata os esforços envidados ao longo do projecto de pesquisa no sentido de alcançar os objectivos inicialmente traçados.

A concluir esta introdução, importa ainda reconhecer que só foi possível obter a informação copiosa e relativamente aprofundada constante desta obra graças à participação comprometida de um grupo numeroso de 70 microempreendedores e do conjunto de 15 organizações nacionais, entre entidades públicas, privadas e do terceiro sector. Todos, de norte a sul do país, acederam a responder às questões que lhe foram colocadas. A todos eles se deve um caloroso agradecimento. Do mesmo modo, o estudo beneficiou da cooperação das 12 organizações visitadas em quatro países europeus, em particular, dos seus representantes entrevistados, que ficaram por isso credores do nosso maior reconhecimento.

Finalmente, o empenhamento das unidades parceiras neste estudo foi decisivo e é mister que tal seja aqui expressamente mencionado: o INSCOOP assegurou em larga medida a coordenação geral do projecto e a pesquisa documental, sobretudo legislativa; a ANDC, a IN LOCO, a BEIRA SERRA e a ESDIME foram, desde sempre, “companheiros de jornada” e, em particular, entrevistadores incansáveis. Uma menção particular é devida ainda a dois colegas do CES – Sílvia Ferreira e Rui Namorado – cujo conselho ajudou a aperfeiçoar o desenho do estudo e dos instrumentos de recolha de dados. À equipa constituída pelos membros do CETRAD e do CES coube a responsabilidade de tratar e analisar toda a informação recolhida no âmbito do projecto e proceder à redacção do relatório final do estudo em que se baseia esta obra.

Empreendedorismo: um conceito plural

2.1. Da aura em redor do termo

Logo na abertura desta obra se disse que o conceito de microempreendedorismo é complexo e polémico. Na verdade, não há uma definição simples e incontroversa dessa noção, que, por sua vez, depende da perspectiva que se tenha acerca da economia, bem como dos seus actores, em particular os ditos “motores”. Para uma percepção clara da grande dificuldade desta tarefa, bastará, por exemplo, ter presente que, num inventário das contribuições para as teorias económicas do empreendedorismo relativo aos últimos 200 anos, se identificaram 12 abordagens distintas, quer quanto ao conceito, quer quanto ao papel dos empreendedores (Philipsen, 1998). Antes de proceder ao aprofundamento conceptual da noção de partida do estudo, meta final deste Capítulo 2, convém ainda atentar na aura prodigiosa de que goza actualmente o conceito de empreendedorismo e na reputação de todos quantos detêm tal herança, seja por via “genética”, ambiental ou, mesmo, por hibridismo. Note-se, a propósito, que não é raro responsáveis políticos da União Europeia proferirem afirmações grandiloquentes, laudatórias, do género os empreendedores são o “DNA económico” de que precisamos para elevar a “competitividade e a inovação na Europa”.

As ideias e as palavras têm vida, alcançam picos ou planaltos elevados de popularidade em certos círculos e ocasiões. Ora, nas últimas duas décadas, tem sido dado grande relevo às problemáticas da criação do auto-emprego e do empreendedorismo. Aparentemente, ao invés do que ocorreu durante muitas décadas, ideias tais como, por exemplo, *small is beautiful*, ou “o que é grande não é intrínseca e necessariamente bom” têm agora aceitação. A somar a projectos de pesquisa e aos seus produtos (palestras, artigos, livros, etc.), há reuniões políticas, declarações e outros documentos oficiais, bem como seminários e prémios empresariais,

que ilustram bem o apreço por tais temas. Eis apenas alguns exemplos: em 1998, surge a comunicação da Comissão Europeia ao Conselho intitulada “*Fostering entrepreneurship in Europe: priorities for the future*”¹; dois anos depois, o Conselho Europeu de Lisboa toma como objectivo a expansão do empreendedorismo; em 2003 a Comissão publica o Livro Verde “O Empreendedorismo na Europa”, obra esta que analisa as razões que levam a que a criação do negócio próprio seja mais reduzida na Europa do que nos EUA; o debate gerado pelo Livro Verde conduz a um plano de acção conhecido por “Agenda Europeia para o Empreendedorismo”.

Assim sendo, como explicar a reputação actual do conceito e as elevadas expectativas quanto ao impacto sócio-económico causado pelos empreendedores? O peso dado à noção em causa não é um acaso. Resulta, sim, em grande medida, do reconhecimento crescente por parte das políticas públicas do contributo muito significativo das pequenas empresas para o emprego, a vitalidade da economia e o crescimento económico.

Atente-se em grandes números do emprego, bem inestimável. Segundo dados oficiais, nos EUA, onde pesam muito as empresas grandes e muito grandes, entre 1993 e 1996 as PME terão contribuído para a criação de 350.000 novos empregos (EC, 2003: 6). Na Europa reforça-se a relevância das novas e pequenas unidades, pois neste quadro geoeconómico cerca de 23 milhões de PME são responsáveis pela criação de mais de 2/3 dos postos de trabalho do sector privado, o que corresponde a 75 milhões de empregos (EC, 2006: 3). Em Portugal, por exemplo, no período de 1991-2000, 93% das novas empresas criadas são unidades muito pequenas, com menos de nove trabalhadores (Baptista e Thurik, 2005). Hugh Richardson, alto quadro no “*Joint Research Centre of the European Commission*”, numa comunicação intitulada “*The European Commission’s Entrepreneurship Policies and Measures*” chamou a atenção para as duas estimativas seguintes². Mesmo nos EUA, onde o fordismo teve uma forte expressão e a estrutura empresarial conta com muitas unidades de grande dimensão, as Pequenas e Médias Empresas (PME) no sector das *high-tec* terão contribuído para 1/3 do crescimento do emprego naquele país em anos recentes. Além deste dado – que corresponde a uma grossa fatia –, há outro indicador que, mesmo sendo aproximado, é pertinente e incontornável: para os EUA e para o período que decorre da II Grande Guerra aos nossos dias: estima-se que 50% das inovações de todos os tipos, e 90% a 95% das inovações radicais, provieram das empresas novas e mais pequenas.

Pode, pois, dizer-se que a inovação radical nasce e cresce entre gente de mente macro em unidades micro. Sem dúvida, há pequenas e muito pequenas empresas que cada vez mais atraem o olhar de académicos e outros investigadores, precisamente pela capacidade que possuem

1 European Commission (1998), COM (98) 222 final, Brussels, 07.04.1998.

2 Hugh Richardson, “The European Commission’s Entrepreneurship Policies and Measures”, Documento não datado do “Joint Research Centre of the European Commission”, p.6.

de gerar no seu seio e no meio envolvente próximo (v.g. a empresa-rede, os distritos industriais, os *clusters*) inovações de tipo diverso: inovações de ideias, de organização e gestão, de processos, de produtos e serviços, e novos mercados. O peso assumido pela inovação e saber tecnológico está relacionado com a reestruturação do tecido industrial, na sequência da crise do fordismo. O domínio das indústrias pesadas foi substituído pelo vigor das indústrias e serviços em áreas tecnologicamente mais complexas (v.g. a electrónica, o *software* e a biotecnologia), que estão dotados de uma maior flexibilidade produtiva e são enquadrados numa nova perspectiva da economia do conhecimento. A sua importância está bem ilustrada, por exemplo, na chamada Estratégia de Lisboa. Neste contexto, Ferrão *et al.* (2005: 80), na linha de outros autores, fazem notar que o empreendedorismo e as PME desempenham um papel importante, por duas razões principais: o uso de novas tecnologias reduziu a importância das economias de escala; o ritmo crescente da inovação e o encurtamento dos ciclos de vida das tecnologias parecem favorecer a eclosão de novos operadores e de pequenas empresas com maior flexibilidade para lidar com mudanças radicais.

Afinal, sempre é certo que *small is beautiful*. Afinal, as pequenas unidades são fonte de emprego, fermento de inovação e motor de dinamismo empresarial. Aquietem-se os receosos e ansiosos: a Europa pode ser competitiva e crescer.

A atenção suscitada pelo auto-emprego e (micro)empreendedorismo deve-se ainda a outras razões. Entre elas, as profundas mudanças ocorridas nas políticas públicas dos países desenvolvidos a partir dos anos 80, como a desregulamentação e a privatização de vários sectores, ou a alteração dos regimes de protecção social dos desempregados, destinada a promover o regresso destes ao mercado de trabalho. Como meio de aquecer a economia e arrefecer o desemprego, as políticas públicas passaram a dar maior peso ao empreendedorismo e ao auto-emprego. Assim, muitos Estados passaram a prestar apoio técnico, financeiro e informativo às PME. Além disso, a criação de pequenas empresas é, cada vez mais, encarada como uma modalidade de activação da mão-de-obra desempregada e uma forma de reduzir a sua dependência dos sistemas de protecção social pública. Embora sejam complementares, estas duas perspectivas das novas políticas públicas – “crescer e inovar” e “activar” (*from welfare to work*) – nem sempre são coerentes e, por isso, têm conduzido amiúde, ora a uma orientação *workfare* da activação, ora à geração de PME reduzidamente inovadoras (Hespanha, 2007). Finalmente, a Estratégia Europeia Para o Emprego, lançada em 1998 após a Cimeira do Luxemburgo, estabelece como orientação a seguir pelos Estados-Membros o “desenvolvimento do espírito empresarial” (Pilar II), através da redução dos obstáculos formais à constituição de empresas (directriz 10), do incentivo ao desenvolvimento da actividade independente (directriz 11), da criação de emprego à escala local (directriz 12), da exploração das potencialidades de emprego no sector dos serviços (directriz 13) e da redução da pressão fiscal sobre o trabalho (directriz 14).

Importa fazer notar que o relevo de que gozam hoje os conceitos e problemas associados ao empreendedorismo se deve também à própria história de expansão desse conceito. A expansão acaba por construir e integrar uma noção plural. Como assinala Ferreira (2005), embora a utilização inicial do termo tenha ocorrido no âmbito da actividade económica (em especial, dos processos de desenvolvimento económico), essa noção extravasou da área económica convencional para outras, como a área da economia informal ou a área social (*social entrepreneur*) e a área política e institucional (*policy entrepreneur*, *institutional entrepreneur*). É revelador que este conceito tenha sido exportado para campos tão diversos e, entre eles, o das instituições políticas. O conceito de *institutional entrepreneur* reporta-se ao indivíduo cuja acção desencadeia o aparecimento ou modificação de instituições³.

A diversidade conceptual cresce com a explosão das novas tecnologias, associada à globalização dos mercados e, conseqüentemente, a oportunidades de negócio em múltiplas áreas (como, v.g., saúde, biotecnologia, novos materiais e design, electrónica, *software*, informação e comunicação, multimédia). Tudo isto abriu caminho à cunhagem de termos como empreendedorismo de alta tecnologia, de base científica, de base tecnológica ou de conhecimento intensivo. Ou empreendedorismo originado em universidades, e/ou politécnicos e/ou em grandes empresas, os designados *spin-off*⁴ e seus “derrames” (*spill over*) por espaços geo-económicos. Trata-se da comercialização da ciência e tecnologia através da criação de novas empresas por cientistas e engenheiros, sejam juniores ou seniores, talvez desiludidos com os entraves administrativos das universidades, dos laboratórios estatais, ou mesmo das grandes empresas.

No plano mais estrito dos actores implicados, importa referir que também se verifica um alargamento conceptual, falando-se, por exemplo, de “empreendedor interno” (*intrapreneur*) no seio de uma dada organização, ou de “empreendedor feminino” e/ou de “empreendedor imigrante”, ou ainda de “empreendedor colectivo”. Neste caso, a noção está associada ao desenrolar de um projecto de um certo grupo, comunidade ou associação, ou seja, a uma iniciativa de um dado agregado de pessoas, que traduz os valores dessa mesma unidade social. O que em todas estas utilizações do conceito se enfatiza é o papel de indivíduos e grupos (micro e

3 Hwang e Powell (2005) consideram acções de mudança institucional como casos de empreendedorismo, embora tais acções, sendo propositivas, muitas vezes não sejam directamente intencionais. Isto, dados os efeitos das estruturas existentes, das contingências históricas e das conseqüências imprevistas. Além disso, fazem notar que os empreendedores institucionais também podem surgir a partir de oportunidades abertas pela modificação de instituições, amiúde aproveitando mesmo as resultantes de efeitos não previstos. Os autores apontam para as práticas do empreendedor, articulando assim os aspectos estruturais e individuais deste papel, a recordar-nos as abordagens sobre a natureza e o papel da liderança. Segundo os autores referidos, a acção essencial do “construtor de instituições” é produzir consensos e criar cenários que induzem à colaboração entre as pessoas, apelando à sua identidade e aos seus interesses.

4 *Spin-off* é um termo utilizado para descrever uma nova empresa que nasceu a partir de um grupo de investigadores de uma dada firma, universidade ou centro de investigação (público ou privado), normalmente com o objectivo de explorar um novo produto ou serviço de alta tecnologia.

pequenos) na mudança de instituições, políticas, condições sociais, etc. Assim, os empreendedores são, não apenas empresários com ideias novas, mas também políticos, profissionais, peritos e activistas. Além disso, o empreendedorismo já não se verifica só entre os capitalistas com recursos e acesso a oportunidades, mas também nos indivíduos e comunidades sem meios suficientes. Sejam eles motivados pela necessidade ou pela oportunidade, em qualquer caso, estes microempreendedores não estão a resolver apenas o seu problema mas, ao fazê-lo, contribuem para o desenvolvimento local e para o progresso económico geral. Efeitos estes que não são, evidentemente, de somenos importância.

Note-se ainda que o empreendedorismo e os termos relacionais não são só adoptados no contexto dos chamados países desenvolvidos. Há muita bibliografia paralela sobre o (micro)empreendedorismo, bem como sobre ideias que lhe estão associadas. Sublinhe-se, por exemplo, as fontes da ONU (v.g. Relatório das Nações Unidas de 2004, “*Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*”⁵) e as teses dos economistas e Prémios Nobel Amartya Sen e Muhammad Yunus, bem como obras que debatem a questão da falta de acesso à propriedade privada como o principal problema dos pobres.

Expostas as razões da popularidade corrente de que se reveste o conceito de empreendedorismo em certos *fora* é hora de ir no encaço da sua amplitude e profundidade conceptual. Ou seja, face ao vigor teórico e prático do conceito de empreendedorismo e das noções conexas, justifica-se o seu aprofundamento. Mas como se deixou entrever, é missão impossível abarcar, aqui e agora, toda a extensão e penetração dos contributos existentes para as teorias em redor do empreendedorismo. Há legado conceptual “para dar e vender”.

Assim, a partir de certos trabalhos tidos por pertinentes, expõe-se a seguir uma visão sintética da problemática do (micro)empreendedorismo, o que se faz em três andamentos. Num primeiro, atenta-se sobretudo no actor começando-se por ajuizar do sentido da acção de empreender, segundo o senso comum. Depois aborda-se o empreendedor como agente económico; como indivíduo alegada e singularmente sobredotado ou praticante de uma gestão extraordinária; como fundador de novas organizações, tanto por necessidade como por oportunidade. Num segundo tempo, presta-se atenção à escala dos empreendimentos, ao cariz informal de muitos deles, ao empreendedorismo social (onde se incluem velhas e novas formas cooperativas e mutualistas, organizações caritativas, empresas sociais, etc.) e à relação forte entre o microempreendedorismo e o microcrédito. O andamento final ergue a questão do empreendedorismo estar correlacionado com uma atmosfera propícia, ou mesmo com uma dada cultura vigente, ponto este que se ilustra muito concretamente com o tema do empreendedorismo no feminino. Logo de seguida remata-se o Capítulo 2 com uma visão sintética acerca da noção de partida.

5 <http://undp.org/cpsd/report/index.html>

2.2. A acção de empreender

Antes de mais, atente-se nos significados da linguagem comum relativamente aos três termos seguintes, todos com a mesma raiz: empreender, empreendedor e empreendimento. Empreender significa criar (v.g. uma empresa), intentar, decidir-se. Empreendedor, naturalmente, é aquele que empreende, é o sujeito activo, arrojado, tal como empreendimento é o acto de empreender, é o cometimento, a empresa, a tentativa. Por outras palavras, empreender pode entender-se numa acepção dupla: decidir levar a cabo uma tarefa ou acção (que é amiúde difícil), ou seja, planear, propor-se a algo; e levar a cabo ou a efeito qualquer acção ou empreendimento, isto é, fazer, pôr em execução, realizar. Empreendimento (v.g. turístico, industrial, imobiliário) adquiriu, entretanto, o sentido mais restrito de actividade económica que visa a produção ou a comercialização de bens e serviços.

Empreendedorismo e microempreendedorismo não são, de modo nenhum, palavras correntes na linguagem comum (percebe-se facilmente porquê, elas são longas, enrolam-se e estacam na boca do falante), mas a última é um termo composto que remete, por um lado, para uma escala de actividades e, por outro, para uma qualidade ou capacidade do sujeito, o empreendedor. Ou, por certo, remete para um traço ou atributo duma certa atmosfera propícia envolvente, ou mesmo duma dada cultura vigente. Há razões para se dissociar o sujeito das suas circunstâncias?

2.3. O empreendedor como agente económico

O empreendedor parece ser uma figura de caleidoscópio, pois são múltiplas as visões e mesclas possíveis. Em certa medida, isto mesmo nos dá conta a linguagem comum da nação, quando recorre a termos e expressões do mesmo sentido: fura-vidas, mulher de armas, ter nariz de cão perdigueiro. Todos estes indivíduos são capazes de ir mais além do que governar o barco. Decididamente, sabem governar-se com a prata da casa, mas isso só não lhes basta.

Por comodidade de exposição e de leitura, passa-se, agora, a uma boa safra de sentidos expostos na bibliografia e que são apresentados concisa e esquematicamente no texto subsequente. Não há aqui, insiste-se, uma preocupação de se ser exaustivo, nem se deseja incorrer no risco de certo academismo.

Alguém capaz de ter arrojo, gerir bem negócios e assumir riscos

Ainda antes da Revolução Francesa, R. Cantillon (1931) foi o primeiro a reconhecer o papel crucial do empreendedor na teoria económica. Certamente para surpresa de muitos, este “pioneiro” da economia dava como exemplo precisamente o camponês-rendeiro. Na verdade,

ele tem arrojo, já que promete — melhor dizendo, arrisca-se a prometer — pagar uma renda ao proprietário das terras pelo uso das mesmas (a exploração agrícola do rendeiro), mesmo sem a garantia de resultados deste seu cometimento. Cantillon afirma, assim, a função económica central do empreendedor, não a sua personalidade, nem o seu estatuto social, configurando a incerteza como um elemento inerente ao mercado. Ele motiva-se para a actividade tendo em vista lograr uma remuneração potencial, mas esta é incerta. Mesmo muito incerta, sujeita aos quatro ventos, beneficiando ou sendo prejudicada pelo sol. Fazendo uma alusão ao risco, esse autor define o empreendedor como o agente que compra meios de produção a determinado preço tendo em vista considerá-los um produto que venderá a preços que, à data em que se compromete, são incertos.

O termo *entrepreneur* veio a generalizar-se na língua francesa, significando alguém que inicia ou empreende um projecto ou uma actividade significativa, e, mais especificamente, todos aqueles que, sendo mais arrojados, acabam por estimular o progresso económico ao descobrirem “novas e melhores formas de fazer as coisas” (Dees, 2001). Esta visão muito ligada ao lado mais operacional das iniciativas é antiga. Com efeito, J. B. Say (1821) veio a popularizar esta acepção no início do século XIX, referindo-a às pessoas que geram riqueza deslocando recursos das áreas de baixa produtividade para as de alta produtividade e maior produção. Este autor destaca a congregação, combinação e transferência dos recursos, não chegando sequer a aludir ao risco. Para ele, os empreendedores caracterizam-se por gerar valor e a função empresarial define-se como uma actividade de combinação e transformação de factores em bens, assim como de concepção, planeamento e direcção da produção.

As ideias acerca da gestão dos negócios seriam reformuladas e ampliadas por J. S. Mill no seu livro *Principles of Political Economy* (1848). Embora este autor tenha incorporado o risco na análise do lucro e tenha ligado estas noções ao empreendedorismo, ele tomou, de facto, o empreendedor e o capitalista como sinónimos. Importa acrescentar ainda que também Knight (1921) sublinha a incerteza e o risco como alicerces em que assenta o empreendedorismo, chamando a atenção para o facto dos bens serem produzidos, não para o autoconsumo dos próprios produtores, mas para consumidores desconhecidos. Assim, quem decide produzir assume a responsabilidade de fazer uma previsão duma procura impessoal e incerta.

Alguém que detecta oportunidades e introduz inovações destruidoras e criadoras

Com a sua influente obra de 1934, *The Theory of Economic Development*, J. Schumpeter abala a teoria do empreendedorismo então vigente, enxertando nela a noção de inovação — já então um conceito plural — e escrutinando a ideia de risco. Para este economista, tanto os empreendedores como os capitalistas partilham riscos, sim, mas em campos separados: o papel dos primeiros é o de assumir um risco relativo à inovação; o papel dos segundos é o de assumir um risco relativo ao lucro potencial. Enquanto os indivíduos que detêm negócios e

assumem riscos sobre o seu capital com vista à obtenção de lucro, mas não inovam, são capitalistas, os que assumem riscos por adoptarem modos de agir inovadores⁶, esses, sim, são os empreendedores. Trata-se de gente peculiar, que faz parte duma “classe sociológica distinta”. Para Schumpeter o processo de descoberta e inovação — que descreveu como o processo de destruição criativa do capitalismo — modifica o passado e gera novas oportunidades para a criação de riqueza no futuro. Ou seja, o empreendedor é, diga-se assim, um agitador do statu quo económico — do simples reformador ao revolucionário —, um portador do “mecanismo para a mudança”, a qual pode surgir quer de dentro quer de fora da economia. A mudança é definida pela realização de “novas combinações” que abrem caminhos, que resultam em êxitos. Nesta óptica, a capacidade para identificar novas oportunidades no mercado é uma actividade central, que cria desequilíbrios na economia: para Schumpeter, o que está em causa é a reforma ou a revolução dos padrões de produção e estes são os desempenhos dos empreendedores. Por isso, a função administrativa que consista numa mera repetição de rotinas de gestão não corresponde à figura de um empreendedor em sentido estrito. Decididamente, este é alguém que cria de novo as combinações económicas. Não as herda do passado e simplesmente as mantém.

Embora os autores contemporâneos tenham apresentado um amplo leque de conceitos e matizes do empreendedorismo, a maior parte dos pensadores e agentes de primeira linha continuam, no fundo, fiéis à tradição Say-Schumpeter que, em essência, define os empreendedores como “catalisadores e inovadores que estão por detrás do progresso económico” (Dees, 2001). Veja-se, agora, mais três matizes conceptuais que nela radicam.

Algu m que tira proveito de uma informa o, cuja distribui o imperfeita

I. Kirzner (1973, 1982, 1985), por exemplo, aceita que o empreendedor busque oportunidades, mas destaca como essencial a questão da distribuição imperfeita da informação. Por um lado, a economia é vista como um processo caracterizado pela descoberta e aprendizagem e, por outro lado, o empreendedor é alguém que beneficia da distribuição imperfeita de informação e tenta tirar vantagem disso. Para tal ele precisa de vigilância e prontidão, de manter um estado permanente de alerta (*alertness*). Nas suas palavras, “este elemento é responsável pela nossa compreensão da acção humana como activa, criativa e humana, ao invés de passiva, automática e mecânica”. Um empreendedor puro reconhece-se por este atributo. Terá, diga-se, olho vivo. E rolante. Olhos bem abertos.

⁶ Como, por exemplo, a introdução de um novo bem ou de uma nova qualidade em produto corrente; a adopção de um novo método de produção; a abertura de um novo mercado; a utilização de novas fontes de provisão de matérias-primas ou bens intermédios e a implantação de uma nova forma organizativa.

Algu m que explora a mudan a, vendo oportunidades onde outros v em problemas

P. Drucker, na sua obra de 1985, “*Innovation and Entrepreneurship*”, centra-se igualmente na noção de oportunidade, mas, para ele, os empreendedores não têm propriamente de provocar mudanças, têm, sim, de explorar as oportunidades que são criadas pela mudança (v.g. na tecnologia, nas preferências dos consumidores, nas normas sociais). Diz o autor: “eis o que define o empreendedor: alguém que está sempre à procura da mudança, reage à mudança e a explora como uma oportunidade”. Os empreendedores têm uma atitude mental que os leva a verem oportunidades criadas pela mudança precisamente onde outros vêem, ou tendem a ver, problemas. Para Drucker, começar um negócio não é condição necessária nem suficiente para o empreendedorismo, afirmando explicitamente que “nem todos os novos pequenos negócios são empreendedores ou representam o empreendedorismo”. No exemplo que dá do casal que abre mais uma loja de mercearias finas ou mais um restaurante mexicano nos subúrbios de uma qualquer cidade americana não existe nada de especialmente inovador, ou orientado para a mudança.

Saliente-se, entretanto, um outro aspecto. Drucker também deixa claro que o empreendedorismo não implica o lucro como meta. Não se reduz a tanto. Logo no início do livro referido afirma não ser possível achar melhor exemplo para uma história do empreendedorismo do que a criação da universidade moderna e, em especial, da universidade americana. Mais adiante, o autor dedica um capítulo inteiro ao empreendedorismo nos serviços públicos. Mas, de igual modo, nem todas as novas organizações não lucrativas serão empreendedoras se não houver um aproveitamento de oportunidades trazidas pela mudança.

Algu m que detecta oportunidades para l dos recursos dispon veis

Como assinala G. Dees (2001: 2), um outro teórico da Harvard Business School, H. Stevenson, reforçou a definição de empreendedorismo centrando-a na oportunidade. Chegou lá a partir da investigação que levou a cabo para determinar o que distingue uma gestão empreendedora das formas mais comuns de gestão administrativa. Depois de identificar várias dimensões dessa diferença, conclui que o cerne da gestão empreendedora deve ser a busca da oportunidade sem ter em conta os recursos sob o seu controlo no momento. Segundo ele, os empreendedores, não só detectam e perseguem oportunidades que passam despercebidas aos gestores administrativos, como não deixam que os seus próprios recursos iniciais limitem as suas opções. Vêem, diga-se, longe, vêem através do aparentemente opaco. É como se a sua capacidade excedesse os seus limites, mas tal não os refreia na reflexão e na acção. Na verdade, eles mobilizam os recursos dos outros para alcançar os seus objectivos, enquanto os não-empreendedores ficam limitados nas suas perspectivas e acções aos meios e ao tipo de trabalho de que dispõem. Estes enclausuram-se a si mesmos. Aqueles são do tipo fura-paredes.

O empreendedor como *homo oeconomicus* singularmente dotado

Há uma longa tradição de pesquisa em torno da identificação de traços essenciais de personalidade, ou características pessoais relativamente estáveis dos empreendedores (*entrepreneurial traits*), com vista a compreender e explicar o próprio empreendedorismo. Entre estes traços conta-se, por exemplo, a percepção da capacidade de controle das condições essenciais de que depende o êxito da sua acção. Este *locus of control*, por sua vez, seria influenciado por outros traços do perfil do empreendedor. Mais recentemente este eixo de investigação alargou-se aos *nascent e infant entrepreneurs*, ou seja, aos potenciais promotores da criação de novas empresas, mais precisamente, aqueles que pela primeira vez se lançam no processo de implantação de um novo negócio que ainda não ocorreu, ou que, pelo menos, ainda não arrancou. Espera-se, assim, um aprofundamento da compreensão das questões que rodeiam a identificação, análise e apropriação de oportunidades de negócio.

O senso comum⁷ segue intuições e percursos paralelos e há, evidentemente, quem entenda que os empreendedores são pessoas sobredotadas, em cujo perfil emergiriam, por exemplo: dotes de imaginação, auto-confiança e optimismo; traços de iniciativa, flexibilidade e tolerância ao erro; linhas de intuição e visão para negócios futuros; e, talvez, muitos rasgos de originalidade.

Viu-se já acima que Schumpeter se inclinou para a ideia de que os “seus” empreendedores, quando comparados com os seus capitalistas, constituiriam uma classe singular de actores sociais. A resposta, porém, não está isenta de problemas e controvérsias, como a dita abordagem dos traços individuais — prosseguida com denodo sobretudo na psicologia — o tem demonstrado à saciedade.

É mister referir o trabalho já remoto mas influente de McClelland *et al.* (1953) mas simultaneamente acrescentar que está hoje desacreditado (Swedberg, 2000: 33), trabalho esse que tentou explicar o empreendedorismo, e deste modo o desenvolvimento económico, a partir da noção *need for achievement*, que pode ser convertida para necessidade de realização, ou sede de sucesso. Estudos subsequentes muito fizeram crescer a lista das características-chave, que compõem o perfil dos empreendedores ganhadores: *locus of control* interno, baixa aversão ao risco, agressividade, ambição, optimismo, desejo de autonomia, marginalidade, valores pessoais incomuns e sede de poder. Há quem desenhe o perfil do criador de uma nova empresa a partir de outras linhas, tais como uma infância desfavorecida, filiação em grupos minoritários e certas vivências e experiências (v.g. de actividade económica) na adolescência. Para Casson (1982), por exemplo, o perfil em causa faz-se com outros traços: auto-conheci-

⁷ Surpreendentemente, esta visão popular perpassa através de alguns discursos políticos e mesmo de certa prática. Por exemplo, a ANJE propõe que o “jovem empreendedor” avalie as suas competências através do “teste do empreendedorismo” e quem alcançar os 100 pontos será, evidentemente, um “empreendedor nato”.

mento, imaginação, capacidades de comunicação, pesquisa, análise e previsão, e até mesmo capacidades de computação. Enfim, as listas de atributos são longas.

Insista-se, porém, em que esta tradição está repleta de armadilhas, que negam a ideia de que os traços de personalidade possam ser nucleares numa definição do empreendedorismo, ponto este que é expresso por numerosos autores. Refira-se, antes de mais, o facto de alguns dos traços de personalidade serem contraditórios entre si. Depois, há situações em que os indivíduos manifestamente reconhecidos como empreendedores não fundaram nenhuma empresa nem iniciaram um negócio e há outras em que o empreendedorismo se parece esgotar com o próprio sucesso. Há casos em que os empreendedores fugiram, eles próprios, à tomada de riscos, conseguindo, sim, que outros os suportassem. Desses se poderia dizer que foram finos como azeite, ou como o alho. Noutros casos a criatividade dos empreendedores foi insignificante, pois eles limitaram-se a fazer boas cópias de outrem. Realizaram assim os seus intentos, aproveitando-se do esforço alheio. Em linguagem vernácula, tais alegados empreendedores souberam tirar as castanhas do lume.

Em suma, como assinala, no rasto de outros, Philipsen (1998: 9), tomados como um todo, os estudos deste tipo são inconclusivos e contraditórios, não conduzindo a uma fundamentação científica das diferenças entre empreendedores e não-empreendedores relativamente a certos traços e grupos de traços psicológicos. Uma conclusão generalizada aponta para a contingência do empreendedorismo: nenhuma das suas formas, tal como nenhum caso de liderança, é um sucesso duradouro, antes constitui uma cadeia de comportamentos e decisões que podem mudar ao longo do tempo. Para um bom rol de investigadores, o cerne da questão está em averiguar se os traços psicológicos são necessários ou suficientes para o desenvolvimento do empreendedorismo.

O empreendedor como praticante duma gest o extraordinária

Vários autores, entre eles Stevenson e Sahlman (1987) e Philipsen (1998), negam que o empreendedorismo seja definido como um traço de personalidade. Vêem-no como uma prática, ou melhor, como uma sequência de comportamentos variáveis ao longo do tempo e orientados para a organização dos factores de produção numa dada unidade económica. Tais comportamentos não são só individuais, mas igualmente colectivos, isto é, de uma organização, e a natureza empreendedora ou a sua ausência refere-se tanto aos indivíduos como às firmas. Para vários autores, o empreendedorismo é uma *praxis* comportamental situada entre dois extremos: num deles, o empreendedor (em língua inglesa, *the promotor*) confiante na sua capacidade de agarrar a oportunidade independentemente dos recursos que tem; no outro, está o gestor (*the trustee*), que procede a uma gestão eficiente ao fazer um bom uso dos meios de que dispõe.

Num esforço de clarificação e sistematização, Stevenson e Sahlman (1987: 18) indicaram seis dimensões críticas que podem ser usadas para distinguir um empreendedor de iniciativa empresarial (diga-se um promotor) de um gestor vulgar, este mais orientado para a rotina das tarefas e problemas administrativos. Relativamente à orientação estratégica, o empreendedor mover-se-á pela percepção da oportunidade, enquanto o segundo se orienta pelos recursos disponíveis que controla. Este poderá também ser inovador, mas sempre no quadro e nos limites dos recursos que tem à mão. Quanto à oportunidade — um segundo critério — o empenho do promotor é elevado, e até mesmo revolucionário, embora possa ser pontual. O gestor, esse, é mais um evolucionista. Deste ponto de vista, o empreendedor é alguém que reúne três comportamentos próprios: percebe a oportunidade, ou seja, tem olho clínico; considera que, no quadro da sua situação de vida, tem de a agarrar; e crê que o sucesso é possível. Quanto à afectação e controlo dos recursos, as posições são igualmente diversas: o gestor tende a gerir os recursos próprios de um modo progressivo, fase após fase, enquanto o promotor conta mais com recursos externos a utilizar de uma só vez. As arquitecturas empresariais que são avaliadas por um e por outro também não são coincidentes: o gestor tende a preferir a hierarquia formal; o promotor, por sua vez, as estruturas simplificadas, as múltiplas redes informais. A distinção faz-se ainda quanto à política de remuneração. O empreendedor valorizará, por exemplo, os resultados de equipas, e não de cada membro, tendo em conta o percurso já feito e a fazer a longo prazo; ao invés, o gestor verá mais o desempenho pessoal no passado recente e cingir-se-á muito aos recursos sob o seu próprio controlo.

Importa ainda acrescentar um aspecto crucial: há factores que levam a que, tanto o comportamento individual quanto a *praxis* organizacional, se aproximem mais de um pólo ou do outro. Nesta óptica, para Stevenson e Sahlman (1987) é irrelevante a distinção entre empreendedor e intra-empendedor; o que importa é que num dado tempo e lugar, quer os indivíduos quer as firmas estejam a ser, ou não, empreendedores.

O empreendedor como fundador de novas organizações, quer por oportunidade, quer por necessidade

A pesquisa bibliográfica revela que há um rol considerável de investigadores [(v.g. Gartner (1985, 1989) e Gartner, Bird, and Starr (1992)] que subscrevem uma definição do empreendedorismo que não anda longe da exposta no ponto anterior e que se poderia classificar de empreendedorismo contingente, isto é, não necessariamente duradouro. Esta característica radica — é mister reconhecê-lo — na perspectiva de Schumpeter, para quem um empreendedor só alcança esse estatuto quando efectivamente faz “novas combinações” e perde-o logo que tenha montado o negócio e atingido a calma suficiente para o gerir. Aliás, como fazem habitualmente os empresários comuns.

Para os autores referidos, o empreendedorismo é o conjunto de comportamentos implicados nos processos de criação, emergência e operação inicial de uma nova organização e cessa logo que a eclosão desta esteja consumada. Nesta linha de compreensão do fenómeno, é relevante entender as motivações das pessoas que integram as organizações. Ou seja, importa responder à questão: quais as razões para fazerem o que aí fazem? Radica nesta mesma linha de pensamento uma primeira pergunta: o que leva um indivíduo a decidir criar uma firma, escolhendo o auto-emprego em vez do emprego por conta de outrem? A resposta abre caminho à adopção de mais dois termos: empreendedorismo de necessidade, ou de refúgio, e empreendedorismo de oportunidade. Ali, as vicissitudes empurram alguém, aqui há um sujeito de quem, na linguagem vulgar, se diz que é atirado para a frente, atiradiço, ousado.

A bibliografia⁸ indica que a opção individual de construir uma empresa resulta de dois tipos de motivação de cariz económico. Por um lado, temos os indivíduos que, possuindo maior capital pessoal (v.g., capacidades empreendedoras e de gestão, menor aversão ao risco, informação e saber assimétrico acerca de tecnologias, processos, produtos e mercados, etc.), irão detectar precocemente uma dada oportunidade de negócio potencialmente lucrativa e acreditar que alcançarão maiores níveis de utilidade e rendimento caso se tornem empresários. Estes são os empreendedores da tradição schumpeteriana, indivíduos impelidos para o auto-emprego e responsáveis pelo dito empreendedorismo de oportunidade. Por outro lado, há quem se veja arrastado pelas circunstâncias e ouse criar uma empresa, não por identificar sagazmente a designada janela de oportunidade de negócio, mas por instante necessidade. Estes agentes do empreendedorismo por necessidade vêem-se num quadro vazio de opções mais favoráveis para a sua sobrevivência: que fazer perante a falta de oferta de emprego? Ou que fazer quando só há empregos inadequados, particularmente inadequados às suas competências, modos de pensar, sentir, agir e sonhar? Frente ao deserto do mercado de trabalho, ou frente à sua secura repulsiva, é natural que qualquer indivíduo tenha a miragem da empresa-oásis e se decida a avançar. Pode meter-se num entalço, é certo, mas também é certo que entalado está. É importante reconhecer que os microempreendedores que montam um negócio nestas circunstâncias não têm de se comportar necessariamente como trabalhadores desempregados à espera de um emprego, mas assumem, ou facilmente assumem, um comportamento de clara maximização do lucro, ou de procura de vantagens através do mercado. É precisamente esta perspectiva de distinção entre empreendedores de necessidade e de oportunidade que o Global Entrepreneurship Monitor valoriza na sua análise, através do uso das categorias estatísticas *total entrepreneurial activity* (TEA), *opportunity entrepreneurial activity* (OEA) e *necessity entrepreneurial activity* (NEA). O TEA corresponde à proporção, na população activa, de indivíduos que são titulares de uma nova empresa ou se encontram activamente envolvidos na criação de uma nova empresa. O OEA corresponde à proporção, na população activa, de indivíduos que são titulares de uma nova empresa, ou se encontram

⁸ Entre nós, veja-se, por exemplo, Ferrão *et al.* (2005: 101-103).

activamente envolvidos na criação de uma nova empresa em resultado da detecção e exploração de uma oportunidade de negócio. O NEA corresponde à proporção, na população activa, de indivíduos que são titulares de uma nova empresa, ou se encontram activamente envolvidos na criação de uma nova empresa em resultado da inexistência ou insuficiência de alternativas de sobrevivência.

2.4. O microempreendedorismo: uma questão de escala?

Como seria de esperar, o conceito de microempreendedorismo não remete para empreendedores com talentos, rasgo e capacidades de gestão “micro”, isto é, reduzidas, ou até insignificantes, mas sim para a escala da sua unidade económica, as microempresas e os microempreendimentos. Assim, importa agora proceder à identificação das definições operacionais daquilo que constitui uma grande, média, pequena e microempresa, embora uma análise dos respectivos contextos (v.g., espacial, temporal, político, etc.) fosse também desejável.

As definições operacionais são, em regra, de cariz institucional. É o caso da Recomendação 96/280 da Comissão Europeia, de 3 de Abril de 1996, que definiu as médias empresas como tendo entre 50 e 250 empregados e um volume de negócios inferior a 40 milhões de euros; as pequenas, entre 10 e 49 empregados e um volume de negócios inferior a 7 milhões de euros; e as microempresas como tendo menos de 10 trabalhadores. Mais tarde, em 6 de Maio de 2003, uma outra Recomendação da Comissão acrescenta à definição anterior de microempresa baseada no número de pessoas empregadas a condição de ter um volume de negócios anual, ou o balanço total anual, não superior a 2 milhões de euros. O âmbito de actividades exercidas pelas microempresas também veio a ser abordado na mesma Recomendação (artigo 1), como critério definatório: são consideradas microempresas as entidades que exercem uma actividade artesanal, ou outras actividades a título individual ou familiar; as sociedades de pessoas; ou as associações que exercem regularmente uma actividade económica.

Em Portugal, os programas com financiamento comunitário de incentivos e apoio às microempresas e pequenas empresas (veja-se, por exemplo, o Programa de Incentivos à Modernização da Economia) seguem de perto as definições de micro, pequenas e médias empresas adoptadas pela União Europeia. Já nos EUA os conceitos são diferentes destes, tornando-se assim mais difíceis as comparações. Ali, enquanto as pequenas empresas têm até um máximo de 49 empregados, as médias empresas podem ir até aos 500 empregados (Storey, 2003: 474).

2.5. Das actividades informais margem do quadro legal

Tema pouco estudado é o das relações entre microempreendedorismo e informalidade económica. Trata-se de uma problemática certamente mais comum nos países onde a economia informal tem maior expressão e envolve diferentes aspectos com relevância prática e teórica. Por exemplo, o de saber em que medida a percepção de risco elevado pode levar a uma ocultação temporária da actividade por parte de quem quer lançar-se num pequeno negócio. Ou, em que medida a experiência — poderá dizer-se estágio? — de informalidade constitui um período de adaptação ao mercado. Ou ainda, em que medida as opções pelo regime informal traduzem uma defesa contra a hostilidade da esfera legal que enquadra a actividade económica para com os empreendedores mais débeis, os menos dotados em recursos?

Na Resolução da 15ª Conferência Internacional de Estatísticos do Trabalho de 1993, intitulada Estatísticas de Emprego no Sector Informal estas pequenas actividades no sector informal são definidas como “unidades de produção de bens e serviços com o intuito primordial de gerar emprego e rendimento para as pessoas nelas envolvidas e caracterizam-se pelo baixo nível de organização e a pequena escala, pela pouca ou nenhuma divisão entre trabalho e capital como factores de produção e pelo facto das relações de trabalho, quando existentes, serem baseadas na maior parte das vezes em empregos ocasionais, relações de parentesco ou relações pessoais e sociais, em lugar de relações contratuais com garantias formais” (OIT, 2006: 24).

Os aspectos negativos destes empreendimentos informais são bem conhecidos, por constituírem quase sempre o lado mais divulgado do fenómeno: o seu carácter ilegal (não conformidade com leis e regulamentos); o seu carácter fraudulento (não contribuírem para as receitas governamentais devido à evasão de impostos); o seu carácter de concorrência desleal (competem em desigualdade com empresas formais ao evitarem custos a que estas estão sujeitas); e o seu carácter eventualmente criminal. É sabido, algumas actividades informais são ilegais, ou eventualmente mesmo criminosas, num sentido jurídico mais rigoroso.

No entanto, as actividades informais e, sobretudo, as de pequena escala são, na maior parte dos casos, a alternativa possível para muita gente, uma oportunidade de obtenção de rendimento para aqueles que de outra forma estariam sem meios de subsistência. Em vez de existir nessas pessoas uma espécie de preferência pelo regime informal, o que se verifica é que este é a sua escolha mais racional. Para quem tem falta de recursos (não só monetários, mas também educacionais e sociais), a solução formal pode ser inviável. A incerteza acerca do êxito do negócio torna proibitivo e muito arriscado o investimento na formalização desse negócio: autorizações, licenças, impostos, etc. O sistema fiscal e de segurança social e as leis laborais são excessivamente restritivos ou complexos para um empreendimento de pequena

dimensão⁹. Por outro lado, não estando assegurada a clientela e sendo o ambiente comercial muitas vezes hostil para o início, crescimento e desenvolvimento de negócios, a passagem transitória por um período de informalidade é vista como a melhor forma de reduzir o risco de não ter clientela e de não dominar o mercado. Finalmente, a falta de recursos materiais e de bens de propriedade limitam a responsabilidade e impedem o acesso ao crédito institucional, abrindo a porta ao crédito fiduciário das redes sociais primárias, mas também ao crédito usurário, como Muhammad Yunus verificou no Bangladesh. Apenas razões deste tipo explicam a insegurança e o risco suportados pelos empreendedores informais: multas fiscais, confiscação, punição por delito económico, condenação por ilicitude, etc.

Um estudo como este não poderia deixar de atender à importância desta realidade em Portugal, desde logo pela sua condição de patamar para empreendimentos mais consolidados. Parte-se da hipótese de que, num país em que a economia informal tem um peso significativo, muitos dos pequenos negócios terão também eles um início informal, ou serão fortemente sustentados em ajudas informais cujo estatuto no empreendimento não fica claro. Estas iniciativas no sector informal da economia serão consideradas modalidades atípicas de negócio que mantêm uma relação processual com o empreendedorismo: o seu potencial para desenvolver a capacidade de iniciativa, empreendimento, inovação e criatividade. Ao habilitarem os seus promotores a operar com alto grau de flexibilidade, ao familiarizá-los com o negócio nas suas vertentes de organização e de mercados (v.g. gestão de recursos e comercialização dos produtos) e ao ajudá-los a consolidar uma relação estável com o mercado, estas actividades informais condicionam o modo como o fenómeno se expressa entre nós.

A reestruturação das economias e dos mercados de trabalho têm favorecido o recrudescimento das práticas informais. Isto, note-se, mesmo nos países mais desenvolvidos. Existe hoje por parte dos governos a consciência de que essas actividades desempenham um importante papel de adaptação às situações de crise e, por essa razão, é feita sobre elas uma avaliação menos negativa do que se verificava no passado. Nalguns países procura-se mesmo conferir alguma protecção ao sector informal, sem, no entanto, o promover. Tenta-se designadamente prover maiores incentivos às empresas informais, através da redução de custos e do aumento dos benefícios para se tornarem e permanecerem legais. Quem quer montar um pequeno

9 A informalidade do negócio arrasta assim a informalidade da relação laboral. O mesmo documento enuncia as desvantagens da condição de trabalhador informal: estar desprotegido, não reconhecido e desorganizado e, portanto, estar altamente vulnerável e inseguro; não ter protecção da legislação laboral, ter condições insatisfatórias de trabalho, de segurança e de saúde; ter pouca ou nenhuma protecção social; ser incapaz de fazer valer contratos ou ter segurança de seus direitos de propriedade; não estar organizado para se fazer representar efectivamente e não ter o poder de obter reconhecimento e protecção para seu trabalho; estar excluído ou ter acesso limitado à infra-estrutura e benefícios públicos; depender de arranjos institucionais informais e quase sempre abusivos para obter informação, crédito, treino ou benefícios sociais; estar sujeito a perseguições pelas autoridades públicas; exercer actividade remunerada que é legal por natureza mas que as autoridades públicas desconhecem – “trabalho não declarado”.

negócio não tem, em geral, acesso a serviços de marketing, de formação em competências básicas, ou de transferência de tecnologias. Uma orientação recente vai no sentido de tornar mais fácil o acesso a esses serviços e de ajudar à formalização das empresas. Isto é, busca-se o seu deslizamento de estatuto, o envolvimento no mercado, não se busca a sufocação. Esta acção pode, de modo contraproducente, incentivar a reprodução do regime informal. Equilíbrio na intervenção, eis a meta.

2.6. O empreendedorismo social

Logo na introdução se disse que não há definição simples e incontroversa de empreendedorismo, conceito este que, por sua vez, não deixa de ser afectado pela percepção que se tenha acerca da economia, bem como dos seus actores, em particular os seus alegados motores. Quando se fala de economia, de que economia se fala: da capitalista ou da chamada economia social? Na reflexão sobre o empreendedorismo social é mais frequente encontrar a linha de demarcação tipicamente europeia entre a economia capitalista e a economia social, ou seja, a primeira referente às actividades que têm por objectivo a apropriação individual do lucro, e a segunda referente às que possuem um interesse geral (Borgaza e Defourny, 2001). Lévesque (2002), um dos autores próximos desta perspectiva, distingue o empreendedorismo capitalista, por um lado, e o empreendedorismo social e colectivo, por outro, referindo-se o primeiro à acção individual no sentido em que Schumpeter o colocou.

Ora, não foi só a figura do empresário fulgurante, ou do empreendedor económico, puro e duro, que se popularizou como modelo a seguir para se reduzir o desemprego e as desigualdades sociais no seio de uma nação. Também, e cada vez mais, o conceito de empreendedor social está associado a este objectivo, designadamente porque a doutrina social da Igreja católica lhe acrescentou essa função. Erradamente ele é confundido com o empresário que subscreva a designada responsabilidade social, ou com o fundador de uma iniciativa não-lucrativa, ou ainda com o líder duma organização não-lucrativa que implante actividades remuneradas.

Importa, então, clarificar que o empreendedorismo social anda associado ao desenvolvimento de projectos (de indivíduos ou de comunidades, mas não necessariamente envolvidos numa organização) que visam alcançar o interesse geral, o chamado bem comum, ou dar resposta a necessidades sociais não satisfeitas. Mas, dentro desta grande moldura, é possível identificar, pelo menos, quatro significados de empreendedorismo social, que variam quanto ao peso das actividades no mercado, à natureza da mudança que é infundida e ao contexto em que se desenvolve a acção empreendedora (Ferreira, 2005).

Uma primeira versão de empreendedorismo social centra-se na finalidade social das organizações que é realizada através de actividades de carácter mercantil. Ou seja, a prossecução

da sua missão social, a resolução de problemas sociais, dá-se pela geração de rendimentos a partir da sua actuação no mercado. Esta versão está próxima das perspectivas sobre a empresa social nos EUA (Young, 2003).

Uma segunda versão adopta igualmente a óptica organizacional, mas sublinha ainda o carácter inovador da actividade. Diferentemente da óptica anterior, estas empresas não são inovadoras por via da sua face comercial, mas sim por proporem novas configurações organizacionais, ou novas soluções para os problemas. Esta versão está próxima da visão europeia que associa o empreendedorismo à criação de empresas sociais.

Uma terceira variante do empreendedorismo social associa sustentabilidade económica e impacto de larga escala, considerando virtuosa a mistura de métodos vindos do mundo dos negócios e do campo filantrópico. À semelhança da segunda versão (a empresa social europeia), ela também enfatiza a inovação social. Segundo este ângulo de visão, não é a busca de rendimentos que define o empreendedorismo social, pois pode mesmo haver actividades fora do mercado. Para, por exemplo, G. Dees (2001), os empreendedores sociais são um tipo especial de empreendedores, que enfrentam alguns reptos distintos, designadamente pelo facto de estarem libertos da disciplina do mercado. Têm uma missão social, traço este que é explícito e central, afectando necessariamente o modo como percebem e avaliam as oportunidades. O impacto relacionado com a missão social é para eles um critério-chave, sendo a geração de riqueza apenas um meio para outros fins maiores, ao invés do que sucede com os empreendedores de negócios que medem assim a criação de valor. Segundo aquele autor, o empreendedor social é um agente de mudança no sector social, a que se associa um rol de comportamentos-tipo muito exigentes e só acessíveis a pessoas muito especiais. Sucintamente, o empreendedor social age de modo particular: adopta uma missão para criar e manter valor social (e não apenas valor privado); reconhece e procura obstinadamente novas oportunidades para servir essa missão; empenha-se num processo contínuo de inovação, adaptação e aprendizagem; actua com ousadia sem estar limitado pelos recursos disponíveis no momento; e ainda presta contas dos resultados obtidos às “clientelas” que serve.

Numa quarta versão, o significado que se atribui ao empreendedorismo social está revestido de uma certa radicalidade. O que está em causa nesta acepção é a inovação sistémica, ou seja a identificação de novas soluções para a resolução de problemas sociais, frequentemente associadas a transformações globais. Segundo o dirigente da Ashoka, Bill Drayon, “os empreendedores sociais não se contentam apenas em dar o peixe ou a ensinar a pescar” (Ashoka, 2004). Esta versão valoriza o impacto global das inovações e, talvez por isso, tem maior curso quanto ao desenvolvimento das sociedades do designado Sul. Referem alguns dos seus autores que enquanto o teste de sucesso do empreendedorismo no mundo dos negócios consiste na criação de negócios viáveis, o teste do empreendedorismo social pode consistir numa

mudança na dinâmica e nos sistemas sociais que criaram e alimentaram um dado problema, podendo a organização criada para resolver o problema, tornar-se menos viável à medida que vai tendo sucesso (Alvord, Brown e Letts, 2002).

Pela sua expressão em termos numéricos, cabe especificar aqui uma modalidade próxima deste quarto tipo e que se costuma designar por empreendedorismo económico solidário. Nesta modalidade integram-se todas as formas de associação produtiva entre trabalhadores, como alternativa ao desemprego, falta de rendimento e marginalização pelo mercado de trabalho. Situadas no domínio do que convencionalmente tem sido designado por autogestão e cooperação, estas formas caracterizam-se por um conjunto de princípios que as permite distinguir de outras modalidades de empreendedorismo. De entre esses princípios, destacam-se: a autogestão e cooperação no trabalho, a participação, o igualitarismo, a auto-sustentação, o desenvolvimento humano e a responsabilidade social (Gaiger, 2004: 11).

A relação entre o lado solidário e o lado empreendedor destas iniciativas explica-se por um série longa de razões interrelacionadas, a saber: a necessidade de novas modalidades de associativismo num período marcado pela globalização económica; o sistema das cadeias produtivas e a crise do sistema de trabalho assalariado; e ainda pela preocupação de escapar ao desemprego maciço e à exclusão social dos trabalhadores a que estes factores têm conduzido sobretudo na periferia do sistema mundial. A saída empreendedorista representa uma valorização simultânea das vantagens da cooperação em torno de objectivos de melhoria das condições de vida e da eficiência económica para um uso mais adequado e flexível dos recursos, incluindo o trabalho. A economia solidária tem vindo a desenvolver-se muito à escala mundial, mesmo em países desenvolvidos da União Europeia, como a França, a Itália, a Bélgica e a Espanha. A característica mais marcante é a pluralidade e novidade de formas: antigas e novas formas cooperativas e mutualistas, organizações caritativas, empresas sociais e solidárias, empresas auto-geridas e alternativas, iniciativas colectivas de alojamento, sistemas de trocas locais, comércio justo, instituições financeiras solidárias, padrões alternativos na relação entre a produção e o consumo, empresas de inserção e outras formas de iniciativas de economia solidária dirigidas ou conduzidas por desempregados, mulheres, minorias étnicas e outras pessoas desfavorecidas social e/ou economicamente. Em regra, essas iniciativas mobilizam uma grande diversidade de recursos e, não raro, beneficiam de apoios importantes por parte das entidades públicas e, designadamente, das autarquias locais. Isto assim é, precisamente pela capacidade que têm de encontrar uma saída para problemas que as políticas públicas convencionais não resolvem. A sua relação com a sociedade civil e com o Estado é, portanto, muito próxima, mas é pautada por princípios de solidariedade e de reconhecimento mútuo.

Em Portugal, o empreendedorismo colectivo e solidário é ainda débil, apesar de uma experiência muito rica havida na segunda metade dos anos 70 (Lima, 1986: 539; Santos, Lima e

Matias, 1977; Leão, 1992: 175; Franco, 1994: 201), a qual conjugou os efeitos de uma crise aguda do sector empresarial (associado a, por exemplo, encerramento de empresas, descapitalização, abandono) com as aspirações dos trabalhadores a um modelo autogestionário.

Actualmente as fórmulas associativas autónomas de produção de bens e serviços são claramente subalternizadas pelas entidades públicas na sua estratégia de promoção do microempreendedorismo, ao mesmo tempo que faltam outros apoios indispensáveis na sociedade civil, designadamente dirigidos a cooperativas, que possam ajudar à concretização de projectos viáveis. Quando se criam raras oportunidades deste tipo, a porta de acesso é estreita: só as organizações cooperativas maiores são “elegíveis”; só o corpo material das ditas é financiável. As pequenas unidades enfrentam atitudes e comportamentos estereotipados que nutrem incompreensões e obstáculos. É rural, lá na província, é coisa pequena, sem dimensão, sem visibilidade ou padrinho, é a tempo parcial, é, enfim, “coisa de mulheres”. Em suma, não há enquadramento burocrático que resista às macro-visões urbanas de hostilidade (vd. Portela e Cristovão, 1991; Portela 1994; Marques e Portela, 1994, Portela, 1999). As micro-cooperativas não estão em nenhuma agenda oficial, sim, mas esta ausência começa por ser um buraco mental. Talvez por isto mesmo as microempresas em Portugal são sobretudo de trabalhadores isolados. É numa atmosfera geral de grande insensibilidade e dificuldade à acção grupal e colectiva que se devem entender os esforços feitos, ao longo dos anos, numa organização como o INSCOOP.

2.7. Microempreendedorismo e microcrédito

Finalmente, uma referência inevitável a um dos instrumentos mais importantes e eficazes de capacitação para o empreendedorismo em comunidades pobres: o microcrédito. Em muitas sociedades, designadamente as do dito Sul, microempreendedorismo e microcrédito aparecem juntos, quer na literatura quer nas políticas. A falta de recursos – logo, a falta de garantias pessoais ou reais – torna a questão do financiamento uma variável crítica. Noutras sociedades, como a portuguesa, onde existe uma proporção significativa de população em situação de pobreza, o microcrédito pode desempenhar um papel importantíssimo para quem tem ideias de negócio mas não tem capital nem garantias para o obter.

O acesso ao crédito para o lançamento de novos empreendimentos torna-se decisivo, uma vez que dificilmente as camadas mais pobres da população podem garantir, para além da sua palavra honrada, o pagamento das dívidas contraídas para montar os negócios. Por isso o crédito é particularmente caro – muitas vezes, objecto mesmo de usura – para essas camadas. Ou, o que se observa com frequência, é mesmo inexistente.

O microcrédito, na configuração e com a filosofia que lhe deu M. Yunus, veio revolucionar o sistema de financiamento dos pequenos empreendimentos dos pobres, fornecendo-lhes

crédito na base da confiança pessoal e da viabilidade dos negócios em contexto de economias pobres. A ideia de que os pobres podem tirar proveito do sistema de mercado para melhorar a sua sorte pôde ser concretizada através de um banco privado, operando no mercado, mas animado por uma preocupação de bem-estar social, como tem sido o caso do Banco Grameen (Yunus, 2001: 264). Isto, em vez de um outro pensamento e uma outra preocupação, a da ganância. O que faz a diferença da banca institucional é precisamente esta filosofia de desenvolvimento que aposta na redução da pobreza e do mal-estar através do estímulo das pequenas actividades autónomas. Estas, ao invés de serem vistas com desconfiança pela sua reduzida escala, são valorizadas pelo rol de potencialidades que evidenciam de fazer melhorar a vida das pessoas: pela flexibilidade de horários e de tarefas; pela valorização dos conhecimentos práticos baseados na experiência; pela conversão de um mero expediente em actividade remunerada; pela libertação de hierarquias demasiado rígidas; pela fuga à dependência face à ajuda social; pelos custos relativamente baixos da criação de um negócio; e, por fim e ainda essência, pelo reforço da auto-estima que confere aos desempregados, ou aos inactivos pobres.

Como deixa claro M. Yunus (2001: 270) “o trabalho autónomo tem os seus limites, mas em muitos casos é a única solução para melhorar a sorte daqueles que as nossas economias se recusam a empregar e cuja carga os contribuintes se recusam a suportar”.

Na sua configuração matricial o microcrédito apresenta um conjunto de traços que depois não se encontram em muitas das suas concretizações nacionais. É o caso da não exigência de formação profissional como pré-requisito; da complementaridade dos sistemas de ajuda na saúde, na educação, na segurança social, na informação, etc.; ou da prioridade, ou exclusividade, da atribuição do crédito às mulheres.

No caso português, a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), pioneira na difusão do microcrédito (vd. Capítulo 4), sublinha as capacidades deste para a integração dos desempregados e dos desocupados, principalmente mulheres, que não encontram resposta no mercado de trabalho por razões de idade e/ou de falta de qualificações. Ou porque vivem em regiões de baixo dinamismo económico. Trata-se de pessoas que possuem um saber-fazer marcante ou capacidades produtivas que lhes permitiriam criar o seu próprio posto de trabalho ou uma microempresa, que têm ideia do negócio a que gostariam de se dedicar ou que já iniciaram alguma actividade informal de que tiram conhecimentos e proveitos. Apesar disso, essas pessoas não reúnem as condições necessárias para aceder ao crédito bancário normal e, portanto, o microcrédito pode constituir a resposta adequada pela dispensa de garantias patrimoniais.

O sistema português partilha com o modelo matricial do microcrédito a orientação para os mais pobres e a dispensa de formação profissional, mas afasta-se dele na medida em que não condiciona a sua utilização ao universo feminino, nem alarga a sua intervenção a outras áreas da vida dos mutuários além do pequeno negócio financiado. Não dispondo de um banco dedicado a este público, como no caso do Bangladesh, o sistema de microcrédito português ficou dependente do acolhimento das instituições bancárias normais e, por isso, constitui uma actividade marginal no seu seio e, em regra, valorizada enquanto manifestação da responsabilidade social das instituições ou do empreendedorismo social.

Importa ainda reter que o microcrédito tem entre nós uma filosofia distinta da que é observada noutros programas de apoio ao pequeno negócio, que procuram incentivar o empreendedorismo e se aproximam de alguns programas do designado mercado social de emprego que vêem nas actividades por conta própria um instrumento de combate ao desemprego e à exclusão social. Como reconhece a ANDC, “o seu objectivo último não é o de criar empresários, mas sim o de apoiar a promoção humana, a dignificação e a integração social e económica de pessoas excluídas [...] através da inserção económica do cidadão excluído” (ANDC, 2008).

2.8. O empreendedorismo, ou o seu d fice, como produtos associados ao meio

Logo na abertura deste Capítulo 2, se aludiu à possibilidade do empreendedorismo estar correlacionado com uma atmosfera propícia, ou mesmo com uma dada cultura vigente, tendo-se deixado no ar a pergunta seguinte: fará sentido dissociar o sujeito das suas circunstâncias? Ora, é tempo de afirmar inequivocamente que a literatura sociológica tem vindo a mostrar como os obstáculos à iniciativa empresarial se relacionam com as diferentes origens sociais e com as culturas de grupo em que os indivíduos são socializados. De acordo com essas teses, não só a probabilidade de alguns grupos sociais se envolverem em iniciativas empreendedoras é muito reduzida, como os padrões de empreendedorismo de certos grupos sociais se afastam do modelo schumpeteriano.

Relativamente a este último aspecto, vejam-se quatro exemplos: o operariado do capitalismo fordista, o pequeno campesinato tradicional, o funcionalismo público e os ciganos. No primeiro caso, a visão limitada do processo de produção — que é dada pela especialização das tarefas na fábrica — não permite aos operários dominar esse processo e, portanto, usar a sua experiência para imitar o seu empregador. De um modo geral, a cultura operária é de resistência, libertária e proletária, estando os operários desprovidos da expectativa de alcançarem a independência económica (Nunes, 1992: 237).

O caso do pequeno campesinato é bem interessante, pois a cultura camponesa combina uma grande capacidade de iniciativa e flexibilidade de gestão (facultada pela natureza contingente

da actividade que é exercida) com uma razoável dose de aversão ao risco, que é resultante da condição pobre da própria actividade (Popkin, 1979). Acresce ainda uma preferência pelas práticas de rotina e uma adesão tardia à inovação. Deste modo, os camponeses têm competências de gestão mas estas estão limitadas a uma administração rotineira e pouco inovadora.

Por sua vez, o funcionalismo público, tal como o operariado, não tem experiência de gestão autónoma, ou de comando, embora tenha níveis de capital escolar relativamente elevados.

Finalmente, os ciganos dispõem de uma cultura étnica que favorece as actividades autónomas (pequeno negócio, artesanato, etc.), graças ao regime de nomadismo, mas mantêm (e/ou são mantidos em) uma grande marginalidade relativamente à sociedade não cigana e às suas instituições, o que coloca enormes obstáculos à adopção de padrões típicos do empreendedorismo (Castro, 1995). Em geral, hoje reconhece-se que os grupos étnicos tendem a manter um mercado natural para certos produtos entre os seus membros, embora limitado na dimensão e no território (Swedberg, 2000: 29). Os negócios tendem a assumir um carácter familiar e, não raras vezes, implicam mesmo uma certa auto-exploração da família. Nisto consiste, segundo Waldinger *et al.* (2006), o empreendedorismo étnico.

Pelo lado das barreiras, fez-se a abordagem da forte correlação existente entre o empreendedorismo e o contexto cultural envolvente. Esta união forte é igualmente observável pelo lado dos incentivos, particularmente nas fontes que têm procurado compreender o fenómeno ao nível dos designados *clusters*, parques científico-tecnológicos e distritos industriais, ou seja, agregados envolventes que integram as empresas. Sem dúvida, numerosos estudos têm mostrado que a implantação de novas firmas e a eclosão de inovações tendem a agregar-se tanto no tempo como no espaço económico, estando dependentes dum meio envolvente favorável. Pode dizer-se, portanto, que a inovação e o empreendedorismo são função de um certo microclima.

Importa sublinhar, mesmo que sucintamente, as funções gerais deste contexto. Com Johannisson *et al.* (1994) pode dizer-se que uma moldura cultural empreendedora desempenha três funções básicas, assim contribuindo para satisfazer duas necessidades opostas do empreendedor: por um lado, a necessidade de mudança; por outro lado, a de estabilidade. A primeira função do contexto é a de suporte. A cultura de iniciativa empresarial, por um lado, incuba as inovações e, por outro lado, amortece as ondas de choque causadas pelas mudanças. A segunda função do contexto é a de impulsionar a tomada de riscos: uma cultura promotora de novos bens e serviços oferece, por um lado, um campo de ensaios e, por outro, um trampolim para que a experimentação ocorra. O contexto favorável ao empreendedorismo desempenha ainda uma terceira função: a de renovação, por via dos processos de selecção

e amplificação das novas ideias e inovações. Em regra, estas não são eventos isolados, nem surgem ao acaso, inesperadamente. Não, não irrompem do chão nem caem do céu, antes se desenvolvem em viveiro ou enxame, sendo a agregação das inovações facilitada ou dificultada por uma série de factores-alavanca contextuais. Entre estes contam-se, por exemplo, os mecanismos indutores da inovação e os processos de aprendizagem cumulativa. Disto nos fala Philipsen (1998: 15), na esteira de outros autores.

Nunca será demais sublinhar quanto o empreendedorismo reclama condições de base e quanto é influenciado por mecanismos de *feed-back* radicados nas organizações e sociedade envolventes. Depois de abordada esta questão poliédrica, tanto pela banda dos incentivos como pela banda dos obstáculos, tratemo-la agora pelo plano do impacto do empreendedorismo de alta tecnologia, aspecto este que é, sem dúvida, da maior importância em termos da concepção de políticas públicas. Ao invés do que muitos aparentemente esperam, Ferrão *et al.* (2005) fazem notar que há dados bastantes que permitem sustentar a óptica de que os benefícios resultantes da criação e comercialização de novas tecnologias não se espalham facilmente pelo território. Eles tendem a repercutir-se primordialmente por áreas próximas do local onde se gera a inovação tecnológica¹⁰.

Esta tese causa perplexidade, sobretudo tendo-se em conta a consabida capacidade de, a custo reduzido, se estar *on-line* assim obtendo respostas em tempo real acerca das turbulências políticas, meteorológicas e dos mercados. Não se sabe já que é fácil, barato e imediato colher informação sobre, por exemplo, as cotações financeiras em Londres, Tóquio e em Nova York? Ou sobre a temperatura a esta hora, hoje, em Nova Deli? Ou acerca da sublevação popular na Birmânia? Isto é verdade, mas é igualmente certo que se observa uma aceleração da produção do saber científico, que gera novos modos de pensar e criar tecnologias, processos e produtos, tudo isto dando lugar à eclosão de linguagens e gramáticas próprias, as quais se erguem como novas barreiras. Torna-se cada vez mais difícil a sua veloz codificação e difusão. Este novo saber endógeno, ou tácito, é amiúde alcançado apenas por contacto confiante e directo com mentes brilhantes e grupos doutos e pioneiros. Nestes se acham os intuitivos, criativos e engenhosos, que tratam com um à vontade incomum as ideias, as tecnologias e as linguagens do devir. Sem capital relacional que abra portas aos investigadores mais distantes dos centros de excelência, e sem a mestria desse saber local de vanguarda, as iniciativas empresariais no campo da Ciência e Tecnologia não vencem a geografia.

¹⁰ Sobre esta questão chave, é digno de registo complementar a seguinte citação de P. Ferrão *et al.* (2005: 87), “O papel desempenhado pelo empreendedorismo de alta tecnologia na geração de *spillovers* de conhecimento, juntamente com a forte propensão que estes têm para ser limitados geograficamente e manter-se localizados, sugere a necessidade de uma atenção especial dos investimentos públicos ao impacto que as instituições, universidades e investimentos locais têm no processo cognitivo que conduz à alteração das trajectórias profissionais e à tomada de decisões dos cientistas no sentido de criarem novas empresa de alta tecnologia”.

Em suma, o empreendedorismo, tal como o seu défice, reafirmam a onipotência do contexto envolvente. A inovação e o empreendedorismo são, diga-se, microclimáticos. Entre outros traços do seu perfil, estes são bem notórios.

2.9. Empreendedorismo no feminino

Tratamento à parte merece a condição das mulheres empreendedoras. Isto justifica-se não só pelo peso tamanho dos estereótipos que ainda persistem acerca das relações sociais de género, mas também pelas práticas reais de discriminação. Estas, aberta ou subtilmente, desenrolam-se quer no mercado de trabalho quer na sociedade, em geral.

Diga-se, de forma sintética, que esses estereótipos são numerosos, são formulados com termos de comparação implícitos, e vagueiam mais ou menos veladamente pelas linhas e entrelinhas do discurso oral, mas tornam-se mais tangíveis nas atitudes e condutas. Note-se, de passagem, que os comportamentos são observáveis. A título de exemplo, alguns dos estereótipos podem ser formulados assim:

- a mulher é menos capaz de gerir negócios (do que os homens);
- a competência da mulher é maior na vida familiar (do que na ocupação profissional);
- as qualidades profissionais da mulher deixam a desejar, pelo menos nalguns casos (quando comparadas com os homens);
- o trabalho doméstico delas (as mulheres) não é trabalho;
- o trabalho doméstico (dos homens, em regra mais leve) é trabalho;
- as mulheres têm menos probabilidades de sucesso (do que os homens) na gestão das suas próprias iniciativas e na resolução dos conflitos laborais.

As práticas de discriminação manifestam-se em muitos domínios da vida social, mas quanto ao que aqui importa, elas podem manifestar-se, desde logo, no desigual acesso aos recursos institucionais (v.g. instituições financeiras, serviços públicos de apoio, agências de controlo e licenciamento de actividades, acções de formação), aos agentes de mercado (fornecedores e clientela) e organizações profissionais ou representativas de interesses. De igual modo, os padrões de divisão sexual do trabalho, podem vedar certas actividades à iniciativa feminina. Tudo obstáculos e barreiras difíceis de transpor. Na prática, não no discurso.

Possuem as mulheres melhores ou piores qualidades para serem empreendedoras? A esta interrogação responde Virgínia Ferreira (2007), em contribuição recente, que as pesquisas comparativas sobre as diferenças nas práticas e nos estilos entre empresários masculinos e femininos têm produzido resultados dificilmente comparáveis, se não mesmo inconclusivos. Quando se analisam os discursos e representações dos próprios sobre o que é ser empreendedor, a tendência é para sublinhar as diferenças. Porém, quando o objecto de análise

incide sobre as práticas de administração do negócio, as diferenças surgem mais relativizadas. “Apesar disto, parece existir uma ligeira tendência para as mulheres se envolverem mais no exercício do controlo, na comunicação interna, na gestão das pessoas e em tarefas relacionadas com o trabalho”. Por outro lado, o desejo de independência, a realização pessoal e as necessidades económicas são referidas igualmente por mulheres e homens como motivações para o negócio, mas, como salienta a mesma autora, isso pode encobrir as diferenças estruturais que afastam uns dos outros quando se consideram outros factores de discriminação.

A União Europeia parece estar bem consciente da condição das mulheres empreendedoras, do mesmo modo que da condição das mulheres empregadas. Em documento de 2004, intitulado “Promoting entrepreneurship amongst women” (Enterprise Directorate-General, European Commission, *Best Report* No 2, 2004), a Comissão recomenda, entre outras medidas, o seguinte: a) que os serviços de promoção do empreendedorismo recorram a mulheres enquanto mentoras, formadoras ou conselheiras; b) que haja participação de mulheres no delineamento dos programas e das acções; c) que se realize uma formação profissional flexível e modular, para favorecer a participação das mulheres; d) que se proporcionem apoios financeiros adequados para tornar as mulheres auto-suficientes na fase de arranque dos seus negócios; e) que se faça a promoção de redes de mulheres-empresárias para inspiração e troca de experiências; f) que se alcance uma maior atenção dos meios de comunicação social para divulgar os problemas mas também o potencial das iniciativas das mulheres.

O documento suscita simpatia pronta, mas note-se entretanto que o sucesso destas medidas anti-discriminatórias não depende apenas da sua bondade. Depende, sobretudo, do que for feito para alterar as ideias que os decisores políticos e, no fundo, a própria sociedade, detêm sobre o modo como as mulheres se devem inserir na actividade económica e sobre as áreas de negócios a que elas se devem dedicar. Veja-se, a título de exemplo, como uma prioridade na formação para o empreendedorismo – o apoio a empresas inovadoras e portadoras de avançadas tecnologias - pode tornar-se uma armadilha para as mulheres. Sabendo-se, como se sabe, que a experiência profissional das mulheres se faz esmagadoramente em empresas de tipo trabalho-intensivo ou em pequenos negócios ligados a actividades tradicionais, a probabilidade de se virem a lançar numa *spin-off* é reduzidíssima. Como faz notar Ferreira (2007), “Logo, é de colocar a questão de saber que medidas deverão ser tomadas para ultrapassar esta desvantagem, para além de se colocar a questão de saber se os efeitos de *spillover* esperados com o apoio a pólos de excelência não serão inibidos, acabando por nem contribuir para melhorar significativamente a investigação científica feita no país, nem para a esperada coesão social, porque os potenciais beneficiários não dispõem das condições mínimas exigidas para funcionarem como recipientes frutíferos das aprendizagens e estímulos produzidos. Este é um sério risco, especialmente em países mais pobres e menos escolarizados, como Portugal, para impor uma política de formação generalizada e de aprendizagem ao longo da vida.”

2.10. Empreendedorismo: elementos duma vis o sint tica

É hora de fazer uma síntese acerca do conceito sob análise, exercício que se desdobra em dois impulsos. Num primeiro, sublinhar-se-á a ocorrência duma dicotomia clássica em ciências sociais. Num segundo, far-se-á a enunciação de um rol de ideias-chave sobre o conceito de empreendedorismo.

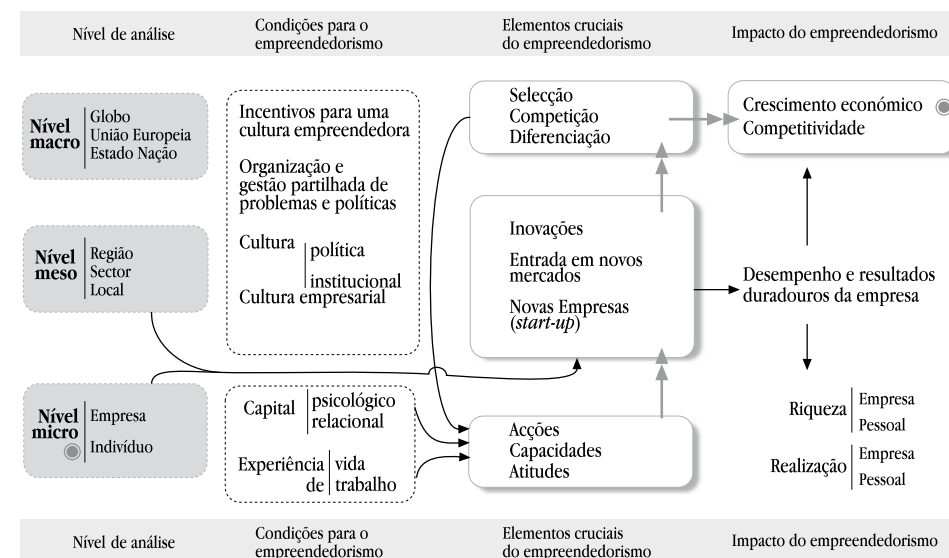
Há duas abordagens essenciais ao conceito de empreendedorismo, as quais são um pano de fundo para a discussão e compreensão do seu significado contemporâneo. Para uns, por exemplo, Simmel (1950) e Lipset (1970), a noção é definida no quadro das condições que permitem, ou dificultam, a alteração do *statu quo*. Assim, Simmel (1950) apontava o papel relevante dos estrangeiros na ruptura de práticas tradicionais e Lipset (1970), por sua vez, referia-se aos obstáculos que tanto o espírito de família como o particularismo dos países católicos colocavam à germinação do empreendedorismo. Para outros, mais tributários do pensamento de Schumpeter, o indivíduo é protagonista da mudança social. Como fazem notar Hwang e Powell (2005), o que a recente popularidade do conceito de empreendedorismo tem de novo é a tónica que é posta no actor. A noção não é vista como um processo, mas sim como um mosaico de características de indivíduos agindo racional e intencionalmente. Assim, o conceito desvincula-se das condições estruturais e passa a algo que pode ser ensinado. Ainda que amiúde se caia no excesso de tomar o indivíduo como um ser a-social (ou seja, dissociado quer da comunidade, quer das suas relações sociais), numa visão que faz depender a capacidade empreendedora apenas das suas competências, esta perspectiva faz notar a possibilidade de transformação nas condições de vida de indivíduos e grupos.

Perante tal dicotomia, estrutura *versus* indivíduo, parece importante salientar a relação indissociável e dinâmica entre as visões referidas. Se é certo que, por um lado, existem pressões e restrições societais — algumas repletas de viscosidade histórica — que ultrapassam a capacidade de acção de indivíduos ou grupos no sentido da mudança, por outro lado é ainda verdade que da parte de indivíduos ou grupos há certa capacidade de alteração das condições estruturais do meio em que estão imersos. Pessoas, famílias, escolas, igrejas, grupos e associações têm certa margem de manobra. Margem que pode crescer até ser campo de manobra. Nem as pressões e restrições são totalmente insuperáveis — antes contêm interstícios onde pode brotar a mediação, a oposição, a cooperação — nem os actores possuem um poder ilimitado e independente das condicionantes reais e das suas próprias capacidades e perspectivas acerca delas.

Passando, agora, ao segundo impulso acima referido, ou seja, à apresentação do rol de ideias-chave acerca do empreendedorismo e correndo embora os riscos próprios de uma redacção seca e esquemática, são elas as seguintes:

- o empreendedorismo é noção algo crua e multidimensional; qual elástico, estende-se amiúde entre o indivíduo e o crescimento económico (conceito este que só é pertinente a nível agregado, desde as firmas e sectores às regiões e nações); ou entre o indivíduo e a mudança social e política (conceitos que, igualmente, só fazem sentido em níveis de elevada agregação);
- o empreendedorismo, qualquer que seja o tipo em apreço, reclama condições prévias que são variadas — das pessoais às culturais e institucionais — e é sempre condicionado pela distribuição imperfeita da informação;
- o empreendedorismo diz respeito a percepções e actividades de indivíduos, que podem agir por si mesmos, em equipas e grupos, dentro e fora das organizações existentes, tal como pode ser estreitamente associado ao comportamento organizacional, ou seja, num dado tempo e lugar, tanto os indivíduos como as firmas estão sendo, ou não, empreendedores;
- o empreendedorismo, enquanto traço comportamental dos indivíduos é contingente, no duplo sentido em que não se trata de um “gene” ou qualidade inata duradoura e em que se restringe a certas actividades e a algumas fases da vida pessoal;
- o empreendedorismo manifesta-se quando os indivíduos percebem e tomam a decisão de criar e explorar novas oportunidades (económicas, sociais, políticas, etc.), isto para lá da incerteza e outros obstáculos, e independentemente dos recursos e instituições imediatamente disponíveis; nuns casos a opção pode radicar-se na percepção de certa oportunidade, noutros casos ela emerge por necessidade, estando esta associada ao impacto do défice das circunstâncias;
- como efeito das percepções e actividades dos empreendedores, introduzem-se e difundem-se na sociedade e no mercado novas ideias e/ou formas organizativas; e/ou novos processos e tecnologias; e/ou novos produtos ou componentes;
- a micro e a pequena empresa, qual extensão do empreendedor, constitui amiúde um meio favorável à eclosão do empreendedorismo, mas esta noção não se confunde com a gestão daquelas unidades, mesmo quando estas possuam algum traço de novidade.

A Figura 2.1 apresenta-se como uma síntese reveladora. Ela é a tradução e adaptação de um esquema de Wennekers e Thurik (1999), o qual é relativo a um quadro de referência para a ligação entre o empreendedorismo e o crescimento económico. O esquema original acha-se em M. A. Carree e A. R. Thurik (2003: 464). Com efeito, essa figura inspira-se em vários eixos expostos na bibliografia acerca do empreendedorismo de base económica. Entre este e o crescimento económico, aqueles autores distinguem três níveis de análise: o individual, a firma e o nível macro. Acrescente-se que este pode ser diferenciado em três sub-níveis estreitamente interligados: o global, o europeu e o nacional.



Nota acerca da fonte: Tradução e adaptação livre (primeira aproximação) pelos autores de um esquema de Wennekers e Thurik (1999) e respeitante a um quadro de referência para a ligação entre o empreendedorismo e o crescimento económico, o qual foi extraído de M. A. Carree e A. R. Thurik (2003: 464).

Figura 2.1 - Quadro de referência para a ligação entre o empreendedorismo e o crescimento económico

Wennekers e Thurik (1999) reconhecem, evidentemente, as vertentes sectorial e regional da economia e integram-na no nível de análise macro. Porém, tendo em conta que o crescimento económico não se faz só de economia (v.g. pesam ainda, e muito, o quadro demográfico e a acção do poder político “regional” e “local”), admite-se aqui que entre o nível macro e o da empresa se junte um novo nível de análise: o nível meso.

O empreendedorismo, ou a acção empreendedora de qualquer indivíduo, ocorre num dado lugar e tempo, ao nível dum dada empresa, independentemente da sua escala. As microempresas e as pequenas empresas onde o empreendedor é o comandante facultam esse meio, mas o intra-empreendedor também eclode em firmas maiores, sobretudo quando elas buscam com denodo a pequena escala. Por exemplo, através de grupos de projecto, filiais e parcerias. É nestes solos que o empreendedorismo germina, é neste microclima que os indivíduos convertem as suas predisposições, capacidades e expectativas, numa palavra, os seus talentos ou capital psicológico, em acções concretas e específicas. As iniciativas e cometimentos empreendedores ao nível da firma resultam então, no geral, em novidades ou em mudanças de tipo variado: produtos, processos, reorganizações, entrada em novos mercados e eclosão de novos negócios. Acrescente-se ainda que faz sentido sublinhar que a acção empreendedora de qualquer indivíduo, para lá de ter como condições um dado lugar e tempo, bem como uma dada empresa, é ainda função do seu capital relacional. Ou seja, junte-se este ao

designado capital psicológico. Importa também ter presente que o desempenho bem como os resultados duradouros das empresas dispendo de empreendedores variarão consoante a fase corrente do seu ciclo de vida. Firms infantis ou maduras certamente que se diferenciam, por exemplo, quanto à sua capacidade de se reorganizarem e entrarem em novos mercados e/ou negócios.

Ao nível agregado da economia dos sectores, regiões e nações, as muitas acções empreendedoras individuais compõem um mosaico de novas experimentações e em termos de evolução isto pode ser designado por processo de diferenciação, ou geração de diversidade. Assim, estabelece-se continuamente um processo de competição entre estas várias ideias novas e iniciativas, o que leva à selecção das firmas e indústrias mais viáveis. Os processos de diferenciação, competição e selecção, bem como de imitação, expandem e transformam o potencial produtivo da economia regional e nacional, tudo isto ocorrendo por substituição ou deslocalização de firmas obsoletas, por maior produtividade e por expansão de novas indústrias e nichos de mercado.

Neste processo, todos os tipos de empreendedores têm o seu quinhão. Entre o nível macro e o individual ocorrem mecanismos de *feed-back* importantes. Sem dúvida, a competição e a selecção que ocorrem aquando da geração de diversidade, torna os indivíduos e as firmas capazes de aprenderem a partir das suas próprias experiências de sucesso e fracasso. Estes processos de aprendizagem facultam ocasiões para os indivíduos elevarem as suas capacidades e adaptarem as suas atitudes. Os resultados destes efeitos benéficos serão novas acções empreendedoras, criando uma ininterrupta cadeia de ligações e fluxos. Junte-se aqui uma outra nota adicional. Os mecanismos de *feed-back* a que se reportam Wennekers e Thurik (1999), sem dúvida, recairão sobre os empreendedores e estes reagirão em conformidade, mas importa sublinhar, pelo menos igualmente, que há ainda rebates no seio do corpo social das empresas respectivas, bem como repercussões no capital relacional, tanto dos indivíduos como das firmas. Ou seja, fuja-se a uma abordagem a-social da figura do empreendedor e sua unidade e tenha-se presente a relevância suprema das redes pessoais e empresariais.

O resultado destes processos dinâmicos depende claramente de um conjunto de condições. Antes de mais, como condição de peso temos o ambiente cultural, tanto regional como nacional, e ainda a cultura interna do próprio meio empresarial e institucional. De importância extrema é igualmente a cultura política, sobretudo a *praxis* inerente a esta. As relações entre cultura e empreendedorismo não são de modo nenhum simples e directas, e acerca destes processos ainda reina muita ignorância. A história da queda e ascensão das nações tem mostrado que amiúde coincidem a vitalidade cultural e científica, isto a par duma grande

vaga — ou vaga de fundo — de empreendedorismo. Uma segunda condição forte remete-nos para os incentivos que alimentam o empreendedorismo. Os estímulos, ao invés de barreiras desnecessárias, são condições necessárias para que os indivíduos e as empresas convertam as suas ambições em acções.

Em suma, a relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico é muito complexa e dinâmica e reclama mais estudo. Muito mais estudo.

As Experiências dos Microempreendedores

3.1. Brevíssima introdução para um longo capítulo

Como se esperava, a realidade observada, escutada e inquirida *in loco* (ou seja, quer nas microempresas e unidades informais quer nas organizações), revelou-se muito heterogénea, mutável e sobreposta. Numa palavra, complexa. Este Capítulo 3 dá conta minuciosa disso mesmo, começando por definir o que se entendeu operatoricamente por microempreendedor, isto logo na abertura da secção 3.2., a qual se desenvolve em três pontos principais. No primeiro, “Entre casos típicos e atípicos”, chama-se a atenção do leitor para a normalidade da coexistência do formal e do informal, do típico e do atípico, isto no mundo das microempresas. Aliás, o mesmo sucede noutros universos e galáxias. Um segundo ponto maior, intitulado “Buscando o rigor da complexidade”, trata de explanar a dimensão, a composição e a selecção da amostra estudada. No terceiro ponto principal da secção 3.2 faz-se a caracterização, segundo um grande rol de variáveis, tanto dos microempreendedores como das suas unidades empresariais.

Nas secções seguintes acompanha-se o decurso das experiências dos microempreendedores, desde a altura em que a ideia de criar um negócio surge até à fase mais madura de consolidação do negócio criado. Trabalha-se sobre o relato dos próprios, procurando dar conta das posições diferenciadas em que eles se acham. Neste capítulo, distingue-se “ideia” de “projecto”, para marcar a diferença entre dois tempos: um, inicial, em que a actividade que se perspectiva ainda tem contornos mal definidos e apenas se define por relação a um objectivo fortemente condicionado pelo contexto em que a pessoa está submersa; e outro tempo, posterior, em que a ideia amadureceu, foi ganhando limites e precisão e se transforma em projecto. Falando de processos, a datação do início da história é sempre difícil, incerta, problemática, embora haja diferenças de caso para caso. Para uns a ideia terá surgido em época vaga, afastada e nebulosa, para outros, que são excepções, o eureka ou o click é preciso: dia tal, às tantas horas. Em qualquer caso a ideia emerge, retrocede, avança pára e, por fim, transmuda-se numa certa

antevisão das coisas de amanhã, antevisão essa que está pronta a ser edificada. Dito doutro modo, projecto é aqui entendido como uma série ordenada de ideias prontas a serem enxertadas em recursos, alguns já entre as mãos do empreendedor e dos “seus”, que o rodeiam. Isto, com vista ao que se deseja alcançar na rotina dos dias, e nas festas e pausas do ano. Numa palavra, projecto é “coisa com pés e cabeça, a pedir mangas arregaçadas”.

Importa referir ainda que ao longo das próximas secções usar-se-ão sem grande prevenção de rigor analítico os termos “negócio”, “microempresa” e “(micro)empreendimento”. Este último termo é um conceito mais abstracto e englobante, onde cabem as diferentes acções e os diferentes “nomes” que estas tomam no discurso dos actores sociais. No entanto, ele é estranho à linguagem vulgar e ambíguo quanto ao seu conteúdo. Ao contrário, o termo negócio ajusta-se melhor à linguagem corrente e é facilmente reconhecido. Mas, por isso mesmo, torna-se algo restritivo, pois ele não abarca todas as formas de empreendimento: por um lado, ele está ainda muito associado às actividades do comércio; por outro, ele adequa-se mal às actividades do empreendedorismo moderno ou típico, caracterizadas pela inovação e pelo rigor da gestão. Por último, o termo microempresa partilha com o termo “negócio” a mesma facilidade de reconhecimento, mas está demasiado associado a uma modalidade de empreender pautada por uma forma padronizada de organização e de gestão económica. Além disso, a noção autonomiza a empresa relativamente à pessoa e à economia do seu criador, num afastamento sério das unidades observáveis. As concretas e específicas que aquecem a economia e arrefecem o desemprego. Por esta razão, o termo microempresa (ou firma, ou unidade empresarial, que por comodidade de expressão escrita também adoptamos, de onde em onde, como sinónimos) deixa de fora muitos dos (micro)empreendimentos estudados, fruto de complexos arranjos interpessoais, que apenas por ficção poderiam ser qualificados de empresas.

Assim, na secção 3.3., procura-se, num primeiro passo, perceber a génese dos (micro)empreendimentos, reportando-a aos diferentes contextos em que as ideias surgem e, num segundo passo, entender o caminho através do qual as ideias se vão tornando mais definidas e se convertem num projecto eventualmente realizável. Na secção 3.4., explora-se a questão dos recursos necessários para realizar o projecto, desde logo os recursos materiais, mas de igual modo os imateriais, onde é fácil encaixar a experiência prévia, as redes sociais ou o conhecimento do meio. Para lá destes recursos à mão, diga-se assim, indaga-se ainda a capacidade de mobilizar outros recursos mais distantes ou de aproveitar as ajudas que as instituições (desde logo o Estado) oferecem a quem é “elegível”. Ou “verdadeiro” empreendedor.

Finalmente, a secção 3.5. ocupa-se de tudo aquilo que fica a jusante da definição inicial do empreendimento e que corresponde, grosso modo, à concretização do projecto. Começa-se por analisar o modo como as expectativas existentes no início se foram modificando,

sobretudo em resultado das dificuldades encontradas. O tema das dificuldades e dos modos de as superar ocupa a segunda e terceira parte desta secção. Por último, emerge a avaliação que os próprios fazem dos sucessos e/ou fracassos do empreendimento, deixando ao leitor uma perspectiva mais subjectiva acerca dos resultados. Subjectiva? Subjectiva sim e relevante, criticamente relevante já que faz parte da realidade observada e a objectividade reclama-a. Esta não se alcança sem aquela. Edgar Morin, na obra “Ciência com Consciência”, elucida esta relação, que poderá, ser reformulada assim: é do cruzamento das subjectividades que a objectividade nasce. A propósito, deixem-se duas breves citações de Edgar Morin [1982] (1994: 47, 48) “é a crítica inter-subjectiva que é o ponto crucial e nodular da ideia de objectividade”; “a não cientificidade é necessária para produzir a cientificidade”.

3.2. Os 70 microempreendedores entrevistados

Como se disse na Introdução (vd. Capítulo 1), para este estudo recorreu-se ao cruzamento de várias técnicas de recolha de informação, dando-se uma ênfase particular aos instrumentos de natureza qualitativa. A estratégia metodológica adoptada consistiu em concentrar o máximo de olhares penetrantes sobre o fenómeno em causa e, desde logo, discernir qual a perspectiva dos microempreendedores, das instituições, das políticas e dos programas de acção bem como ajuizar a perspectiva comparada com outros enquadramentos nacionais europeus.

Aqui e agora, ao longo do Capítulo 3, atenta-se somente naquele primeiro universo, o maior, que é constituído por “microempreendedores”, ou seja, pessoas singulares que tenham fundado uma microempresa ou iniciado uma actividade por conta própria nos últimos cinco anos, independentemente do sucesso dessa iniciativa, da forma jurídica, das motivações para a sua constituição e dos apoios institucionais mobilizados. Note-se, desde já, que a partir desta delimitação ampla, se incluíram iniciativas com elevado grau de informalidade. Significa isto que se englobaram casos de empreendedorismo de oportunidade a par de casos de empreendedorismo de necessidade; casos em que a mobilização institucional (apoio técnico, financiamento, formação especializada) foi decisiva para o arranque, a par de casos em que o negócio surge pelas forças do próprio (com ou sem apoios informais); e, finalmente, casos de formalização completa do negócio, a par de casos em que parte ou a totalidade do negócio teve um arranque informal. Em suma, a preocupação foi não restringir, à partida, o universo de observação. Isto, para poder captar não só as formas mais típicas de empreendedorismo mas também as outras, ou seja as mais marginais relativamente ao modelo schumpeteriano.

Entre casos típicos e atípicos

A realidade mostra que muitos dos negócios criados por indivíduos isolados ou por pequenos colectivos não obedecem aos atributos típicos: geração de valor, inovação, aproveitamento das oportunidades, desenvolvimento na gestão e na assunção do risco. Ou não geram valor por se situarem em ramos tradicionais de actividade; ou não representam nenhuma inovação em termos da gestão e do produto; ou não resultam de uma capacidade de detectar oportunidades, mas antes de uma opção induzida ou tomada como alternativa a uma outra menos viável, tal como ter um emprego por conta de outrem; ou, finalmente, não evidenciam qualquer desenvolvimento por parte do empreendedor que se mostra muito apegado a uma forma de gestão rotineira e cautelosa. O mesmo poderá acontecer com empreendimentos de maior dimensão, embora a evidência empírica permita defender que a probabilidade de faltarem os atributos de uma noção estrita de empreendedorismo varia no sentido inverso da escala do empreendimento. A questão é particularmente pertinente em sociedades onde proliferem formas de pequena produção pouco ligadas ao mercado, movidas por uma racionalidade económica não lucrativa e desenvolvidas por pessoas com recursos limitados, como é o caso da sociedade portuguesa e, no âmbito europeu, a maior parte das sociedades sul-europeias. Basta atentar nos níveis elevados da actividade por conta própria nesses países (Portugal, 21%; Espanha, 19%; Itália, 29%; Grécia, 32%; contra UE25, 16%)¹¹ e na preferência pelo estatuto de auto-emprego (Portugal, 62%; Espanha, 56%; Itália, 55%; Grécia, 52%; contra UE15, 45%)¹² para suspeitar que estamos perante situações que não correspondem ao modelo ideal de empresarialidade.

Reconhecer a existência de padrões de microempreendedorismo que não partilham de todos os atributos do modelo típico e que, por isso, podemos designar por padrões analiticamente marginais não significa que tenhamos de analisar separadamente essas realidades das que são tipicamente empresariais. Mais importante do que o rigor de classificação das situações parece ser o tratamento delas como fases num processo de transformação que conduz a formas típicas de empresarialidade, bem como à capacidade de medir e compreender o afastamento daquelas relativamente a estas. Dito de outro modo, os padrões de microempreendedorismo analiticamente marginais podem revelar-se teórica e socialmente centrais.

De uma forma concisa, podemos antecipar, pelo menos, a existência de quatro padrões atípicos de empreendedorismo: a) actividades com reduzida criação de valor em sectores tradicionais; b) negócios com reduzida inovação na gestão, no produto ou no serviço; c) iniciativas movidas pela necessidade e não pelo aproveitamento das oportunidades; e d) actividades que minimizam o risco.

¹¹ Eurostat, Statistics in Focus, Industry, trade and services 24/2006, “SMEs and Entrepreneurship in the EU” and Statistical Pocketbook “Key figures on European Business 2006”.

¹² CE, Flash Eurobarometer: Entrepreneurship (June 2004).

As situações reais podem combinar – e na realidade frequentemente combinam – mais de um destes padrões. No caso português, é consabido serem muito frequentes certas situações de microempreendedorismo a que correspondem debilidades ou riscos específicos, os quais conviria estudar mais aprofundadamente. Identificam-se, pelo menos, um grupo de cinco tipos de casos.

Assinale-se, desde já, a situação de jovens recém-licenciados, ou com níveis elevados de escolaridade, os quais, não encontrando facilmente um emprego por conta de outrem, decidem eles mesmos criar o seu próprio emprego, sobretudo no sector dos serviços (económicos, culturais, de turismo, ambientais ou relacionados com as TIC) e muitas vezes estimulados pelas escolas onde se formaram. O risco inerente é a falta de experiência e de conhecimento dos mercados. Um segundo tipo de casos inclui pessoas com experiência profissional em domínios especializados, que decidem montar um negócio por conta própria usando a sua experiência e rede de clientela. É mais frequente em pessoas que ficaram desempregadas em idades mais avançadas. O risco inerente é a falta de inovação. Há ainda uma terceira categoria, a das pessoas que procuram sem êxito um emprego, ou seja pessoas dificilmente empregáveis, que são levadas a montar um negócio, frequentemente estimuladas pelos conselhos e pelas ajudas dos centros de emprego. O risco inerente é a demasiada dependência das instituições e a cultura de aversão ao risco. Neste rol tipológico do microempreendedorismo a que correspondem debilidades ou riscos específicos incluem-se ainda pessoas pobres, ou sem recursos suficientes, que recorrem ao microcrédito para montar um pequeno negócio. O risco inerente é a reduzida dimensão do negócio e a falta de experiência de empreender. Por fim, o quinto tipo de situações engloba pessoas que desejam ter uma actividade independente e investem nisso todo o seu capital material e relacional, muitas das vezes sem ajudas institucionais. O risco inerente é a falta de estudos de viabilidade em termos de mercado. Em suma, tendo em conta esta diversidade de situações, procurou dispor-se de uma amostra que, na sua composição, a integrasse.

Buscando o rigor da complexidade

Como se disse acima, importa atentar, entre outras, na perspectiva dos microempreendedores. Esta permite-nos entender todo o processo de desenvolvimento de um microempreendimento, desde a fase de concepção até à fase de funcionamento corrente, passando pelos momentos críticos da decisão de empreender, do lançamento da actividade e da consolidação empresarial. Tratando-se de uma análise de processo e de decisão, em que importa a reconstituição dos momentos críticos e dos parâmetros da decisão, a profundidade da análise torna-se incompatível com uma dimensão elevada da amostra. Por isso, a nossa amostra não pretendeu ser representativa do universo, mas antes exploratória de um objecto que se aborda em toda a sua complexidade e diferenciação interna. Ao invés de uma amostra representativa

tomada a partir de um universo de que se conhecem bem os atributos e o número, a amostra deste estudo pretendeu ser amplamente inclusiva, por forma a reconhecer as diferentes espécies do género que o modelo teórico comporta e que a informação empírica já evidencia, como acima se referiu. Procurou-se assim privilegiar o rigor da complexidade em vez do rigor da representatividade estatística.

Foram seleccionados e entrevistados 70 microempreendedores, procurando-se assegurar que na amostra estivesse incluída a variada gama de situações que correspondiam aos tipos idealmente considerados (vd. *supra*). Esta preocupação de assegurar a presença de situações típicas ou ideais, ou dar prioridade a atributos como o sexo ou uma motivação particular, levou a que a composição se afastasse da distribuição real, integrando na amostra situações cuja probabilidade estatística de ocorrência é à partida muito baixa.

Atendendo ao âmbito nacional do estudo e ao objectivo de conseguir uma amostra que cobrisse uma grande diversidade de situações (particularmente em termos de sectores e níveis de sucesso abrangidos), a forma de selecção da amostra por cada parceiro foi “estratificada” pelas variáveis localização e sector e, num processo bi-etápico, enriquecida pelas variáveis sucesso *versus* insucesso, forma jurídica, tipo de financiamento principal, motivações, meio rural *versus* urbano, e perfil demográfico e escolar do empreendedor¹³.

Microempreendedores e microempresas

Se se quisesse identificar os perfis típicos dos microempreendedores e das suas microempresas, a partir das variáveis padrão de caracterização dos microempreendedores entrevistados, então o microempreendedor inquirido no estudo aparece como alguém na faixa etária dos 30-39 anos, casado e com a escolaridade obrigatória completa e a empresa como uma empresa em nome individual, no sector do comércio e apenas com um trabalhador¹⁴. Uma apreciação deste tipo é, porém, de pouca valia num domínio em que a característica mais marcante é precisamente a diversidade de formas e a sua atipicidade. Veja-se, assim, mais em pormenor a caracterização da amostra a partir das variáveis padrão referentes aos microempreendedores e às microempresas.

13 Sucesso ou Insucesso / Sobrevivência continuada (cada parceiro faz uma cobertura relativamente alargada de casos de sucesso/insucesso, considerando o indicador de sobrevivência continuada com relativa independência como um critério de sucesso): a) empresas encerradas (20%); b) empresas com menos de 5 anos (20%); c) empresas com mais de 5 anos (20%). Forma jurídica: a) individual (40%); b) sociedade (20%); c) cooperativa (10%). Tipo de financiamento principal: a) capitais próprios (10%); b) subsídios (40%); c) empréstimos bancários (20%). Motivações: a) empreendedorismo de necessidade (30%); b) empreendedorismo de oportunidade (30%); c) excluídos (10%). Rural *versus* Urbano: a) rural (30%); b) urbano (30%). Perfil demográfico e escolar do empreendedor: a) sexo, idade e habilitações literárias (sem quotas mínimas propostas, pretende-se somente que cada parceiro constitua uma amostra diversificada nestes critérios).

14 Para ser mais rigoroso seria preciso desagregar cada uma das variáveis pelas restantes variáveis.

As variáveis usadas para desenhar os perfis dos microempreendedores foram o sexo e a idade, o estado civil e o nível de habilitações escolares. Veja-se, então, a amostra segundo cada uma destas variáveis.

No que respeita ao sexo dos microempreendedores (vd. Quadro 3.1), a distribuição é apenas um pouco mais elevada para os homens (54%). Mais importante do que este *sex ratio* é a constatação de que existem modalidades de empreendedorismo que são mais comuns a um dos sexos, de acordo com variáveis como sejam o ramo de actividade, a prioridade ao empreendimento, etc. Não se pode, porém, perder de vista que aqui, tal como no domínio mais geral do emprego, as diferenças resultam mais da desigual repartição das oportunidades do que de qualquer razão genética.

Quadro 3.1 - Distribuição dos microempreendedores por sexo e grupo etário

Grupos etários	Total		Homens		Mulheres	
	N mero	%	N mero	%	N mero	%
20-29 anos	10	14	7	10	3	4
30-39 anos	36	51	20	29	16	23
40-49 anos	19	27	12	17	7	10
50-59 anos	5	7	0	0	5	7
Total	70	100	39	56	31	44

Fonte: Entrevistas a microempreendedores, 2007

É sabido que as mulheres enfrentam um grande número de dificuldades para criar e manter negócios. Embora a maioria destas dificuldades sejam comuns a ambos os sexos, em muitos casos elas tendem a ser mais significativas para empreendedores femininos, devido a factores que já têm sido estudados tais como um fraco ambiente empresarial, a escolha do tipo e dos sectores de negócio, a falta de informação, a falta de contactos e de acesso a redes, a discriminação sexual e os estereótipos, a falta e a rigidez da oferta de cuidados às crianças, a dificuldade em conciliar obrigações do negócio com as da família, bem como as diferenças nos modos como mulheres e homens abordam o empreendedorismo (Ferreira, 2007).

Relativamente à idade dos 70 entrevistados (vd. Quadro 3.1), note-se o maior peso relativo de duas faixas etárias, as dos 30-39 anos e 40-49 anos, que conjuntamente representam mais de $\frac{3}{4}$ do total.

Quanto ao estado civil (vd. Quadro 3.2), a nota mais saliente é a do peso de microempreendedores casados mas, de facto, ele não diverge muito do peso dos indivíduos casados na população portuguesa em idade activa¹⁵.

15 População solteira 39,1%, população casada 52,5%, população viúva 6,1% e população divorciada 2,4%, EUROSTAT (2004), Labour Force Survey 2002. Luxembourg, EC.

Quadro 3.2 - Distribuição dos microempreendedores segundo o estado civil

Estado Civil	N	%
Solteiro	22	31
Casado/União de facto	44	63
Divorciado/separado	3	4
Viúvo	1	1
Total	70	100

Fonte: Entrevistas a microempreendedores, 2007

O facto de os microempreendedores serem casados parece ser bastante relevante pela possibilidade de se criarem empresas familiares, pelo facto de o microempreendedor poder de alguma forma usar as competências do cônjuge como capital social mantendo-o fora do negócio ou pelo facto de as estratégias de empreendimento serem fortemente condicionadas por objectivos e projectos familiares.

Um último traço dos perfis dos microempreendedores respeita ao nível de habilitações escolares que eles detêm. A distribuição da amostra pelos dois extremos do Quadro 3.3. (51% até ao 3º CEB e 27% com ensino superior) pretende dar conta da diversidade dos padrões de escolaridade dos microempreendedores portugueses. Mais do que isso, a dualidade de padrões indicada pode indiciar modalidades diversas de microempreendedorismo, como, por exemplo, uma modalidade mais tecnológica e inovadora levada a cabo pelos jovens mais escolarizados e uma modalidade mais convencional para dar resposta à falta de emprego dos trabalhadores mais idosos e menos escolarizados.

Quadro 3.3 - Distribuição dos microempreendedores segundo o nível de habilitações

Nível de habilitações	N mero	%
1.º Ciclo do Ensino Básico	6	9
2.º Ciclo do Ensino Básico	9	13
3.º Ciclo do Ensino Básico	20	29
Ensino Secundário	16	23
Bacharelato	4	6
Licenciatura	10	14
Mestrado	4	6
Doutoramento	1	1
Total	70	100

Fonte: Entrevistas a microempreendedores, 2007

Nota: Neste quadro consideram-se os ciclos de ensino concluídos pelos entrevistados. Isto é, um entrevistado detentor, por exemplo, do 11º ano é incluído na categoria 3º CEB, por ser esse o ciclo efectivamente completado. No Anexo 2, entre outras variáveis acerca dos 70 entrevistados, inclui-se o grau de ensino específico alcançado, isto independentemente da conclusão do respectivo ciclo.

Recorde-se que a distribuição, em valores percentuais, da população em idade activa com auto-emprego (isolados mais empregadores) em Portugal, por escalões de ensino, era em 2007 (1º trimestre) o seguinte: até ensino básico completo 84,9%, ensino secundário e pós-secundário 7,3% e ensino superior 7,8% (INE, 2008, Estatísticas do Emprego).

Para caracterizar as microempresas observadas atente-se, uma após outra, nas variáveis seguintes: localização, sector de actividade, forma jurídica, número de trabalhadores e sobrevivência das microempresas estudadas.

A distribuição equilibrada das entrevistas pelo território do Continente foi, como se viu, um objectivo prioritário (vd. Quadro 3.4). É certo que, não havendo regionalização das políticas, parte do interesse desta distinção perde-se, mas as relações entre a variável territorial e as modalidades de microempreendedorismo são pouco estudadas e, portanto, estão em aberto para uma análise.

Quadro 3.4 - Distribuição regional das microempresas

Região	N mero
Norte	18
Centro Litoral	13
Centro Interior	10
Lisboa e Vale do Tejo	7
Alentejo	11
Algarve	11
Continente	70

Fonte: Entrevistas a microempreendedores, 2007

A distribuição das microempresas por sectores e ramos de actividade reconhece o peso do sector dos serviços (42 casos em 70) e, dentro deste, do subsector do comércio a retalho (vd. Quadro 3.5). Mais especificamente, actividades como confecção e venda de roupa, venda de produtos informáticos e reparação de computadores, retorsaria, venda de produtos naturais e serviços de massagem, venda de artigos de artesanato, venda de frutas e hortaliças, venda de peixe, venda de revistas, jornais, bolos, refrigerantes, etc.). As actividades industriais, de pequena produção, representam apenas 21 casos em 70 e quase sempre estão associadas à comercialização dos produtos.

Sendo uma das características da pequena produção autónoma o hibridismo das actividades, integrando a produção, a comercialização e a reparação ou assistência (v.g. manutenção), este facto coloca sérios problemas de classificação estatística a juntar aos da obsolescência ou desactualização da CAE relativamente às novas actividades.

Quadro 3.5 - Distribuição das microempresas segundo os sectores de actividade

Sectores de Actividade*	N	%
Agricultura; Produção animal, caça e silvicultura (Secção A)	3	4
Pesca (Secção B)	1	1
Indústria transformadora (Secção D)	15	21
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis, motociclos e de bens de uso pessoal e doméstico (Secção G)	21	30
Alojamento e restauração (restaurantes e similares) (Secção H)	11	16
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas (Secção K)	10	14
Educação (Secção M)	1	1
Saúde e Acção Social (Secção N)	1	1
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais (Secção O)	7	10
Total	70	100

*Nota: segundo as secções do CAE

Fonte: Entrevistas a microempreendedores, 2007

Recorde-se que os valores percentuais da distribuição da população em idade activa com auto-emprego (isolados mais empregadores) em Portugal, por sectores de actividade, eram em 2007 (1º trimestre) os seguintes: agricultura 39,7%, indústria transformadora 20,4% e serviços 40,1% (INE, 2008, Estatísticas do Emprego)¹⁶.

Atentemos agora na variável forma jurídica. A grande maioria das 70 microempresas estudadas incluem-se no tipo empresa em nome individual, ou seja, são unidades cuja titularidade cabe a uma pessoa física, ascendendo a um total de 40. Apenas metade deste número corresponde a sociedades envolvendo mais de uma pessoa. Note-se ainda a presença de sociedades unipessoais, que envolvem apenas uma pessoa¹⁷, e de quatro casos de empresas de natureza informal, por isto mesmo excluídas do Quadro 3.6.

¹⁶ Os dois grupos que se agregam na categoria de trabalhadores por conta própria ou em auto-emprego têm características bem diferentes: nos isolados predomina a actividade agrícola (50,7%, contra 5,1% nos empregadores), enquanto nos empregadores predominam os serviços (55,3%, contra 35,2% nos isolados).

¹⁷ A forma de sociedade unipessoal foi criada pelo D.L. nº 257/96, de 31 de Dezembro, podendo o titular da totalidade do capital social ser uma pessoa singular ou colectiva. A estas sociedades aplicam-se as normas relativas às sociedades por quotas, salvo as que pressupõem a pluralidade de sócios. Nelas a responsabilidade do sócio encontra-se limitada ao montante do capital social.

Quadro 3.6 - Distribuição das microempresas segundo a forma jurídica

Forma jurídica	N mero	%
Empresa em Nome Individual	40	61
Sociedade Unipessoal por Quotas	5	8
Sociedade por Quotas	19	29
Sociedade em Nome Colectivo	1	2
Cooperativa	1	2
Total	66	100

Fonte: Entrevistas a microempreendedores, 2007

A distribuição que consta do Quadro 3.6. suscita ainda os comentários que se seguem, baseados nas características dos casos que compõem efectivamente a amostra.

Uma primeira consideração centra-se nas empresas em nome individual. Aparentemente envolvendo apenas uma pessoa física como titular, as empresas em nome individual podem funcionar como empreendimentos familiares (é o caso de 11 em 40). Muito embora apenas um membro seja legalmente proprietário da microempresa, na verdade esta é vista como propriedade da família. A combinação mais comum é a de marido e mulher, mas há casos de mãe e filho, ou mãe e filha.

Um segundo conjunto de comentários respeita às sociedades. Neste caso importa sublinhar igualmente a presença de uma lógica familiar, existindo situações em que os membros são da mesma família. Não tendo dados suficientes que permitam apurar com rigor o peso que este tipo de sociedades (familiares) tem no conjunto das sociedades legalmente formadas, já que a referência à existência ou não existência de laços familiares entre os sócios foi disponibilizada em apenas alguns casos, pode-se avançar, porém, que nos 14 casos em que esse dado foi fornecido, 4 correspondem a essa situação. Acresce dizer que é nas sociedades com dois membros que esses casos normalmente se enquadram. A composição é a seguinte: em três casos a associação é entre marido e mulher e num caso é entre uma mãe e um filho. De qualquer forma, há muito mais sociedades familiares do que estas que aqui aparecem sob o signo da formalidade, pois, como foi já referido, muitas das microempresas que têm uma natureza jurídica individual funcionam, na realidade, como negócios familiares.

Quanto às sociedades que são compostas por membros que não têm quaisquer laços familiares entre si, há a dizer que na base dessas associações esteve quase sempre uma estratégia de optimização de recursos, no sentido não tanto de recursos materiais, mas sobretudo de recursos nos domínios da formação, experiências, competências e capital relacional.

No que diz respeito à génese das sociedades entre pessoas que não têm laços familiares entre si, é possível encontrar dois tipos principais de situações. Um primeiro tipo é aquele em que a iniciativa partiu de um indivíduo, tendo o(s) restante(s) entrado por aliciamento do primeiro.

Este tipo de sociedade é a modalidade mais frequente e verifica-se entre alguns indivíduos que criaram um negócio num contexto de desemprego, mas sobretudo entre aqueles que estavam empregados e decidiram abandonar esses empregos para criar o seu próprio negócio. A situação mais comum, em qualquer das situações, foi a de se recorrer a um amigo ou a um ex-colega (de trabalho ou da universidade) com quem se tinha uma relação relativamente consolidada de afinidade e de confiança e que se sabia ser detentor de algum tipo de recurso que urgia otimizar. Em geral, esse amigo ou colega estava, ou desempregado, ou insatisfeito com o trabalho assalariado e, portanto, disponível para abraçar o projecto.

Ainda no quadro das sociedades entre pessoas sem laços familiares entre si, acha-se uma outra forma de gestão básica. Trata-se dos casos, em que a iniciativa se configurou desde o início muito mais como conjunta do que como individual. Por outras palavras, a ideia de criar o negócio como que foi sendo construída e alimentada em conjunto por aqueles que viriam a tornar-se sócios. Estes casos, que são em muito menor número do que os anteriores, tenderam a acontecer entre colegas que estavam num mesmo contexto de formação ou de trabalho.

Dentro destas iniciativas conjuntas, pode destacar-se aquela em que a decisão se toma no âmbito de cursos de formação profissional dirigidos especificamente a pessoas desempregadas. Em quase todos estes casos houve um incentivo e apoio (técnico e financeiro) à criação do próprio emprego por parte da instituição que promoveu o curso de formação. A formulação de iniciativas conjuntas, neste contexto, ficou a dever-se, fundamentalmente, a uma entre-ajuda entre os formandos, bem como à descoberta de afinidades e, acima de tudo, à possibilidade de otimizar recursos.

Ainda em torno da forma jurídica das microempresas observadas, atentemos agora na única cooperativa que integra a amostra. Sinteticamente e de acordo com os dados disponíveis, ela desenvolve a sua actividade no ramo do artesanato (ateliê de costura e bordados e espaço de venda ao público); localiza-se no distrito de Castelo Branco; é composta por sete mulheres; e foi criada num contexto de crise do emprego industrial. Como sublinhava uma nota da entrevistadora, “muitas mulheres tinham perdido o emprego com o encerramento das fábricas têxteis. O Projecto de Luta Contra a Pobreza fez cursos de bordados e costura e a partir daí recrutaram-se as pessoas para constituir a cooperativa. A área escolhida teve a ver com o facto de ser uma terra de muito turismo e de os bordados serem um saber das mulheres e uma tradição de Belmonte”.

A concluir os comentários em torno da forma jurídica das microempresas observadas, eis uma nota final, incontornável. Em contraposição a estas microempresas de estatuto jurídico institucionalmente reconhecido, situam-se as microempresas de carácter informal. No conjunto das 70 unidades estudadas, quatro correspondem a esta categoria. Vale a pena caracterizá-los, mesmo tão só a traço grosso.

Um primeiro caso refere-se a um microempreendimento de produção e comercialização no sector agrícola, com o carácter de unidade de “família extensa”, já que nessa empresa trabalham marido e mulher mais pais e sogros. Há 19 anos que a família tem esta unidade empresarial. Uma segunda microempresa sem estatuto jurídico traduz-se num negócio na área da estética, que funciona na residência da sua titular. Esta desenvolve a actividade de esteticista em sua casa (esteticismo geral: facial, corporal, manicura, pedicura e depilação). Só tem um trabalhador, que é a própria entrevistada. À data da entrevista, o microempreendimento estava já a funcionar informalmente há três anos. Não se dispõe de dados acerca de uma eventual intenção da entrevistada em formalizar o negócio.

Entre as microempresas informais observadas acha-se uma terceira unidade, que se inclui no sector da indústria transformadora. Mais precisamente, segundo a designação da CAE trata-se de “fabricação de outras embalagens de papel e cartão”. A microempresária faz sacos de papel para diversas empresas com matéria-prima fornecida por estas. Tem sete mulheres tarefeiras a trabalhar para si, informalmente e a receber pelo número de sacos produzido. Algumas delas trabalham nos seus domicílios, outras trabalham na casa da própria entrevistada, espaço onde se desenvolve a actividade. Não tem nenhum familiar a trabalhar para si. À data da entrevista, estava a trabalhar há cerca de seis meses. Sem um espaço alternativo, a entrevistada havia transformado uma pequena divisão da sua pequena habitação em oficina de trabalho. No meio do pequeníssimo compartimento, que serve de ligação a todas as outras divisões, havia uma mesa que ocupava todo o espaço. A entrevistada estava, nessa altura, a colher informações sobre apoios institucionais através do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) e da Associação Nacional do Direito ao Crédito (ANDC), para expandir a empresa. Com esses apoios pretendia adquirir alguma maquinaria, indispensável para a rentabilização do trabalho. Não tinha recursos próprios que permitissem fazer esse investimento sem recorrer a apoios institucionais. A entrevistada afirmou ter a intenção de formalizar o negócio, estando esta intenção estreitamente associada à necessidade de recorrer a apoios institucionais. Trata-se, portanto, de um caso em que está patente a importância que este tipo de ajuda oficial pode ter para a formalização das empresas.

Um último caso na esfera da informalidade, o quarto, diz respeito a um salão de cabeleireiro, gerido em sociedade. Com efeito, o negócio foi criado e está a ser desenvolvido pela entrevistada e por uma outra mulher sua amiga. Conheceram-se num curso profissional de cabeleireiro. Foi precisamente no período da frequência do curso que começaram a pensar na possibilidade de montar um salão de cabeleireiro em parceria. Não formalizaram de imediato o negócio porque a formalização envolve encargos e não queriam concretizá-la sem ter garantias de que o negócio tinha hipóteses de correr bem. A informalidade, neste caso, prende-se, pois, com a necessidade de passar por um tempo de experiência. À data da realização da entrevista, estando o negócio a funcionar há já seis meses com relativo sucesso, as microempresárias estavam a ponderar a sua formalização. As razões dessa pretensão, segundo se pôde apurar, têm a ver com um receio de serem surpreendidas a trabalhar informalmente

pela Inspeção-Geral das Actividades Económicas, já que o negócio, sendo de atendimento ao público, está muito exposto. Entendem ainda que, com a formalização, poderão vir a ter vantagens na divulgação do negócio, uma vez que, até então, não o tinham publicitado tanto quanto gostariam por estarem no domínio da informalidade.

Para rematar a caracterização das microempresas estudadas resta abordar duas variáveis mais, o número de trabalhadores e a sobrevivência das microempresas, o que se faz de seguida.

Uma primeira observação para justificar a presença, na amostra, de empresas com um número de trabalhadores superior ao estabelecido formalmente para delimitar uma microempresa (vd. Quadro 3.7). Na realidade, trata-se de empresas que começaram com menos de 10 trabalhadores e que cresceram. A presença destas empresas – que já não são micro – justifica-se pelo facto de se ter contemplado uma quota para empresas que começaram como micro e se transformaram em empresas de maior dimensão. Entendeu-se que, assim, se teria oportunidade de analisar em que circunstância a evolução positiva se processa.

Quadro 3.7 - Distribuição das microempresas segundo o número de trabalhadores permanentes

N. trabalhadores	N mero	%
1	22	31
2	15	21
3	13	19
4	5	7
5	3	4
6	3	4
7	1	1
8	4	6
10	2	3
12	1	1
15	1	1
Total	70	100

Fonte: Entrevistas a microempreendedores, 2007

Como se poderá verificar pela análise fina da mão-de-obra integrante das microempresas estudadas (vd. Anexo 2), há um peso muito significativo do trabalho do microempresário, dos sócios (nos casos em que existem) e de trabalhadores familiares, quase sempre sem remuneração fixa. Esse peso é significativo sobretudo nas empresas de mais pequena dimensão. É também nas empresas de menor dimensão que se verifica um maior recurso a trabalho esporádico, familiar ou não, em períodos de pico de trabalho. Em geral, esse trabalho é informal.

Conclua-se agora a caracterização geral das 70 microempresas sob análise, indagando acerca da sua vitalidade. Ora, dentre o total das 70 unidades estudadas, à data da entrevista contavam-se nove (ou seja, mais de 10%), que estavam encerradas, um dado que pode ajudar a avaliar as dificuldades que se lhes colocam durante a existência. Não tinha decorrido ainda um ano desde a sua abertura, quando uma dessas empresas encerrou; outras duas fecharam ao fim de um ano e uma quarta faliu ao fim de dois anos de actividade. Ao fim de três anos de vida, desapareceram do mercado as restantes cinco do referido grupo de nove unidades fracassadas.

Quadro 3.8 - Sobrevivência das microempresas em funcionamento

Tempo de vida	N	%
< 1 ano	10	16
1 ano	11	18
2 anos	7	11
3 anos	6	10
4 anos	7	11
5 anos	4	7
6 – 10 anos	11	18
11 – 25 anos	5	8
Total	61	100

Fonte: Entrevistas a microempreendedores, 2007

As outras 61 microempresas detinham durações muito variadas: um terço detinha cinco ou mais anos, outro terço uma existência inferior a dois anos e metade entre dois e cinco anos (vd. Quadro 3.8).

3.3. Os primeiros passos da ideia de negócio

Inicia-se aqui a história breve de 70 pequeníssimos empreendimentos, desde o despontar de uma ideia de negócio até à maturação e concretização dessa ideia através de um projecto com pés e cabeça. São 70 histórias de expectativas e temores, de impulsos e resistências, de promessas e delusões, de sucessos e de insucessos, entretidas em contextos de necessidade ou de oportunidade e vividas com mais ou menos peripécias consoante as conjunturas do mercado e das instituições.

Reconheça-se, há aqui o risco do leitor se sentir momentaneamente perdido, perguntando se entrou num labirinto de sete dezenas de casos. Sem dúvida, a dita “realidade” é assim mesmo, complexa, mutável, enredada e miudinha. Como eventual instrumento de reorientação no itinerário da leitura, junta-se desde já o Quadro 3.9, que dá uma visão panorâmica e ilustrativa dos contextos e motivações que estiveram na base da criação das microempresas estudadas, assunto este que é tratado de imediato.

Quadro 3.9 - Visão panorâmica e ilustrativa dos contextos e motivações que estiveram na base da criação das microempresas estudadas

Contextos-Base		Motivações Principais
procura de um novo emprego	Depois de uma perda de emprego involuntária	<p>À falta de emprego assalariado: o auto-emprego como <i>último reduto</i>.</p> <p>Percepção da condição de desemprego como ocasião de <i>concretizar o sonho (quicá antigo)</i> de trabalhar por conta própria, por se entender que está já reunido uma série razoável de condições (vg. saber e “calo” a par de certificação profissional, rede de “conhecimentos”, ensejo de recorrer a apoios financeiros institucionais, etc.).</p>
	Depois de uma perda de emprego voluntária	<p><i>Conciliar a vida</i> profissional com o cuidado dos filhos.</p> <p>Fugir a um quadro de precariedade laboral e/ou de <i>assédio moral</i> no local de trabalho.</p> <p><i>Desejo de autonomia</i> na execução do trabalho e desejo de um maior nível de satisfação.</p>
procura do 1.º emprego		Achar, “agarrar” e manter uma alternativa à falta de emprego assalariado.
Trabalhando por conta de outrem	Criar um negócio, com a intenção de abandonar o emprego assalariado	<p><i>Em busca de maior satisfação</i> no trabalho (vg., melhor remuneração, perspectivas de progressão ocupacional, não subordinação à autoridade de um chefe, satisfação na execução de tarefas, liberdade de colocar em prática ideias próprias) e percepção de que se tem as condições necessárias para “lutar” por conta própria (vg. experiência e qualificação profissional, rede de “conhecimentos”, recursos económicos próprios, possibilidade de recorrer ao crédito bancário, etc.).</p> <p><i>Deteção de uma “oportunidade”</i> de negócio e percepção de que se tem as condições necessárias para a colocar em prática (vg. experiência e qualificação profissional, rede de “conhecimentos”, recursos económicos próprios, possibilidade de recorrer ao crédito bancário, etc.).</p>
	Criar um negócio, sem a intenção de abandonar o emprego assalariado	<p>Aceita-se o convite para liderar uma cooperativa de mulheres artesãs para as ajudar e, simultaneamente, contribuir para o desenvolvimento da região. O negócio baseado em <i>motivação solidária</i>.</p> <p><i>Obter um rendimento extra</i>, para além do que é proveniente do trabalho assalariado. O <i>negócio-jogo em dois tabuleiros</i>.</p> <p>Desejo de pôr em prática uma ideia de negócio antiga, mas inovando e sem querer largar a carreira que se vinha construindo no quadro do trabalho assalariado. <i>Querer inovar</i> era motivação antiga e forte.</p>

Quadro 3.9 - Visão panorâmica e ilustrativa dos contextos e motivações que estiveram na base da criação das microempresas estudadas

Contextos-Base		Motivações Principais
Trabalhando num empreendimento da família		<p>Desejo e/ou necessidade de <i>lograr autonomia</i> face aos familiares ascendentes, coincidente com o momento de constituição da sua própria família.</p> <p>Desejo firme de autonomia pessoal, a par de uma inclinação familiar forte. O trabalho, qualquer que ele seja, como uma oportunidade de empreender. <i>O empreendedor total</i>. Ver na Caixa 2 um exemplo singular.</p>
	De prestador de serviços a empresário	<p>Fixação da actividade num espaço próprio de forma a <i>melhorar as condições de trabalho</i> (vg., esteticistas que antes trabalhavam, como prestadoras de serviços, em salão de cabeleireira).</p> <p>Desejo de expansão para outra actividade (vg., massagista <i>free lancer</i> que passa a querer vender produtos naturais e, por conseguinte, abre uma ervanária).</p>
Trabalhando como independente	Criar um negócio para complementar um que já se tem	O sucesso de um dado negócio motiva a criação de um outro, em actividade complementar. Assim, passa-se a produzir o que antes apenas se vendia ou passa-se a vender o que antes apenas se produzia para auto-consumo. <i>O empreendedorismo cereja</i> .
		<p>Criar um novo negócio <i>na sequência do insucesso</i> do anterior, tendo por motivação principal continuar a fazer o que se gosta de uma forma autónoma. <i>O empreendedor emocional</i>.</p> <p>Criar um novo negócio <i>na sequência de desentendimentos com os sócios</i> do anterior negócio, tendo como principal motivação a obtenção de uma maior autonomia.</p> <p>Criar um novo negócio por <i>desejo de um novo desafio</i>. O anterior já não se constituía como uma fonte de realização pessoal. <i>O empreendedor viciado</i>.</p> <p>Criar um novo negócio com a motivação de <i>subir mais um degrau numa trajectória</i> bem sucedida de trabalho por conta própria (vg., encerra-se um <i>take away</i> para, em seguida, se abrir um restaurante de maiores dimensões).</p>
	A criação de um negócio a par do abandono de um outro	

Os contextos de surgimento da ideia

Perscrutar os contextos e motivações que estiveram na base da criação das microempresas em análise não é, conforme se esperava, tarefa simples. Um exame preliminar do material empírico trouxe à tona uma tal variedade e complexidade de situações que, de imediato, se percebeu a necessidade de encontrar uma forma de sistematização que facilitasse a análise, sem, todavia, dissolver a riqueza de conteúdo. Nesta linha, entendeu-se que uma boa forma de a simplificar (sem a tornar simplista) seria através da observação dos vários casos a partir de contextos-base comuns. Surgiu assim a ideia de agrupar os entrevistados em função da condição laboral que possuíam no momento em que decidiram criar os seus negócios e, então, a partir daí, analisar (ora de forma mais individualizada, ora de forma mais geral) as circunstâncias e motivações que os conduziram a tais decisões.

Esta subsecção está, portanto, dividida em cinco pontos principais, que correspondem a contextos-base distintos: a) contexto de procura de novo emprego; b) contexto de procura do primeiro emprego; c) contexto em que se é empregado por conta de outrem; d) contexto em que se é trabalhador familiar; e) contexto em que já se é trabalhador independente.

● Em contexto de procura de novo emprego

A análise inicia-se focando um grupo de 29 entrevistados (41% da amostra) cuja decisão de criar uma empresa emergiu num contexto de desemprego. Por se ter percebido que não raras vezes as circunstâncias que estão na base dessa condição laboral estão associadas a distintos padrões de motivação para o auto-emprego, analisam-se, separadamente, os casos em que o desemprego foi involuntário e aqueles em que ocorreu na sequência de auto-despedimento.

••• *Depois de uma perda de emprego involuntária*

Dos 29 entrevistados que se decidiram pela criação de um negócio durante um período de desemprego, 18 estavam nessa situação em resultado de uma saída involuntária, quase sempre originada por razões que fugiram à sua capacidade de controlo. Razões, poder-se-á dizer, que geralmente traduzem alterações e ajustamentos decorrentes dos efeitos da internacionalização da economia e que se fazem sentir de forma mais notória em países como Portugal, estruturalmente mais fracos e mais vulneráveis às oscilações económicas. Entre as razões mais frequentes do desemprego não voluntário, contam-se, então, o termo de contratos a prazo, o fecho de empresas e o despedimento no âmbito de reestruturações.

Após essa perda involuntária de emprego, a criação de uma empresa a todos se afigurou como a via a seguir. Porém, reparte-se este grupo em dois quando se vai mais longe na análise e se percebe que na base dessa opção se encontram dois distintos tipos de motivação. Assim, por um lado, destaca-se um sub-grupo de 12 inquiridos, composto maioritariamente por mulheres, cujo principal móbil foi, claramente, a dificuldade de aceder a um novo posto de trabalho por conta de outrem e a necessidade de achar uma alternativa. Assinala-se, por outro lado, a presença de um sub-grupo mais pequeno, composto por seis entrevistados, quase todos homens, onde essa razão perde força. Trata-se de pessoas que há muito acalentavam o desejo de ter o próprio negócio e que viram no desemprego a ocasião certa para colocar em prática uma ideia antiga ou uma ideia recém-nascida, na sequência de uma observação de oportunidades.

Atente-se de seguida em cada um destes conjuntos de entrevistados, começando por aqueles cuja orientação para o auto-emprego adveio primordialmente da necessidade de encontrar uma alternativa ao trabalho assalariado.

••• *O auto-emprego como alternativa à falta de emprego*

Como se disse, entre os 18 entrevistados que decidiram tornar-se empresários num período de desemprego involuntário, 12 escolheram esse caminho devido, essencialmente, a uma escassa esperança de voltar à condição de empregados assalariados. Na base desse baixo nível de expectativas esteve quase sempre uma infrutífera procura de emprego, procura que se percebe ter sido, na maioria dos casos, bastante activa. De facto, em geral, a decisão de criar um negócio não sobreveio de imediato à perda de emprego, representando, sim, uma resolução tomada somente após um conjunto de diligências no sentido de obter uma reinserção laboral dita regular. Está-se, portanto, na presença de um conjunto de empresários que decide sê-lo num contexto de ausência de outras alternativas.

Compreender as dificuldades de reenquadramento laboral deste sub-grupo, implica, desde logo, atender no facto de ser composto maioritariamente por pessoas com características desfavoráveis a uma inserção estável no mercado de trabalho. Tal se percebe, desde logo, pelo predomínio de mulheres (nove em 12 casos). Como é sabido, as mulheres tendem a ser mais afectadas pelas dificuldades laborais do que os homens. Acresce que algumas delas somam a essa condição outros factores de vulnerabilidade social, que potenciam ainda mais a sua fragilidade: níveis relativamente baixos de escolaridade (seis casos), filhos menores a cargo (quatro casos); mais de 45 anos (dois casos); uma deficiência motora (um caso). Também alguns dos homens que assinalam presença neste sub-grupo apresentam características que, de alguma forma, os posicionam num quadro de risco social. Com efeito, integram este conjunto um imigrante brasileiro de 45 anos e um homem de 42 anos, portador de uma deficiência e de uma história de reclusão prisional.

Em geral, as situações de desemprego aqui em análise não representam acontecimentos isolados, únicos, no âmbito de trajetórias profissionais imunes a percalços desse género. De facto, muitos destes entrevistados conheceram previamente percursos laborais instáveis, marcados por uma frequente alternância entre trabalhos mais ou menos precários e períodos mais ou menos longos de desemprego. Assim, para muitos, a decisão de criar um negócio tem uma importância e um significado que vai muito além de querer resolver a momentânea falta de emprego. Pode dizer-se que a via do auto-emprego se lhes afigura como uma promessa de ruptura com o círculo de instabilidade que, até então, havia caracterizado as suas histórias de vida. Essa esperança pode ser tanto mais importante quanto se está num momento de constituição de família e, portanto, à procura de estabilidade.

“Estava desempregado, não conseguia emprego e a idade... já estava a pensar. [Pensei]: ‘Vai ser difícil encontrar um emprego, depois eu não tenho nenhuma área específica... Que é que eu vou fazer? Estou casado, preciso de assentar’...” (Bruno¹⁸, 45 anos, 12º ano, venda e reparação de equipamento informático).

A procura de segurança material é, de facto, entre este sub-grupo, um factor motivacional de enorme importância. No rol de justificações para o facto de se ter decidido criar um negócio, encontram-se sempre e com grande realce: *ter um emprego; ter uma fonte de rendimento; ganhar autonomia financeira; ganhar estabilidade*. Há, pois, uma premência de motivações que autores como McGregor (1967) e Maslow (1954) inscrevem, respectivamente, nos chamados *factores extrínsecos da motivação* e nos níveis inferiores da *pirâmide da hierarquia das necessidades*.

A privação de uma fonte de rendimento estável e duradoura é aquilo que explica que, entre estas pessoas, motivações associadas à necessidade de alcançar segurança e estabilidade sejam sobrevalorizadas em detrimento de motivações de carácter mais intrínseco. Mas seria redutor e até mistificador dizer que este conjunto de entrevistados foi indiferente a esse tipo de motivações. Muito embora a necessidade de encontrar uma alternativa ao trabalho assalariado tenha sido o grande móbil para a criação do negócio (não fosse tal necessidade essa questão nunca se lhes teria colocado), não deixaram de se sentir atraídos por factores como: *ser autónomo no trabalho, ser patrão de si próprio, realizar uma actividade de que se goste; desenvolver a criatividade; concretizar um sonho que sempre pareceu irrealizável*. Digamos que ter um negócio foi encarado como oportunidade de aceder à tão desejada fonte de estabilidade e, por acréscimo, uma oportunidade para se ser autónomo, livre no trabalho

18 Ao longo desta obra, serão usados nomes fictícios para respeitar o sigilo da informação, conforme prática consensual neste tipo de trabalhos. Para a identificação e enquadramento de cada caso, o leitor pode recorrer ao Anexo 1. Aqui se indica, para cada microempreendedor entrevistado, uma meia dúzia de variáveis, as seguintes: idade, nível de habilitação, estado civil, actividade da empresa, forma jurídica da empresa, número de trabalhadores permanentes.

e, em alguns casos, para se desenvolver uma actividade de que sempre se gostou, mas que os constrangimentos próprios do trabalho assalariado (que cada vez mais escolhe ao invés de ser escolhido) não haviam permitido.

Rute é bem um exemplo de alguém que vê na possibilidade de criar um negócio, não só uma solução de trabalho, mas também a possibilidade de atingir um maior nível de realização profissional. Ex-operária de uma fábrica têxtil, onde era modelista, percebe no auto-emprego a oportunidade de expressar a sua criatividade na produção e venda de roupa com a sua própria marca. Mas Rute tem algo de particular. É das poucas pessoas, no âmbito deste sub-grupo, que admite a existência de uma vontade prévia de criar o próprio emprego. Ao admitir que há muito que tinha o “bichinho do negócio”, revela, pois, uma predisposição para o trabalho por conta própria que não é muito comum entre os seus pares.

Com efeito, entre a maioria dos entrevistados que compõem este sub-grupo, não se percebe a presença de uma *orientação antiga* para o negócio, isto é, de uma orientação independente e anterior ao momento de desemprego. A orientação, na maior parte dos casos, é, antes, uma orientação nova e forçada pelas circunstâncias. Todavia, sob esse pano de fundo comum, dois distintos cenários se destacam.

Assim, na maioria dos casos, essa *orientação* despontou num momento em que houve uma maior ou menor convergência entre os seguintes factores: a) ausência ou baixo nível de perspectivas de conseguir novo emprego (já que, de um modo geral, se procurava há demasiado tempo sem lograr sucesso); b) urgência de obter tão rapidamente quanto possível uma ocupação remunerada, quer por uma questão de sobrevivência económica¹⁹, quer por uma questão de sobrevivência psico-social²⁰; c) conhecimento da existência de incentivos financeiros para criar o próprio emprego (geralmente através de familiares ou amigos, menos vezes através de técnicos dos Centros de Emprego). Digamos que, tendencialmente, foi no momento em que os dois primeiros factores se agudizaram que a maioria dos entrevistados, incentivada pelo terceiro, pensou no trabalho por conta própria como alternativa.

Destaca-se, porém, um outro cenário, onde a *disposição* para o auto-emprego como que irrompeu de forma mais espontânea, mais acidental, no âmbito de *actividades de subs-*

19 Essa urgência tendeu a estar associada ao facto de o subsídio de desemprego ter terminado, estar prestes a terminar, ou não se ter chegado a dele beneficiar e, entretanto, não ser viável continuar a sobreviver às expensas de poupanças, de apoios familiares ou de eventuais biscates.

20 É de sublinhar que a falta de emprego, sobretudo quando prolongada, tende a originar um conjunto de efeitos que não se limitam à dimensão material. Com efeito, tende também a gerar efeitos a nível psico-social, seja pelas transformações no estilo de vida, no estatuto social, na produção de novas relações de dependência, na forma como, simbolicamente, a pessoa passa a reconhecer-se e a ser reconhecida pelos outros, etc.

*tituição*²¹. Assim, temos dois casos em que a decisão de criar um negócio aconteceu no âmbito da frequência de cursos de formação profissional e três em que essa mesma decisão decorreu do exercício de pequenos trabalhos informais (ou *biscates*). Vejam-se alguns desses casos com algum pormenor.

Conceição e Matilde despertam para a possibilidade de criar os seus próprios empregos no âmbito da frequência de cursos de formação profissional. Ambas haviam chegado a esses cursos por iniciativa própria e pelo mesmo conjunto de motivos: estavam desempregadas, sem alternativas à vista, queriam aproveitar esse momento para melhorar as suas qualificações e, além do mais, os cursos eram subsidiados pelo IIEFP. Conceição frequenta, então, um curso de formação em *Recolha, produção e comercialização de plantas aromáticas e medicinais* e Matilde um curso de formação de *cabeleireira*. A determinada altura, no âmbito dessas frequências, surge a ideia de criar um negócio nas respectivas áreas de formação. Se no caso de Conceição essa ideia adveio, sobretudo, de um estímulo da associação de desenvolvimento local que estava a promover a formação, no caso de Matilde não houve qualquer apoio da instituição promotora, mas sim o encorajamento de uma colega. De ambos os contextos advieram projectos de microempreendedorismo de grupo, sempre com colegas do curso.

Temos, por outro lado, como se disse anteriormente, três entrevistados cujo despertar para o auto-emprego ocorreu num contexto de exercício de actividades informais. Adelaide é uma dessas pessoas. Ex-operária de uma fábrica têxtil, estava quase a terminar o benefício do subsídio de desemprego quando, inesperadamente, por súbita doença que impede o cônjuge de trabalhar, se vê impelida a complementar essa prestação social com outra fonte de rendimento. É então que, aproveitando as competências adquiridas em 30 anos de trabalho fabril, decide dedicar-se a pequenos arranjos de costura no seu próprio domicílio. Esse *biscate* serve, por um lado, para se aperceber que se trata de uma actividade rentável e, por outro, para constatar que tem praticamente todos os recursos necessários para a exercer: o espaço físico, algum equipamento, a experiência no ramo e o apoio das filhas. Iria apenas precisar de adquirir algumas máquinas mais modernas, indispensáveis para uma maior rentabilização do trabalho. Com 47 anos de idade, com apenas a 4ª classe e com experiência adequada a uma realidade fabril em crise, Adelaide percebe que criar um negócio é a sua melhor alternativa. Assim, num momento em que estava quase a terminar o subsídio de desemprego, contacta a ANDC e consegue o financiamento necessário para modernizar aquele que viria a ser o seu novo projecto de vida.

21 O termo actividades de substituição designa o conjunto de actividades a que pessoas desempregadas recorrem de forma a minorar alguns efeitos do desemprego, nomeadamente a quebra de rendimento e a desestruturação da rotina de trabalho. Assim, algumas das actividades de substituição mais comuns são: pequenos trabalhos informais ou *biscates*; cursos de formação; a agricultura de subsistência; trabalhos domésticos; cuidado de familiares dependentes, etc.

Estão assim apresentadas algumas das situações em que a disposição para o auto-emprego despontou durante o exercício de *actividades de substituição*. Como se pôde verificar, nos casos das mulheres que estavam a frequentar cursos de formação profissional, a disposição parece ter advindo, fundamentalmente, de um incentivo/encorajamento de outrem (da instituição promotora e/ou de colegas), bem como da oportunidade de avançar em parceria, partilhando medos, riscos e responsabilidades. Já na situação em que a ideia surgiu durante uma experiência de trabalho informal, parece ter estado subjacente uma maior espontaneidade e uma maior autonomia. Aqui o despertar aconteceu por via de uma verificação *in loco* das condições, das oportunidades e até mesmo das aptidões para criar um negócio.

Retome-se, agora, a observação de todo o conjunto (12 entrevistados), onde aqueles casos se incluem. Algo que tem vindo a tornar-se notório é a importância dos *programas de apoio à criação do próprio emprego*. De todos os grupos em análise, este que agora nos ocupa é, claramente, um dos que mais recorreu a este tipo de programas (em 12 entrevistados, apenas dois não o fizeram) e onde esse recurso se revelou mais determinante para a formulação da decisão de criar um negócio. Tal se explica, desde logo, pelo facto de a orientação para o auto-emprego ser aqui uma orientação nova, fruto de uma situação imprevista, não tendo havido, portanto, uma prévia programação de recursos, em particular de recursos financeiros²². Como se sabe, muitos destes entrevistados encontravam-se em situações de grande debilidade financeira. Eventuais poupanças estariam, presumivelmente, a ser canalizadas para a sobrevivência imediata ou a ser salvaguardadas para eventuais necessidades²³. Uma certa aversão ao risco e a ausência de garantias, explicam, por outro lado, que o recurso à banca tradicional não tenha sido visto como uma alternativa à falta de recursos próprios. Não se constituiu também como opção a solicitação de apoio financeiro a familiares ou amigos, o que, por sua vez, se ficou a dever aos seguintes factores: a) à noção de que também os familiares ou amigos têm dificuldades económicas e, portanto, que não é legítimo sacrificá-los; b) a uma certa relutância em ficar subordinado a alguma espécie de controlo por parte de quem prestou o apoio e que, no caso dos familiares, estará quase sempre presente.

Os programas institucionais mais utilizados foram as Iniciativas Locais de Emprego (ILE), e Criação do Próprio Emprego (CPE) do IIEFP e o microcrédito promovido pela ANDC. Importa realçar que, contrariamente ao que se poderia esperar, não houve nenhuma situação em que o recurso a um programa do IIEFP tivesse decorrido de uma espontânea sugestão dos técnicos

22 O que, pelo contrário, e como se verá adiante, é muito comum entre aqueles que abandonam propositadamente um emprego para criar um negócio. Trata-se de pessoas que se vinham preparando há algum tempo para esse momento de transição, estando relativamente bem preparadas a uma série de níveis, em particular a nível financeiro.

23 Com efeito, apenas em um dos 12 casos se verificou o recurso a aforros pessoais para criar o negócio. Tal só foi possível porque, sendo o negócio criado em sociedade, a quantia a investir era relativamente baixa.

responsáveis²⁴. Em apenas um caso²⁵ a decisão de criar o próprio emprego foi fruto de um estímulo directo de uma instituição. Não se tratou do IIEFP, mas sim de uma associação de desenvolvimento local. Na esmagadora maioria dos casos, portanto, o recurso a programas de apoio institucional aconteceu por iniciativa própria²⁶, sendo de sublinhar que sem a possibilidade de recorrer a estes incentivos a maioria destes entrevistados não teria avançado com a formulação da decisão de criar o próprio emprego.

Muito importante para a formulação da decisão foi também a perspectiva de se poder contar com o apoio informal de alguém, sobretudo durante a fase inicial da implementação do negócio. Este facto está evidentemente associado à insegurança e inexperiência, próprias de quem se vê inesperadamente lançado num projecto deste tipo. Normalmente, a expectativa de apoio existe em relação a um familiar muito próximo (cônjuge ou filho/filha), mas também há casos em que é em relação a uma pessoa amiga ou a um colega de trabalho. O tipo de auxílio com que se está a contar é, em geral, um auxílio de carácter técnico, quer ao nível da gestão, quer ao nível da execução da actividade, mas também há casos em que é assinalada a expectativa de apoio psicológico.

Tendo em conta esta “dependência” do apoio de outrem, não deixa de ser significativo verificar que foram muito poucos os que deram lugar a projectos empresariais colectivos. Com efeito, a forma jurídica aqui dominante é a *empresa em nome individual*. Só três entrevistados criaram firmas na forma de *sociedades*. Dois destes casos referem-se a Conceição e a Matilde, as duas mulheres que despertaram para o negócio aquando da frequência de cursos de formação profissional. Diga-se que o que explica o facto de Conceição e Matilde terem optado por projectos em sociedade é, em certa medida, o que nos ajuda a perceber a razão de a maioria dos entrevistados deste sub-grupo não o ter feito. Ambas estavam a realizar cursos de formação profissional onde encontraram pessoas relativamente às quais descobriram afinidades e com quem iniciaram uma partilha de objectivos. Ora, criar uma empresa em sociedade, como se percebe por vários testemunhos, implica a existência de um elevado grau de confiança e de afinidade com a pessoa ou pessoas em causa. A “descoberta” do sócio ideal torna-se particularmente difícil quando a orientação para criar um negócio surge por força de circunstâncias inesperadas, sem tempo para uma programação prévia. Nos casos de Conceição e de Matilde, a opção pela criação de sociedades explica-se pelas circunstâncias excepcionais em que a

24 A visão cruzada da experiência de desempregados que beneficiaram destas medidas com a experiência dos profissionais e dirigentes do IIEFP que administram as medidas foi objecto de estudo recente, o qual confirma esta e outras constatações da presente pesquisa (Hespanha et al., 2007).

25 Trata-se do caso de Conceição, o qual se teve oportunidade de analisar anteriormente, aquando da apresentação das situações em que a decisão de criar um negócio aconteceu no âmbito de cursos de formação profissional.

26 Quanto à forma como se tomou conhecimento da sua existência, assunto que será desenvolvido num outro lugar, podemos adiantar que foi, sobretudo, pela circulação da informação através da rede de familiares ou amigos. Noutras situações a informação veio através de um cartaz que publicitava os programas ou de uma reportagem num determinado meio de comunicação social.

decisão de criar o negócio ocorreu. Sublinhe-se que foi a entre-ajuda que as levou a pensar nessa possibilidade. A decisão desde o início foi de grupo, não foi individual.

Voltando aos casos em que os projectos foram individuais, é de lembrar que, em geral, não se partiu sozinho. Partiu-se com a perspectiva de apoio informal, sobretudo de familiares muito próximos. Esse factor, naturalmente, ajudou a reduzir receios, já que se sabia que não se iria estar desacompanhado. Em alguns casos, aliás, o apoio que começou por ser esporádico foi-se tornando, ao longo do tempo, cada vez mais regular, tendo mesmo chegado a acontecer, sobretudo nos casos em que o negócio foi dando mostras de resultar, que membros da família (em geral os cônjuges) largassem o emprego que tinham para se dedicarem apenas ao negócio. Significa isto que, muito embora oficialmente estes projectos sejam individuais, na realidade, numa grande parte dos casos, são projectos familiares.

••• O momento certo para concretizar um sonho

Em análise tem-se agora um conjunto de seis entrevistados que partilha com o sub-grupo anterior o mesmo contexto base, de onde se partiu para a criação do próprio emprego. Tal significa que também este sub-grupo é composto por indivíduos que se decidiram pela criação de um negócio na sequência de uma perda involuntária de emprego. Estes, porém, ao invés dos anteriores, parecem ter sido mais directamente influenciados por uma percepção de oportunidades do que por uma percepção de escassez de alternativas.

Sendo formado por homens e uma só mulher, em média com um nível de escolaridade relativamente superior, bem como percursos profissionais mais estáveis e coerentes (quase sempre se trabalhou no mesmo ramo), este pequeno conjunto não se caracteriza, como o anterior, por uma presença ostensiva de factores de vulnerabilidade, potenciadores de situações de risco social. É, aliás, muito significativo o facto de, entre estes, o desemprego não ter provocado o sentimento de desalento que se verificou entre grande parte dos elementos do sub-grupo anterior.

Nestes casos, a decisão de criar um negócio foi quase sempre tomada imediatamente a seguir à notícia da perda do emprego, não tendo sido tida como alternativa a procura de novo trabalho assalariado. Por detrás dessa atitude parece ter estado, em alguns casos, um certo receio de não se conseguir facilmente um emprego correspondente às expectativas/aspirações pessoais²⁷. Mas, mais determinante do que isso, parece ter sido o facto de se ver no momento do desemprego a ocasião certa para *concretizar um sonho, mudar de vida* ou aproveitar uma

27 É de notar que alguns destes indivíduos exerceram nos seus anteriores empregos posições com alguma autonomia e, por vezes, até mesmo de liderança, o que, em certa medida, explica que, após a sua perda, tenham tido alguma relutância em submeter-se a empregos que ficassem aquém daquilo que entendiam ser as suas competências.

oportunidade de negócio, por vezes gerada pela mesma circunstância que foi responsável pela sua nova condição laboral.

Sublinhe-se que, de um modo geral, a disposição para o negócio já existia antes do desemprego. A orientação para o empreendedorismo não é, pois, como no outro sub-grupo, algo de novo, que nasceu por força da circunstância de desemprego. Há mesmo casos (ver Caixa 1) em que há muito se vinha congeminando ideias concretas sobre o negócio que se pretendia implementar. A ausência de um conjunto mínimo de recursos e/ou uma certa relutância em renunciar à relativa estabilidade do trabalho assalariado terão sido, quase sempre, os factores responsáveis para que essas ideias fossem sendo indefinidamente adiadas ou remetidas para o *baú pessoal* dos sonhos, desejos, que nunca se sabe quando (ou se) virão a ser concretizados. É assim que, para estes entrevistados, o desemprego aparece como a ocasião certa para enveredar pelo trabalho por conta própria. Se antes não se teve oportunidade ou audácia para o fazer, eis que agora, perdido o emprego, essa parece ser a opção mais racional.

Caixa 1

Eliseu corresponde precisamente a um dos entrevistados que há muito congemina ideias e projectos para criar o próprio emprego. Foi durante a frequência do ensino secundário que descobriu o gosto pela informática e foi também durante esse período que começou a pensar na possibilidade de ter um negócio nesse ramo. Nessa altura, esboçou alguns projectos para a empresa que desejava criar (um estabelecimento de venda de material informático), chegando mesmo a atribuir-lhe um nome. Tendo, todavia, a percepção de que não possuía os recursos mínimos para concretizar de imediato esse seu desejo, teve que o adiar. Faltavam-lhe recursos financeiros, mas, sobretudo, a formação específica (quer a nível da informática, quer a nível da gestão), bem como a experiência, o calo necessário para poder trabalhar autonomamente. Prossegue então os estudos, realizando um bacharelato em Informática e outro em Gestão, e vai passando por sucessivas experiências de trabalho sempre na área em que deseja criar o seu negócio. A sua última experiência de trabalhador por conta de outrem, como gerente de uma empresa de venda de material informático, como que se constituiu como a experiência máxima que poderia ter no âmbito do trabalho assalariado, antes de avançar com a abertura do seu próprio estabelecimento comercial. Não admira, pois, que ao perder este emprego (por termo do contrato de trabalho) tenha imediatamente decidido levar adiante o seu projecto de tão longa data.

Na maioria das situações, um *factor* determinante de motivação foi considerar-se que, nessa ocasião, se possuía já um nível de competências e de experiência significativo²⁸. Acresce que, no âmbito dessas experiências, alguns tinham tido oportunidade de desempenhar papéis de alguma responsabilidade, o que também contribuiu para que alimentassem um certo nível de segurança quanto às suas capacidades de liderança e de autonomia. Crucial, e muito valorizado pelos entrevistados, parece ainda ter sido o facto de, em geral, possuírem uma rede de contactos privilegiada, sobretudo no que diz respeito a potencial clientela.

Se nalguns casos a ideia de negócio corresponde à ideia que se vinha amadurecendo há já alguns anos (três casos), noutros, porém, é recente e nasce com a própria circunstância do desemprego. Com efeito, casos há em que o entrevistado se apercebe que o encerramento da empresa onde era assalariado, ao mesmo tempo que o deixa sem trabalho, deixa uma falha no mercado que se constitui como uma oportunidade de negócio (três casos).

••• Depois de uma perda de emprego voluntária

É chegado o momento de analisar os 11 casos em que a decisão de criar um negócio aconteceu num contexto de *desemprego voluntário*. Uma primeira nota a registar é a de que, tal como o sub-grupo primeiramente analisado, também neste as mulheres estão em maioria (nove em 11). Mais uma vez, estamos na presença de mulheres particularmente vulneráveis ao nível social (baixos níveis de escolaridade, número elevado de filhos, trajectórias profissionais de instabilidade, histórias de violência doméstica, benefício do Rendimento Social de Inserção, etc.).

Antes de se avançar na *análise das motivações*, importa conhecer as circunstâncias que estiveram por detrás dos auto-despedimentos. Como adiante se verá, essas circunstâncias estão estreitamente associadas às razões evocadas para justificar a opção pelo auto-emprego. Desde logo, há que notar que uma boa parte das situações de desemprego em causa só na aparência são *voluntárias*, já que encerram razões que conduzem à percepção de que, afinal, decorreram não tanto da vontade da pessoa, mas da prevalência de factores mais ou menos externos que inviabilizavam a manutenção do respectivo emprego. Três mulheres, com efeito, deixaram os empregos devido à dificuldade em os conciliar com o cuidado dos filhos; outras três despediram-se dado o facto de as remunerações que auferiam serem demasiado baixas e/ou por serem alvo de *assédio moral no trabalho* (pressão para trabalhar um número de horas excessivas, mau ambiente no trabalho, etc.); uma outra fê-lo em virtude de, no encetar de uma nova relação conjugal caracterizada por violência doméstica, ter sido “impedida” de trabalhar. Diga-se que estas sete situações, todas protagonizadas por mulheres, são as que traduzem condições de maior vulnerabilidade, bem como razões de ordem mais extrínseca.

²⁸ Tal aconteceu na medida em que (como, de resto, se verificou em todos os outros grupos) a tendência foi a de criar empresas nos ramos de actividade em que se tinha trabalhado anteriormente.

Nos restantes casos verificam-se já razões de carácter mais intrínseco. Trata-se de duas mulheres e dois homens, cujos motivos do auto-despedimento ora tiveram que ver com desentendimentos com as chefias e/ou colegas por uma discordância quando ao modo de trabalhar, ora com uma *crise de motivação e desejo de mudança*. Aspirava-se, nestes casos, a uma maior autonomia e a um maior nível de satisfação profissional. Acresce que, por vezes (como no caso de Noé, que era *bolseiro de investigação científica*), o trabalho era demasiado instável para que valesse a pena nele insistir, apesar do descontentamento.

“Comecei a sentir-me mal naquilo... A investigação que se faz cá, é muito de modas. O grupo de trabalho também não me estava a agradar na maneira como funcionava, na distribuição de tarefas... e isso tudo junto provocou-me uma crise de motivação. E eu acho que aquela é uma função onde, sem motivação, a pessoa está morta. [...] Houve uma altura, aproveitando uma crise de grupo, cheguei lá e disse: ‘chega, não quero mais, vou fazer outra coisa’...” (Noé, 41 anos, doutoramento, centro de actividades de tempos livres).

“Acabei por sair de lá porque tive problemas com a directora. Esta começou a dar mais importância ao que os deficientes produziam do que ao bem-estar que isso lhes poderia proporcionar. A preocupação era o rendimento. Entrámos em choque. Saí da instituição” (Rui, 47 anos, 12º ano, ateliê de cerâmica e de escultura).

Em todas estas situações (incluem-se quer os últimos quatro casos, quer os sete anteriores) a decisão pela criação de um negócio aconteceu já depois do abandono “voluntário” do emprego, o que significa que em nenhum caso a saída foi precipitada por essa intenção. É ainda significativo o facto de, em geral, a decisão ter emergido sem que antes tivesse havido uma procura enérgica de novo posto de trabalho assalariado. Digamos que a pretensão de trabalhar por conta própria como que acabou por surgir naturalmente. Isto, em virtude das viravoltas que conduziram ao auto-despedimento terem contribuído para nutrir um certo desejo ou necessidade de fuga ao trabalho assalariado. As motivações evocadas pelos diversos entrevistados para justificar a opção pelo auto-emprego traduzem, em grande medida, esse facto. É de fazer notar como quase todos falam da necessidade ou do desejo de autonomia.

Atente-se nos casos das três mulheres que abandonaram os seus empregos por uma incapacidade de os conciliar com o cuidado dos filhos. Promessa de maior autonomia na gestão dos horários de trabalho, o auto-emprego afigura-se-lhes como a resolução mais conveniente. É de notar que, à semelhança do que se verificou com alguns entrevistados que partiram para criação de um negócio a partir de uma situação de desemprego involuntário, também em dois destes casos a criação de um negócio aparece como o prolongamento de um biscate. São os casos de Clotilde e de Gabriela. Ambas, impelidas pela necessidade de aceder a uma nova fonte de ren-

dimento, iniciam nas suas próprias casa lides informais nas áreas em que tinham trabalhado por conta de outrem. Clotilde, ex-cozinheira num restaurante, começa a confeccionar comida que passa a vender para fora e Gabriela, ex-operária numa indústria de produção de sacos de papel, inicia-se no fabrico manual daquele mesmo produto, o qual passa a vender, primeiro, à fábrica onde trabalhava e, depois, a outras fábricas com que entretanto estabelece contacto.

Quer nos casos em que o abandono do emprego aconteceu em virtude da incapacidade de continuar a suportar condições de precariedade e/ou de assédio moral, quer naqueles em que se evocou desentendimentos com chefias/colegas e/ou uma crise de motivação, percebe-se que a decisão pelo auto-emprego adveio, fundamentalmente, da insatisfação e desencanto com as anteriores experiências de trabalho assalariado.

Entre os primeiros casos, onde se contam mulheres com baixos níveis de escolaridade e antecedentes profissionais de maior instabilidade, verifica-se a presença de uma forte expectativa de que o auto-emprego venha pôr termo à sujeição a situações de instabilidade e precariedade laboral.

Quanto aos outros casos, as razões mais evocadas para justificar a opção pelo auto-emprego são, sem surpresa, *querer ter autonomia no trabalho, não receber ordens de ninguém, ter liberdade para dar azo à criatividade, vontade de mudança e de novos desafios*.

● Em contexto de procura do primeiro emprego

Analisa-se agora o empreendedorismo enquanto opção de jovens que procuram o primeiro emprego. A este nível, muitas são as pistas por sondar, designadamente: a) em que medida a atracção dos jovens pelo empreendedorismo é função directa de níveis de escolaridade obtidos, b) em que grau estudantes de cursos superiores ou recém-licenciados são estimulados pelas próprias instituições académicas a apresentar ideias de negócio ou a explorar práticas ou técnicas aprendidas; c) em que extensão será a promoção do empreendedorismo (em particular, a de um perfil de *empresário de sucesso*), amiúde veiculada pelos *media*, mais facilmente incorporada pelos jovens do que pelos adultos. O número de casos de microempresários que decidiram sê-lo no contexto da procura do primeiro emprego é, contudo, demasiado reduzido para que se possam, neste espaço, explorar devidamente esta temática e questões a ela associadas. Resta-nos, pois, atermo-nos à análise dos dois únicos casos registados (3% da amostra), procurando apreender da melhor forma possível as suas especificidades.

As duas entrevistas inseridas neste quadro correspondem a casos distintos, tanto ao nível do género, como ao nível das habilitações. Num dos lados temos, então, um jovem que não foi além da escolaridade mínima obrigatória e, no outro, uma jovem cuja trajectória escolar a levou à conclusão de uma licenciatura. Comece-se pelo primeiro caso.

Gustavo, aquando da realização da entrevista, tem 29 anos, o 9º ano de escolaridade, é casado, tem um filho e, conjuntamente com dois sócios, uma carpintaria. A criação da sua empresa decorreu, claramente, do aproveitamento de uma oportunidade surgida no âmbito de um curso de formação em carpintaria, promovido por uma associação de desenvolvimento local da sua área de residência. Com cerca de 23 anos, este jovem terá ingressado nesse curso com a expectativa de mudar o rumo da sua vida. Portador de um baixo nível de escolaridade, não tinha, até então, conseguido aceder ao seu primeiro emprego, estando por isso ainda muito dependente dos pais, que viviam numa situação de grande debilidade financeira. Ao oferecer-lhe a possibilidade de aprender um ofício, o curso de formação profissional afigura-se-lhe, pois, como uma oportunidade de melhorar as suas condições de empregabilidade e, conseqüentemente, de alcançar a tão desejada independência relativamente ao agregado familiar de origem. A referida associação não se limitou, porém, a incentivar a aprendizagem de um ofício. Procurou, igualmente, que os formandos se sentissem estimulados a criar negócios dentro da área em que se estavam a qualificar. O que se traduziu, desde logo, numa veiculação dos conhecimentos centrada numa capacitação para o trabalho independente. Como fez notar um dos formandos:

“As pessoas que lançaram a formação fizeram questão que a gente aprendesse para ficar com uma casa aberta” (Gustavo, 29 anos, 9º ano, carpintaria).

De resto, a ADL disponibilizou-se a prestar apoio durante toda a fase de arranque dos negócios. É neste contexto que Gustavo, conjuntamente com outros dois formandos, resolve criar o seu próprio emprego. Digamos que neste caso, como em outros analisados anteriormente, a perspectiva de beneficiar do apoio de terceiros foi factor crucial para essa tomada de decisão. Percebe-se essa importância nas palavras de Gustavo, quando diz: *já tínhamos a cama feita*. De facto, desde a candidatura a um programa do IEF, passando por todo o processo de formalização da empresa, o entrevistado e os seus dois sócios puderam contar com o apoio técnico e psicológico das mesmas pessoas que os acompanharam durante o processo de formação. Como não aproveitar uma tal conjuntura de apoio, quando tantas eram as razões de ordem pessoal que o impeliam a encontrar uma alternativa à condição de jovem sem emprego e sem perspectivas de conseguir um que lhe proporcionasse condições mínimas de estabilidade?

“Eu como não tinha mais futuro algum, quis isto. [...] Outro aspecto é uma pessoa precisar de uma profissão e estar sujeito a apanhar com todo o género de serviço, hoje trabalhar aqui amanhã trabalhar ali. [...] Pelo menos saíamos de casa e sabíamos que tínhamos aquele trabalho garantido. [...] Os meus pais são muito pobres e não me podiam ajudar e isso deu-me força em continuar” (Gustavo, 29 anos, 9º ano, carpintaria).

Conferida que está a história de Gustavo, segue-se a apresentação do caso de Filipa. Aquando da realização da entrevista, Filipa tem 35 anos, é solteira e titular de uma empresa na área da saúde mental infantil – um empreendimento que presta tratamentos de psicomotricidade a crianças com deficiência. O itinerário escolar desta entrevistada, em contraposição ao do anterior, leva-a ao ensino superior e à conclusão de uma licenciatura. A posse de um diploma escolar de nível superior não impede, todavia, que também ela se veja com dificuldades na obtenção do primeiro emprego. Com efeito, terminada a licenciatura em Educação Especial e Reabilitação, Filipa inicia uma activa mas infrutífera procura de emprego dentro da sua área de formação. Gasta nessa procura o tempo suficiente para se aperceber que tem de encontrar uma saída por um caminho que não o do trabalho assalariado. É então que a ideia de criar o seu próprio emprego começa a ganhar força. Essa ideia sai alimentada e reforçada com o conhecimento da existência de incentivos financeiros estatais a que pode concorrer. Filipa tem ainda a seu favor um contexto familiar favorável. Os pais não têm condições de financiar o seu projecto, mas oferecem-lhe o apoio emocional necessário e a garantia de que continuarão a providenciar-lhe a subsistência até a empresa permitir a sua total independência. Sem esse suporte familiar dificilmente conseguiria avançar, mesmo tendo a possibilidade de recorrer a programas institucionais. Dentro da relativa dependência com que inicia o seu projecto – dependência quer do apoio do IEF, quer do apoio dos pais –, a entrevistada revela, porém, um significativo sentido de autonomia, que faz toda a diferença aquando da candidatura a um programa de incentivo financeiro do IEF. Um dos requisitos indispensáveis para a prossecução dessa candidatura era a posse prévia de um espaço onde instalar a empresa. Não tendo Filipa esse espaço, nem recursos financeiros que permitissem a ele aceder, não se deixa limitar por esse constrangimento, procurando, antes, uma forma de o resolver. É assim que toma a iniciativa de procurar apoio junto de várias instituições locais. Contactos com a Câmara Municipal e com a Santa Casa da Misericórdia resultam, então, na cedência gratuita de um espaço numa instituição escolar onde passa a dar as suas consultas de psicomotricidade infantil. O caso de Filipa é, pois, muito interessante do ponto de vista da capacidade de mobilização ou captação de recursos. Mostra como, num contexto de *necessidade*, a posse deste tipo de características pode ser crucial, mesmo decisiva, para a concretização de um projecto. Filipa não tinha, como Gustavo, a *cama feita*, mas sabia como a fazer.

Como foi referido, os dois casos são muito distintos e difíceis de comparar utilmente para os nossos propósitos. O que ressalta porém da apresentação feita e que parece marcar a diferença é a desigual autonomia dos projectos de um e outra. A baixa escolaridade de Gustavo torna-o muito dependente da ajuda externa para encontrar uma área de negócio, embora encontrada esta (i.e. *feita a cama*), as ajudas institucionais se tornem mais fáceis. Pelo contrário, a Filipa dispõe à partida de um capital muito valioso: a sua formação escolar avançada. É certo que este capital só por si não basta; mas, sempre que os conhecimentos possuídos sejam convertíveis em serviços que o mercado acolhe, então a principal condição de suces-

so de uma actividade independente está garantida. Ora ela, ao controlar um conhecimento estratégico face ao mercado local, fica segura quanto à viabilidade do negócio e esta confiança é a chave que concita e convence os restantes apoios de que ela precisa para superar as dificuldades logísticas e financeiras do arranque.

● Em contexto de emprego por conta de outrem

Nos dois pontos principais anteriores, analisaram-se situações em que a decisão de criar um negócio aconteceu num contexto de desemprego (involuntário ou voluntário) ou de procura de primeiro emprego. De forma mais ou menos premente, sempre houve, nesses casos, uma privação de emprego por resolver. Ora, o grupo de 21 entrevistados (30% da amostra) que ocupa agora a nossa análise não foi afectado por tal premência. Aquando da decisão de criar um negócio, todos os elementos deste grupo tinham empregos por conta de outrem; empregos que, em geral, tanto quanto foi dado perceber, não se encontravam em risco.

Enquanto no grupo que primeiramente analisámos se verifica o predomínio do sexo feminino, este, ao invés, é composto sobretudo por homens (quinze em 21). Trata-se também de um grupo onde, claramente, há uma maior concentração de entrevistados com níveis de escolaridade superior. Atendendo a que a amostra, no seu total (70 casos), regista apenas 15 indivíduos com um grau de habilitação igual ou superior à licenciatura, é muito significativo o facto de nove desses entrevistados marcarem presença precisamente neste grupo. Este facto, de resto, ajuda a perceber que tenha sido daqui que partiram algumas das ideias de negócio mais inovadoras, seja pelo seu carácter menos convencional, seja pelo seu carácter mais tecnológico. Ainda sobre o perfil habilitacional deste grupo, importa acrescentar que aqueles que não têm níveis de escolaridade superior, têm, em compensação, quase sempre, algum tipo de qualificação profissional: serralheiro mecânico, patrão de pescas, técnico de implementação e acompanhamento de projectos de construção civil, técnico de condução de obras, técnico profissional de desenho/medições, etc.

Outro dado merecedor de realce é o de que este é o grupo onde se verifica um maior número de sociedades não unipessoais. Dez entrevistados, entre 21, são titulares de empresas conjuntamente com outros indivíduos. A tendência para uma maior associação, relativamente a outros grupos, estará, muito provavelmente, associada a circunstâncias que mais adiante ter-se-á oportunidade de conferir, designadamente o facto de estar implícito um maior planeamento do negócio e de tal prever, quase sempre, uma estratégia de optimização dos recursos.

Passando para a análise das circunstâncias e motivações que conduziram estes inquiridos ao universo empresarial, cumpre dizer, desde logo, que nem todos decidiram criar empresas com a intenção de largar os empregos assalariados. Há três pessoas, que, pelas razões que

serão adiante apresentadas, não criaram um negócio com a intenção de dele fazer a sua actividade exclusiva. Por uma questão de organização, deixar-se-á a análise dessa minoria para o fim deste ponto principal, que se centra no contexto da implantação de uma firma por alguém que recebe salário regularmente. Analisar-se-á, em primeiro lugar, os 18 casos em que a intenção foi, desde o início, a de vir a dedicar-se apenas à empresa emergente, muito embora, por vezes, se planeasse conciliar a nova actividade e o emprego que se tinha durante algum tempo, até se estar relativamente seguro da viabilidade daquela.

● Criar um negócio com a intenção de abandonar o emprego assalariado

Em graus diversos, é certo, mas todos os entrevistados que compõem este sub-grupo revelam possuir algum tipo de confiança: em si próprios, nas suas capacidades, nos seus projectos, nas suas ideias, no meio envolvente, nos recursos de que dispõem, etc. De outra forma não intentaríamos criar um negócio, abandonando o trabalho assalariado. Poderá essa confiança, nalguns casos, estar associada a traços próprios da personalidade, mas, muito provavelmente, ela estará relacionada com o dado anteriormente registado: o de se tratar de indivíduos que, em média, são mais escolarizados e profissionalmente mais qualificados. Contribuirá também para explicar a presença desse atributo o facto de, não raras vezes, se ter planeado com alguma antecedência o arranque do negócio e de se ter avançado apenas quando se julgou ter o conjunto mínimo de recursos necessários. Nalguns casos, a “construção” da segurança passou, inclusive, por se largar a actividade assalariada só depois de um período de experimentação, em que se procurou perceber se a iniciativa empresarial oferecia realmente perspectivas de solidez e estabilidade – estratégia que denota, em certa medida, uma propensão para o risco relativamente controlada.

No quadro de motivações que conduziram ao auto-emprego, parece ter havido sempre uma confluência de vários factores. Há dois, todavia, que, por terem exercido uma influência mais directa, claramente sobressaem: a *insatisfação com o trabalho assalariado* e a *deteção de uma oportunidade*²⁹. Digamos que, nalguns casos (11), a *insatisfação* com a condição de trabalhador por conta de outrem levou à procura da oportunidade; noutros (7), porém, foi a percepção de uma oportunidade que fez despertar a vontade de abandonar uma condição que, por vezes, não era satisfatória. Avance-se, pois, para a análise destas duas situações típicas.

29 O termo deteção da oportunidade tem aqui uma conotação lata, não respeitando apenas à potencial rentabilidade de um negócio, mas também à percepção de uma conjuntura favorável em termos de conjugação de circunstâncias ou de recursos.

Em busca da satisfação

Para um conjunto de 11 entrevistados, uma manifesta insatisfação com a situação laboral que se tinha foi o factor que mais directamente conduziu à opção pelo auto-emprego³⁰. Em alguns casos, o descontentamento teve que ver, sobretudo, com condições objectivas de trabalho (baixas remunerações, ausência de perspectivas de progressão na carreira, etc.), noutras com aspectos de carácter mais intrínseco (não se sentir realizado, não gostar de estar submetido a ordens), mas a tendência, na verdade, foi a de se verificar uma conjugação dos dois tipos de insatisfação. Latente que estava, em muitos casos, a vontade de se ser autónomo, começou-se, então, ponderar essa possibilidade. A tendência não foi, todavia, a de se avançar de imediato, mas sim a de programar os procedimentos a tomar, verificar os meios disponíveis e, se necessário, aguardar pelo momento mais propício. Na medida em que, em geral, se fez coincidir a área de negócio com a área em que se trabalhava como assalariado, procurou-se avançar num momento em que se considerou ter já um bom nível de experiência e de conhecimentos, bem como uma significativa rede de contactos (que servisse, designadamente, como base de recrutamento da clientela).

Casos há, como o de Nelson, em que esse avanço foi encarado com uma certa naturalidade, por se entender fazer parte de um percurso profissional normal. Digamos que a passagem de empregado a patrão em áreas como a deste entrevistado (reparação e comercialização de material informático) é vista como a opção mais racional, quando já se alcançou um razoável nível de experiência. Neste caso particular, a insatisfação veio, portanto, precipitar uma transição que, de certa forma, era já prenunciada.

“É o percurso normal nos técnicos de informática, ao fim de alguns anos, enveredarem por este tipo de carreira. Queria desenvolver a minha vida económica e a minha capacidade profissional. A empresa onde trabalhava não me oferecia continuidade, não havia conceito de carreira... Era uma empresa familiar, os empregados trabalhavam e eles ganhavam o dinheiro”
(Nelson, 39 anos, 12º ano, venda e reparação de equipamento informático).

Para muitos destes entrevistados, criar um negócio era um desejo antigo. Se antes não se avançou foi, fundamentalmente, por se considerar que era cedo, que não se tinha a experiência necessária e que urgia passar pelo estágio do trabalho assalariado. Pedro Minhoto enquadra-se neste perfil. Foi ainda antes de terminar a licenciatura em Geologia que se sentiu tentado a criar uma empresa naquela área. Todavia, finalizado o curso, percebeu que não

³⁰ Vem a propósito mencionar o facto de a insatisfação pelo trabalho realizado ser uma característica marcante da população empregada portuguesa, quando se compara com a população empregada dos outros países da UE. Na verdade, de acordo com o European Community Household Panel, os níveis mais elevados de insatisfação pelo trabalho verificam-se em Portugal (ECHP, 1999).

tinha a experiência que um candidato a empresário deve ter. Empregou-se, então, por conta de outrem. Mais tarde, porém, quando, no âmbito da sua segunda experiência de trabalho assalariado, reivindicou melhores condições e estas não lhe foram proporcionadas, começa a sentir-se insatisfeito. É esta insatisfação, a par da percepção de que tem já muita experiência acumulada e redes de contactos importantes, que o leva a retomar a ideia de se tornar empresário. Atrai para o seu projecto um ex-colega de licenciatura e, socorrendo-se do suporte tecnológico da universidade onde foi estudante, cria uma empresa de prestação de serviços de consultadoria em Geologia, Hidrologia e Ambiente.

A iniciativa empresarial de Pedro Minhoto implicou uma certa ruptura com a área em que trabalhava como assalariado, mas, na verdade, muitos dos casos aqui em análise não implicaram esse corte. Muitos limitaram-se a copiar aquilo que tinham conhecido no anterior trabalho, por vezes com uma ou outra nuance.

É por isso que Dinis é um caso excepcional. Insatisfeito com o trabalho numa empresa de moldes, resolve sair para criar uma empresa de reciclagem de consumíveis informáticos, uma área que lhe era completamente estranha e que lhe surge na sequência de uma profunda pesquisa sobre áreas de negócio mais rentáveis. Dinis arriscou duplamente: abandonou um emprego relativamente estável e criou uma microempresa numa área onde, à partida, não detinha qualquer experiência e formação.

No que diz respeito à escolha da área de negócio, o caso de António constitui igualmente uma excepção. Tal como todos os elementos deste grupo, também ele queria fugir à situação laboral em que se encontrava. Há mais de 15 anos a trabalhar como bancário, sentia-se cansado daquela actividade e ansiava, por um novo desafio. Esse desencanto fez com que ficasse de sobreaviso, à espreita de uma fresta de oportunidade que lhe permitisse sair daquela situação. Foi então que, acidentalmente, percebeu haver uma oportunidade de negócio na área das reparações domésticas. Entreviu-a quando um dia solicitou esse serviço e não obteve resposta. Como não tinha experiência necessária para iniciar sozinho, convidou um seu conhecido para sócio. Este encontrava-se desempregado mas tinha experiência nessa área. António afastou-se, pois, da maioria dos casos por ter enveredado por uma área diferente daquela em que trabalhava por conta de outrem. Todavia, não entrou inseguro para o novo projecto de vida, pois, como se viu, estrategicamente atraiu alguém com a experiência que não tinha.

A detecção de uma oportunidade

Sete entrevistados decidiram-se pelo auto-emprego na sequência de terem detectado oportunidades de negócio no quadro do seu trabalho assalariado e por terem percebido que tinham condições para as concretizar. O sentido de oportunidade em relação aos recursos foi, de

facto, importante, como aliás, também se verificou nos casos anteriores. Em geral, partiu-se com um bom nível de experiência e/ou de formação e/ou de redes de contacto privilegiadas. Carlos corresponde precisamente a um desses casos. Laborava numa empresa de prestação de serviços na área da construção civil, quando percebeu que esta era uma actividade muito lucrativa. Propôs sociedade ao patrão, mas como este não aceitou, resolveu sair e criar a sua própria empresa. Conseguiu transportar um significativo número de clientes e, progressivamente, conseguiu que três colegas de trabalho saíssem para se empregar na sua empresa.

O caso de Carlos, como, aliás, os dos restantes seis entrevistados, indiciam situações em que foi a oportunidade, em si mesma, que despoletou o passo e não factores como a insatisfação laboral. Essa insatisfação poderá ter estado presente e ter exercido algum tipo de influência, mas não a influência directa que anteriormente se verificou.

Ainda no âmbito dos casos em que foi a visualização de uma fresta de oportunidade que directamente motivou a criação de um negócio, há que fazer uma breve menção aos entrevistados Jaya e David. Em ambas as situações se percebe a presença de motivações singulares, unidas às suas trajectórias de vida particulares. O empreendedorismo do indiano Jaya (proprietário de uma *pizzaria*) inscreve-se num percurso de imigração, em que a razão de empreender esteve, desde o início, ligada a uma vontade de prosperar. No seu país tinha, como o próprio diz, “uma vida boa”, mas nele não via as condições para crescer que vê em Portugal (“cá faz-se dinheiro muito rápido”). Estabelecer-se por conta própria configurou-se, desde que veio, como objectivo a nunca perder de vista. Foi então que no seu último emprego, numa *pizzaria*, percebeu que aquele era um negócio rentável e que, com a experiência que havia adquirido, era hora de se lançar, de prosseguir o seu desígnio.

O empreendedorismo de David, por sua vez, inscreve-se na construção de uma trajectória de recuperação a partir de um passado de toxicodependência e de marginalidade. Através do seu último trabalho assalariado detectou uma oportunidade de negócio na área da serralharia civil.

“Foi a possibilidade de realizar um sonho, a possibilidade de ser alguém, a possibilidade de me afirmar” (David, 42 anos, 4º ano de escolaridade, empresa de serralharia civil).

Na verdade, simultaneamente, David agarrou uma oportunidade de indemnizar o seu passado de exclusão social.

• Criar um negócio sem a intenção de abandonar o emprego assalariado

Como se deu conta no início do ponto principal em curso, há um reduzido número de pessoas (3), que não se lançou no trabalho por conta própria com a intenção de abandonar o trabalho assalariado. Estes casos ostentam distintos tipos de motivação, a conferir já de seguida.

• Motivação solidária

Temos então, por um lado, a história de Florbela, protagonista de um *empreendedorismo de tipo solidário*. Na localidade em que reside, o Projecto de Luta Contra a Pobreza diligenciou a criação de uma cooperativa no ramo do artesanato para integrar mulheres desempregadas que, no âmbito desse mesmo projecto, tinham realizado cursos de formação em bordados e costura. Sendo reconhecida, na comunidade, como uma pessoa dinâmica e com capacidade de liderança, Florbela, na altura técnica de farmácia, foi convidada a assumir a direcção da cooperativa. Aceitou o convite, motivada pela vontade de ajudar e por acreditar que o projecto se poderia constituir como um factor de desenvolvimento para a região. Nunca tendo perspectivado o trabalho na cooperativa como uma fonte de rendimento pessoal, abandonar o seu emprego como técnica de farmácia foi tema que nunca se lhe colocou. Na verdade, a entrada na cooperativa veio a valer-lhe alguns dissabores a nível financeiro, como evidencia a sua resposta quando questionada sobre as motivações que a levaram a integrar a micro cooperativa.

“Motivações financeiras é que não foram porque eu entrei nisto como voluntária e não recebo um tostão apesar de trabalhar aí com elas, às vezes até às tantas, quando há encomendas grandes. Já tenho tido é prejuízo porque me enervo muito com os problemas que aparecem e porque já cá tive que meter o dinheiro que não tinha” (Florbela, 47 anos, 12º ano, cooperativa de artesanato).

• Obter um rendimento extra

Bem diferente do anterior é o caso de Sara. É relativamente escassa a informação sobre as circunstâncias que levaram esta entrevistada a criar um negócio paralelamente à sua actividade por conta de outrem, como professora universitária, no entanto, pelo que foi dado perceber, terá estado por detrás dessa decisão um desejo de obter um rendimento extra. Em sociedade com uma amiga, decidiu criar uma empresa na área da comercialização de artigos de decoração em vidro. A escolha dessa área foi posterior à formulação da intenção de criar um negócio. Nem ela nem a sócia possuíam qualquer experiência na venda de artigos em vidro, mas era uma área pela qual nutriam um gosto especial e que consideravam ser conciliável com os respectivos trabalhos assalariados. Pensaram que o facto de não terem experiência naquela actividade não se iria constituir como um obstáculo ao sucesso do negócio, pois iriam beneficiar de todo um suporte próprio do *franchising*.

❖ Querer inovar

Finalmente o caso de André. Não fosse a sua carreira de professor universitário, o seu caso, provavelmente, não estaria incluído nesta secção, mas sim na seguinte, onde se analisam as situações em que a condição laboral que serviu de contexto à criação de um negócio foi a de trabalhador familiar. De facto, André tem uma longa história de trabalho familiar, associada à tradição empresarial na família. Foi logo em criança que começou a familiarizar-se com a serração de madeiras, primeiro na empresa do avô, mais tarde, na do pai. Sempre se dedicou a esta última empresa, mesmo depois de entrar na universidade para se licenciar em Engenharia Mecânica. Terá sido por esta altura que André – cujo dinamismo se reflecte na fundação de dois clubes, um de *Rugby*, outro de passeios de aventura, e em participações políticas – se apercebeu de que a empresa do pai precisava urgentemente de algumas transformações, em particular de uma modernização e de uma aposta em novos segmentos de mercado. A empresa apenas serrava e vendia um determinado tipo de madeiras, actividade que, de acordo com o entrevistado, era pouco rentável, não garantindo a sua capacidade de sobrevivência. As mudanças que André queria introduzir foram, porém, veementemente recusadas pelo pai. Entretanto André termina a sua licenciatura e inicia uma carreira como professor universitário. Distante da empresa familiar, com a sua própria carreira a germinar, pensa então em colocar em prática todas as ideias que o pai havia rejeitado. Não está, porém, disposto a abandonar a sua carreira universitária, o que efectivamente não veio a fazer. Entre outros, este factor terá sido determinante na diligência seguinte: convidou para sócio um empregado do pai, experiente e conhecedor do ramo, com quem poderia partilhar as responsabilidades, não deixando, assim, de ter tempo para a sua actividade assalariada.

O caso de André é muito interessante sob vários pontos de vista. É alguém que se autonomiza de uma tradição familiar, na medida em que envereda por uma actividade diferente da que a família realiza, mas ao mesmo tempo dela não se afasta por nela ver muitas potencialidades, se introduzidas as devidas mudanças. André protagoniza uma dupla ruptura: escapa à tradição de trabalho no negócio familiar, abraçando a carreira de professor assalariado, e, por outro lado, a par dessa carreira, cria a sua própria empresa de serração de madeiras, onde é livre de inovar e introduzir as mudanças que o pai não quis. Diríamos mesmo que André se aproxima do conceito de empreendedor defendido por Drucker (1985): *alguém que está sempre à procura da mudança, reage à mudança e explora-a como uma oportunidade*.

● Em contexto de trabalho num negócio da família

Ao todo, são seis os entrevistados (9% da amostra) cuja condição laboral quando intentam criar as suas próprias empresas é a de trabalhador em empreendimento familiar. Quatro são

homens, dois são mulheres. Os níveis de habilitação são muito variados: 1º CEB (um caso); 2º CEB (um caso); 3.º CEB (dois casos); Ensino Secundário (dois casos). Quanto à idade, aquando da criação dos negócios, a grande maioria é ainda jovem: 21 anos (um caso); 22 anos (um caso); 24 anos (um caso); 29 anos (um caso); e 30 anos (um caso). Foge a esta regra uma mulher que tem, nessa altura, 51 anos de idade e cujo caso é, de resto, excepcional sob todos os aspectos, sendo, por isso, apresentado separadamente, na Caixa 2.

Nos cinco casos em que ainda muito jovem se quis transitar da condição de trabalhador familiar para a de trabalhador independente, sempre esteve por detrás o desejo ou a necessidade de aceder a uma condição de maior autonomia. Esse desejo coincidiu, geralmente, com o momento do casamento, isto é, com o momento em que se estava a ritualizar a passagem definitiva para a vida adulta. Comum a todos é também o facto de não terem conhecido trabalhos fora do círculo familiar. Quase sempre (três casos) se trabalhou no mesmo empreendimento familiar – geralmente no empreendimento dos pais –, verificando-se que nos casos em que houve mais do que uma experiência de trabalho, a circulação se fez sempre na rede da família (dois casos).

Importa ainda sublinhar que a passagem de trabalhador familiar para trabalhador por conta própria não implicou uma evasão ao tipo de actividade que se exercia. A tendência foi, com efeito, a de prolongar essa actividade. Diga-se que, tendencialmente, houve uma *ruptura* dentro de uma *continuidade*. Ruptura porque se criou um projecto independente da família, continuidade porque, na maioria destes casos, se continuou a trabalhar naquilo que se conhecia e com recursos herdados da família (herdades, equipamentos, saber fazer tradicional, etc.).

Nos casos em que se verificou essa continuidade, as actividades em causa são quase todas do sector primário: agricultura, vitivinicultura, apicultura. Mesmo num caso, em que a actividade de fabrico de queijo se enquadra no sector da indústria transformadora, essa actividade era já conhecida do entrevistado como uma actividade tradicional da exploração agrícola da sua família.

Nalguns discursos destrinça-se uma certa inevitabilidade nessa passagem da empresa familiar para o trabalho independente. Nunca lhes parece ter ocorrido a ideia de transitar para o mercado de trabalho regular, por conta de outrem. Várias razões poderão estar por detrás dessa não ponderação, designadamente a posse de recursos (materiais e imateriais) que urgia rentabilizar e que tornava irracional a deslocação para o trabalho assalariado, bem como a interiorização de uma cultura empresarial que pode ter fomentado uma aversão ao trabalho dependente não familiar e a percepção de que se é capaz de gerir um negócio. Ter crescido no meio, nunca ter conhecido outra actividade, outro modo de vida, é outro factor que ajudará a

compreender essa percepção da inevitabilidade de criar um negócio, e em particular de criar um negócio no mesmo ramo em que se trabalhava com a família. Os vários relatos de Elisa, produtora e comerciante de produtos agrícolas, são disso bem reveladores. Percebe-se neles o gosto pela actividade em causa, assim como a *serena solidez* de um percurso de vida.

“Nasci nisto. Ajudava o meu pai a colher azeitona, a plantar as coisas, a podar as videiras. Desde pequena, e do meio-dia em diante é que eu ia para a escola. Depois de casar continuei a trabalhar nisto” (Elisa, 40 anos, 4º ano, produção e comercialização de produtos agrícolas).

[A propósito do gosto que nutre pela actividade agrícola, refere] *“é tal e qual como se fosse uma criança: é pequenino, cada vez é mais bonito, vai crescendo e a senhora fica orgulhosa dele por cada vez estar mais belo. A gente planta a alface pequena e depois a gente vê-a crescer e fica lindo. É disso mesmo que nós gostamos”* (Elisa, 40 anos, 4º ano, idem).

Interessante é ainda verificar como alguns destes entrevistados parecem reproduzir a lógica de família que haviam conhecido. É esse, por exemplo, o caso da anterior entrevistada. Trabalha ela e o marido, e os seus pais sempre lhe deram uma valiosa ajuda, a qual nunca foi objecto de retribuição monetária.

“Também tive uma ajuda muito boa do meu pai e da minha mãe. Eles sempre trabalharam para mim. Nunca paguei nada, nunca foi preciso nada. Eles sempre nos ajudaram. Sempre, sempre, sempre” (Elisa, 40 anos, 4º ano, idem).

Caixa 2

O caso de Manuela vem, em certa medida, mostrar quão multidimensional pode ser a realidade e quão difícil se torna, por vezes, enquadrá-la nas nossas grelhas de análise, sempre frágeis diante dessa complexidade.

Manuela nada tem que ver com as histórias dos anteriores entrevistados. Só acidentalmente é que se encontrava a trabalhar num empreendimento familiar quando se viu diante da possibilidade de se tornar titular desse mesmo empreendimento: uma microempresa no sector da limpeza industrial.

A sua trajectória foi marcada por uma história de imigração e por várias experiências de trabalho por conta própria. Esteve imigrada na Venezuela com o marido e os filhos durante 17 anos, onde nos últimos seis, na sequência de se ter apercebido que na sua área residencial não havia nenhuma padaria, resolveu criar uma ela própria. Foi, de facto, uma óptima oportunidade, pois

até à decisão de voltar para Portugal, e mesmo sem experiência prévia na panificação, o negócio foi muito rentável. Já novamente em Portugal, trabalhou primeiro como operária fabril, depois por sua conta, em tempos diferentes, no sector da restauração. Trespasou o seu último negócio por divergências com um dos sócios. Nessa altura, sabendo da sua situação, um empresário que nela reconhecia muitas capacidades, convidou-a a encarregar-se da cantina da sua fábrica. Porém, Manuela não aceitou, pois estando preocupada com a situação da empresa de limpezas do filho e do genro, queria ter tempo para os ajudar. Começou, então, de um modo informal, a trabalhar nesse negócio e conseguiu, efectivamente, que este saísse da situação em que se encontrava. Mais tarde o filho e o genro regularizaram a sua situação, fazendo-a passar de trabalhadora informal a gerente. Mas a história do seu envolvimento na empresa não ficou por aí. Tentados por outras actividades profissionais, aqueles foram-se progressivamente afastando, ao ponto de lhe proporem que assumisse a sua titularidade. É assim que Manuela, no âmbito do negócio que ajudou a salvar, passa de gerente a empresária em nome individual.

● Em contexto de trabalho independente

Chega-se agora ao último grupo, constituído por pessoas que decidiram criar um negócio numa altura em que tinham já iniciado uma actividade independente. Aqui se enquadram 12 entrevistados, isto é, 17% da amostra. À semelhança do último grupo, há uma maior representação de homens do que de mulheres. Oito em 12 são homens.

São diferenciadas as circunstâncias e as motivações que levaram estes entrevistados a criar as microempresas em análise. Em três casos o que aconteceu foi uma mudança de estatuto, de *trabalhador independente prestador de serviços para empresário*. Noutros dois a criação do negócio aconteceu em resultado do sucesso de um que já se tinha e que se manteve em paralelo com o novo. Finalmente, contam-se sete entrevistados cuja decisão de criar o negócio se deu por via do abandono do anterior.

● De prestador de serviços a empresário

Temos então três situações em que a criação de um negócio significou a passagem de uma condição de *prestador de serviços para a de empresário*. Em dois desses casos essa transição aconteceu por via de uma necessidade de melhorar as condições da actividade, que não estava a ser rentável; no outro ocorreu por via de um desejo de expansão.

Para exemplificar o primeiro tipo de razões, considere-se o caso de Cristina. Com efeito, foi a falta de condições para desenvolver a actividade como esteticista que a levou a dar o passo de se tornar empresária. Colectada nas Finanças como prestadora de serviços, tinha um

pequeno espaço num salão de cabeleireira, onde exercia a sua actividade. Não estava, porém, satisfeita, já que pagava um valor muito elevado por esse espaço. Foi neste contexto que saiu do salão de cabeleireira para se estabelecer num local próprio, que formalizou sob a forma jurídica *empresa em nome individual*. No caso de Cristina houve, pois, uma *continuidade* da actividade. A mudança ocorreu apenas na sua localização e ao nível da forma jurídica.

Numa outra situação, protagonizada por Abel, há uma racionalidade diferente. No seu caso, a decisão de abrir uma ervanária decorre da pretensão de aceder a uma nova fonte de rendimento que, a par da que é proporcionada pela prestação de serviços de fisioterapia e massagens, venha a servir de suporte financeiro à concretização de um projecto empresarial mais ambicioso, em que pretende combinar aquelas terapias com uma área que há muito o apai-xona: desportos e recreação ao ar livre. Abel como que está a preparar a transição para o negócio verdadeiramente desejado, ou seja, para o negócio correspondente à sua verdadeira aspiração.

• Criar um negócio para complementar um que já se tem

Em dois casos a criação do negócio inscreve-se num percurso bem sucedido de trabalho por conta própria. A ideia de criar um novo negócio surgiu na sequência de o anterior ter crescido e ter motivado uma expansão para outras actividades. Num dos casos, passou a produzir-se o tipo de produto que antes apenas se distribuía; no outro, passou-se a comercializar o que antes apenas se produzia. Ambas as situações dizem respeito a homens que se iniciaram na actividade por conta própria muito cedo. Daniel, que passou da distribuição para a industrialização de embalagens descartáveis e que foi considerado, em 2005, no seu distrito, o microempresário do ano, começou a trabalhar por conta própria aos 17 anos de idade, depois de concluir o 12º ano. Não teve, segundo disse, qualquer experiência como assalariado, pois nunca quis ser dependente de ninguém. Terá sido esse desejo de autonomia que o levou, igualmente, a não querer trabalhar com o pai, também trabalhador por conta própria.

Já Pedro, o microempresário que, a par da produção de flores, se começou a dedicar à sua comercialização, iniciou a sua actividade independente aos 21 anos. Tinha estado emigrado em França, onde adquiriu experiência na área da floricultura. No regresso a Portugal, após dois anos de ausência, impôs-se a necessidade de obter emprego. Foi então que percebeu não haver na sua zona nenhum empreendimento semelhante àquele em que trabalhara enquanto emigrante e que resolveu avançar com a criação do seu próprio emprego.

Tanto no caso de Daniel como no de Pedro, as primeiras experiências de empreendedorismo, pelo sucesso alcançado, motivaram a origem de novas experiências. Pelos discursos de ambos se percebe que esse sucesso terá estado associado a um excepcional dinamismo, vontade

de crescer, de inovar e de acompanhar as mudanças. A este propósito, atente-se nos relatos de Daniel, primeiro a propósito das motivações que o levaram à criação da sua segunda empresa, depois acerca das estratégias que utiliza para fazer face aos obstáculos com que se vai deparando.

“[A motivação para criar o segundo negócio] foi querer evoluir, inovar e ser diferente” (Daniel, 28 anos, 12º ano, fabricação de embalagens descartáveis).

“Tudo o que tem a ver com estratégias de mercado, é assim, temos que estar a par dia a dia, porque está tudo sempre em constante movimento e nós temos que nos ir adaptando às necessidades. Por exemplo, na área comercial, temos sempre que estar atentos à concorrência para conseguir dar a volta. E isso passa, por exemplo, por introduzir um novo produto. São situações que todo o dia estão a acontecer: a introdução de novos produtos, alterações de esquemas de vendas, enfim... tudo e mais alguma coisa” (Daniel, 28 anos, 12º ano, fabricação de embalagens descartáveis).

Como se sabe, e veremos de seguida, a criação de uma segunda empresa nem sempre se faz de modo a complementar uma primeira. Não raro, as escolhas adiante das pessoas são disjuntivas.

• A criação de um negócio a par do abandono de um outro

Como se disse no início deste quinto ponto principal sobre o contexto prévio à criação de um negócio, sete entrevistados resolveram criar um novo negócio a par do abandono do anterior. Num caso, não há informação que nos permita explicar de que forma tal aconteceu; mas dispondo dessa informação relativamente aos restantes seis entrevistados, parte-se, já de seguida, para a sua análise. Antes, no entanto, é importante sublinhar o facto de em nenhum destes casos o abandono do anterior negócio ter correspondido a uma intenção de passar a trabalhador assalariado. Essa opção nunca foi ponderada, decerto pela experiência anterior de trabalho independente e pela relutância, conseqüente, em perder a autonomia que representa trabalhar nessa condição.

• Depois do insucesso de um negócio

Num caso, o de Helena, a criação do actual negócio no ramo da restauração decorreu da inviabilidade do anterior. Helena tinha um café que, a determinada altura, começou a enfrentar muitas contrariedades de ordem financeira. Resolve, pois, fechá-lo e abrir um restaurante. Experiência nessa área era algo que não lhe faltava. Com efeito, na sua anterior trajetória como assalariada, iniciada muito precocemente e caracterizada por muita instabilidade

(o que, de resto, terá motivado a criação do primeiro negócio), tinha contado com várias experiências nesse sector. Ora, com o 4º ano de escolaridade e 44 anos de idade, Helena terá pensado que iria ter dificuldades em arranjar emprego e, portanto, resolve arriscar a criação de um novo negócio. De resto, a motivação não era apenas a de resolver a sua situação laboral; era também a de garantir um futuro profissional à sua filha.

••• *Depois de desentendimentos com sócios*

Já nos casos de Augusto e de César, a decisão de abandonar os negócios que tinham³¹, respectivamente, na área da distribuição de peças de automóveis e na área da comercialização e serviços de telecomunicações, esteve associada a desentendimentos com os seus sócios. Augusto não saiu sozinho, saiu com um dos membros da sociedade, com quem partilhava uma mesma visão empresarial, direccionada para a mudança.

“Estive uns 12 anos [nessa empresa], mas entretanto as coisas não correram lá muito bem e eu acabei por sair com um dos sócios. O principal motivo foi, digamos que, nós queríamos inovar e crescer, o sócio, que é a pessoa que lá está agora, era uma pessoa que travava muito, bloqueava as coisas. Nós chegámos a sair, trouxemos outros conhecimentos e tentámos começar a entrar no ramo da importação e da exportação, uma coisa que ele sempre bloqueou. Até que um dia estalou a confusão. [Essa sociedade terminou] já há quatro anos. Sai de lá em Março e abri esta em final de Maio, início de Junho. Faz precisamente agora mais ou menos 4 anos” (Augusto, 43 anos, 6º ano, venda de acessórios de automóveis).

Os novos negócios de Augusto e de César foram criados nos mesmos ramos dos anteriores. Ambos fizeram deslocar da velha para a nova empresa um número significativo de clientes. Augusto admite, aliás, que fazer concorrência à empresa recém-abandonada o entusiasmava. Essa vontade de concorrer com os antigos sócios, bem como o desafio em si mesmo e a busca pela satisfação, parecem ter sido, pelo relato que se segue, motivações muito mais fortes do que as de ordem económica. Por experiência do anterior negócio, sabia que só a longo prazo iria ver resultados a esse nível.

³¹ Importa informar sobre as circunstâncias que levaram estes dois entrevistados a criar negócios pela primeira vez. Augusto, após 12 anos a trabalhar como assalariado no mesmo ramo das empresas que viria a criar, resolveu sair propositadamente para enveredar pelo trabalho por conta própria. Terá sido aliciado pelos amigos que viriam a tornar-se seus sócios a tomar essa decisão. César, por seu turno, criou uma empresa pela primeira vez, também em sociedade, na sequência de a empresa onde trabalhava como assalariado ter encerrado. Precisava de uma solução de emprego e com a experiência e o capital relacional que tinha, julgou que criar um negócio seria a sua melhor alternativa. Temos aqui, portanto, dois diferentes contextos-base, associados, num caso, à oportunidade, e, no outro, à necessidade.

“Não foi por aí [refere-se à motivação a nível económico] porque hoje em dia não sei se ganharemos mais. Talvez a longo prazo, mas a curto prazo não, porque os investimentos são grandes e até estarem pagos. Portanto, não foi por aí, foi talvez... aliás, foi mais, digamos, realização profissional... continuar uma empresa, talvez até para fazer concorrência à antiga empresa... [risos]” (Augusto, 43 anos, 6º ano, venda de acessórios de automóveis).

••• *À procura de um novo desafio*

Em dois casos, o de Eufémia e o de Renato, a decisão de criar novos negócios esteve associada ao facto de, no âmbito dos anteriores, se sentirem limitados na possibilidade de expressar todas as suas capacidades. A percepção dessa limitação ficava-se a dever, em certa medida, ao facto de os negócios não serem individuais, mas colectivos. Eufémia, por exemplo, há 15 anos que partilhava uma oficina de tecelagem com mais quatro mulheres. Sentia necessidade de se expandir, o que lhe parecia impossível no âmbito daquele projecto.

“Sentia necessidade de fazer mais. Tinha necessidade de me expandir, tanto por mim, como pela freguesia. Achava que dentro da oficina, limitada a quatro pessoas, não podia pôr as minhas capacidades em prática” (Eufémia, 57 anos, 9º ano, produção e venda de artesanato).

Certo é que a confluência desses desejos resultou num projecto individual inovador para toda a área regional envolvente: um ateliê de tecelagem e bordados instalado num moinho, onde labora e vende os seus produtos. Também Renato, com um bacharelato em Realização Plástica de Espectáculos, inovou na sua iniciativa empresarial. Saiu da empresa de publicidade, que geria em sociedade, e estabeleceu-se, em nome individual, como artista plástico, criador de peças de decoração exclusivas.

••• *Mais um degrau na trajectória*

Resta apresentar o caso de Diana, de 33 anos, detentora do 6º ano de escolaridade e empresária no sector da restauração. Também ela, tal como os dois anteriores entrevistados, quis criar uma nova empresa, abandonando a que tinha. No seu caso, todavia, esse facto esteve ligado ao intento de progredir na carreira que vinha construindo, mais do que a um desejo de desenvolver as suas capacidades criativas. Atente-se, por momentos, à sua trajectória de empreendedora.

Após dois anos como emigrante em Inglaterra, regressou a Portugal, onde, na informalidade, se iniciou como vendedora ambulante de comida. Entretanto, vislumbrou uma oportunidade de desenvolver a sua actividade informal quando se iniciou a construção da barragem do Alqueva: adquiriu uma carrinha-bar com a qual passou a vender comida aos trabalhadores. A ideia veio a revelar-se um sucesso, demonstrando-lhe que deveria continuar a ser audaciosa. Pensou, então, em abrir, na sua própria casa, uma churrascaria *take away*. Para conseguir concretizar esse projecto teve que recorrer ao microcrédito, através da ANDC. A churrascaria revelou-se outro sucesso. Entretanto eis que surge a oportunidade de adquirir um restaurante já todo equipado e com licença de utilização. O abandono da churrascaria para explorar esse restaurante, objecto de análise neste estudo, pareceu-lhe um passo natural e, por isso, não hesitou. Adquiriu-o, desta feita, com recurso à banca tradicional. É de notar que todo este percurso – a passagem da venda nas estradas para o *take away* e, por fim, para o restaurante – foi realizado em pouco mais de quatro anos.

A definição da ideia de negócio

Dos *contextos e motivações*, avança-se para a análise da definição das *ideias de negócio*, isto em torno de dois tópicos. Assim, atente-se, em primeiro lugar, numa breve reflexão em torno da autoria das *ideias*, para, em seguida, se passar à análise dos factores que estiveram subjacentes à sua definição.

● Quem a definiu?

Nos casos das *empresas individuais*, a escolha da área de negócio partiu, em geral, de quem tentou tornar-se empresário. Foi esta pessoa, quase sempre, que fez surgir a ideia base, muito embora não tenha sido imune a influências externas. No curso da definição da ideia, muitos foram, com efeito, os que colheram pareceres no seu círculo familiar ou de amigos. Os pré-empresários, dum modo geral, não se fecharam, pois, à opinião, à experiência ou à criatividade de quantos os rodeavam nesse momento. Ainda no âmbito das *empresas individuais*, há que sublinhar que em apenas dois casos a ideia não partiu do próprio, mas duma outra pessoa, exterior ao projecto empresarial. Num caso, o de Luísa, a ideia de abrir um café foi sugerida pelo cônjuge; noutra caso, o de Dulce, a ideia de se lançar num negócio de venda de roupa foi sugerida por uma amiga que tinha experiência nesse ramo e que, de imediato, se prontificou a prestar-lhe o apoio necessário para o arranque. Ambas decidem criar os seus próprios postos de trabalho num contexto de desemprego e de percepção de escassez de alternativas.

Nas *sociedades*, salvo algumas excepções, a escolha da área de negócio também foi individual e brotou igualmente de fonte interna. O cariz individual da ideia explica-se pelo facto de, geralmente, a iniciativa ter partido de apenas um dos membros, tendo os outros aderido a ela *a posteriori*. Os que entraram por convocatória depararam-se, quase sempre, com uma ideia base já definida, a qual, a partir de então, passou a ser objecto de redefinição conjunta. Nem sempre assim é, reconheça-se, mas são raros os casos em que a paternidade da ideia de negócio se diluiu por várias pessoas, ao ponto de não se lograr identificar quem verdadeiramente a originou. Corresponde a esta situação o caso de Marta e dos seus sócios, titulares de uma empresa na área da biotecnologia alimentar. Encontravam-se num mesmo contexto de trabalho, um centro de investigação universitário, quando se aperceberam de uma oportunidade de negócio. A ideia como que foi sendo, desde o início, construída e alimentada por todos, tendo ainda beneficiado da participação de alguns professores da universidade.

Ainda no que diz respeito às *sociedades*, são igualmente raras as situações em que a ideia de negócio partiu de alguém exterior ao projecto. Tal se verificou em apenas dois casos, o de Gustavo (sócio de uma carpintaria) e o de Conceição (sócia de uma empresa de produção e comercialização de plantas aromáticas). O caso destes dois entrevistados, além de um *contexto base* de carência de emprego, tem em comum o facto de a intenção de criar um negócio, assim como a própria ideia, ter surgido no âmbito de um curso de formação profissional, realizado por uma associação de desenvolvimento local. Foram os técnicos responsáveis por esses cursos que incentivaram os formandos a erguer projectos empresariais nas áreas em que se estavam a qualificar. A formulação da ideia inicial foi, pois, em ambos os casos, induzida por uma entidade exterior. O mesmo se verificou no caso da única cooperativa que integra a amostra. Foram técnicos do Projecto de Luta Contra a Pobreza que incentivaram um conjunto de mulheres desempregadas a criar uma cooperativa numa área em que tinham recebido formação: *bordados e costura*. Florbela, a entrevistada que foi convidada a liderar a cooperativa, bem como as restantes mulheres que vieram a integrá-la, não foram, portanto, as autoras da ideia empresarial.

Registe-se que, como se viu, são muito poucos os casos em que a ideia de negócio flui de fonte exterior. O facto é que foram quase sempre os pré-empresários os responsáveis pela sua concepção.

● Como a definiu?

Subjacente à definição da ideia de negócio esteve, na maior parte das vezes, a procura de uma adequação aos recursos disponíveis, tanto materiais como imateriais. Quer isto dizer que, independentemente do contexto e das motivações que estiveram na base da decisão de criar um negócio, raramente se pensou em avançar para lá de um dado conjunto de recursos

disponíveis. Foram essencialmente quatro as variáveis que (isoladamente ou, mais frequentemente, em simultâneo) exerceram um papel importante na definição daquilo que iria ser a futura microempresa: *a experiência profissional, a formação ou qualificação profissional, o capital económico e o capital social*.

Uma variável a que os inquiridos quase sempre atenderam foi, manifestamente, a *experiência profissional*. Houve, com efeito, uma propensão para se criar negócios em ramos em que se tinha já trabalhado. Conhecer superficial ou relativamente bem a área de negócio tornou-se, pois, um requisito essencial para uma grande parte dos entrevistados. Este tipo de racionalidade tanto se verificou entre aqueles que há já algum tempo programavam criar um negócio, como entre aqueles que o criaram sem esboço prévio, geralmente por força de uma queda imprevista, o desemprego. Uns e outros viram nesta opção uma forma de minimizar o risco e a incerteza inerentes ao projecto empresarial, tanto mais que essa opção, para lá do *saber* e do *saber-fazer*, quase sempre transportava uma *rede de contactos privilegiados* (capital social), base de recrutamento de futura clientela. Sempre que se possuía formação de nível superior ou algum tipo de qualificação profissional, a tendência foi, igualmente, como seria de esperar, a de criar negócios nas respectivas áreas do saber e saber fazer. Os diplomas e as qualificações são, de resto, tal como a experiência profissional, recursos susceptíveis de gerar um maior nível de autoconfiança, como também de ajudar à credibilidade exterior da iniciativa empresarial.

Nalguns casos, todavia, a definição da área de negócio não passou nem pela experiência nem pela formação profissional do candidato a empresário. Tais situações tiveram por detrás razões e estratégias bem distintas. Observemo-las.

Desde logo, tal aconteceu com alguns dos que pensaram criar um negócio na sequência da perda de emprego. Em causa estão, por um lado, pessoas cujos itinerários profissionais tinham sido relativamente instáveis e incoerentes, o que havia implicado que, à data da decisão de criar um negócio, não tivessem nenhuma área específica em que se sentissem suficientemente experientes. O que presidiu à escolha da área de negócio, nestes casos, não foi a experiência ou qualificações profissionais próprias, mas requisitos como o gosto por uma determinada actividade e/ou a perspectiva de poder beneficiar da experiência e/ou formação de alguém das suas redes de conhecimentos. Foi o que aconteceu com Bruno, que, nutrido um gosto especial pela área da informática e não tendo, a esse nível, nem formação nem experiência, chamou ao projecto um amigo com o *traquejo* e competências necessárias. Criou assim, em sociedade, uma empresa de venda e reparação de equipamentos informáticos.

Por outro lado, ainda num contexto de privação de emprego, são excepções os casos de Alice e de Júlia, ambas detendo cursos superiores. Tal como Bruno, também elas não definiram as

ideias de negócio em função dos seus tipos de experiência e/ou áreas de formação. Contudo, esse facto não se ficou a dever à falta desse tipo de recursos. Alice, licenciada em Serviço Social, tinha sido directora de um Lar de Terceira Idade; Júlia, licenciada em Línguas e Literaturas Modernas, tinha sido professora do Ensino Secundário. Nos seus casos, o que as fez optar por áreas alheias às suas formações e experiências laborais foi o facto de não terem recursos financeiros para criar negócios nas suas áreas de formação. Com efeito, nem uma escola, nem um lar de idosos eram sonhos possíveis de concretizar com as suas capacidades económicas. Em consequência, ambas definiram as suas ideias de negócio em função da experiência e formação profissional dos maridos, prevendo assim a possibilidade de contar com o seu apoio técnico. Alice decidiu-se por uma loja de animais domésticos e produtos afins, Júlia enveredou por uma empresa de venda e reparação de equipamentos informáticos. Em ambos os casos, o factor capital económico foi, claramente, um obstáculo à concretização das suas aspirações pessoais, levando-as, pois, às referidas opções.

A escolha por uma área de negócio alheia à formação e/ou experiência laboral prévias verificou-se, igualmente, em alguns dos casos em que a decisão de criar um negócio não decorreu da perda de emprego, mas de uma percepção de oportunidade. Com efeito, situações houve em que se detectou (ou se pensou ter detectado) uma possibilidade de negócio para lá da experiência e/ou formação já adquiridas. Esse facto, todavia, não inibiu a definição e a concretização da ideia daí emergente. Os entrevistados em causa, em geral, de modo a colmatar essa falta de experiência e/ou de formação, procederam à activação de determinadas estratégias. Uma delas foi procurar alguém com experiência e/ou formação na área. António, por exemplo, detectou uma falha de mercado na área das reparações domésticas e, não tendo qualquer experiência, convidou para sócio alguém das suas redes de conhecimentos que, por sua vez, a tinha. Outra solução ensaiada foi a de se procurar suporte através do *franchising*. Esta foi uma opção tomada por Sara, quando quis conciliar o seu emprego assalariado com a comercialização de peças de decoração em vidro, área para si desconhecida. Através do caso de Dinis, ilustra-se ainda um último modo de superação da falta do saber de ofício. Com vista a colmatar a total ausência de saber e prática no campo de consumíveis informáticos, que elegeu por esperar bons lucros, rapidamente procurou uma entidade que lhe pudesse facultar o conhecimento técnico indispensável para a projecção do negócio.

Dinis, de resto, no que diz respeito à opção pela área de negócio, constitui uma excepção, pois configura o único caso em que se faz uma aturada pesquisa de mercado com o intuito de detectar um ramo com perspectiva de rentabilidade elevada. Antes de se tornar trabalhador por conta própria, o inquirido trabalhava numa fábrica de moldes e foi a insatisfação com as condições de trabalho que o levou a deixar o posto de assalariado para criar o seu próprio emprego. Inicialmente, chegou a pensar estabelecer-se no mesmo ramo do seu trabalho inicial, mas, entretanto, percebeu que tinha de atentar não na possibilidade de beneficiar da experiência adquirida, mas sim na viabilidade de uma nova ideia.

“A princípio pensei nalguma coisa que também estivesse ligada aos moldes, porque já tinha conhecimento, mas depois comecei a abrir um bocado e... e o negócio que eu achasse que fosse rentável, não interessasse a área, era aquele que eu ia. [...] qualquer negócio servia desde que eu visse que fosse rentável. [...] Comecei a pesquisar e encontrei” (Dinis, 29 anos, 11º ano, reciclagem de consumíveis informáticos).

Até agora, atendeu-se ao peso da formação e experiência profissional prévia quanto à definição das ideias de negócio dos inquiridos. Os recursos materiais, porém, exerceram um papel igualmente marcante e os de ordem financeira destacaram-se, manifestamente, como os mais restritivos. Com efeito, muitos foram os que, por uma insuficiência de capital, se viram forçados a ter que redefinir, em maior ou menor grau, os seus projectos e aspirações iniciais. Note-se, contudo, que são relativamente poucos os casos em que, por razões económicas, houve necessidade de redefinir de modo radical a ideia de partida, ao ponto de se optar por uma área de negócio distinta da prevista. Com efeito, na maioria dos casos não se saiu da área de eleição. O que se fez foi adaptar a ideia original ao capital disponível. Por exemplo, houve casos em se abandonou a ideia de vender um dado produto ou serviço, limitando o negócio a um leque restrito. Outra estratégia frequente foi a de se desistir da ideia de instalar o negócio na cidade, onde potencialmente se recrutaria mais clientela, para a fixar no meio rural. Importa realçar, todavia, que estas opções não raro comprometeram a viabilidade dos negócios.

Agora, quase a concluir esta etapa da análise sobre a definição da ideia de negócio, um contraponto se impõe. Nem sempre os meios materiais se ergueram como paliçada intransponível à concretização da ideia de negócio. Nalguns casos, ainda que poucos, constituíram-se, antes, como fermento da mesma, tal como sucedeu com Guilherme e Elsa. Ambos herdaram terrenos agrícolas. As ideias de criarem, respectivamente, uma empresa vitivinícola e um empreendimento de turismo rural surgiram da vontade de rentabilizar o património fundiário herdado. Sem este, muito provavelmente, tais ideias nunca teriam vingado. De modo semelhante, as três *spin-off*, empresas de base tecnológica, que integram a amostra configuram circunstâncias em que os recursos materiais disponíveis tornaram possível a definição de certo tipo de ideias, nestes casos *ideias de vanguarda*. Os três entrevistados em causa, e seus respectivos sócios, tinham, é certo, todo um rol de conhecimentos e experiências académicas susceptíveis de gerar ideias inovadoras, mas, sem a expectativa do suporte laboratorial das universidades (possível pelos contactos privilegiados com as mesmas) dificilmente teriam definido os seus projectos de forma tão ambiciosa.

Os casos acabados de mencionar mostram justamente como se pode estabelecer uma relação intensa entre a matéria e a ideia, entre o corpo físico da empresa (v.g. laboratórios, terra e

casa agrícola) e o espírito que paira no ar do tempo que corre (inovação tecnológica, turismo verde). Ou seja, impõe-se uma análise fina à base material dos 70 microempresários entrevistados. É o que se tentará fazer de seguida.

3.4. Os recursos mobilizados para o projecto

Uma empresa é, antes de mais, uma organização de recursos. O trabalho é, com certeza, o recurso mais básico, mas por mais pequeno que seja o empreendimento sempre terá de mobilizar outros meios para lá desse factor produtivo. Esta secção visa analisar a questão dos recursos mobilizados pelos entrevistados e, a partir daí, reflectir sobre dois aspectos: os constrangimentos causados pela sua escassez e as formas mais comuns de os superar.

Mais uma vez, apenas por razões de sistematização, repartir-se-ão os recursos por três categorias, a saber: a) recursos materiais e imateriais; b) apoios informais; c) recursos institucionais. Para lá da visível sobreposição desta terceira categoria com as anteriores, também as relações que se estabelecem entre as diferentes categorias são, por vezes, de grande proximidade. É o que sucede, por exemplo, quando as redes sociais aprovisionam o novo empreendimento com contributos tanto materiais (empréstimos, uma mãozinha de entreatajuda, cedência gratuita de espaços) como imateriais (conselho, informação, estímulo), ou quando uma falha nos meios institucionais desencadeia uma mobilização das ajudas informais.

Os recursos materiais e imateriais

Os recursos materiais dizem respeito a um vastíssimo conjunto de factores que, de um modo ou outro, contribuem para a economia da empresa. Cabem aqui os factores mais diversos, desde os que se relacionam com as necessidades de mão-de-obra da empresa (incluindo aqui tanto a "auto-exploração" e o zelo do empreendedor, como o trabalho não pago dos familiares próximos, ou as ajudas pontuais de amigos, colegas e vizinhos), aos que se ligam à instalação física da empresa (lojas, oficinas, armazéns, terrenos de cultivo, etc.), passando ainda pelos diferentes tipos de "capital" de que a mesma necessita (dinheiro, desde logo; mas também equipamento, meios de transporte, matérias-primas, etc.).

As histórias recolhidas mostram que os empreendedores, designadamente os mais micro, procuram reunir o maior número possível de recursos antes da concretização do projecto. Assim minimizam a dependência, sempre onerosa, de terceiros. Nalguns casos, essa acumulação primitiva foi sendo paulatinamente preparada durante anos e revela laboriosas e minuciosas estratégias de angariação de redes e conhecimentos, que são particularmente úteis na fase

da concretização do projecto de negócio. Por vezes a preparação do empreendimento faz-se com o estatuto mais estável de trabalhador assalariado, o qual se abandona mal as condições de início de actividade estejam reunidas.

A reduzida dimensão dos empreendimentos e o facto de a totalidade ou parte da mão-de-obra necessária ser fornecida pelo empreendedor (ou familiares próximos) não implica que os recursos financeiros não sejam sempre importantes, pois é necessário dispor de um capital mínimo para adquirir os factores ainda não garantidos. A previdência mais comum é a de acumular recursos, designadamente através da poupança ou do sobretrabalho, mas também convidando sócios mais abonados para o empreendimento, no período que antecede a criação da empresa. Isso basta a muitos pequenos empreendedores. Entre os 70 casos da amostra, mais de 10% dos negócios foram montados sem recurso a qualquer financiamento externo.

Um segundo traço de uma atitude de cautela na criação de pequeníssimos negócios consiste em não recorrer ao crédito bancário. Se é necessário dispor de algum capital e não é possível acumulá-lo, então a diligência mais comum consiste em pedir dinheiro emprestado a parentes próximos (pais, irmãos, ex-cônjuges pais dos filhos, etc.). Na amostra estudada, esta opção representa mais de 20% dos casos, mas ela pode ter tido diferentes motivos: convicção de que o crédito bancário é muito caro, impossibilidade de oferecer a garantia exigida pelos bancos, condições mais favoráveis dos empréstimos familiares, maior flexibilidade nos planos de reembolso, menor risco de execução no caso de incumprimento, para lá da cultura de família que entende estes empréstimos como uma obrigação decorrente dos vínculos de parentesco.

Note-se, entretanto, que o recurso ao crédito familiar não está livre de algumas limitações. Primeiro, em meios sociais pobres os parentes também são pobres e não podem arriscar o empréstimo de poupanças acumuladas, não raro “com muito sacrifício”. Segundo, as mudanças demográficas e económicas das famílias (v.g. migrações, urbanização, afastamento dos parentes, modos de vida bem distintos, redução dos membros da mesma geração) não favorecem a ocorrência de práticas de solidariedade primária, se não romperam mesmo com os laços familiares Hespanha *et al.* (2002)³². Terceiro, a busca de autonomia por parte de familiares mais sujeitos à dominação patriarcal pode inviabilizar o recurso à ajuda de parentes que se identificam com essa dominação, ou, de uma forma mais simples, pedir emprestado a parentes pode custar maior sujeição a um controlo social. Aliás, o mesmo pode suceder junto de outros membros de grupos primários. Ora, quem quer ficar *amarradinho*?

Para alguns, o recurso ao crédito bancário é encarado como um procedimento normal e não suscita grandes preocupações. São, nomeadamente, as situações em que o empreen-

³² Neste trabalho analisa-se o impacto das mudanças referidas na designada “sociedade-providência”. Para uma visão geral acerca deste conceito e das suas potencialidades analíticas vd. RCCS, 1995.

dedor tem um projecto sólido e está seguro da sua viabilidade, quando tem boas garantias para oferecer ou quando está perfeitamente familiarizado com os instrumentos do sistema bancário, como no caso de António, em que, segundo notas da entrevistadora, recorreu a financiamento, através de uma conta caucionada e fez um leasing para adquirir alguns carros; depois transformou a conta caucionada numa conta de empréstimos dando como garantia um apartamento. Esta facilidade em recorrer ao crédito bancário anda normalmente associada à facilidade em aceder a ajudas institucionais.

Volvendo agora para os meios imateriais, importa inscrever aqui uma nota metodológica. Faça-se notar que esta matéria é de mais difícil percepção a partir de entrevistas, em parte porque a própria condição destes recursos os obscurece aos olhos daqueles que projectaram um negócio e discorrem sobre ele *a posteriori*. É certo que alguns deles, como a prática profissional prévia ou as habilitações alcançadas, são referidos e valorizados por muitos entrevistados, mas nem todos o fazem. Aliás, não raro, mesmo quando o pré-empendedor busca informação para montar um negócio, pode verificar-se a situação de não ser instado a fazer um “balanço de competências”, a explicitar os seus talentos, a sua arte, calo e sabedoria, tudo alcançado ao longo da vida de trabalho e de relação. As pessoas indevidamente acolhidas e escutadas não acham razões para quebrar silêncios sobre si, seus pontos fortes e fracos. Não raro, porém, trazem tesouros escondidos dentro de si.

Sem repetir o que já ficou dito acerca destes recursos, sublinhe-se aqui apenas a importância de que certas posições ocupadas em empregos anteriores tiveram na angariação de clientela ou, simplesmente, na criação de redes de conhecimentos, dois recursos que se revelam vitais para a viabilidade de muitos empreendimentos. Igualmente, certas posições de chefia ou de supervisão anteriormente vividas foram determinantes para a organização e liderança de nova equipa de trabalho. O amor à camisola não é coisa de somenos, é sabido, mas reclama boa gestão.

Os apoios informais

Por apoio informal entendemos aquele que se concretiza no âmbito de relações sociais primárias, envolvendo pessoas ligadas entre si por laços de parentesco, amizade ou vizinhança. Pode, inclusivamente, dizer respeito a outras pessoas, para lá do círculo primário de relações que pertençam a redes sociais mais vastas. Por exemplo, amigos de parentes, vizinhos ou outros amigos; um antigo patrão, um cliente ou fornecedor da firma onde se trabalhava, o professor de um filho ou outras pessoas que se conheçam directa ou indirectamente e possam ajudar. O importante é que estas pessoas ajudam, não porque sejam obrigadas a fazê-lo por força da lei ou dos estatutos da instituição a que pertencem, mas porque as normas morais da

comunidade esperam isso de si. A comunidade, por sua vez, alimenta-se e fortalece-se no cumprimento recíproco destas normas (expectativas interiorizadas no eu de cada um) que operam através de mecanismos extremamente finos de atribuição de responsabilidades. Os pais têm obrigação de ajudar os filhos no seu início de vida; os filhos, por sua vez, devem cuidar dos pais quando estes envelhecem e perdem autonomia; entre vizinhos e amigos, igualmente, é devido que haja entajuda, pelo menos em horas críticas (*não são os amigos para as ocasiões?*); os patrões, esses, devem estar atentos às necessidades e ser solícitos quanto ao apoio a prestar aos seus empregados, tal como estes devem lealdade aos patrões, aos colegas e à casa.

Trata-se, obviamente, de um quadro de obrigações muito conservador e típico das pequenas comunidades territoriais pobres que viviam na constante ameaça da subsistência. Sociedades, portanto, onde a função do Estado e das instituições não se desenvolveu e as pessoas continuam a precisar de contar consigo próprias, com a sua gente e com os da terra, para resolver os problemas. É certo que a sociedade portuguesa se modernizou aceleradamente nas últimas décadas, mas trata-se de um processo recente e que atingiu muitas pessoas que nasceram e viveram boa parte das suas vidas num ambiente pré-moderno. Para estas – e também para os descendentes destas que se socializaram no ambiente dos pais – a autarcia é um princípio de vida e a independência das instituições externas, incluindo o Estado, uma cautela contra o desconhecido de quem se desconfia. Apenas as gerações mais novas, mais escolarizadas e mais urbanizadas se habituaram às instituições e não sabem viver sem elas. Contrariamente às restantes, usam adequadamente as instituições, seleccionam criteriosamente os seus apoios e conhecem as suas limitações. Mas, a maioria dos casos corresponde a um perfil de pessoas que partilham dois mundos e sabem combinar, com maior ou menor mestria, os recursos e as vantagens de um e de outro.

Por isso, pode concluir-se que os microempresários do nosso estudo não são nem independentes nem solitários. Pelo contrário, eles são completamente interdependentes e usam sistematicamente as suas redes sociais e os seus “conhecidos” para viabilizar o negócio, ainda que varie muito a extensão e a capacidade das redes em que cada um se inclui. Sabe-se, há uns mais “mexidos” do que outros.

Como se verá adiante e se valorizará na síntese sobre os estudos de caso, o apoio não institucional mais presente é o da família, sobretudo o da família directa (pais, filho/as, irmã/os e respectivos cônjuges). Mas há outros actores com importância, como pudemos comprovar. Vejamos alguns dos apoios mais importantes.

Ajudas financeiras

Este apoio provém sobretudo de familiares, mais raramente de amigos, embora os mutuários estejam cientes do controlo que isso representa por parte de quem empresta. Por vezes os empréstimos bancários são mesmo contraídos em nome de quem ajuda, como no caso de

Afonso. Este expediente foi importante, porque ele já tinha atingido o limite máximo de crédito para o seu nível de rendimentos e ainda tinha necessidade de mais financiamento. Por outro lado, não se endividando em demasia, não comprometeu a possibilidade de contrair crédito habitação num futuro próximo.

“Para conseguir aquele valor de financiamento tive que andar a fazer umas engenbarias financeiras. Por exemplo, os meus pais tiveram que pedir um empréstimo por mim, ou seja, há certos empréstimos que não sou eu, porque eu atingi o limite e nem sequer podia estar a fazer outro tipo de empréstimos. Por exemplo, os meus pais pediram-me o empréstimo de obras, que é para não estar eu a fazer, porque se eventualmente eu quiser comprar casa já tenho um e depois é uma série de complicações” (Afonso 30 anos, 11º ano, empresário da restauração).

Noutros casos, as ajudas financeiras dos parentes não ocorrem na montagem do negócio, mas em conjunturas críticas, aflições imprevistas, tais como, por exemplo, pagamentos incontornáveis a fazer e simultaneamente atrasos na recepção de verbas autorizadas. Nalguns casos, o apoio foi crucial já que o negócio tardava em dar frutos, não garantindo o sustento do empresário. Então, em regra, quem auxiliou foi um familiar muito próximo: o cônjuge, os pais, um irmão. Há muito apoio deste tipo, pois raros são os negócios que permitem um salário imediato. Pode dizer-se que a incerteza faz parte do quotidiano. O facto de a maioria dos empresários ter avançado para a instalação da empresa com a concordância da família, em particular dos cônjuges, é o que possibilita que, ao longo da implementação do projecto, beneficie de suporte financeiro tácito. O cônjuge, em geral, não questiona e não se insurge com a situação de a empresa não dar rendimento imediato. Nalguns casos, os pais prolongam a ajuda como se os filhos estivessem ainda vivendo por conta deles. No caso da Filipa, recém-licenciada em Educação Especial e Reabilitação, os pais prolongaram o seu sustento até que a empresa permitisse a sua total autonomia e no caso de Ana dos Olivais, separada e com dois filhos, ela continuou a viver em casa dos pais e a receber a sua ajuda financeira.

Quando o negócio corre mal e se começam a sentir dificuldades, a solidariedade primária irrompe. Noémia, por exemplo, refere que tem tido o apoio de pessoas amigas, apoio esse que se traduz, essencialmente, na dádiva de vestuário, de alimentos e de convites para refeições:

“Acabo por ter pessoas amigas também que por vezes me ajudam. A nível... sei lá, de me darem roupa ou comida para casa ou isso... Acabo por ter pessoas amigas que me ajudam. Pessoas com quem trabalhei na outra empresa, quando vêem que estou com dificuldades, chamam-me para ir lá almoçar, jantar... e me dão coisas para casa”. (Noémia, 39 anos, 6º ano, empresa de limpezas industriais e jardinagem).

Noutros casos, o apoio da parentela é em espécie e orientado para certas necessidades do empreendimento. Traduz-se, por exemplo, na cedência de espaço onde instalar o negócio, de terreno para edificar um estabelecimento; de certos equipamentos (como nos casos em que se era trabalhador familiar e se cria um negócio autónomo no mesmo ramo da família). O peso da família na remoção dos empecilhos em que o microempresário pode tropeçar pode ser tanto mais importante quanto se trate de famílias com capital económico, cultural ou de relação elevados.

O auxílio de amigos é mais raro. Em geral, ocorre em horas de grande dificuldade e pode resultar da intenção de aliviar os familiares perante mais uma despesa. Foi esse, por exemplo, o caso de Dulce, quando resolveu solicitar ajuda financeira a uma amiga.

● Apoio técnico em certos domínios

Muitos são os entrevistados que buscam nas suas redes de parentesco, mas também de amizade, um socorro técnico para a elaboração do projecto e sua formalização, para fazer as escritas durante os primeiros tempos, etc. Os familiares ou amigos a quem se pede auxílio (ou que espontaneamente se oferecem para apoiar) são, geralmente, pessoas que trabalham na área da contabilidade ou que têm alguma licenciatura em Gestão, ou em Economia. O benefício dessa mãozinha verifica-se em circunstâncias diferentes, mas nota-se com maior assiduidade na fase de candidatura a programas de apoio (em particular do IEF), para ajudar no preenchimento dos formulários e na execução de estudos de viabilidade (exigidos no âmbito desses programas e que, se encomendados, ficam muito caros). Mas esse apoio estende-se muitas vezes a outras fases da edificação da empresa, sempre que surgem dúvidas e não se tem fundos para pagar a especialistas. Nestes casos, o apoio é prestado de forma quase sempre gratuita ou, quando não, a preços simbólicos.

Quando não se tem parentes ou amigos com habilitações em áreas especializadas, situação vulgar, pode suceder que sejam esses mesmos familiares ou amigos a procurar uma ajuda nas suas próprias redes e até mesmo a interceder no sentido da ajuda ser gratuita, ou paga simbolicamente. Uma situação bem ilustrada com o caso de Afonso, que não precisou de recorrer de modo directo a um arquitecto para ter o desenho do bar, bastou que um nó da rede do sócio activasse a sua própria rede.

“Não recorreremos a um arquitecto porque... o pai da esposa do meu sócio é desenhista, trabalha num gabinete de um arquitecto. Ele é que fez o projecto todo e pronto, o arquitecto viu se estava tudo bem e assinou. Pronto, mais uma rede” (Afonso, 30 anos, 11º ano, empresário da restauração).

No caso de Augusto, foi a mulher do sócio, contabilista, que tratou da escrita da empresa e que continua a tratar, não obstante o sócio ter já saído da empresa:

“[Para a formalização da empresa] tive apoio da parte da minha contabilista, que é esposa do meu ex-sócio. Todos os documentos gerais necessários, não fui eu que tratei directamente. Não tive que recorrer eu às instituições, foi tudo tratado por ela. Ainda hoje é minha contabilista” (Augusto, 43 anos, 6º ano, venda de acessórios de automóveis).

● Apoio técnico para desenvolver a actividade em si

Este tipo de auxílio é requerido sobretudo nos casos em que se fundou um negócio num ramo em que não se tinha muita experiência. Nestes casos, não raras vezes, procurou-se apoio junto de familiares ou amigos com algum tipo de formação ou experiência nessa área. Veja-se, por exemplo, o caso de Rute que não tendo experiência na estampagem *de tecidos*, procurou receber formação de um amigo com conhecimentos nessa área.

● Apoio em trabalho

Este é um tipo de ajuda essencial, que se obtém, em geral, da parte de familiares chegados. É graças à cooperação do marido, dos pais ou até mesmo dos filhos que se consegue arrancar e manter o negócio sem recorrer a mão-de-obra externa, quase sempre incomportável para a escala das unidades, pelo menos na fase inicial. Não é estranho, pois, que sejam muitos os entrevistados que valorizam a dita colaboração Estimam-na do fundo do coração, independentemente da sua eventual irregularidade. Adelaide, não podia ancorar-se no seu 4º ano de escolaridade, mas pôde contar desde sempre com o apoio das filhas, sobretudo em picos de mais demanda, isto na sala de costura que criou em alternativa ao emprego perdido aos 47 anos de idade. A expectativa de ter o apoio delas, tinha sido, aliás, um dos factores que a havia encorajado a avançar com o negócio.

Num outro caso, o de Dinis, foi a irmã quem lhe prestou uma grande ajuda na angariação de clientes.

“A minha irmã, na altura do início, é que me ajudou. Fazia o trabalho comercial, ela é que ia às empresas. Ia-me arranjanando clientes e eles iam aparecendo” (Dinis, 29 anos, 11º ano, reciclagem de consumíveis informáticos).

A ajuda em trabalho por parte de familiares não se cinge necessariamente à actividade do negócio. Com efeito, nalguns casos, estende-se ao espaço doméstico, traduzindo-se num auxílio às tarefas de casa e ao cuidado dos filhos. Este tipo de apoio verifica-se, sobretudo,

nos casos de microempresárias que têm dificuldade em conciliar o dia-a-dia empresarial com a vida familiar. Sintomático de uma reprodução da divisão sexual das tarefas domésticas é o facto de esse apoio ser prestado sempre por outras mulheres, quase sempre pelas mães ou pelas sogras.

● Apoio moral de familiares e de amigos

Muitos entrevistados valorizam aquilo que ora designam por *apoio moral*, ora designam por *apoio psicológico*, e que consiste na compreensão das dificuldades de quem cria um negócio e no estímulo que se lhe oferece nas horas amargas. É uma ajuda, em regra, proveniente dos familiares próximos e amigos e, em muitas ocasiões de desalento, foi esse suporte que os fez prosseguir o projecto empresarial.

Embora este tipo de ajuda terapêutica seja de facto muito comum e muito sublinhada, existem casos em que as pessoas se queixam de não ter tido qualquer apoio emocional. Foi este, a título de exemplo, o caso de Noémia, que refere ter colhido uma grande desaprovação da parte dos irmãos face à ideia de se tornar empresária de limpezas industriais e jardinagem. Admite mesmo que a falta de empatia por parte de filhos do mesmo pai e da mesma mãe a desencorajou um tanto a levar adiante o seu negócio. Um tanto que foi insuficiente para a demover da busca de autonomia.

● Redes de contactos privilegiados em instituições

É significativo que muitos entrevistados declarem ter-se socorrido de contactos privilegiados em Câmaras Municipais para acelerar o processo de licenciamento do negócio. Aqui a activação pode ser directa (contactos do próprio), mas também indirecta (contactos da mulher, dos pais, dos irmãos, de amigos). As pessoas valem-se daquilo que têm à mão.

“Estive na Câmara nove meses como auxiliar administrativa, digamos assim... Fiquei bem vista... e saí bem com toda a gente. Se nós resolvemos isto [refere-se à licença de utilização] aqui com a rapidez que tratámos, devo-o muito a essas pessoas que conheci dentro da Câmara, porque se calhar isto ainda não estava resolvido. [...] Foi o que me valeu! O processo deste estabelecimento comercial andou em mãos... sempre, como eles dizem lá, andou ao colo... Em vez de três meses, tinha durado seis” (Lara, mulher de Manuel, 34 anos, 6º ano, empresário da restauração).

Mas a utilização de boas relações é feita sempre que se pode, até em instituições bancárias para se conseguir empréstimo. Ora repare-se:

“Tinha uma boa relação com o gestor de conta do meu banco e na altura andou-se lá a fazer umas trifulhices entre aspás, porque é a tal questão, já estava desempregado na altura e tivemos que considerar que ainda estava empregado [...]. Felizmente o meu gestor de conta é bom rapaz [risos]. É assim, os meus pais têm conta com ele, são bons clientes, lidam com ele há bastante tempo e há essa... , houve essa facilidade. Estive à vontade e agora a minha irmã fez um empréstimo e foi outra vez com ele. É uma relação quase familiar... quase!” (Afonso, 30 anos, 11º ano, empresário da restauração).

● Outros actores que prestaram, ou prestam outros tipos de apoio

Alguns entrevistados valorizaram as facilidades que os seus fornecedores lhes concederam para o pagamento de equipamentos ou de provisões. Este tipo de ajuda foi fundamental sobretudo em casos como o de David, que beneficiou de um programa de apoio do IIEFP que só disponibilizava o dinheiro mediante a apresentação de facturas, ou seja, de uma prova em como já se tinha comprado material ou produtos. Valeu-lhe o facto de os seus fornecedores fiarem os pagamentos.

“ [O IIEFP] só me deu o dinheiro quando provei que tinha gasto esse dinheiro. Consegui comprar as coisas, que me passassem as facturas e pagar só quando veio o dinheiro [...] Se nós não tivermos conhecimentos não conseguimos levar um projecto para a frente. [...] Houve fornecedores que me venderam, facturaram, e esperaram que viesse o subsídio. Pronto, se não fosse assim não conseguia entrar com o projecto” (David, 42 anos, 4º ano, empresa de serralharia civil).

Do mesmo tipo de apoio beneficiou Augusto. Leia-se o seu testemunho:

“Tive algum apoio de fornecedores porque eram pessoas minhas conhecidas. Consegui comprar os materiais com prazos de pagamento dilatados... Uns consegui a seis meses, outros consegui a doze” (Augusto, 43 anos, 6º ano, venda de acessórios de automóveis).

● Técnicos de instituições que, na percepção dos inquiridos, agem para lá das suas funções

Alguns entrevistados valorizaram, nas entrevistas, os auxílios prestados por técnicos de instituições, os quais, em rigor, não podem ser tidos como detendo cariz institucional. São, antes, apoios de natureza pessoal. Por exemplo, Ana dos Olivais vendedora de frutas e hortaliças,

recebeu grande ajuda de um fiscal da Câmara que, ao solidarizar-se com as suas dificuldades e percebendo a sua falta de experiência, se prontificou, aquando do arranque do negócio, a ajudá-la nas lidas e papeladas relativas à Câmara Municipal.

Também David beneficiou deste tipo de solidariedade. Num momento de grande instabilidade emocional, decorrente das complicações graves que a sua empresa atravessava, valeu-lhe o apoio de um técnico da instituição Vida e Paz, instituição esta que anos antes o tinha ajudado a vencer um problema de toxicodependência. Esse técnico, segundo conta, não só o ajudou mediante um acompanhamento regular, como, através das suas redes de conhecimentos, conseguiu que recebesse apoio especializado gratuito.

Há ainda casos em que os entrevistados falam do apoio de técnicos da ANDC, como se de um apoio não formal se tratasse. Fazem referência ao auxílio técnico (na parte administrativa, por exemplo), mas valorizam, sobretudo, o suporte de carácter emocional, quer na fase de arranque, quer no decorrer do negócio. Surpreendem-se com a actuação tão personalizada da dita associação, tendo dificuldade em enquadrá-la no apoio institucional.

As ajudas institucionais

Para lá dos recursos à mão de que os entrevistados dispunham para montar o seu negócio, algumas instituições ofereciam distintos tipos de ajuda para fomentar o (micro)empreendedorismo ou a criação do próprio emprego, os quais puderam ser aproveitadas por eles. Designar-se-ão estas ajudas, de ajudas institucionais.

O recurso muito generalizado às ditas é uma evidência do estudo, ocorreu em quase metade dos casos. Das instituições referidas, destaca-se claramente o IEFEP e a ANDC, mas também outras como o IAPMEI, o IFADAP e o INSCOOP. De uma forma mais rigorosa, o que se passou foi que os interessados em criar uma microempresa procuraram beneficiar dos programas públicos (mais raramente privados e amiúde de origem comunitária) que visavam, directa ou indirectamente, apoiar essas iniciativas, quer através de linhas de financiamento específicas, quer através de outras facilidades (redução de encargos, alívio das garantias, menores requisitos formais).

No caso dos apoios do IEFEP, verifica-se que os projectos ajudados se enquadram, ou tiveram de se enquadrar, em programas específicos: *Apoio à Criação do Próprio Emprego* (oito casos), *Iniciativas Locais de Emprego* (seis casos), Regime de Incentivos às Microempresas (dois casos), *Escolas Oficina* (um caso), *Apoio à Criação de Postos de Trabalho* (um caso), *Programa Vida Emprego* (um caso). No domínio muito específico do microempreendedoris-

mo rural e agrícola, os financiamentos institucionais usados tiveram origem em programas geridos pelo IFADAP, tais como o Regulamento Europeu 797 (quatro casos), ou o LEADER (cinco casos).

O que caracteriza este crédito institucional é o facto dele ser bastante mais favorável que o de origem bancária. A contrapartida desta vantagem reside no facto de ser necessário preencher um conjunto de requisitos e meios de prova que tornam os processos de financiamento relativamente exigentes e morosos. Em quatro casos estudados, aquela contrapartida não pôde ser satisfeita e as pessoas queixam-se de que as ajudas fazem perder tempo e são incertas. Noutros casos, elas concretizaram-se, mas com custos desnecessários ou exagerados para os interessados. Isto pelas razões seguintes: a demora na entrega do subsídio obrigou a recorrer ao banco; houve que pagar a um gabinete técnico a elaboração do projecto; o IEFEP só paga contra recibo da despesa ou só paga bens em primeira mão; é obrigatório manter a actividade muito tempo.

“O Centro de Emprego entrega o dinheiro em tranches e obriga o microempresário a entregar o recibo das despesas para depois poder ser reembolsado. Isto foi muito complicado obrigando-me a passar um cheque a um vendedor de maquinaria pesada para poder apresentar o recibo ao Centro de Emprego, mas quando a tranche se atrasou o vendedor não quis saber e eu tive que andar a pedir dinheiro emprestado a particulares. Foi um processo muito cansativo e desgastante” (Rute, 35 anos, 12º ano, confecção e venda de vestuário).

“Em relação aos apoios, pensámos no assunto, só que é assim: acabávamos por não ter mão no nosso negócio, estávamos sujeitos, e nós acabamos por ver isso num café aqui ao lado [...] Por isso não procurámos muito os subsídios. Limita-nos a uma série de situações. Sei que há um que nos obriga a estar abertos durante cinco anos. É assim, se a coisa correr mal, além de a coisa ter corrido mal, ainda temos que estar a devolver os quarenta por cento do financiamento, é assim um valor. E nós, ao início, comprámos algumas coisas que não eram novas, por exemplo estas mesas não eram novas, e com subsídios obrigavam-nos a adquirir material novo” (Afonso, 30 anos, 11º ano, empresário da restauração).

Em geral, nota-se uma preocupação com as contrapartidas a prestar:

“Marquei [uma entrevista no Centro de Emprego], mas não pude comparecer [...] Agora estou à espera de saber o que é que me vão lá dizer... sobre o que é que me vão informar, sobre o que é que não vão. Depois a partir daí, se ficar esclarecida, vou seguir o caminho melhor, se não, vou tentar saber mais...”

Saber o que é que podemos ter: se um estágio ou se um financiamento. Nós sabemos da existência de um financiamento... mas precisamos de saber como é que funciona... ou seja, quais é que são as exigências deles para podermos dar esse financiamento, porque ninguém dá um financiamento de qualquer maneira, não é? De certeza absoluta que vou ter que... Eles vão querer qualquer coisa, não é? É normal. Agora resta saber se realmente compensa ou não se compensa” (Matilde, 38 anos, 9º ano, cabeleireira).

Em todo o caso, a ajuda quando existe é avaliada muito positivamente:

“Arranquei mesmo sem ter a garantia do projecto ser aprovado, mas teve de ser assim, senão perdia muito tempo. Fazia de qualquer maneira. Hipotequei a casa para ter o dinheiro. As coisas correram bem em termos de timing: Abrimos em Novembro e o projecto veio aprovado no mês de Janeiro seguinte. Foi uma ajuda boa, sobretudo porque nós tínhamos o dinheiro para suportar a totalidade do projecto em termos físicos, mas faltava dinheiro para suportar os anos que aquilo ia ter de deficit” (Nelson, 39 anos, 12º ano, venda e reparação de equipamento informático).

Quanto aos montantes de financiamento, sua origem, seu destino e sua relação com o capital inicial, a informação fornecida foi escassa e desigual ao longo da amostra. Fica-se a saber, no entanto, que quase sempre se combinam capitais próprios com ajuda institucional, ou capitais próprios com financiamento bancário. Eventualmente combinam-se as três fontes de financiamento. Os negócios estudados e para os quais existe informação são, em regra, de montante muito reduzido (até 10.000 €), mas existem empreendimentos de maior vulto:

Afonso, empresário da restauração, terá recorrido a crédito bancário no montante de 100 mil euros. No caso de Flávio, para uma ervanária o investimento inicial em obras e equipamento terá sido da ordem dos 130 mil euros, os quais foram financiados por fundos próprios e empréstimo bancário. Quanto a Helena, 46 anos, igualmente, empresária da restauração, de acordo com as notas do entrevistador: “o projecto apresentado ao IAPMEI previa uma ajuda financeira de 30.000 € a fundo perdido, bem como o empréstimo de 80% do investimento inicial com um juro muito vantajoso, a 30 ou 40 anos. Tinha algum capital próprio (cerca de 30% do investimento inicial total), sendo 70% do investimento total inicial obtido através do recurso a letras bancárias. A entrevistada deixou transparecer que, mesmo não tendo obtido o montante financeiro solicitado na candidatura ao IAPMEI, criou o negócio dentro dos moldes inicialmente estudados. Não quantificou a quantia exacta investida”.

Ao mesmo tempo que referiam as diversas formas de ajuda institucional, os entrevistados pronunciavam-se sobre as dificuldades que encontraram no acesso a essa ajuda. Analisar-se-ão em seguida os diferentes domínios em que essas dificuldades se manifestaram.

● Informação

A informação sobre ajudas institucionais é muito importante para os microempreendedores e, por isso, seria de esperar que estivesse facilmente acessível. Porém, raramente este é o caso e os interessados são forçados a procurá-la, lançando mão dos seus conhecimentos e relações. Foram várias as modalidades de acesso à informação utilizadas pelos entrevistados: a consulta a parentes e amigos, a consulta a técnicos e profissionais, o recurso à Internet, através de instituição mediadora (vg. ADL) ou a consulta directa das instituições.

É sabido, não basta haver a informação, é ainda preciso que ela seja correcta e completa e, mesmo assim, a adequação das ajudas é o mais importante. Por vezes, os benefícios do apoio concedido não compensam o condicionamento subsequente da actividade. Um caso significativo é o de Sofia, 26 anos, 9º ano, imigrante. As formalidades exigidas para a criação do negócio como esteticista foram de início contornadas por via do arranque informal. Num itinerário longo, começou por procurar o IIEFP no sentido de obter ajuda financeira, mas foi-lhe dito que, para isso, teria que estar legal. Diligenciou o licenciamento da actividade junto da Câmara Municipal, mas percebeu que, para tal, teria que ter uma carteira profissional. Para obter o reconhecimento profissional em Portugal teria, então, de se submeter a um curso de formação em Lisboa, para o qual não tinha tempo. Tudo isto a fez desmotivar e acabar por desistir do apoio do IIEFP. Caso similar é o de Cristina, também esteticista com 30 anos e o 12º ano. Os esclarecimentos recolhidos igualmente lhe mostraram não preencher os requisitos para lograr dispor de apoio. A sua rota iniciou-se com uma reunião no IIEFP, isto para obter instruções sobre os procedimentos a seguir para a criação da própria empresa. Foi então que ficou a saber que não teria direito a qualquer tipo de ajuda financeira. Depois fez pesquisas na Internet e desse modo descobriu o IAPMEI. Fez vários telefonemas para obter mais informações, mas também concluiu que não cumpria os requisitos para receber os apoios prestados pelo dito instituto. Então, resolveu avançar por sua conta e risco. Para a ajuda do Centro de Emprego se efectivar, Cristina teria de estar a receber subsídio de desemprego. Uma vez que no seu último emprego trabalhava a recibos verdes, não pôde utilizar esses apoios. Por sua vez, no caso do IAPMEI, o tipo de negócio que queria abrir não se enquadrava nos tipos de ajudas disponíveis. Tratava-se de uma prestação de serviços. Ali, estética, não.

O padrão de colecta de informação varia. No caso de Gil pescador com o 4º ano e 38 anos de idade, a informação foi sendo reunida gradualmente e sempre de forma ocasional. Regressado da Alemanha, onde esteve emigrado, dirigiu-se a uma instituição bancária no sentido

de contrair um empréstimo, o qual não lhe foi concedido por não ter uma declaração de IRS do ano anterior. Entretanto, ouviu falar do microcrédito e da ANDC num programa de televisão. Foi ao Centro de Emprego pedir informações sobre esta medida, mas ninguém lhe soube prestar qualquer esclarecimento. Em alternativa, foi-lhe feita uma proposta de trabalho assalariado, que recusou.

Inexistente, incompleta, gradual, ocasional, eis alguns atributos da informação sob o ângulo dos interessados. Falta ainda acrescentar que ela se reveste muitas vezes de um carácter demasiado abstracto, impessoal e, quando assim acontece, raramente motiva um eventual interessado. Logo à partida as notícias, ditos e rumores que circulam podem ser muito negativas, desmotivando os pré-empresários: Eis um relato ilustrativo.

“Eu na altura fui ver e havia uma outra formação em que era preciso o 12º ano [...] Depois, entretanto, comecei a ouvir dizer que essas formações estavam a dar dinheiro para a abertura do negócio, mas, entretanto, congelou tudo. Aquilo foi só mesmo publicidade e não houve mesmo a própria realização. Ouvi dizer que havia pessoas que tinham participado e que depois tinham desistido e que não tinham tido incentivo” (Clara, 30 anos, 9º ano, ervanária).

Sara e a sua sócia tentaram obter um empréstimo bancário para abertura de uma loja de artigos de decoração em vidro mas não conseguiram isso, dado a empresa não ter historial nem volume de vendas justificável. A experiência de pedido de ajuda ao IEF, por sua vez, também não foi bem sucedida. Recorreram à Caixa Geral de Depósitos por aí existir uma linha financeira de apoio ao *franchising*. Contudo, segundo a entrevistada: *‘nunca chegámos a avançar porque aquilo tinha que se fazer um estudo a não sei quantos anos, que eles podiam fazer, mas... era uma coisa muito complicada’*. Quería referir-se a um plano de negócios. Em última análise, a entrevistada defende que os processos de análise deveriam ser mais céleres, pois para lá de se perder muito tempo à espera, é excessiva a documentação que as entidades solicitam.

Por vezes, existe já uma imagem negativa sobre a instituição, o que desmotiva o interessado a procurar informação. Ou, pelo contrário, voga pela cidade uma imagem positiva que o leva a procurar informação e a confirmar esta pré-noção:

“A entrevistada não quis contactos com o Centro de Emprego, pois tinha a ideia de que eram vagarosos e ineficientes” (Notas do entrevistador em relação ao caso de Helena, 46 anos, 4º ano, empresária de restauração).

“O IAPMEI era mais seguro, no aspecto deles serem mais rápidos [...] Foram impecáveis... nem nunca vi uma entidade do Estado trabalhar desse modo... [O processo] foi metido no Porto e depois foi tratado em Lisboa. Telefonavam muitas vezes a dar informações de como estava [a decorrer]” (Helena, 46 anos, 4º ano, empresária de restauração).

Inventariados que foram alguns dos predicados da informação institucional, isto aos olhos dos microempresários que a procuraram, é hora de passar a fazer o rol de outros entraves, ou impulsos, com que eles se defrontam para fazerem florir uma iniciativa empresarial.

● *Acompanhamento*

Uma vez procurada a ajuda institucional, o interessado passa a manter um contacto mais assíduo com a instituição e, normalmente, beneficia de um acompanhamento personalizado. Em teoria, pelo menos. Na prática, a relação com as instituições é alvo de muitas críticas dos inquiridos. Uma delas é a de falta de transparência e/ou profissionalismo. Repare-se no caso de Flávio. Submeteu uma candidatura a um apoio financeiro do IAPMEI, que foi reprovada com a justificação de falta de viabilidade económica do projecto. Na sua opinião, essa não aprovação ficou a dever-se ao facto de os técnicos dessa instituição desconhcerem por completo o valor de facturação de empresas como a que ele pretendia abrir. Prosseguiu com a iniciativa, não obstante a falta de apoio institucional, e na entrevista confessou ufana e enfaticamente: *“Mas enganaram-se redondamente [...] Todos os meses a facturação aumenta”*.

No caso de Vasco, os contactos iniciais com a Agência de Inovação e com a CCRN correram bem, ou seja, enquanto ele e sócios concorreram com o primeiro projecto e abriram a empresa. Contudo, quando voltaram a concorrer ao NEOTEC, também através da dita instituição, os contactos tornaram-se mais difíceis, tendo deixado de haver difusão de informação pertinente. Com a reprovação do projecto, a interacção piorou. Depois, um primeiro contacto com o IAPMEI, com vista a uma candidatura ao programa FINICIA, correu bem e o inquirido recebeu boa notícia. A má, porém, esperava-o:

“[Recebi] um primeiro parecer do IAPMEI a dizer sim embora, o projecto era muito giro e que iam contactar uma sociedade de capital de risco para tentar financiar o projecto... entretanto aí o projecto, o processo morreu. Não sei porquê... o IAPMEI diz que o enviou para a PME Capital. A PME Capital diz que nunca recebeu portanto... desapareceu, o processo desapareceu” (Vasco, 36 anos, licenciatura, consultadoria em programação informática).

Teresa, por sua vez, teve de saltar muros do Centro de Formalidades de Empresas, ao tentar registar a marca de um serviço. Os técnicos do dito Centro desconheciam qual o significado dos termos biotecnologia e vitivinicultura. A este respeito Teresa bradou aos céus:

“Incultura total. Eu só perguntava se em Lisboa não havia um dicionário... estive um mês e meio com o problema da empresa. Para trás e para a frente por causa dos nomes” (Teresa, 39 anos, mestrado, empresa de biotecnologia aplicada à vitivinicultura).

A demora injustificada nas decisões sobre os processos é outro critério levado em conta pelos entrevistados relativamente às instituições de ajuda ao empreendedorismo, como apontam, entre muitos outros, dois deles:

“Eu recebi o dinheiro em Agosto do ano passado por isso foram quase dois anos. E era previsto ser passado três ou quatro meses. Foram muito lentos, muito lentos” (Clara, 30 anos, 9º ano, ervanária).

“Ainda demorou... se não foi perto de um ano, foi para lá perto. Meti os papéis e andou lá a decorrer, andou lá aos trambolhões... [...] Quando o dinheiro do Vida/Emprego veio já estava a trabalhar com o dinheiro do microcrédito. Já tinha aberto a empresa, já tinha despesas a pagar” (David, 42 anos, 4º ano de escolaridade, empresa de serralharia civil).

No caso de Helena (46 anos, 4º ano, empresária da restauração), a única dificuldade foi a impossibilidade de entregar a última documentação exigida pelo IAPMEI, que, após a aprovação do projecto, pediu as licenças de funcionamento e o alvará, a fim de entregar as verbas previstas. De acordo com a lei, tais documentos deveriam ter sido entregues em tempo útil pela Câmara Municipal. Isto não aconteceu, continuando o estabelecimento até à data da entrevista sem as referidas licenças e consequentemente sem o apoio do IAPMEI.

Os bons exemplos também foram colhidos e mostram que é possível as instituições prestarem um acompanhamento melhor. Elsa (37 anos, licenciatura, turismo rural) elaborou grande parte da candidatura a um programa de apoio financeiro com a ajuda da DGT. Praticamente todas as semanas entrava em contacto telefónico com esta instituição em Lisboa, expondo dúvidas e problemas. Os funcionários revelaram-se, segundo relata, muito colaborantes, ajudando-a sempre que necessário. Igualmente positiva foi a experiência de André, 41 anos, licenciado, unidade de serração de madeiras. Tendo-se candidatado a um programa do IIEFP, declara ter recebido, da parte deste, um acompanhamento que se traduziu numa facilidade e celeridade em todo o processo.

Ainda sobre as condições que favorecem uma boa resposta por parte das instituições, vale a pena referir o clientelismo e o favorecimento político. Atente-se no caso de Laurinda, empresária da restauração com 45 anos e 6º ano de escolaridade. Segundo conta, teve a informação que necessitava e não teve dificuldades de qualquer ordem quanto a demandas do IIEFP. Mas, aparentemente, isso deu-se porque *“conhecia o doutor...”*. Conhecer alguém influente é

também o segredo dos bons resultados de André junto das instituições a que recorreu. Com efeito, reconhece ter beneficiado da sua influência ao nível político para conseguir realizar num curto espaço de tempo tudo o que era necessário.

● *A avaliação do funcionamento das instituições, segundo os inquiridos*

Os microempreendedores usam vários critérios para apreciar o desempenho das instituições. O primeiro é o da eficácia: se o apoio é no financiamento, então que esse financiamento não exija demasiadas formalidades e seja rápido, como sugere Rute; se for na informação, que seja clara e correcta, como defende Filipa; se for no acompanhamento e supervisão, que seja competente e continuado, como propõem Florbela, Manuel e Clara. Como se vê já de seguida há problemas de expressão.

“A linguagem utilizada é muito técnica. Até para mim que sou licenciada era-me difícil, por vezes, compreender alguns aspectos, quanto mais pessoas que têm menos formação e que, como eu, precisam de passar por certas fases” (Filipa, 35 anos, psicomotricidade infantil).

“Não há um verdadeiro acompanhamento e as pessoas descobrem a maior parte dos problemas e procedimentos por si próprias, portanto se não se tiver uma grande força de vontade não se consegue ir em frente. A informação está dispersa e muitas entidades acabam por se contradizer e dar informações contraditórias [...] A falta de informação organizada e coerente faz com que não se consiga ter uma percepção logo no início dos múltiplos procedimentos que são necessários para montar uma empresa, e por vezes isso vai implicar gastar muito mais dinheiro do que se estava à espera” (Cristina, 30 anos, 12º ano, esteticista).

Diana censura a burocracia do Centro de Emprego (IEFP) e é muito crítica em relação aos organismos que intervieram na concessão do primeiro alvará. Fariam desistir qualquer outra pessoa com exigências e demoras absurdas. *“Mas, se eles eram teimosos, eu era ainda mais”*. Importa reconhecer que o IIEFP foi alvo de reparos de vários entrevistados, por vários motivos. Dulce lamenta nunca ter recebido qualquer tipo de acompanhamento da parte do Centro de Emprego. Lamenta, em particular, *“não ter tido qualquer formação na área da gestão”*. Júlia queixou-se da complexidade do formulário da candidatura ao programa CPE, sobretudo para pessoas com poucas habilitações. Para lá dos termos técnicos inscritos no formulário (*palavrões*, como lhes chamou), este exige que o eventual beneficiário da medida tenha já uma ideia clara dos meios de que vai precisar. Além disso, tendo procurado no IIEFP formação pós-laboral em áreas de gestão e contabilidade, verificou que esta instituição não dispunha de nenhum curso deste tipo em horário pós-laboral. Manuel queixa-se também das deficiências da informação prestada:

“Mesmo no Centro de Emprego não explicam, nós é que vamos adquirindo as coisas conforme os passos que vamos dando... Vamos tendo uma noção do que queremos, mas eles explicar ao certo... nunca explicam como é que as coisas funcionam. Parece que é um tabu que ali está para as pessoas não poderem beneficiar do subsídio” (Manuel, 34 anos, 6º ano, empresário da restauração).

O segundo critério para ajuizar do desempenho institucional é o do entendimento e respeito pela situação de quem carece de apoio. Ora, isto implica equidade, solicitude e empenho por parte dos actores sociais colectivos. O caso de Clara ilustra este critério. Tendo-se candidatado a um programa de incentivo à criação de empresas e tendo obtido resposta positiva, iniciou o negócio com a expectativa de vir a receber a respectiva ajuda financeira. Entretanto, por razões de ordem organizacional, a verba cuja entrega estava prevista no decurso do primeiro trimestre chegou 24 meses depois. Ou seja, à data, a microempresária já nem tinha expectativa alguma quanto a tal recebimento.

As instituições cuja missão é servir os microempreendedores estão, naturalmente, sob o seu olhar crítico. Um terceiro critério que estes pesam é o da estrutura organizativa e modos de operação. Sob foco, mais uma vez, o serviço nacional de emprego. Florbela, por exemplo, alega que se deu o desaparecimento do seu processo:

“Há um ano apresentámos um projecto ao Centro de Emprego para recebermos apoio na realização de uma feira e ele desapareceu e nunca nos deram resposta. Perderam-no no Centro de Emprego e nunca o encontraram!” (Florbela, 47 anos, 12º ano, cooperativa de artesanato).

Noé, por sua vez, queixa-se de uma classificação atribulada do seu projecto. Apesar de achar que as inter-acções com o IIEFP acabaram bem, refere várias peripécias, entre as quais a de ter que provar a sua situação de desemprego involuntário, embora não fosse efectivamente esse o caso. Largara voluntariamente um grupo de investigação maçador. O facto de ter sido bolsheiro salvou-o, contribuiu para não ser tido como empregado. No caso de Guilherme, as queixas são conhecidas, banais, desta vez dirigidas ao IFADAP: incumprimento dos prazos de pagamento, perda de documentos apensos ao seu projecto (uma perda temporária sim, mas prolongada) durante muito tempo. Marta, por sua vez, cita a demora no preenchimento de formulários e a repetição da mesma solicitação de dados tanto nas candidaturas como em relatório após relatório. Impacte? “Perda de muito tempo e dinheiro”, embora se recupere algum:

“Nestes formulários é preciso tornar a repetir isto tudo... a informação que já está do lado de lá... é queima de tempo, mais nada... não traz mais valias, se não fosse o facto de ir buscar uns cobres jeitosos...” (Marta, 30 anos, mestrado, consultadoria em biotecnologia alimentar).

O bom atendimento é um quarto critério de avaliação. Sofia resume o sentir de muitos entrevistados: *“nas instituições portuguesas deveria melhorar-se o atendimento para cativar o público e não desmotivar as pessoas relativamente aos seus objectivos”* (26 anos, 9º ano, esteticista).

3.5. Do Projecto sua execução

Em regra, erguer e consolidar uma ideia de negócio reveste-se de dificuldades. Nesta secção inventariam-se as barreiras maiores que os microempreendedores têm de superar para que os seus projectos se materializem, avancem e produzam o que foi desejado. Começa-se precisamente por abordar a questão do que estes, no início, esperam quanto à concretização e sucesso do seu projecto; analisam-se depois as dificuldades que, uma após outra, se levantam à progressão dos empreendimentos e os modos como elas são superadas; e, finalmente, atenta-se na avaliação que os próprios microempreendedores fazem quanto aos resultados alcançados, ou seja, que dizem eles mesmos acerca da robustez e da vulnerabilidade dos seus negócios? Que propõem como cura? Note-se que há várias possibilidades para enfrentar um muro: salta-se, contorna-se, atravessa-se, mina-se.

As expectativas iniciais

À data do arranque do negócio, as expectativas são elevadas em número considerável de casos, o que, de resto, é uma situação normal. Por certo, os desejos iniciais aquietam e reconfortam os espíritos mais ou menos arrojados. Logo que se implantam os alicerces da obra, ao invés, a realidade quotidiana mostra-se mais crua. Há mesmo iniciativas que, com o correr dos meses, enterram a esperança. Esta não é, afinal, a última coisa a morrer. Há também microempreendedores que não dão sinais de entusiasmo à flor da pele, mas isso não significa que não acreditem no presente e no futuro. O teste decisivo do mercado aguarda-os.

Não surpreende que haja optimismo quanto aos benefícios esperados do empreendimento, tanto mais quanto ele é um sonho ou desejo antigo, mas as dificuldades subsequentes podem estar associadas a várias causas: uma deficiente visão da “envolvente” do projecto e uma insuficiente antecipação dos problemas; uma estimativa errada acerca dos recursos, que mais tarde se revelam em falta; um juízo desacertado quanto aos mercados, menos favoráveis do que se previra. Eis, a título ilustrativo, como a dirigente — repita-se, a dirigente — de uma cooperativa de artesanato reconhece candidamente qual era a sua perspectiva inicial:

“Não pensei muito nisso [a envolvente do empreendimento]. Pensava que ia ser uma maravilha: o trabalho, as vendas... Nunca pensei que teria de ultrapassar tantas dificuldades. Todos os dias surge uma nova” (Florabela, 47 anos, 12º ano, cooperativa de artesanato).

Tamanha ingenuidade não toca a todos. Há também microempreendedores que não elevam muito a fasquia dos resultados esperados. Como muitos economistas e sociólogos, elas e eles sabem quanto difícil é fazer previsões nos seus ramos de actividade (vg. como cabeleireiro ou esteticista), em particular dada a imprevisibilidade da conduta dos consumidores. Naturalmente, a incerteza face ao mercado pode alimentar grande ansiedade entre os iniciados em negócios. Dessa ansiedade sofria Alice, a assistente social que virou dona de uma *pet shop*:

“Eu morria de medo de não ter dinheiro para pagar a renda, de não ter dinheiro para pagar a luz... porque eu penso sempre nas coisas boas e nas coisas más e eu tinha muito medo que as coisas más se concretizassem, que era não ter dinheiro para pagar renda, era não ter dinheiro” (Alice, 36 anos, licenciatura, loja de animais domésticos e produtos afins).

Entre os entrevistados há quem afirme explicitamente ter superado as expectativas, isto logo desde o começo. Esses admitem como razão primeira o conhecimento prévio do ramo de actividade. Adiante retomaremos este item, ao analisar o modo como os respondentes avaliam a sua própria experiência (vd. *infra* da robustez e da vulnerabilidade das microempresas.).

Em suma, para o total da amostra, relativa a 70 microempreendedores, pode dizer-se que tendencialmente as expectativas eram mais elevadas no início do negócio do que à data das entrevistas.

As dificuldades ao longo do projecto

Nem tudo pode ser calculado e, mesmo quando previstos, os muros podem ser mais altos do que se esperava. A maioria dos entrevistados reconhece que enfrentou obstáculos ao longo das diferentes fases de execução do projecto: na formatação do negócio; no processo de candidatura; aquando do financiamento; no início da actividade e no desenvolvimento do negócio. As contrariedades inventariadas são muitas e de vária ordem, ainda que sejam, regra geral, de difícil hierarquização. Em regra, um problema nunca vem só, diz a sabedoria comum.

Para facilitar a leitura subsequente e tornar esta exposição mais sistemática, as dificuldades a que os entrevistados fizeram face foram agregadas segundo três origens principais: o indivíduo, a empresa e o macro contexto. Estes níveis de análise foram inspirados no esquema de

Wennekers e Thurik (1999). A tipologia é, no fundo, apenas instrumental, pois, como se verá, as barreiras dum dado tipo podem ter efeitos directos nos restantes. A crise económica do país, por exemplo, tem repercussões negativas na empresa, o que, por sua vez, tem reflexos sobre o microempreendedor (v.g. desmotivação, depressão).

Há impedimentos sentidos pelos empreendedores que estão relacionados com traços pessoais, a saber: personalidade, estado de saúde, competências, escolaridade e formação, auto-confiança, capacidade de inovação, motivação, empenho, assunção do risco. No limite, é ao nível individual que se podem atribuir uma boa parte dos muros a transpor, pois são os empreendedores que respondem pelas decisões tomadas quanto à orientação da firma. Os obstáculos percebidos no plano da pessoa individual e aqui expostos são, como se verá em seguida, de vária ordem.

Atente-se desde já nos casos em que a saúde do próprio microempresário é débil, sendo então constante o receio dos efeitos da doença sobre o negócio. Ou no caso de Noémia, que relata ter sido frequentemente vítima de discriminação de género. O facto de ser uma mulher a gerir uma empresa de jardinagem, uma actividade, em regra, exercida por homens, tem-na colocado em desigualdade de oportunidade, embora tal não a tenha levado a desistir. Espinhos insuspeitos podem surgir ao nível familiar. Eis exemplos: uma doença grave do marido levou Matilde a adiar decisões críticas na sua microempresa; a compatibilização entre a vida familiar e profissional tornou-se impossível para David e sua companheira, dando lugar à ruptura da união. João pode estar a trilhar o mesmo caminho, pois está sem tempo para a companheira.

Os espinhos podem igualmente irromper numa interacção de amizade ou cooperação de longa data. A escolha do sócio é uma decisão pessoal e nalguns casos ela não foi acertada. Passou a ser uma questão séria. Nestes casos, ou naqueles em que as dificuldades surgem *a posteriori*, o risco de deterioração ou ruptura da sociedade é elevado, acabando amiúde um dos sócios por partir enquanto o que fica tem de gerir a herança, quiçá pesada.

As incompetências, designadamente para lidar com dúvidas de contabilidade e finanças, são barreiras que se situam-se no plano individual e são amiúde reconhecidas sem disfarce. A propósito Cristina disse: “não tenho jeito para ser patroa” (30 anos, 12º ano, esteticista). Mas as limitações podem ser mais miudinhas, mais práticas, como não ter carta de condução e veículo para o transporte de mercadoria e ter de recorrer à ajuda de terceiros. No caso de Gabriela (28 anos, 6º ano, fabricação de sacos de papel), esta solução acabou por ser uma má opção. Ora, a ignorância e a inépcia, aplicadas isolada ou conjuntamente, dão sempre maus resultados que recaem sobre o microempresário e o seu negócio.

“Ao princípio foi uma aventura. Contactar com os fornecedores e sermos enganados. Alguns negócios não correram tão bem, fruto da nossa inexperiência... cometemos alguns erros com clientes em negócios de maior dimensão” (Nelson, 39 anos, 12º ano, venda e reparação de equipamento informático).

Como é reconhecido pelos próprios entrevistados, o dominar a área de negócio em todas as suas vertentes, como o peixe na água, é um ponto essencial para o êxito da empresa. Mas o saber da experiência feito reclama tempo e torna-se muito atrevido tomar certas decisões sem a sua boa companhia. Sobretudo se elas envolvem encargos fixos elevados com pessoal, aluguer de instalações, ou outros custos. As complicações financeiras relacionadas com a empresa (vd. *infra*) têm repercussões sobre os próprios empreendedores e sobre “os seus”, e todos se podem ver mais ou menos enredados em angústias e decisões a tomar. Decisões sem retorno, algumas, que deixam marcas emocionais. Escute-se uma das entrevistadas:

“Tive que puxar pela cabeça. Chorei. Passei por coisas que ninguém imagina. Nunca pensei ter que passar pelo que passei” (Rute, 35 anos, 12º ano, confecção e venda de vestuário).

Permaneça-se ainda em redor das principais dificuldades dos inquiridos, mas subamos agora um degrau, o que equivale dizer ao nível da microempresa. Como seria de esperar, neste novo patamar sobem de tom os registos dos escolhos sondados.

Alguns deles estão directamente relacionados com as condições de operação do empreendimento e as decisões tomadas pelos próprios, designadamente quanto à área de negócio, à localização, aos recursos humanos, ao investimento, às condições de financiamento, à concorrência, etc. Outros contratempores podem, porém, depender de terceiros e fazer-se sentir de imediato na contabilidade de maneio da empresa. Exemplos típicos são os proverbiais atrasos e faltas de liquidação por parte de clientes, demoras na atribuição e provisão de ajudas. Também a falta de pessoal qualificado foi apontada por 20% dos inquiridos. Ora, entre os problemas mais assinalados, conta-se o baixo volume de negócio, o que coloca as firmas sem garantida viabilidade económica (seja pela sua localização desfavorável, seja pela enorme concorrência vigente no mercado) num quadro de instabilidade. Em muitas áreas de negócio, tal impõe a redução dos preços e das margens de lucro, com vista a seduzir a clientela. Os atractivos complexos comerciais nas periferias das cidades vieram esvaziar o comércio tradicional dos centros urbanos e reduzir substancialmente o volume e o valor das vendas. Há também empresas, em pequenas cidades e vilas com fraca densidade populacional, que não conseguem receitas suficientes para viabilizar o negócio. A nova geografia, resultante da banalização do automóvel particular, e a nova demografia têm impacte visível.

“As pessoas fazem a vida toda nos hipermercados [...] A cidade ainda tinha vida, [mas] a partir do momento em que abriu o Jumbo... [...]. [O maior obstáculo sentido no nosso negócio] é a desertificação da cidade. [...] Esta é uma cidade morta. Esta era a rua que tinha mais movimento há cinco, seis anos e agora estamos aqui a olhar para as paredes” (Eduardo, 38 anos, mestrado, venda de brinquedos ecológicos).

Nalguns casos há acusações de concorrência desleal por parte das firmas que não pagam impostos e contribuições, ou declaram falsamente rendimentos menores. Tudo isso acentua a falta de competitividade dos preços correntes entre os que trabalham legalmente. O cerco da concorrência agrava-se em tempo de crise, podendo o impacte sentir-se de modo mais frisado nalguns sectores, por exemplo, a construção civil.

“Na altura em que eu fechei chegou-se a um ponto em que todas as pessoas que tinham aquele negócio, só faltou dizer para os clientes: ‘Deixe-me pôr aqui uma porta que eu ofereço-lhe a porta’, só faltou dizer isso, porque a concorrência era tão desleal, tão desleal, tão desleal, que eu chegava a perguntar-me a mim próprio como é que havia indivíduos a fazer os preços ainda mais baixos do que eu. Eu já fazia preços baixos e mesmo assim ainda havia outros que faziam descontos malucos” (David, 42 anos, 4º ano, empresa de serralharia civil).

Tão grave quanto o baixo volume dos negócios são os atrasos nos pagamentos, as cobranças difíceis e as dívidas incobráveis, pois arrastam e acumulam mais embaraços de tesouraria às unidades empresariais e imprevistos no estado de saúde dos seus donos. Para agravar a situação, e por mais paradoxal que pareça ser, muitas das pequenas empresas governam-se sem fundo de maneio e sem auto-financiamento. O que se pode esperar? Obviamente, acumulação de dívidas sucessivas, colocando-se em causa a viabilidade da empresa, mesmo a curto prazo. As delongas têm-se agravado com a crise económica do país. O Estado fragmentado e disperso por muitos serviços é citado como um dos piores pagadores. O Estado não é pessoa de bem, diz-se.

“Houve uma altura em que tinha sete mil euros de IVA para pagar e não tinha. Municípios e coisas assim, para quem tinha vendido, tinha todos os departamentos com atrasos há mais de um ano. Fui às Finanças e perguntei: ‘São instituições do Estado [que me devem], eu tenbo que pagar ao Estado? Devem-me não sei quantos milhares de euros e eu tenbo que pagar esta quantia? [...] Como é que é?’ ‘Pronto, o problema é seu’, foi a resposta. Claro, tive que pagar, é óbvio. Às Finanças tem sempre que se pagar. Pronto, eu deixei de... Câmaras e outras instituições estatais mandam faxes e não sei que a pedir orçamentos e eu nem respondo” (Eduardo, 38 anos, mestrado, venda de brinquedos ecológicos).

Ao atribuírem subsídios que depois pagam com atraso, as entidades públicas estão igualmente a contribuir para a gestação e desenvolvimento de graves problemas financeiros nas empresas que dizem querer apoiar, dizem tal, pelo menos, por imperativo eleitoral. Este problema do Estado não “pagar a horas” é evidentemente muito sério e pela sua importância foi também inscrito num documento da Comissão Europeia (EC, 1998) como um dos quatro maiores problemas que conduzem à insolvência de muitas empresas na EU. Pelo menos por esta razão há uma proposta de Directiva³³ que recomenda a redução dos atrasos nos pagamentos pelas autoridades públicas europeias. Redução dos atrasos. Registe-se. Os pequenos empreendedores nacionais muito pragmaticamente agradeceriam o cumprimento da ideia.

Parte das complicações supracitadas geram ansiedade e angústias, mormente os apertos financeiros. Estes são referidos por mais de metade dos inquiridos. Os buracos ou estrangulamentos orçamentais resultam, não só dos ditos atrasos mas também doutras causas, entre elas a amortização de crédito bancário e a falência de firmas devedoras. Os entraves do crédito bancário, quando não existem garantias, são muitos e, nalguns casos intransponíveis. Não se chega a obtê-lo, porque os reduzidos, ou inexistentes, lucros não permitiriam a amortização da dívida. Assim, muitas das empresas estudadas recorreram, contrariadas, aos capitais próprios. Coisa de pouca monta, algumas poupanças amealhadas com sacrifício ao longo do tempo mais algum dinheiro fresco. Mesmo assim, ficam as empresas sem capital para fundo de maneio. O baixo volume de negócios gera dificuldades acrescidas de tesouraria, que podem empurrar a empresa para uma espiral de dívidas, da qual a única saída são novos financiamentos ou o encerramento do negócio.

Chega-se agora a novo patamar de análise, o terceiro e o mais amplo. É a este nível macro da análise que se alinham as paliçadas e muralhas mais altas a transpor. As dificuldades repartem-se por três grupos principais. O primeiro diz respeito às que se alojam no quadro legal e nas políticas envolvendo o empreendedorismo (v.g. fiscalidade, leis laborais, obrigações com a Segurança Social e programas de apoio). O segundo grupo inclui as dificuldades relacionadas com os organismos públicos, ou do terceiro sector, responsáveis pela promoção do empreendedorismo, por cursos de formação e outros serviços para os microempresários. O terceiro grupo de obstáculos prende-se, mais especificamente, com a conjuntura económica nacional e internacional e com uma série de variáveis dependentes de condicionalismos externos, consequentemente incontroláveis pela acção individual, ou mesmo pela governação.

A crise económica que se tem vindo a sentir em Portugal desde 2000 é um dos principais factores referidos por vários dos informantes para explicar o baixo volume de negócios da empresa, a par dos atrasos nos pagamentos das dívidas por parte de muitos dos clientes.

33 COM(98) 126 final.

De facto, esta crise reduziu substancialmente o poder de compra e o nível de consumo de muitas famílias, o que tem efeitos negativos no volume de vendas de muitas micro firmas e empreendimentos de pequena escala. Esta variável macro, mesmo que não tenha sido explicitada de modo directo na entrevista, está omnipresente na vivência e observação dos sujeitos, como fazia notar Gustavo, carpinteiro:

“Dantes só a construção civil é que se atrasava a pagar, agora é toda a gente”
(Gustavo, 29 anos, 9º ano, carpintaria).

A falência das empresas-clientes e fornecedoras é um efeito visível da inércia da economia. Dois dos microempreendedores passaram por angústias financeiras devido ao fracasso de empresas devedoras. Escute-se um deles.

“Quando eu estava já quase apetrechado para começar, ‘a partir de agora é para se ganbar dinheiro’, foi quando se instalou a crise em Portugal. Ou seja, todos os trabalhos que eu tinha em carteira, ficaram suspensos, porque as pessoas não sabiam se valia a pena gastar esse dinheiro ou não gastar. A construção civil parou e as despesas eram sempre certas [...] Ah, ainda fechei um prédio em 2500 contos, em que esse senhor foi à falência e fugiu e fiquei eu a arder com mil e quinhentos contos de material para pagar. Quer dizer... a minha vida fechou-se completamente, complicou-se...”
(David, 42 anos, 4º ano, empresa de serralharia civil).

Outros entrevistados não dizem que a sua vida se fechou, mas queixam-se do alto nível de encargos a suportar: impostos directos e indirectos, descontos para a Segurança Social, prestações para seguros, taxas, etc. Todos eles constituem um travão eficaz ao desenvolvimento e consolidação das empresas, em particular no arranque, sobretudo quando o montante de impostos é calculado com base em estimativas de lucros que ficam longe de se confirmar. O quadro não é fora de comum e, assim, não é por mero acaso que em vários países da UE há medidas para atenuar o peso destes encargos nos primeiros anos de actividade das microempresas.

O peso dos encargos com o pagamento de salários é também alistado um empecilho à contratação de novos trabalhadores. Em conjunturas nas quais os rendimentos da empresa estão ainda pouco consolidados, como sucede com as unidades de muitos dos entrevistados, evita-se aumentar os encargos fixos. Há que evitar riscos maiores. Alguns dizem necessitar de mais trabalhadores mas não os admitem. Temem os encadeamentos financeiros e legais, receiam causar mais turbulência no clima da empresa. Para alguns dos entrevistados o actual regime laboral funciona como um freio da sua evolução. A falta de uma política social favorável simultaneamente ao empregador e ao empregado é alvitada como um grande obstáculo.

“Não existe protecção social para o empregador... porque realmente eu consigo ter lá uma pessoa a trabalho precário, só que depois tenho aquela parte de ‘sinto-me responsável por isso’, porque eu sei que se as coisas não resultarem, ele se calhar não tem os mesmos direitos que tinha, em termos de subsídio de desemprego e isso tudo. Ou seja, sinto-me um bocado entalado pelos dois lados. Se me pudessem dizer assim: ‘Olhe, este vai-te ficar a setecentos euros por mês ou oitocentos, pronto, acabou’. E a partir do momento em que eu visse que ele realmente não era produtivo ou que não rentabilizasse o ordenado, bom, ele ia para o fundo de desemprego. Se houvesse uma política social em condições, ele estava seguro na mesma. Eu acho que a base tem que ser sempre a entidade empregadora, porque é a entidade empregadora que vai dar emprego ao trabalhador. Se não derem condições às empresas para poderem dar condições ao empregado ou adquirir mais empregados...”
(Dinis, 29 anos, 11º ano, reciclagem de consumíveis informáticos).

A informação e a burocracia surgem também como obstruções à iniciativa empresarial. Há reparos e azedumes relativamente aos esclarecimentos prestados por certas entidades públicas. Registe-se que amiúde, nesta era da informação, ela não é completa, clara, organizada e coerente, não raro variando desta para aquela. Entre os visados estão as autarquias, a Segurança Social e o IEF. Atente-se no desabafo abaixo relativo a um licenciamento:

“Senti falta de informação ao nível da entrega das coisas da licença na Câmara Municipal. [...] Se houvesse uma directiva: ‘Olhe, tem que cumprir isto, isto e isto’, uma coisa assim mesmo escarrapachada, que só mesmo uma pessoa que não soubesse ler é que não percebesse. Assim era fácil. Agora, chegávamos lá e era ‘Ah, agora precisam de mais isto, é preciso mais não sei o quê’ [...] Entregámos para aí uns cinco aditamentos, ainda foi algum dinheiro que foi para lá” (Afonso, 30 anos, 11º ano, empresário da restauração).

Noutros casos, dizem alguns, não há o mínimo de respeito para com os empreendedores. Citam-se exemplos em que a resposta dada aos requerentes chega com anos de atraso e sem argumentação das decisões. Quanto aos estorvos burocráticos, assumem várias formas e feitos e as principais fontes são as autarquias e os organismos públicos. A morosidade nas tomadas de decisão é uma das barreiras mais citadas, sendo atribuída às primeiras entidades a propósito de processos de licenciamento, e às segundas com relação à aprovação de candidaturas. Um dos entrevistados logrou criar a sua “empresa na hora”, mas depois esperou um tempo infinito, quando precisou das licenças da Câmara Municipal, Protecção Civil e Bombeiros. Mesmo nos projectos de novas tecnologias, a burocracia não arreda pé:

“Havia muita [burocracia] tínhamos que preencher toneladas de formulários” (Teresa, 39 anos, mestrado, empresa de biotecnologia aplicada à vitivinicultura).

Os pretendentes a apoios para projectos de novas tecnologias lamentaram que os processos tenham levado uma eternidade para aprovação. No tempo do *click*, evoca-se o passo do caracol. Sim, o capital de queixa é farto e extensível a candidatos a programas do IEF, nomeadamente no âmbito da ILE. Um dos inquiridos alegou ter esperado 12 meses para aprovação do seu projecto. Diga-se, entretanto, que quanto às respostas do IEF, a opinião dos microempreendedores varia entre dois pólos contrários. Em todo o caso, a morosidade ou a celeridade dos processos parece depender, em larga medida, do modo de funcionamento das delegações regionais daquele instituto.

A demora na obtenção de licenças foi considerada por cerca de 10% dos respondentes como desmotivante. Alguns apelidaram-na de desesperante, pois a concessão de subsídios e de apoios estatais está, em geral, dependente de licenças camarárias ou de requisitos similares noutros organismos públicos. O mesmo se passa com a candidatura a um programa de financiamento e com o recebimento de subsídios para início da actividade. As delongas no licenciamento constituem um problema sério, que deve merecer uma atenção maior “por quem de direito”. Em certos ramos de actividade aquela lentidão é deveras penalizadora, pois a falta de licenças em tempo útil impede os empreendedores de se candidatarem a apoios financeiros. É o caso das agro-indústrias, em que as exigências são pingue e há, em regra, várias entidades a intervir. As autarquias são acusadas por vários empreendedores de dificultarem o licenciamento, seja pela demora dos processos, seja pela informação truncada e, por vezes, incorrecta, que é prestada. Em três casos se alertou o entrevistador para a possibilidade da corrupção surgir como um problema com que se podem defrontar os microempreendedores.

Os custos com a implantação das firmas é também, como fazem notar alguns, um factor não menos importante, sobretudo para as pequenas unidades com aflições de cofre e caixa registadora vazios. Também a dificuldade em registar o nome da empresa cria demoras e entraves, maiores quando por causa disso está pendente a candidatura a financiamento, ou a outros apoios. Uma das entrevistadas enumerou as objecções que teve que vencer junto do Centro de Formalidades de Empresas, quando tentou registar a marca de um serviço, dado que ali desconheciam o significado das palavras escolhidas:

“[...] estive um mês e meio com o problema da empresa. Para trás e para a frente por causa dos nomes” (Teresa, 39 anos, mestrado, empresa de biotecnologia aplicada à vitivinicultura).

Pasme-se, mas pode acontecer que a novidade da proposta seja ela mesma um entrave à aprovação. Isto torna-se mesmo paradoxal, anómalo, quando se pretende incitar a proliferação de projectos que sejam competitivos precisamente pela sua originalidade. Um dos entrevistados pretendeu lançar um negócio que integrava num mesmo espaço várias valências: desporto radical, alojamento e restauração. Logo na fase inicial foi difícil lograr classificar a área de candidatura e só a sua tenacidade em fazer avançar o empreendimento venceu as paliçadas da DGT. Estas convidavam-no à desistência imediata. Vale a pena analisar este caso, que é exposto na Caixa 3.

Caixa 3

Tiago, 30 anos, casado, com o 12º ano, decidiu lançar-se num negócio em que pretendia aliar desporto radical ao alojamento e à restauração. Concorreu, para tal, ao Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial do Programa de Incentivos à Modernização Empresarial. Durante a fase de análise do projecto foram levantados vários obstáculos, tendo todos eles contribuído para a não aprovação do financiamento antevisto. Os contactos com o Instituto de Turismo de Portugal foram sempre difíceis. Este organismo público começou por classificar o empreendimento como parque temático, o que obrigou à separação das três vertentes que o empreendedor se propunha desenvolver. Note-se que o “inovador” defende que tal disjunção não faz sentido, pois contraria a originalidade da ideia. O alojamento, que de início estava previsto como “aldeamento turístico”, teve de ser alterado para “alojamento turístico”. Esta mudança demorou mais de um ano a ser decidida pela DGT, que alegadamente se negava não só a receber o inquirido como a prestar informações sobre o estado do processo. A divisão das três vertentes referidas gerou complicações burocráticas sérias e até mesmo incompatibilidades com o município e com a DGT. Por um lado, a autarquia exigiu a entrega de três projectos distintos de arquitectura, cuja aprovação consumiu cinco anos. Por outro lado, a DGT também levou anos a responder. Resultado: Tiago não viu o financiamento a que se candidatara ser aprovado.

Um dado comparativo torna este caso ainda mais significativo: a empresa belga que o empreendedor contactara inicialmente para executar a obra, iniciou um projecto similar, em França, na mesma altura. Este não só obteve ajudas financeiras como ficou concluído em dois anos e meio.

Finalmente, o factor localização da firma. Muito conta para o sucesso ou insucesso do empreendimento, variando ao longo do eixo rural *versus* urbano e local *versus* centro. Para os entrevistados, sobretudo os que trabalham longe do litoral, a interioridade é negativa. Isto, pelo maior isolamento, baixa densidade demográfica e, conseqüentemente, fraca procura, para lá das distâncias a bater. Segundo outros, montar uma firma na cidade é também feito incerto e arriscado, dada a deslocalização dos residentes dos centros (históricos) urbanos

para a sua bordadura. Aqui, nestas redondezas, se espelha o deslumbramento vigente com as grandes superfícies.

Como conclusão geral, registre-se que há um rol variado e desmedido de dificuldades ao longo do processo de desenvolvimento duma nova empresa. Os escolhos primeiros são de cariz financeiro e decorrem da crise económica (elevada concorrência, baixo volume de negócios, atrasos nos pagamentos, ausência de um fundo para garantia bancária); do elevado nível de requisitos burocráticos; e, por fim, dos custos decorrentes da constituição e funcionamento das empresas.

Estratégias de sobrevivência

Expostos os obstáculos maiores que os microempreendedores têm que vencer no desenvolvimento do seu projecto, importa ver agora quais são as estratégias básicas que eles adoptam. Note-se, desde já, que em muitos casos, seria mais apropriado falar, não em estratégias, mas em soluções pontuais, para resolução de contingências quotidianas, sobretudo relacionadas com a sobrevivência da empresa. As tomadas de decisão, umas mais estratégicas, outras mais correntes, surgem como uma prática normal de readaptação constante à procura do mercado e, por isso, inerente à gestão do negócio. Como se viu, grossa porção das dificuldades dos empreendedores estudados residem no campo financeiro, sendo embora de origem variada. Por isso não será de estranhar que grande parte do seu proceder mais estratégico, ou mais casual, vise reduzir as restrições ali enraizadas. Porém, a variedade de casos e de meios à mão dos empreendedores tornam as suas respostas de gestão difíceis de tipificar, razão pela qual a sistematização que se segue é, de certo modo, exígua e pretende apenas evitar uma enumeração avulsa daquelas respostas.

As situações mais severas de falta de verbas podem levar a adopção de decisões radicais. Estas implicam reviravoltas na vida dos empreendedores ou seus familiares. Exemplo: o cônjuge volta a emigrar para a Suíça para aí lograr estabilizar o rendimento familiar. Manter uma outra actividade extra-empresa, para complementar os proventos ou, pelo contrário, largar o emprego para se dedicar a tempo inteiro à nova empresa são decisões próximas daquela. Ou seja, a resposta à crise monetária procura-se, ou dentro do país (dentro e/ou fora da empresa), ou, como é costume faz muito tempo, fora do torrão continental.

A penúria de capital é aflição comum, mas o recurso ao crédito bancário é, em geral, evitado. Isto, pelos encargos elevados que lhe estão associados, incluindo as garantias, e a dificuldade de renegociação em caso de incumprimento. Ainda assim, um décimo dos inquiridos declararam ter usado esse recurso, combinado com outras fontes, desde os empréstimos familiares ao microcrédito. A ajuda de parentes foi também usada para reforçar a garantia perante os bancos.

A escassez de fundos pode ser atacada doutra forma, via redução dos encargos: corte do investimento em capital ou em *stock*, tentando manter um volume mínimo mas variado de produtos; diminuição da renda das instalações, por mudança para um local menos oneroso (vg. utilização da habitação própria, mudança de terra); e, sobretudo, contracção dos custos do trabalho. Cinco dos entrevistados, na fase de arranque do seu negócio, reduziram ao mínimo os investimentos, tomando a via incremental dos passos miudinhos. Eis dois relatos:

“[Comecei] com o indispensável. Comecei com as máquinas de jardim, quer dizer, na altura não tinha o corta sebes, mas tinha as outras. ... A primeira que eu comprei mesmo foi a máquina de lavar o chão e o aspirador industrial. Era o essencial mesmo. [...] Fui comprando pelo mais barato. Ainda preciso de adquirir uma máquina de limpeza industrial melhor. Estou à espera de as coisas melhorarem” (Noémia, 39 anos, 6º ano, empresa de limpezas industriais e jardinagem).

“Tenho menos quantidade de peças em stock e tenho mais variedade. E então trabalho num sistema de stock rotativo. Tento ter o mínimo de peças possível em stock e reponho-as diariamente ou de dois em dois dias para evitar custos” (Augusto, 43 anos, 6º ano, venda de acessórios de automóveis).

No caso de uma empresa ligada à inovação tecnológica, a estratégia de viabilização financeira futura passou pela venda de uma parte muito substancial do capital (49%) a uma firma de maior dimensão dentro do mesmo ramo. Com isto visou-se resolver problemas de tesouraria e de caixa e abrir a possibilidade de sondar novos mercados e clientes a nível internacional, dado que, segundo o inquirido, a praça nacional se acha esgotada. Também, noutros dois casos, a solução dos problemas financeiros passou pela associação a outras grandes empresas no mesmo sector.

A mudança de local, quer para reduzir os encargos, quer para procurar captar melhor clientela, foi referida por entrevistados com restaurantes e oficina. Mudar o local do restaurante para outra cidade, ou transferir o negócio para o local de residência foram estratégias eficazes. Mas a mudança de instalações também pode ser uma resposta ao crescimento da empresa e, nesse caso, ela traduz uma atitude de confiança por parte do microempreendedor.

Volte-se ainda à questão da redução dos encargos com trabalho. A estratégia mais comum para microempreendimentos tradicionais, ou não tecnológicos, consiste em evitar contratar pessoal, mantendo a firma a operar, pelo menos no seu início, só com o labor do microempreendedor, da sua família e ou de pessoas próximas, amiúde numa relação de informalidade. No que respeita às remunerações, tendem a ser variáveis, sendo função do sucesso do negócio. A baixa receita global é compensada por um acréscimo das horas de trabalho e fadiga na

empresa. Através de mais horas de labuta e luta procura-se retirar mais-valias e reinvesti-las para fazer avançar o empreendimento, evidentemente sem recurso a qualquer assalariado e respectivo ónus. A persistência neste trato doméstico, ou “teimosia”, como lhe chama uma das inquiridas, mais a sobrecarga de canseiras e estafas é o remédio santo para a falta de dinheiro. Ou seja, entre o trabalho zeloso, repleto de “aplicação” e a auto-exploração balança algum microempreendedorismo.

Recorde-se, entretanto, que os saldos negativos são amiúde consequência parcial da falta de liquidação dos bens ou serviços já recebidos por alguma clientela, situação esta que é vulgar, como vimos acima. Se bem que um dos entrevistados tenha referido usar modos ousados para reaver as dívidas, anote-se que em conjunturas recessivas ou de estagnação não é fácil recuperar créditos.

Precisar de nota e não ter é complicado. Às vezes, à falta de melhor opção, tenta-se a sorte. O acaso dá-se, há dias felizes, por vezes. Assim, um ou outro microempreendedor em dificuldade ensaia a “fuga para a frente”. A saída do apuro em que está enredado pode passar pela compra de mais equipamento, substituindo, ou não, o que está quase sem conserto. Por exemplo, um artesão compra um forno, um pescador compra um barco mais rápido e mais bem equipado.

Já a redução dos preços para fazer face à concorrência é uma estratégia de curto alcance que só mostra ter consequências positivas caso se aumente o volume de negócio, o que nem sempre acontece. A mudança de ramo de actividade ou a diversificação dos produtos ou serviços à venda é outra das vias trilhadas por muitos dos microempresários. Uma delas procurou manter em simultâneo duas actividades, a jardinagem e a limpeza industrial, para com esta inesperada junção reduzir o risco e aumentar as receitas. Segundo a inquirida, tomou uma decisão acertada. Para outros a estratégia é alargar o leque de bens e serviços vendidos, apostando na variedade e na inovação dessa mesma oferta. Noutro caso fez-se uma muda de ramo: das reparações domésticas para a construção civil. Há também quem tenha decidido jogar num acompanhamento personalizado dos clientes, para potenciar o trabalho do pessoal da área de comercialização. Outros, apostando na globalização, procuram denodadamente alargar o mercado dos seus produtos.

Já acima aludimos ao facto da informalidade se poder imiscuir em interstícios do negócio (salários indefinidos, cobrança de crédito mal parado, fugas para a frente). Agora deixa-se explícito que a conduta informal faz parte da realidade, que, aliás, a pode estimular e nutrir. Problemas com a deslocação e o transporte de mercadorias, por exemplo, podem dar lugar a arranjos entre empresas. Arranjos que serão breves, intermitentes. Em dois casos trata-se de biscates fora da actividade normal da empresa, mas como forma de complementar as receitas.

Mas uma das práticas informais mais usadas talvez seja o accionamento de redes sociais para obter vantagens, ou ajudar a solucionar problemas face aos quais o microempreendedor se sente impotente. Vários entrevistados referiram explicitamente o seu apelo a redes de “conhecimentos”, vulgo cunhas, como chaves de desbloqueio e aceleração de licenciamentos pendentes nas autarquias. Nem sempre esse tipo de diligências compensa, o que tem consequências conhecidas: os implicados decidem assumir os riscos inerentes à estratégia da informalidade. Atente-se na trindade seguinte.

“Abri entretanto, antes de ter o horário da loja, porque não podia continuar de porta fechada. [...] Eu abri na mesma e pensei assim: ‘se vier aqui uma inspecção, isto está feito desde Setembro, não tenho culpa que eles sejam lentos’. [...] Foi uma opção” (Júlia, 30 anos, licenciada, venda e reparação de equipamento informático).

“Se estivéssemos à espera das licenças na altura [...] para fazer a remodelação, já hoje estávamos fechados [...] é um processo que demora muito tempo [...] avançámos um bocadinho à revelia [...] Foi um risco. Era preferível pagar uma multa de mil euros e a obra continuar do que estar a pagar quatro ou cinco meses de renda e estarmos parados” (Afonso, 30 anos, 11º ano, empresário da restauração).

“À Segurança Social não dei início de actividade porque não sabia como as coisas iam andar. Se andassem bem, pronto, depois logo me entendia com eles. Se as coisas dessem mal, calava-me bem caladinho... Ora se as coisas funcionassem, eu num ano punha-me em dia com a Segurança Social [...] O problema foi quando eles cruzaram dados. Então... tenho perto de mil contos a pagar à Segurança Social. E é um buraco que não vejo o fundo. É a subir juros, juros com juros e nunca mais me livro daquilo” (David, 42 anos, 4º ano, empresa de serralharia civil).

Por vezes as consequências são ruinosas, mas é mister sublinhar que em vários destes casos deste último tipo, a situação configura verdadeiras estratégias de sobrevivência. Sobrevivência esta que pode ter lugar em calabouço.

O remate deste ponto aproxima-se. É, pois, oportuno reconhecer que dificilmente várias das empresas sob análise (cerca de 10% do total) terão viabilidade futura, independentemente da estratégia ou decisões imediatas que os microempresários venham a tomar. O endividamento elevado em que se acham, associado à falta de liderança, burlas, e outras condições estruturais adversas, não lhes augura futuro nenhum.

Pode dizer-se, em síntese, que a maior parte das estratégias acima referidas e as alterações consequentes visaram resolver problemas financeiros ou de tesouraria corrente. Verdadeiras estratégias de sobrevivência das empresas, elas saldaram-se amiúde numa sobrecarga de trabalho para o microempreendedor, na não remuneração deste numa fase inicial, ou no recurso a expedientes como a não declaração completa de rendimentos para efeitos tributários. Tudo para salvar o projecto ainda que este mesmo projecto possa estar já afastado da ideia inicial.

Da robustez e da vulnerabilidade das microempresas

Segue-se neste ponto a avaliação que os 70 entrevistados fazem das suas próprias empresas, olhando tanto para dentro delas como para fora. É evidentemente de teias de relações que se trata. Colhem-se e analisam-se as opiniões dos respondentes acerca do êxito e ou do fracasso alcançado até à data da inquirição, por forma a perceber o que resultou melhor ou pior na ideia e projecto.

Antes de mais, eis um balanço global, que surpreende, sobretudo tendo em conta o passo hesitante da economia nacional. Praticamente 2/3 dos entrevistados (46 em 70) diz ver o seu próprio negócio como tendo cumprido ou até superado as expectativas iniciais e, dentre eles, 19 descrevem-no mesmo como “um negócio de sucesso”. É caso para indagações comparativas, por exemplo, se ao invés dos *top 10*, os microempresários sob audição não sonham alto, se são pobres a pedir, e assim lhes basta qualquer coisinha para seu contentamento. Isto, à semelhança do que sucede aos jovens pobres, cujas aspirações sociais contrastam com os restantes (Portela, 2005). Em todo o caso, as justificações apresentadas para o dito êxito são estas: agrado dos clientes, publicidade certa e aposta na oferta numa gama variada de produtos e serviços.

Os outros 27 fazem também um balanço positivo, embora mais contido, salientando o facto da microempresa se achar ainda na infância. Esta condição, a dos microempresários não terem celebrado os dois a três anos de actividade, enche de cautela as suas palavras. Vivem a preocupação de soldar várias pontas: a estrutura orgânica da firma, a fidelização dos clientes, a segmentação dos mercados, a criação de valências complementares às já existentes e a solidificação negocial, a montante e jusante do negócio. Daqui ser preciso um empenho pessoal em alta.

“Declaramos o ordenado mínimo e retiramos o mínimo para dar para as despesas e talvez dentro de pouco tempo possamos tirar mais qualquer coisinha” (Gustavo, 29 anos, 9º ano, carpintaria).

Carpinteiros, serralheiros, vendedores de acessórios ou comerciantes de brinquedos ecológicos medem o sucesso por melhorias e ganhos havidos na textura da empresa, no pessoal que faz equipa, e até na ampliação do espaço físico de trabalho. Nem todos, contudo, partilham da ideia de que estão a ser bem sucedidos. Cerca de 1/3 dos entrevistados refere que as contas não bateram certo com o desejo inicial, tendo sete deles dito que as fecharam mesmo de vez. As razões da falência são muitas e, por vezes, colam-se umas às outras: a diminuição do número de clientes e, portanto, de valor de facturação, as relações infelizes fora de portas, os desacordos entre sócios, as incompetências, os impostos a mais para euros a menos, etc. e a concorrência desleal a grassar como nuvem de gafanhotos.

Veja-se agora o entendimento dos 17 entrevistados que avaliam a situação como estando abaixo das expectativas iniciais mas mantêm o negócio em actividade. Para eles, igualmente, a falta de ar das suas firmas surge por vários motivos, a saber: necessidade insatisfeita de equipamentos; lentidão pública e notória na apreciação de candidaturas, recusas da banca, dificuldades em sacar da senhora câmara elucidação e papelada que ela própria dá e retoma. Cinco entrevistados fazem um balanço negativo da sua empresa, devido ao facto de não terem conseguido gerar dinheiro em caixa desde o início da actividade. Prosseguem com a porta aberta. Ai dos vencidos.

Há ainda um trio de apaixonados. No caso destes, a empresa é mantida em funcionamento só porque esta opera numa área de que gostam muito, e que propicia realização profissional. Pôr termo à actividade está fora de questão. Imolam-se no altar dos pedidos de empréstimos ou das horas extraordinárias para os pagar.

Resta ainda uma última categoria de cinco entrevistados que, pelo facto de possuírem o negócio há pouco tempo, não se afoitam a fazer um balanço da posição detida. Realce-se, porém, que eles admitem a ocorrência de boas notícias, apesar do valor das receitas geradas ainda não cobrir as despesas. *Vae victis*.

Passa-se agora à apreciação que os entrevistados fazem do que resultou melhor no projecto, tendo como referência as respostas acerca das percepções quanto aos pontos fortes e fracos das suas microempresas. Dentre os 70 microempreendedores, verifica-se que só um grupo de nove inquiridos considera não ter, ou não ser capaz de identificar, pontos fortes. A maioria, ao invés, aponta um rol deles, que se agrupam em quatro grandes tipos.

Num primeiro grupo incluem-se as capacidades da equipa de trabalho e conhecimento do sector. Um terço dos entrevistados (24) valoriza o saber e a mestria do seu pessoal. Isto, em termos de eficácia, eficiência, capacidade de evolução e interacção, bem como capacidade de *chegar-se à frente* e de coordenar, tudo isto aliado à forte motivação pessoal para *puxar p'ra diante, dar ao litro*. As competências comerciais e inter-pessoais compõem o segundo

tipo de pontos de robustez das microempresas e seus patrões. Uma fatia grossa destes, quase três dezenas, está auto-ciente de que a calorosa e firme relação que os une estreitamente aos clientes é uma mais-valia. Sem dúvida, eis a fidelização da clientela revista em alta. Dez entrevistados erguem como esteio da firma, o seu próprio traquejo profissional. Obtido este no ambiente próprio do mundo das empresas, facultam-lhes um maior entendimento do sector e do território onde a microempresa se instalou. O quarto grupo de laços fortes ata-se nas estratégias de marketing. Estas são solidez do negócio, quer para os quatro entrevistados que conseguem praticar preços muito competitivos, quer para os cinco que apostaram na criatividade e na inovação, quer ainda para os 16 que referem ter optado pela qualidade e gama variada de produtos. Como se disse, o rol de pontos fortes feito junto dos 70 microempresários é extenso, sendo mister arredondar o inventário com mais uns tantos. Ei-los agrupados numa categoria residual: em três casos, a parceria com o sócio, que é elogiada; em nove casos, a localização da empresa, um louvor à geografia; e nos restantes 11 casos a satisfação pessoal, um gosto tamanho pela “arte”.

Quanto ao que, na percepção dos entrevistados, resultou pior nas suas microempresas, um núcleo de oito entrevistados é incapaz de avançar com algum ponto fraco, mas a grande maioria dita agora uma longa lista de debilidades. Ou seja, os respondentes mostram-se ambivalentes, equilibrados, sabendo tactear as duas faces da moeda mostrada pelo inquiridor. O que é significativo e justifica que se analisem e agrupem as fragilidades apontadas, isto em cinco categorias. Importa, antes de mais, ter em conta que as respostas dadas sobre os pontos críticos do negócio recobrem, em boa medida, o que foi referido no ponto sobre as dificuldades ao longo do projecto, razão pela qual aqui esses pontos vão ser apenas esboçados.

A categoria maior, a primeira, diz respeito à falta de competências na área empresarial, administrativa e financeira e ao défice de prática no sector. Um total de 17 informantes destacam essas numerosas, extensas e fundas feridas. Um microempresário faz o diagnóstico com muita sageza:

“Pouca experiência, pouco tacto para a componente financeira. [Ou seja] Ingenuidade ao nível da administração de uma empresa” (Bruno, 45 anos, 12º ano, venda e reparação de equipamento informático).

A falta de experiência estende-se ao delineamento do plano empresarial, pelo menos para cerca de 20% dos empreendedores, que reconhecem ainda o seu défice de saber. Défice de saber, por exemplo, quanto ao funcionamento do mercado (o que é reconhecida por cinco empresários), o qual se alia à falta de conhecimento, ao nível da concepção, produção e selecção dos produtos. Um outro ponto nesta primeira grande categoria de fraquezas é relativo ao corpo social das microempresas. Com efeito, 20% dos entrevistados detecta a falta de *competências da equipa de trabalho* e a *carência de pessoal especializado na área*

produtiva. Alegam ser muito difícil achar mão-de-obra especializada, sobretudo perto da sua área geográfica, sobretudo quando se fala do Portugal Interior. Mas remediar o mal (v.g. da falta de formação profissional) pode custar muito caro e escapar às forças dos próprios, como bem ilustra o relato de um carpinteiro, morador além-Tejo, Gustavo de seu nome:

“Tivemos cá dois moços mas depois foram embora para a cortiça e agora já não se lembram de nada. Temos que ensinar, perdemos muito tempo para ensinar para depois se irem embora outra vez” (Gustavo, 29 anos, 9º ano, carpintaria).

Ou seja, o treino dum mister pode acarretar custos desmedidos para unidades de capital parco e incerto.

Como se viu, os microempreendedores não sofrem de falta de auto-crítica. Reconhecem, igualmente, falta de competências quanto a dimensões comportamentais, um segundo grupo de fragilidades. As deste tipo arrastam, em certo grau, as incapacidades de maior arrojo na tomada de riscos, de orientação e condução da equipa de trabalho, de maior facilidade na conciliação da vida profissional com a vida familiar e pessoal.

Ouve-se por vezes dizer que a aldeia é global e que a geografia chegou ao fim, mas uma dezena de microempresários discorda totalmente. A geografia do estabelecimento funda a terceira categoria de fragilidades que eles listam. Sabem muito bem que um mau local para o negócio é perigoso, tal como o nevoeiro, causando fraca visibilidade no mercado pejado da concorrência. Evidentemente, este é um obstáculo a ter em conta. Ou representa um encargo mais nos custos de deslocação. Instalações de reduzida dimensão e com outras falhas (v.g. de equipamento e segurança) são igualmente debilidades espaciais. A questão da geografia (interior e exterior) aliada à história é mesmo muito séria. Veja-se o caso de Rui, ceramista, um dos entrevistados, que ilustra bem a vulnerabilidade dos micro-negócios, por exemplo, a uma dilatada reabilitação urbana. Rui tinha sido incitado, via ajudas financeiras, a sediar o ateliê num dado local, o qual iria ser submetido a requalificação arquitectónica e dinamização comercial. Todavia, as obras levaram ao fecho do trânsito nas vias adjacentes durante um longo período e, em consequência, o negócio foi arruinado. A oficina sobrevive, mas ainda com dificuldades:

“Se não fosse o facto de já termos alguns anos de trabalho, já sermos conhecidos, não tínhamos sobrevivido. Se vivêssemos só daquela loja que abre e está à espera que o cliente entre pela porta dentro, não tínhamos sobrevivido” (Rui, 47 anos, 12º ano, ateliê de cerâmica e escultura).

No inventário dos inquiridos acha-se agora o quarto grupo, composto pelas fragilidades financeiras. A vulnerabilidade entre as unidades estudadas, que, como se viu, tem muitas

causas, é manifestamente reconhecida pelos microempresários. Além disso é associada quer a dificuldades de tesouraria (em 12 casos), quer a cobranças difíceis e atraso nos pagamentos pelo Estado, quer ainda a elevados encargos fiscais (isto em seis casos). Os custos elevados da contratação de pessoal ou de serviços de manutenção e reparação de equipamento produzem o mesmo efeito em mais três casos, mas acerca dos pontos focados vale a pena passar a palavra.

“Gostaria de ter mais recursos técnicos, mais pessoal a trabalhar, temos trabalho para isso. Neste momento a gente trabalha demais. Não podemos arranjar, por agora, porque a carga fiscal é pesadíssima” (Rui, 47 anos, 12º ano, ateliê de cerâmica e escultura).

“Os insucessos na parte da cobrança [são o meu ponto fraco], porque de facto eu sei, tenbo noção disso, deveria ser mais rígido e devia criar um sistema de bloqueamento de vendas: o cliente chegava aos 60 dias e aos 61 dias e eu devia bloquear aquele cliente, ele e todos eles que passassem daquela margem, para não permitir que eu tenha demasiado dinheiro na rua, não é? E que esteja a passar por fases difíceis, momentos económicos difíceis quando tenbo esse dinheiro realizado” (Augusto, 43 anos, 6º ano, venda de acessórios de automóveis).

Resta, por fim, a categoria residual de outros pontos fracos. Aqui concentram-se debilidades de natureza muito diversa, que se manifestam em vários pontos da teia que une a microempresa ao exterior: discriminação de género, incomunicação face ao Estado poderoso e perverso, concorrência desleal, falta de acesso a boa publicidade, e por aí adiante.

Da cura, segundo os pacientes

A partir da identificação das fragilidades dos seus microempreendimentos os entrevistados foram instados a listar quais os aspectos que viam como precisados de melhoria. As respostas, pela sua grande heterogeneidade, não permitem aqui um tratamento detalhado, mas vale a pena extrair certos itens e reflectir sobre o seu valor.

Uma fatia pequena, mas de algum peso (oito entrevistados em 70) declararam não ter aspectos a melhorar no seu negócio. Em que grau esta resposta se deve, não tanto a uma falta de necessidade de intervenção, mas antes a uma passividade arreigada, contrária à antecipação das mudanças nos gostos da clientela e nas estruturas do mercado, onde vêm a jogo novos fornecedores e ferozes concorrentes? O excerto de entrevista que se segue, embora denote uma atenção e uma aparente pose de adaptação à contingência, não reflectirá um queda para o comportamento tão só frouxo e reactivo?

“Ainda não sabemos. Ainda vamos ver. É a tal questão: é avançar ao som da música...” (Afonso, 30 anos, 11º ano, empresário da restauração).

Já se sabe, a vasta maioria dos entrevistados (62 em 70) considera útil melhorar o negócio, referindo ser adequado agir nas áreas cotejadas com as fragilidades que mencionaram. Em que bitola as sugestões colhidas implicam uma maior responsabilização do Estado, das ONG ou dos próprios microempreendedores? Uma resposta simples é dizer: na bitola de todos, ninguém se pode furtar a prestar contas. Porém, não é necessariamente essa a óptica dos entrevistados. A maior parte das vezes a opinião não é nítida, manifesta, mas no quadro do diálogo é fácil de entender que a ajuda é pensada como uma mãozinha que tem de vir de fora.

No campo da estratégia empresarial, muitas das sugestões envolvem em primeiro lugar o próprio microempresário, como agente activo na procura dos melhores caminhos e passos. Por exemplo, a ampliação de instalações ou a aquisição de novos espaços físicos dependem, em grande medida, do surgimento de boas oportunidades e da situação financeira da empresa, mas podem beneficiar de certos estímulos públicos ao empreendedorismo, sejam eles oriundos das autarquias ou da administração central. O mesmo se diga da necessidade de diversificar a oferta para torná-la mais competitiva. A organização dos empreendedores pode ainda reduzir algumas dificuldades que se colocam à resolução individual dos problemas, por exemplo na locação colectiva de espaços, na prestação de serviços de informação aos associados. Mesmo entre os microempreendedores com menos recursos, as redes solidárias de pares podem desempenhar uma ajuda decisiva. Mas há lugar para ajudas de outras organizações cuja missão é, por exemplo, difundir novas tecnologias ou promover a formação profissional, como é o caso das universidades e institutos politécnicos. Também aqui as instituições de ensino superior têm respostas a dar a todos os tipos de microempreendimentos, desde os tecnologicamente mais avançados aos menos preparados, especialmente em muitas áreas cruciais da gestão. Ora, também naquelas instituições públicas as respostas usuais são: *ainda não sabemos, ainda vamos ver*.

Registe-se uma segunda nota, decisiva, que tem a ver com a forma como as ajudas reconhecem que não há, em lado algum, um só microempreendedorismo. Há múltiplos tipos e divisíveis, ou seja, dentro de cada tipo revelam-se cambiantes. Assim, eis a questão: como se tenta adequar o tutor às particularidades de cada cepa? Eis uma questão irrevogável para a eficácia das políticas e medidas de apoio. Comece-se por sublinhar o facto de nem os próprios microempreendedores, por vezes, estarem conscientes desta diversidade. Ou no facto conexo de, outras vezes, eles se imaginarem como casos integrados no padrão desejável, único, “verdadeiro”, do microempreendedorismo. Como se tem vindo a mostrar, o que é predominante é precisamente o reino das situações atípicas, isto comparativamente ao modelo puro.

Se alguns microempreendedores, uma dezena deles, precisam de reforços ao nível da difusão de informação, fundamentalmente através da criação de sites na Internet, de forma a criarem lojas virtuais *on-line* e proporcionarem serviços de vendas ao domicílio, ou ainda de modo a terem acesso a mercados internacionais, muitos outros debatem-se ainda com problemas absolutamente básicos, a saber: como organizar a empresa, como transformar a sua experiência e as suas qualificações em produtos e serviços atraentes, como conhecer o mercado local e os concorrentes. Ou, *last but not least*, como chegar às fontes das ajudas institucionais e aí saciar a sede dos deserdados?

Por tudo isto, a formação em sentido amplo constitui o primeiro pedido. A necessidade de agir a este nível não se verifica apenas em relação ao empreendedor, mas também quanto à sua equipa de trabalho. Com efeito, 11 dos entrevistados declararam explicitamente a necessidade de prover formação aos seus empregados, e/ou de contratar funcionários com um maior nível de qualificação e de experiência. Mas os resultados das questões postas aos empresários relativamente às suas carências de saber e à identificação das áreas de formação mostra claramente como se trata de um grupo muito heterogéneo. Mais de um terço deles (25 em 70) não sentem necessidade de capacitação em áreas específicas, designadamente porque podem recorrer a serviços especializados. Eis uma citação corrente.

“Ab...sou capaz de pagar a um contabilista e ele trata dos assuntos. Também não posso ser eu para tudo! Há algumas coisas em que eu sempre me soube desenrascar..., quando não souber, tem que se pagar a quem o faça” (Gabriela, 28 anos, 6º ano, fabricação de sacos de papel).

Significativamente, houve empreendedores que, apesar de estarem minguados de mestria em áreas específicas, não viraram formandos, alegadamente por falta de tempo.

“Gostava [de fazer formação], mas depois de começar a trabalhar perdemos o tempo todo para isso. O tempo não chega, não conseguimos dar conta do trabalho” (Gustavo, 29 anos, 9º ano, carpintaria).

Em geral, as necessidades sentidas em termos de formação associam-se a um dado perfil de microempreendedor, o que deseja dominar a informática na óptica do utilizador e colher conhecimentos básicos e práticos no campo da gestão de empresas.

3.6. Síntese de 70 casos transbordantes

Da análise dos contextos que envolvem os pré-microempresários, conclui-se que a diversidade de situações encontradas não permite detectar facilmente padrões de criação de microempreendimentos. Vê-se claramente que nalguns casos as pessoas foram *atraídas* pela ideia de montar um negócio ou lançar uma dada iniciativa, e que, noutros, elas foram *empurradas* para essa ideia. A situação de partida, no momento em que a decisão é tomada, parece ser relevante para a explicação. Nos casos em que essa situação era de desemprego, as dificuldades de encontrar um (novo ou um primeiro) emprego revelaram-se um factor que empurrou para a decisão de criar o negócio. Nos casos em que a situação é estável do ponto de vista do emprego ou da ocupação, a ideia de criar um negócio pode revelar-se muito atractiva e, quando as condições para isso ficaram garantidas, tomou-se a decisão.

Mas nem sempre as coisas se passaram assim e, por exemplo, existem casos em que a situação de desemprego apenas funcionou como pretexto para lançar o negócio que sempre se desejou, a par de outros em que uma forte motivação para o negócio foi sendo adiada pelo seu risco elevado, isto comparativamente ao emprego ou ocupação que se detinha.

Ressalta, portanto, que não existem relações simples entre a condição perante o trabalho que se tem e o germinar de uma ideia de negócio. Muitos outros factores de natureza variada podem intervir, sucedendo que nem sempre a apreensão destes é clara. Por exemplo, pode perder-se uma oportunidade de negócio, favorecedora de uma melhoria no estatuto de trabalho, só porque a cultura salarial de que alguém é portador tornou essa pessoa desatenta, desinteressada ou relutante à mudança. Algo que Pierre Bourdieu identificaria com um efeito de *habitus* de classe. Ou então porque a gestão dos recursos (ou da falta deles) num quadro de sobrevivência torna racional, mais seguro, evitar qualquer opção arriscada.

Os casos estudados mostraram que a ideia de negócio surge, em regra, dos próprios microempreendedores e, não como poderia pensar-se, de fontes exteriores, como os *media*, as organizações apoiantes do empreendedorismo, as associações empresariais, os serviços de emprego ou outras. Esta constatação tem algumas implicações relevantes, designadamente em termos das políticas de apoio ao empreendedorismo, devido ao seu papel simultaneamente de estímulo e de aconselhamento, este último destinado a tornar a ideia de negócio viável. Uma delas recomendaria uma intervenção precoce de aconselhamento, a ser interposta entre a génese da ideia e a sua concretização. Isto para evitar dois males dos maiores, tanto a falência de projectos (que podem arruinar as pessoas, económica e psicologicamente) como o correr riscos escusados. Outra implicação traduzir-se-ia numa eventual mudança de atitude e conduta por parte de quem promove o empreendedorismo, a saber: estar muito atento à cultura e ao “calo” dos interessados, em particular às suas experiências anteriores de trabalho

ou antecedentes de negócio. Ou seja, a simpatia no acolhimento e trato não basta, tem de se ser mais exigente na inter-relação com quem mudar a vida, a sua e a dos que lhe são próximos. Sem dúvida, ser empático, ser capaz de se meter na pele daquele que vai empreender é desiderato difícil. Neste sentido, compreende-se que seja bem mais fácil o estímulo ao empreendedorismo dirigido a alunos do ensino superior no próprio contexto dos seus cursos.

E, na verdade, o estudo que aqui se espelha mostra que os negócios idealizados aproveitam, na maior parte dos casos, da experiência de vida e de trabalho ou de uma acção de formação inscrita na biografia dos entrevistados.

Como se viu anteriormente, esta experiência de vida e de trabalho pode marcar diferenças importantes na atitude dos homens e das mulheres perante o empreendedorismo. Ora a análise das entrevistas, não só confirma que as mulheres são mais “empurradas” para a criação de um negócio do que os homens, como torna bem visível a dissonância das motivações de homens e mulheres na hora de decidir montar um negócio.

Em situações de despedimento involuntário, a maioria dos homens não fez diligências para encontrar um novo emprego. Viu nesse momento precisamente a ocasião certa para concretizar o desejo de trabalhar por conta própria. Isto, aproveitando a experiência e a rede de contactos que tinham acumulado, mesmo quando entretanto lhes foi oferecida a possibilidade de emprego. Em idêntica situação, a criação de um negócio apareceu às mulheres como uma última instância. Em qualquer caso estudado, o negócio só se lança depois de uma aturada busca de um novo emprego, representando o recurso necessário para evitar um mal maior. Não tendo estas mulheres, à semelhança dos homens anteriormente mencionados, uma predisposição para o negócio, essa disposição gerou-se dentro delas, sim, mas imposta pelas circunstâncias. Reconheça-se, as mulheres lutaram mas foram vencidas. Viram-se forçadas a ceder ao poder da adversidade.

Em situações de auto-despedimento são mais claras as diferenças nas motivações entre homens e mulheres. Nova achega para sublinhar a questão da produção social de diferenças de género. A grande maioria das mulheres explica o auto-despedimento por terem estado sob condições de trabalho insustentáveis. Todas se interrogaram face às circunstâncias dominadoras. Como permanecer no posto de trabalho sendo impossível conciliar emprego com os cuidados dos filhos? Como aguentar o trabalho quando este evoca dia-a-dia a remuneração muito baixa que fere a dignidade da pessoa? Como aturar *assédio moral* no trabalho, ou seja, por exemplo, pressão para trabalhar um número excessivo de horas e sob mau ambiente? Como tolerar o trabalho se este se associa a violência doméstica? Em suma, o auto-despedimento consuma-se por razões negativas que levaram a dizer: não mais, basta! De modo bem distinto, os homens entrevistados que estavam em idêntica situação alegam ter-se despedido

por um leque de razões de ordem mais intrínseca, diga-se, positivas. Por exemplo, ânsia de autonomia na execução do trabalho; discordância quanto ao modo de actuação das chefias; desejo de se defrontar com um novo repto. Apenas duas mulheres os acompanham neste tipo de razões e essas apresentavam condições bem distintas das restantes: num caso, um nível de escolaridade muito elevado; no outro, longa experiência de chefia. É certo que a motivação para a criação de um negócio esteve associada a um desencanto com o trabalho assalariado, tanto entre os homens como nos casos das mulheres. Porém, deve reconhecer-se que esse desencanto é distinto. A palavra é a mesma, mas o sentido é distinto. O desencanto dos homens associou-se à procura de um maior nível de realização profissional. Entre as mulheres, o desencanto assenta numa preocupação bem mais pragmática: a necessidade básica de cuidar dos filhos, ou de melhorar as condições económicas, ou ainda de fugir a uma situação de precariedade laboral.

De um outro ponto de vista, esta observação acerca da importância da experiência de vida e de trabalho acumuladas também torna claro que a concretização da ideia de negócio depende ainda de outras condições, designadamente duas mais: a disponibilidade de mobilizar recursos materiais e a existência de uma clientela. Se os recursos são reduzidos, o negócio pode ficar aquém do desejado e vir a desmotivar o empreendedor. As redes sociais e a capacidade de poupança são os recursos que, nessas circunstâncias, se mostram decisivos para viabilizar uma ideia de negócio.

Mas, em geral, é muito diversa a gama de recursos mobilizados, sejam eles materiais ou imateriais, formais ou informais. As estratégias para reforçar o negócio incluem recursos tão variados como os seguintes: convidar para sócio alguém que tenha experiência, bons conhecimentos ou capital; associar informalmente ao negócio familiares directos ou pessoas de confiança que dêem uma mão em tarefas (v.g., contabilidade) e/ou momentos decisivos (v.g., pico de trabalho); ou ainda, manter-se ligado às instituições que serviram de incubadora ao negócio (v.g., um departamento universitário). Deste ponto de vista, os recursos materiais são tão vitais para a concretização de um projecto de negócio quanto os recursos imateriais, incluindo nestes um vasto conjunto de meios mobilizados pelo microempreendedor, tais como as *redes de conhecimentos*, o *saber de experiência feito*, o *apoio familiar* e a *capacidade de realização e de liderança*. Em regra, os recursos materiais disponíveis à partida são insuficientes para concretizar a ideia de projecto pretendida e, por isso, a capacidade de mobilizar outros recursos, institucionais ou informais, é igualmente determinante.

Quanto ao problema geral do financiamento o modo mais comum de o tentar resolver consiste em acumular recursos, via poupança, sobre-trabalho e/ou convidando sócios mais abonados. Mas se isso não basta, a atitude cautelosa típica é não recorrer ao crédito bancário, o mais caro e arriscado. É recurso muito comum pedir dinheiro emprestado a familiares próximos, embora cientes de que esta forma de crédito comporta limitações, tais como, por

exemplo, insuficiência (se parentes e amigos também são pobres); reforço da dependência face a parentes e aparentados (v.g. irmãos, pais, maridos, padrinhos) e consequente controlo social apertado da parte de quem detém o capital e a posição social dominante; e obrigação de reciprocidade susceptível de ser invocada a toda e qualquer momento. Talvez seja por estas razões e pela vantagem comparativa face ao crédito bancário, que o recurso a ajudas institucionais é tão comum. Mas não há bela sem... e essas ajudas, não raro, são exigentes em requisitos e meios de prova. Ora, isto torna os processos de financiamento enfadonhos e morosos, sobretudo para quem vive em constante estado de pouca graça ou mesmo em desgraça. Numa palavra, para quem vive portas adentro da iliteracia funcional.

Apesar disto, de muitos e variados modos uma procura aberta e vasta busca equilibrar a oferta (não raro fechada e/ou selectiva) de oportunidades. Ou seja, o recurso muito generalizado a ajudas institucionais é uma evidência do estudo. Quem está interessado em abrir uma porta para a rua procura beneficiar dos programas públicos que visam apoiar, directa ou indirectamente, o microempreendedorismo, via linhas de financiamento específicas, ou outras medidas bem talhadas (v.g. redução de encargos, alívio das garantias, formalidades mínimas). Porém a informação sobre ajudas institucionais nem sempre está acessível e formatada à medida do “cliente” ou “utente” e, por isso, os microempreendedores têm de recorrer a vários expedientes: consulta a parentes, amigos, técnicos e profissionais, internet, instituição mediadora (v.g., uma ADL) ou interpelação directa aos “burocratas”. Destas diligências colhem eles uma percepção preliminar das acessibilidades (ou sua falta) aos apoios oficiais, o que leva a escolhas com impacte duradouro. Amíúde, as buscas feitas e os contactos havidos mostram também que os custos da ajuda a conceder são elevados, isto em termos de condicionamento da actividade. Há não só formalismos e requisitos de elegibilidade a cumprir mas também contrapartidas problemáticas. Ninguém dá nada a ninguém, pensa-se e diz-se, a propósito.

As instituições cuja missão é servir os microempreendedores estão, naturalmente, sob o seu olhar crítico e, evidentemente, eles têm os seus critérios de avaliação para apreciar o desempenho das instituições, a começar pelo atendimento. A eficácia é louvada e posta nestes termos: se o apoio é na informação, que seja clara e correcta; se for no financiamento, então que esse financiamento peça preceitos ínfimos e seja rápido; se for no acompanhamento que seja competente e continuado. Aos olhos dos potenciais beneficiários de ajudas institucionais, a capacidade empática é igualmente um critério chave, isto implicando um sentido da equidade, da solicitude e do empenho por parte dos “servidores públicos”. Estes estão na linha da frente da relação com os portadores de iniciativas e aflições e, assim, simbolizam as instituições e organizações apoiadas do microempreendedorismo. Não admira, pois, que um terceiro critério de ponderação seja a própria estrutura organizativa e os modos de operação desta. Não admira que a reforma administrativa seja tema de conversação puxada para o final da inquirição.

Apoios ao Microempreendedorismo em Portugal

4.1. Entre factos e opiniões

Aproximadamente a meio curso deste empreendimento, que além do presente capítulo comporta outros três, faça-se uma breve pausa para garantir orientação. Bem grado está o Capítulo 3, tal como se esperava, já que às experiências dos microempreendedores se deu, desde o início do estudo, um papel proeminente. Mas como se disse, não só da vivência e da visão desses actores sociais individuais se faz esta obra, nem só eles e os seus negócios são aqui postos em perspectiva. Isto mesmo se impõe relativamente a organizações estimulantes da iniciativa empresarial, sejam elas nacionais ou não.

A filosofia e a *praxis* de 12 organizações de quatro países europeus relativamente ao microempreendedorismo serão objecto de atenção no capítulo seguinte, o quinto. Assim se tenta entreabrir uma certa perspectiva europeia comparada. Reconheça-se desde já, contudo, que ela é mais aproximada e subentendida do que se desejaria.

Neste Capítulo 4, nas duas secções subsequentes, apresentam-se os dados mais pertinentes da inquirição feita a responsáveis de 15 organizações (ou seja, actores sociais colectivos), que em Portugal procuram lavrar o campo do microempreendedorismo. Como se disse na Introdução, Capítulo 1, buscou-se a maior diversidade possível entre as organizações seleccionadas. Teve-se em conta uma série de critérios, tais como o seu estatuto formal (público, privado, associativo, ou misto), a localização geográfica em Portugal Continental (Norte, Centro, Sul; Litoral, Interior), bem como a missão e objectivos face à criação de novas unidades empresariais (vd. Quadro 4.1).

Esta operação metodológica foi delineada para se conhecer tanto factos como opiniões. Por um lado, experiências concretas, boas práticas e resultados alcançados em programas de incentivo ao microempreendedorismo, os quais foram dinamizados pelas organizações objecto de atenção. Por outro lado, perspectivas e visões das ditas chefias acerca de obstáculos e impedimentos associados à iniciativa empresarial em Portugal continental, bem como sobre acções que, em sua opinião, poderiam contribuir para os remover.

4.2. Missão e *praxis* nas organizações estudadas

Segue-se, então, uma súmula da contribuição gerada em cada inquirição. Por uma razão de melhor compreensão dos papéis das organizações incitadoras do empreendedorismo, elas são agrupadas em cinco categorias, a saber: instituições públicas; organizações promotoras do microcrédito, agindo directa ou indirectamente no financiamento das iniciativas empresariais; associações empresariais; associações de desenvolvimento local e outras organizações não governamentais com a mesma missão; nós e redes de apoio ao empreendedorismo de base tecnológica.

QUADRO 4.1 - Descrição sumária de quinze organizações portuguesas visitadas em 2007

Organização	Localização	Estatuto e missão	Grupos-alvo
IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional	Lisboa	Serviço público de emprego nacional, cuja missão é promover a criação e a qualidade do emprego	População activa
IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação	Lisboa	Instituto público de apoio às pequenas e médias empresas	Pequenas e médias empresas
INSCOOP – Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo	Lisboa	Instituto público de apoio ao sector cooperativo	Cooperativas
ACIME – Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas	Lisboa	Instituto público, que colabora na concepção, execução e avaliação das políticas públicas para a integração dos imigrantes e minorias étnicas, e promoção do diálogo entre as diversas culturas, etnias e religiões	Imigrantes e minorias étnicas
ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito	Lisboa	Associação que visa fomentar a inserção social e a autonomia de pessoas com inequívocas dificuldades financeiras, através da iniciativa económica	Desempregados com baixa qualificação escolar e profissional, mulheres não activas, reformados com baixos rendimentos
MILLENNIUM BCP – Rede de Microcrédito	Lisboa	Instituição bancária, apoio ao financiamento de novos negócios	Empreendedores com uma ideia de negócio viável
ACIC – Associação Comercial e Industrial de Coimbra	Coimbra	Associação para defesa dos interesses dos Associados e a promoção do desenvolvimento económico da Região Centro	Empresas, técnicos de autarquias e mulheres
ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários	Porto	Associação que visa congregar os jovens empresários e o desenvolvimento das suas actividades profissionais	Jovens empresários, jovens no ensino secundário e superior, professores empreendedores

QUADRO 4.1 - Descrição sumária de quinze organizações portuguesas visitadas em 2007

Organização	Localização	Estatuto e missão	Grupos-alvo
IN LOCO – Associação de Desenvolvimento Local	S. Brás de Alportel	Associação de apoio ao desenvolvimento local	Mulheres, microempresários, comunidades locais e entidades no território
ADC Moura – Associação de Desenvolvimento Local do Concelho de Moura	Moura	Associação que tem como objectivo promover o desenvolvimento local integrado	Microempresários rurais, alunos do primeiro ciclo e do ensino profissional e comunidades locais
ANOP – Associação Nacional de Oficinas de Projecto	Vila da Feira	Associação que promove o desenvolvimento das comunidades locais e das pessoas	Pessoas em busca de (auto)emprego, mulheres, famílias, microempresários e comunidades locais
SEIES – Sociedade de Estudos e Intervenção em Engenharia Social, CRL	Setúbal	Cooperativa que faz emergir dinâmicas locais que promovam o exercício da cidadania, assim como a investigação e a intervenção	Associações, instituições, comunidades e grupos, mulheres e desempregados
IPN – Instituto Pedro Nunes	Coimbra	Associação para a inovação e desenvolvimento em ciência e tecnologia, visando incentivar a ligação entre o tecido empresarial e as universidades	Empresas de base tecnológica, investigadores e jovens (ex)alunos da Universidade de Coimbra
ADI – Agência de Inovação	Porto	Organismo público que visa promover a inovação e o desenvolvimento tecnológico facilitando as relações entre a investigação e o tecido empresarial	Centros tecnológicos, associações empresariais, licenciados e outros actores do sistema de ciência e tecnologia
SPINVALOR, SA	Braga	<i>Spin-off</i> incubada na TecMinho, visa melhorar a ligação entre a Universidade do Minho e as empresas	Novos empreendedores de base tecnológica, (ex)alunos da Universidade do Minho, doutorados desempregados

Instituições públicas

Entre as organizações que facultaram dados e pareceres procurados pelo presente estudo, contam-se quatro, que simbolizam, em larga medida, o aparelho de Estado. São elas o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI), o Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP) e o Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas (ACIME)³⁴. Veja-se, então, num relance, em que grau estas organizações são sustentáculo do microempreendedorismo. Noutros termos, de que modo elas acolhem, ou não, os solicitantes e em que proporção buscam cumprir a sua missão mais além, extra-muros.

O Instituto de Emprego e Formação Profissional é uma instituição pública que promove o microempreendedorismo, considerando este como um meio de criar emprego, designadamente para quem não tem facilidade de aceder ao mercado de trabalho. Existem vários programas com este objectivo, como as Iniciativas Locais de Emprego, o Apoio à Criação do Próprio Emprego e as Empresas de Inserção. Como se espera, o IEFP não é indiferente aos resultados da sua *praxis*, e vai tentando, ao longo do tempo, incorporar as alterações atinentes.

O auxílio prestado envolve o delineamento e a preparação dos projectos, a análise da sua viabilidade, o financiamento e o acompanhamento. No que diz respeito à preparação e para o caso das Iniciativas Locais de Emprego, a assistência incluiu até recentemente um período de formação, durante o qual as pessoas concebiam e amadureciam o seu projecto. Esta acção de formação entretanto desapareceu, isto pela sua amplitude excessiva e por um grande número de pessoas não prosseguir com a ideia de criação da firma. Neste momento, está a ser pensado um sistema alternativo que dê ferramentas básicas, mínimas, a quem pretenda gerar o seu próprio emprego. Quanto à análise de viabilidade dos projectos, feita até aqui por técnicos especializados dos Centros de Emprego, prevê-se a adopção de um modelo mais flexível, passando pela centralização numa unidade de avaliação. Esta concentrará recursos e competências, obtendo economias de escala, e recorrerá ao *outsourcing* com vista a melhorar a qualidade e eficiência dessa análise. Finalmente, quanto ao acompanhamento dos microempreendedores, o IEFP dispõe de oito centros de apoio à criação de empresas distribuídos pelo país e que constituem, no fundo, ninhos de unidades empresariais. Além disso, facilita a colocação de estagiários (normalmente jovens licenciados) nas microempresas, ao abrigo do programa REDE, de consultoria de gestão e de formação, que em 10 anos apoiou quase 3.000 firmas.

³⁴ Esta instituição passou recentemente a chamar-se Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural (ACIDI). No entanto, em toda a obra adoptamos a designação inicial, a que era vigente à data da realização da pesquisa, ou seja ACIME. A institucionalização do cargo de Alto Comissário para a Imigração e Minorias Étnicas ocorreu em 1996. A partir de 2002, verificou-se a evolução para uma estrutura mais alargada e dotada com mais meios e capacidade de intervenção. Em Maio de 2007 consagrou-se a actual designação, Alto Comissariado para a Imigração e Diálogo Intercultural – Instituto Público.

O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação é outra instituição pública que apoia o empreendedorismo, concedendo incentivos reembolsáveis e não reembolsáveis ao investimento, nomeadamente em projectos de implantação de novas empresas. Intervém, privilegiadamente, a dois níveis: primeiro, o das atitudes e comportamentos, com vista a estimular uma cultura tecnológica e de iniciativa; segundo, o nível dos instrumentos de natureza técnica e financeira, para dinamizar a conversão de ideias em projectos e destes em firmas. A sua intervenção incide sobre as várias fases do ciclo de vida das empresas, desde o estímulo à criação de novos negócios até à eventual dissolução da unidade empresarial, passando pelas suas etapas de crescimento e desenvolvimento. O IAPMEI faz, pois, o acompanhamento total, nomeadamente em situações críticas, procurando estabelecer parcerias e redes que cultivem sinergias e evitem redundâncias.

O IAPMEI gere uma rede de 10 Centros de Formalidades das Empresas (incluindo o serviço Empresa na Hora) e uma rede de 14 gabinetes de apoio empresarial em Portugal e cinco em Espanha. Vocacionado para o fomento dum empreendedorismo inovador, o IAPMEI apoia os melhores projectos, com recurso a instrumentos de capital de risco e intermediação bancária, designadamente através de apoios ao sistema de garantia mútua e de titularização de créditos e das parcerias com os operadores financeiros. Através do programa FINICIA, facilita o acesso ao financiamento às firmas de menor dimensão, fazendo com que o Estado participe como accionista em empresas de capital de risco e partilhando o risco de crédito com as sociedades de garantia mútua. Além disso, presta serviços de acompanhamento e de assistência técnica e participa, como accionista, numa rede de estruturas mandatadas para prestar apoio técnico e tecnológico ao universo empresarial, tais como as incubadoras de empresas, os parques tecnológicos ou os centros de inovação e transferência de tecnologia.

O Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo apoia o empreendedorismo no sector cooperativo através do Programa de Desenvolvimento Cooperativo (PRODESCOOP) surgido em 2000. Este Programa permite conceder apoio financeiro reembolsável ao investimento e, em ligação com o IEFP, apoiar a fundo perdido os postos de trabalho criados. A formação dos promotores também pode ser apoiada no âmbito do dito programa, via Fundo Social Europeu, com base num projecto formativo definido pelo INSCOOP e adaptado à situação pretendida. Igualmente faculta apoio técnico na fase de arranque da iniciativa (durante 12 meses) ou ajuda financeira visando a elaboração de estudos para desenvolvimento e modernização das cooperativas. A maioria dos projectos apoiados situa-se na área dos serviços de proximidade, a saber: creches e jardins escola, oficinas de tempos livres e salas de explicações, serviços de apoio a idosos e doentes.

O Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas é uma outra instituição pública, que apoia os imigrantes empreendedores como forma de facilitar a sua integração em

Portugal. Um estudo feito em 2004 sobre estes imigrantes permitiu verificar que as condições de iniciativa e de sucesso no meio empresarial não têm a ver apenas com questões culturais, em particular étnicas, mas também com os meios, quer financeiros, quer de experiência, de que a comunidade étnica dispõe para apoiar as iniciativas dos interessados³⁵. Na senda das conclusões do referido estudo, foi criado em 2007, no seio da ACIME, um gabinete de apoio à iniciativa empresarial imigrante. Uma parceria estabelecida com a ANDC permitiu a preparação dos técnicos que nele vão trabalhar e a garantia de financiamento e apoio para os projectos de cidadãos estrangeiros, no âmbito do programa de microcrédito. O dito gabinete vai ser integrado num serviço de estímulo ao emprego entre a população imigrante, que está, por sua vez, ligado a uma rede de 25 Unidades de Inserção na Vida Activa espalhadas pelo país. Esta medida permitirá uma maior cobertura geográfica do país, aproximando-se assim o apoio à iniciativa empresarial dum maior número de imigrantes.

Desde 2004, o ACIME integra a Rede Europeia para o Empreendedorismo Étnico³⁶, a qual organiza seminários em vários países da Europa a fim de estimular a discussão de temas essenciais, trocar experiências e apresentar boas práticas. Esta rede tem em curso, ao nível da União Europeia, um levantamento dos apoios ao empreendedorismo imigrante, designadamente das acções de maior impacte. Um exemplo destas boas práticas, revelado aquando da inquirição pelo informante do ACIME, pode retirar-se de um programa lançado na cidade de Haia, onde os imigrantes eram vistos com muita desconfiança, programa esse que veio a ganhar o *Eurocity Award*. O município local apostou no turismo étnico e cultural, criando artificialmente uma *Chinatown*, um bairro turco e outros agregados similares, associando-os à prestação de diversos serviços: restaurantes étnicos, banhos turcos, etc. Este programa, que também contemplou a formação dos imigrantes que queriam lançar um negócio, veio a ter grande êxito, não só devido à criação de postos de trabalho, como também pelo reforço duma imagem positiva da comunidade imigrante perante os holandeses.

Organiza es promotoras do microcr dito

Neste grupo de interlocutores incluíram-se duas organizações, uma delas um banco: o Millennium BCP. Mas, de imediato, atente-se na Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC). Este actor social colectivo, desde 1998/1999, ergueu o microcrédito como o seu domínio

35 Estratégias Empresariais de Imigrantes em Portugal, de Catarina Reis de Oliveira, publicado em Dezembro de 2004 (Observatório da Imigração, 10), Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas (ACIME), 144 pp., ISBN 972-99316-8-2.

36 A Rede Europeia para o Empreendedorismo Étnico (Ethnic Minority Entrepreneurs Network) foi criada em 2003 e visa melhorar a interacção e cooperação entre os Estados da União Europeia, procurando incentivar a partilha de boas práticas em matéria de empresarialidade imigrante. A dita rede é um grupo informal que reúne parceiros interessados da administração pública dos Estados-membros, países candidatos e membros da EFTA. A principal missão da supracitada rede europeia é trabalhar as questões que se relacionam com o aumento de empreendedores imigrantes e aumentar a visibilidade pública do empreendedorismo étnico, bem como do seu potencial contributo para o crescimento económico e para a sociedade no seu todo.

específico de acção, tendo estabelecido um conjunto de práticas inovadoras. Entre elas conta-se o acompanhamento do microempresário com base numa forte relação de confiança entre este e o agente de microcrédito. Este apoia o cidadão necessitado numa lógica de assistência técnica oportuna, desde a formatação do plano inicial de negócio até à amortização do empréstimo. Embora ainda não esteja contemplada no seu programa de apoio aos microempreendedores, a ANDC está a tentar promover a capacitação *in situ*, no próprio local de trabalho, o que será complementado com alguma formação em sala.

No caso da ANDC, o crédito é concedido directamente a um microempresário que não tem acesso ao crédito comercial, até um máximo de 5.000 € e por um prazo de três anos. De 1999 a 2006, isto é, ao longo dos seus oito anos de vida muito activa, a ANDC concedeu empréstimos a 640 projectos (visando criar 745 postos de trabalho), num montante total de 2,8 milhões de euros. Isto corresponde a um financiamento médio por projecto de cerca de 4.350 €. O capital insolvente oscila entre os 7,3% e os 7,5% do valor de empréstimos concedidos. Um aspecto inovador deste programa prende-se com a criação de um fundo de garantia daquela associação, o qual é “alimentado” pelas contribuições dos seus associados.

Por fim, é de realçar as parcerias que a ANDC estabelece com associações e agentes locais, instituições financeiras e aforradores solidários, com organizações estrangeiras congéneres e com organismos responsáveis por políticas públicas contra o desemprego e a exclusão, como é o caso do IIEFP.

O Millennium BCP Microcrédito constitui um outro exemplo de um programa bastante amplo de assistência à criação e desenvolvimento de microempresas e que, actualmente, possui uma rede específica com cinco sucursais e 12 colaboradores. Dentre as suas características mais singulares salienta-se um grupo de quatro: a) desde logo, a criação da figura do gestor de projecto, que acompanha o microempreendedor desde a fase de preparação e análise do plano de negócio até à liquidação do crédito concedido, garantindo-lhe apoio contínuo especializado; b) o alargamento da avaliação, que não é só da ideia de negócio, mas também do carácter do candidato e do seu nível de integração na comunidade; c) a oferta gratuita de formação em Gestão, graças a uma parceria com a Fundação Gulbenkian, a qual suporta os custos associados; d) a disponibilização gratuita de um *software* de gestão de clientes e tesouraria, isto nos primeiros seis meses.

Ao longo dos seus 20 meses de existência, o Programa Millennium BCP Microcrédito concedeu empréstimo a 360 projectos de investimento, envolvendo um montante total de 4,65 milhões de euros, o que corresponde a um financiamento médio por projecto de cerca de 12.900 €. Visou-se, assim, a criação de 705 postos de trabalho.

Associações empresariais

Relativamente a este tipo de organizações, a inquirição fez-se igualmente junto de dois casos: a Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE) e a Associação Comercial e Industrial de Coimbra (ACIC). Aborde-se, em primeiro lugar, esta associação, cuja área de influência cobre a Região Centro.

Na ACIC destaca-se o Centro de Empreendedorismo e Inovação, que, além de ser uma incubadora de empresas, também promove acções de formação e um concurso regional de ideias de negócio, tudo isto com o fito de estimular o aparecimento de novas firmas. Uma outra iniciativa a destacar visou a formação de mulheres empreendedoras, oferecendo consultoria e financiamento para fomentar o aparecimento de novas firmas. A ACIC funciona ainda como mediadora entre os formandos e os serviços públicos de emprego, ajudando-os a elaborar um plano de negócio e encarregando-se de apresentá-lo nesses serviços, para avaliação e aprovação. Em 2006 a ACIC ajudou a viabilizar 30 projectos. Finalmente, com vista a descentralizar a sua assistência, a ACIC dinamizou a criação de um Serviço de Apoio Local ao Empresário (SALE). Com base num protocolo estabelecido entre a associação empresarial e 14 autarquias do distrito de Coimbra, oferece-se formação especializada a um ou dois técnicos de cada autarquia, os quais estarão na primeira linha de apoio aos empresários, ou candidatos a tal estatuto, do respectivo concelho.

A ANJE contribui igualmente, mas a nível nacional, para a mudança no mundo dos negócios. Fá-lo sobretudo por via dum leque aberto de estímulos à implantação de novas unidades empresariais, os quais se incluem no designado Plano Integrado de Apoio ao Empreendedorismo, Formação e Ensino (PIAEFE). São quatro os eixos dominantes do dito plano, sendo um deles, o Apoio Informativo, transversal aos três restantes. Entre estes conta-se o eixo da Sensibilização, que se move em torno de visitas de estudo para estudantes do ensino secundário e profissional; do *Road-show* em estabelecimentos de ensino de todos os níveis; da bolsa para estudantes de elevado potencial; e, por fim, que se move em torno de conferências práticas. Um terceiro eixo é o da Criação, igualmente diferenciado: concurso de ideias; centro de ideias; prémio do jovem empreendedor; escola de empreendedores. O quarto eixo, a Expansão, põe em movimento as rodas seguintes: bolsa de consultores, negócios à mesa, feira do empreendedor e jovens promessas.

Um inquérito feito a participantes nas iniciativas da Academia dos Empreendedores, no período de 1997-2004, mostra que cerca de 30% do total dos inquiridos criaram já a sua empresa e há ainda outros 27% que pensam vir a criar uma firma. O entrevistado, responsável por aquela academia, considerou o primeiro valor referido, comparativamente, muito bom, atendendo a que, segundo ele, outras entidades não alcançam mais do que 10%. Entre as

razões apontadas para estes bons resultados, incluem-se a experiência adquirida ao longo de 10 anos de actividade, a qual permitiu melhorar os programas e a sua gestão. No passado, o importante era alcançar o maior número de empresas criadas (o número era, então, a meta), ao passo que agora há uma maior preocupação com o sucesso das firmas criadas, o que se traduz numa maior atenção ao desenvolvimento dos projectos, ao amadurecimento das ideias e à maior selectividade das iniciativas que são apoiadas. Outro motivo do declarado sucesso será o sistema integrado de ajudas aos estudantes, que permite “semear agora para colher mais tarde”. Isto é, a ANJE começa por actuar ao nível do ensino secundário, para vir a obter os frutos nas universidades. Outras razões concorrerão ainda para o êxito apontado: a proximidade existente entre, por um lado, consultores e formadores e, por outro lado, alunos e empreendedores; e, por fim, a existência de projectos âncora e o bom relacionamento com professores empreendedores, que serão actores chave nas escolas.

É de salientar ainda dois outros registos. Por um lado, os inquiridos que decidiram criar empresas tinham, na altura em que se envolveram nas iniciativas da Academia dos Empreendedores, uma idade média (27 anos) mais elevada do que os restantes participantes: os que optaram por não seguir a via empresarial (21 anos) e os que pensavam criar uma empresa no futuro (23 anos). Por outro lado, 84% e 90% respectivamente, das pessoas que participaram nas iniciativas Prémio do Jovem Empreendedor e Escola de Empreendedores, criaram a sua empresa ou pensavam vir a criá-la no futuro.

Associações de desenvolvimento local e outras ONG similares

Por estarem, no geral, arregadas ao território, as associações de desenvolvimento local são, não raro, informantes chave. O estudo só recorreu a duas delas, mas as que foram estudadas deixam ver bem, segundo um ângulo distinto, os apoios de que pode beneficiar o microempreendedorismo em Portugal: o ângulo da mediação entre o cidadão e os serviços que gerem as políticas de incentivo à constituição de novas empresas, designadamente, as instituições financeiras.

A associação IN LOCO – Intervenção, Formação e Estudos para o Desenvolvimento Local, tem uma longa e rica experiência de trabalho arregada ao terreno e tem concretizado diversos projectos de estímulo ao empreendedorismo, isto ao abrigo de vários instrumentos comunitários e nacionais. Atente-se, mais detalhadamente, na importância daquele papel de intermediação, designadamente via LEADER, um programa que se tem desenrolado em vagas sucessivas. Este é de longe o programa que tem permitido uma acção mais constante, sustentada e com uma ampla margem de manobra que tem sido orientada para despertar, estimular e escorar empreendimentos no meio rural. Através dele, a IN LOCO tem financiado microempresários, sobretudo nas áreas do artesanato, da transformação agro-alimentar e de

pequenas iniciativas no sector do turismo. Outros programas têm permitido responder a públicos especiais, como é o caso do RIMA, destinado à criação de uma rede de apoio às iniciativas empresariais de mulheres do mundo rural.

A intermediação relativamente ao IEFP é igualmente de assinalar, pois, tal como sucede em vários outros países estudados, o gigantismo do serviço nacional de emprego dificulta uma acção próxima e chegada, ou seja, tanto simpática como empática. Esta é sempre curial, muito particularmente nos casos em que são precisos tempos longos, compassos de espera e ritmos particulares para ajudar à maturação das ideias de negócio e ao acompanhamento dos primeiros passos dos indivíduos inseguros. A IN LOCO, designadamente no âmbito do programa REDE do IEFP, tem conseguido apoiar anualmente, de modo permanente e em profundidade, cinco empresas, a par do auxílio mais pontual de 25 empresas, em termos de serviços de formação e consultoria. Números, decerto reduzidos, mas decisivos na preparação das condições de sucesso para os novos empreendimentos em espaços serranos.

Conhecedora do meio, a associação está na melhor posição para ter uma acção estratégica plural: de divulgação da informação sobre apoios institucionais; de detecção e partilha das oportunidades com potenciais cidadãos interessados; de apoio personalizado a estas mesmas pessoas, designadamente referenciando as alavancas certas junto das instituições certas. Por isso, é ingente o trabalho persistente que tem realizado com produtores tradicionais de produtos agro-alimentares, tais como, por exemplo, o queijo, o mel e a aguardente de medronho³⁷. Ou as acções de formação para lançamento de microempresas, por exemplo, na área do turismo rural. O resultado deste esforço continuado de acolhimento, escuta, estímulo, orientação e ajuda próxima, ao longo dos quase 20 anos de actividade da associação, traduz-se na criação de largas dezenas de microempresas, a maioria delas repletas de vitalidade. Tendo concluído, a partir da sua experiência, que a empresa de base familiar é a que mais sobrevive, a IN LOCO procura, na sua acção, associar as famílias aos projectos. Isto, desde a sua fase inicial, no pressuposto de que se todos os membros da unidade familiar estiverem interessados, as hipóteses de êxito aumentam muito significativamente.

A Associação de Desenvolvimento Local do Concelho de Moura (ADC Moura) é uma outra associação de desenvolvimento local que fomenta a criação e consolidação de microempresas, tirando partido dos programas disponíveis e respectivos recursos, financeiros e outros. No caso, foram os Programas EQUAL e POEFDS que permitiram os marcantes papéis de mediação e organização assumidos pela associação. Através daquele primeiro instrumento a ADC Moura tem desenvolvido várias iniciativas junto de residentes rurais mais activos e arrojados. Por exemplo, entre os interessados, tem disponibilizado uma rede de suporte técnico baseada em

³⁷ Para este último produto, a associação desenvolveu um projecto para agilizar a concessão de alvarás aos agricultores que estão a produzir medronho em situação ilegal, pois os processos de licenciamento são deveras complicados e morosos.

várias instituições parceiras e ainda uma rede de tutores e consultores, em geral empresários, para coadjuvar a maturação das ideias de negócio (v.g. Projecto Empreender mais e melhor). Assistência similar tem sido prestada através do POEFDS (Projecto Terra Plena).

Quando as pessoas com uma ideia de negócio em mente procuram a dita associação, os seus técnicos e consultores trabalham-na desde a fase inicial, definindo-a melhor, se necessário; passam depois ao plano de negócio e às diligências para a constituição da empresa; e, depois, ao acompanhamento do seu arranque e consolidação. Note-se, porém, que isto tudo está dependente da exiguidade, irregularidade e incerteza do orçamento. Ou seja, as secas financeiras têm impedido a ADC Moura, em certas ocasiões, de manter a rede de animadores que trabalham localmente, assim obrigando a reduzir notoriamente uma acção colectiva de serviço público, problema este que é comum a muitas outras organizações do género (Mendes, 1997). Obviamente, as funções de fazer a ponte entre a população local e os programas de divulgação de negócios potenciais, de proceder à recolha das intenções de possíveis micro-empresendedores, bem como de auxiliar ao seu encaminhamento ficam prejudicadas. Severamente prejudicadas, note-se.

Uma outra orientação da ADC Moura consiste em difundir o “espírito empreendedor” junto dos jovens e, por isso, ela trabalha junto das escolas do primeiro ciclo e do ensino profissional. Dá a conhecer boas práticas e apresenta testemunhos de quem conseguiu vencer um repto no campo dos negócios. É que na sua área de influência, existe uma forte tradição de trabalho por conta de outrem e uma aparente menor falta de vocação empresarial. O peso desse uso e costume faz-se sentir em diferentes atitudes e condutas. Um destes comportamentos é reflectido por aqueles que tendo criado um negócio sem êxito, regressam muito facilmente à condição assalariada, isto depois de terem pago o total da dívida ou terminado o período de obrigação contratual de manterem a unidade empresarial a funcionar³⁸. Além destas razões culturais, também o quadro económico conjuntural pouco animador, associado aos entraves legais de fundação ou licenciamento de uma empresa³⁹, contribuem para inibir ainda mais a potencial inclinação empresarial das pessoas. Pesará igualmente o estigma social que marca os que vivenciam casos de insucesso.

Em síntese, a ADC Moura tem tido um papel de relevo na dinâmica da criação e remodelação de microempresas no seu campo de influência, labor e luta, tendo em conta a falta de uma tradição local de empreender. Estima-se que só cerca de 5% das pessoas que procuram aquela associação com uma ideia de negócio em mente é que, de facto, o iniciam. Estes negócios, escorados nos instrumentos de política disponíveis, concentram-se sobretudo no sector dos serviços, a saber: cafés, lojas de comércio variado, empresas de animação e alojamento turístico.

³⁸ Obrigações que existem no caso de serem financeiramente apoiados pelo microcrédito ou por um programa do IEFP.

³⁹ Segundo os entrevistados, para criar uma pequena indústria é preciso esperar pelo menos quatro anos.

Igualmente radicadas no chão da nação e orientadas para terras e gentes com recursos escassos, designadamente escolares, há várias outras ONG. Pode dizer-se que são igualmente promotoras de desenvolvimento local. Como respondentes à pesquisa conducente a esta obra, tomaram-se duas dessas organizações que, no caso, estão repletas de “inteligência colectiva”. Uma delas está sediada em Vila da Feira, a outra em Setúbal, a saber: respectivamente, a Associação Nacional de Oficinas de Projecto (ANOP) e a Sociedade de Estudos e Intervenção em Engenharia Social (SEIES). Preste-se atenção à primeira, uma organização constituída por associações empresariais, escolas profissionais e associações de desenvolvimento, bem como especialistas e técnicos dedicados à promoção do desenvolvimento das comunidades locais.

No domínio aqui em análise, a ANOP tem desenvolvido diversos planos integrando três intuitos: a promoção da acção empreendedora; o estímulo à criação de empresas e de novos negócios; e ainda a educação para a iniciativa empresarial. Esses planos destinam-se sobretudo a públicos desfavorecidos, a licenciados e estudantes e, ainda, a territórios desprotegidos. No rol das acções da ANOP estão as Oficinas de Projecto, que consistem num dispositivo integrado de ajuda ao desenvolvimento de projectos profissionais e empresariais. Aí se integram actividades de balanço de competências, de formação em áreas das competências chave para vários domínios da vida, de apoio a projectos de reconversão profissional, de dinamização de micro negócios e de dinamização de pequenas e muito pequenas unidades económicas. Mas a ANOP desenvolve muitas outras iniciativas que nutrem a gestação e parto de novas oportunidades. São casos ilustrativos o projecto Mulher-i, a Iniciativa Mulher, a Incubadora Familiar, a acção de formação de agentes consultores para a pequena empresa, as Casas de Iniciativa Local ou o programa Aldeias Vivas.

A rematar o dito acima, uma outra nota se impõe. O facto do público-alvo da ANOP estar amiúde acorrentado à pobreza de recursos financeiros, à frouxidão de laços familiares e à escassez de competências, pesa muito negativamente, como chumbo, dificultando a constituição de empreendimentos, por mais simples que sejam. Apesar disto, os resultados alcançados a partir dos programas e projectos executados entre 1999 e 2005 são muito expressivos: elaboração de 4.000 balanços de competências e apoio à formação de 2.700 novas empresas.

A Sociedade de Estudos e Intervenção em Engenharia Social é uma cooperativa de serviços que tem como fito desenhar estratégias de desenvolvimento e métodos de intervenção no território, agindo sobretudo ao nível da consultoria e da formação, bem como do apoio ao microempreendedorismo. No âmbito mais estrito desta vertente, a Cooperativa ocupa-se da formação de empreendedores, de consultores de microempresas e da inserção de técnicos nessas unidades e em associações; da elaboração de projectos, com especial incidência na gestação e consolidação de micro e pequenos negócios; e da concepção de metodologias, estratégias e instrumentos para o desenvolvimento de pequenas unidades empresariais, formalizadas ou não.

A experiência que a SEIES teve com o Programa Comunitário NOW foi muito importante na sua orientação para o designado empreendedorismo feminino. Foram abertos balcões permanentes de informação, foi dado apoio personalizado nas fases de concepção e de montagem do negócio, não só em termos técnicos, mas também ajudando as mulheres a reflectir acerca das implicações das opções empresariais sobre a vida profissional e familiar, bem como relativamente aos riscos a tal associados; e, finalmente, foram elaborados materiais pedagógicos quer para as acções de capacitação em grupo quer para o acompanhamento individual, de forma a dotar as mulheres de competências propiciadoras da realização de trabalho com autonomia. Nestas acções de formação articuladas com a fundação de microempresas a cargo de mulheres houve o cuidado de separar a formação geral (na qual participavam formandas que não se sentiam moralmente obrigadas a criar uma empresa) da de cariz específico e mais exigente. Obviamente, esta visava a efectiva constituição de novas firmas e era obrigatória para quem desejasse beneficiar de supervisão subsequente. Assim, as formandas seleccionadas para a segunda fase, não só detinham uma ideia de negócio, como também já possuíam um percurso que confirmava a sua vontade de lançar o empreendimento.

A experiência alcançada permitiu à SEIES compreender melhor as condições de sucesso das iniciativas locais, designadamente as atitudes que revelam uma sensibilidade ao negócio e as capacidades que permitem perceber as oportunidades e aproveitá-las. Este sentir o mercado por parte dos microempreendedores e a capacidade de, elas e eles, adaptarem o que querem fazer ao que pressentem que o mercado requer é considerado um forte indicador da possibilidade de serem bem sucedidos. O facto de haver uma cultura empresarial na família ou de se ter alguém próximo com essa herança é tido como um sinal positivo aquando da avaliação do perfil do pré-empendedor. Nesses casos a pessoa não se imagina a trabalhar por conta de outrem; para ela ser empresário independente é uma forma de estar na vida. Em sentido contrário, quando as mulheres querem criar o seu negócio para terem mais tempo para a família, isso deve ser encarado como um indicador de falência muito provável. Na verdade, esse desiderato dificilmente é alcançado quando se está a lançar um negócio.

N s de redes de apoio ao empreendedorismo de base tecnológica

A proeminência da tecnologia no mundo actual é incontroversa. Consequentemente, o estudo incluiu no seu rol de fontes de informação um conjunto de três unidades distintas, todas elas com uma mesma missão: estimular o empreendedorismo de base tecnológica. Dotadas de um estatuto privado, cada uma delas associa diversas organizações públicas e privadas que partilham os mesmos fins.

Veja-se, num relance, o caso do Instituto Pedro Nunes, o elo que une o mundo empresarial à Universidade de Coimbra, sobretudo a sua Faculdade de Ciências e Tecnologia. Foi criado em

1991 por iniciativa daquela universidade e é uma associação de direito privado, de utilidade pública e sem fins lucrativos. A sua missão diz respeito à inovação e ao desenvolvimento em ciência e tecnologia e, naturalmente, está integrado em redes globais. O instituto visa contribuir para a mudança do tecido empresarial e das organizações em geral promovendo uma cultura de inovação, qualidade, rigor e empreendedorismo, assim gerando empresas *spin-off*. Conta com inúmeros associados, desde empresas, bancos e associações empresariais até municípios, serviços e empresas públicas. São três as suas principais áreas de actuação: apoio de ideias inovadoras fazendo a incubação de empresas de base tecnológica; formação diversificada, amiúde dirigida a jovens empreendedores; e a investigação e desenvolvimento tecnológico, consultadoria e serviços especializados, especialmente através dos seus seis laboratórios associados à Universidade de Coimbra.

As firmas incubadas pelo instituto assentam numa base tecnológica inovadora e, em regra, são filhas dilectas de alunos ou ex-alunos da Universidade de Coimbra. Segundo a responsável entrevistada, a taxa de insucesso é baixa, graças a duas razões: a monitoria que é prestada aos projectos e o rigoroso processo de avaliação e aprovação das empresas acalentadas na incubadora. Entre os diversos apoios prestados pelo Instituto Pedro Nunes está a orientação das empresas na candidatura a financiamentos, tendo sido apontado como aspecto negativo a demora ou a dificuldade na obtenção dos recursos dos programas financiadores. A experiência acumulada até à data mostra que a dedicação e a predisposição para arriscar são facetas proeminentes entre os empreendedores de sucesso. Ao invés, a incapacidade de liderança e os conflitos inter-sócios são areias na engrenagem dos projectos. Assim sendo, comprometem os resultados.

A Agência de Inovação, S.A. (ADI) é uma empresa de capitais públicos criada em 1993 e cujo accionista único é a Fundação para a Ciência e a Tecnologia (FCT). Ela foi, até finais de 2006, responsável por dois projectos de apoio ao microempreendedorismo de base tecnológica que geraram conhecimento útil: o NEST, que foi o projecto que deu origem ao programa de microempreendedorismo da ADI; e o NEOTEC, projecto para apoio a diligentes e laboriosos empreendedores que pertenciam ao sistema científico e tecnológico nacional (SCTN).

O primeiro projecto referido, contrariamente a outros programas, tinha cariz certificador e facilitador, mas não provia financiamento. Por um lado, conferia um selo NEST a empresas de base tecnológica (detentoras de patentes próprias ou licenciadas, ou que promovessem desenvolvimento de tecnologia para lá da mera adaptação) e, por outro lado, facilitava o acesso a capitais de risco e a outros meios financeiros. Registe-se, todavia, que a realidade se mostrou a léguas das expectativas, já que, entre 122 empresas candidatas à certificação só 27 foram reconhecidas. Esta e outras discrepâncias podem ser atribuídas essencialmente a duas causas. A primeira terá sido a forma reactiva como o programa foi gerido (reagia-se

só às solicitações, ajudava-se simplesmente no que era possível, paradoxalmente não havia lugar a empreender); a segunda causa terá sido a complexidade e morosidade do processo de envolvimento das entidades terceiras que garantiam os capitais de risco.

Quanto ao programa NEOTEC, ele apoiou sobretudo empresas nas áreas da biotecnologia e das TIC e operava em três fases distintas: as duas primeiras eram dirigidas a promotores individuais oriundos do SCTN e a terceira a empresas já constituídas. A: primeira fase comportava a geração de conceitos, produtos e serviços e a avaliação do potencial da tecnologia: certas actividades eram financiáveis até 15.000 € e 75% dos custos elegíveis (v.g. estudos de mercado, contactos com investigadores externos, participação em conferências, etc.). A fase seguinte incluía a concepção do negócio: apoio à elaboração do respectivo plano, eventual desenvolvimento de protótipo, prova de conceito no mercado e angariação de investimentos para o arranque, sendo esta capacidade uma mais-valia na avaliação. A terceira fase reportava-se ao arranque da empresa: os investimentos e outras despesas correntes nos primeiros 14 meses eram susceptíveis de financiamento até 70.000 € e 75% dos custos elegíveis.

O NEOTEC administrava ainda outra medida, a designada Valorização do Potencial Empreendedor. Esta era destinada a apoiar entidades do SCTN que promovessem novas empresas, ajudando-as a identificar empreendedores e tecnologias. Financiava essas estruturas até 100.000 € e 75% dos custos elegíveis, nomeadamente para a contratação de recursos humanos específicos, para deslocações e missões empresariais, para eventos, para a vinda de consultores internacionais, etc. e permitindo o acompanhamento dos seus projectos desde o início. Os resultados do NEOTEC ultrapassaram as expectativas, isto não só em termos do número de interessados, mas também em termos da qualidade das candidaturas. Foram aprovadas 107 candidaturas e constituídas 38 firmas.

Os projectos de base tecnológica que têm sido apoiados pela Agência de Inovação são promovidos por licenciados com elevadas competências técnicas, por equipas interdisciplinares, amiúde pelo professor universitário que não larga a sua carreira e se associa a outros investigadores e alunos. Além disso, não raro, pelo menos um promotor tem experiência, ou formação, em Gestão. Quando isto não sucede, essa carência é reconhecida pelos promotores, que arranjam um novo sócio ou contratam alguém com tais competências, apesar da referida agência financiar a formação de tecnólogos em Gestão e a maior parte deles mostrar interesse em obtê-la. Embora haja quem vire empreendedor de base tecnológica por necessidade, dada a falta de emprego, considera-se que isso não basta, pois é preciso que os novos empresários tenham propósitos e desejo de sucesso, bem como vontade de testar ideias em que acreditam.

Avance-se agora para a SPINVALOR, S.A, um terceiro nó de rede de apoio ao empreendedorismo de base tecnológica, e repare-se nas similitudes com os dois casos anteriores. Trata-se duma empresa *spin-off* incubada na TecMinho e ligada à Universidade do Minho, que é accionista. A SPINVALOR tem o móbil pródigo do desenvolvimento regional e o de criar condições para uma maior interacção entre aquela universidade e o universo empresarial da Região Norte. À semelhança do Instituto Pedro Nunes, promove a cultura empreendedora e valoriza os resultados de I&D daquela universidade, através da comercialização de tecnologias e da criação de *spin-off* promovidas por docentes, investigadores, alunos e ex-alunos. Faz parte da cadeia de valorização do conhecimento gerado na Universidade do Minho, a qual compreende ainda a TecMinho, que se constitui como uma estrutura de interface de ciência e tecnologia; a SpinPark, incubadora de empresas tecnológicas; e o Ave Park, o Parque de Ciência e Tecnologia de Guimarães.

No quadro da sua actividade, a SPINVALOR, S.A. apoia cerca de 40 empresas, tendo acompanhado 21 projectos que beneficiaram de financiamentos do NEOTEC (8), FINICIA (3), ILE (3), outros programas da ADI (2) e outros tipos (5). A empresa actua no apoio à ideia de negócio e a uma eventual reestruturação, ajudando na elaboração do plano de negócio (a maior parte dos projectos que apoia neste domínio são na área das TIC) e criando condições para a sustentação dos projectos nas fases *pre-seed* e *seed*, nomeadamente na consultoria científica, na internacionalização e no financiamento. Financiada pela prestação de serviços e por projectos diversos, tem o objectivo de criar um fundo de capital de risco, juntamente com investidores espanhóis, universidades e outros agentes.

Sobre o perfil dos microempreendedores apoiados, muitos deles possuem elevadas qualificações académicas. Há promotores doutorados que estão desempregados, dado que a indústria não os absorve, e que não têm experiência empresarial. Entre estes cerca de 80% a 90% acabam por criar empresas por necessidade, e não por oportunidade. Na verdade, a maior parte não tem como alvo ser empresário. A experiência relatada mostra que a maior parte das pessoas apoiadas não tem capacidade de gestão: querem controlar o negócio e dispersam-se, acabando por se afastar do essencial que é a tecnologia. Por isso, existe a preocupação de convencer os pré-empresários a terem uma equipa e a partilharem a sociedade com pessoas que tenham capacidade de gestão. Por outro lado, reconhece-se que existe um enorme fosso entre a cultura académica e a de negócio, manifesto muitas vezes na dificuldade que os empreendedores oriundos do meio académico têm em definir metas e prazos, os quais são algo de essencial nas empresas. Por causa deste conflito de valores entre estas duas culturas tão distintas, se advoga a criação de um mecanismo de transição.

4.3. Perspectivando opiniões

Como se disse acima, recolheram-se factos e opiniões aquando das entrevistas realizadas a responsáveis de 15 organizações nacionais que, por meios e formas muito distintas, semeiam o empreendedorismo. Expostos que estão os fins, certas práticas e alguns resultados proeminentes dos ditos actores sociais colectivos, é chegada a hora de examinar o estado dessa plantação, bem como as benfeitorias propostas, isto aos olhos dos inquiridos. Como se impõe, aqui ou ali, não se deixa de juntar uma nota (v.g. expandindo uma ideia), ou fazer um contraponto crítico, embora contido, a alguns pontos sobre ciladas, óbices e atravancamentos à iniciativa empresarial em Portugal continental.

Evidentemente, foge-se aqui do relato-tipo “cada cabeça sua sentença”, tal como se foge da concórdia total. Importa não perder de vista que também as achegas daqueles responsáveis são uma parte da “realidade”, mesmo quando denotam contradições e um grau inequívoco de subjectividade. São, por certo, dados qualitativos significativos, já que se fala de actores em posições de liderança e certa influência, uns muito mais do que outros, podendo as suas visões contribuir quer para bloquear quer para espicaçar a mudança social. Vejam-se, então, os extractos mais refinados que se colheram nesta safra.

Uma questão suscitada aqui ou ali relaciona-se com o livre acesso à actividade empresarial e foi formulada assim: será curial fixar mecanismos de certificação dos candidatos a empresários? Se um electricista, um formador ou um jornalista necessita de uma carteira profissional, deverá um pré-empendedor ser também sujeito a um procedimento de certificação para obter o estatuto de homem de negócio? De modo fatalmente breve, é mister deixar claro que a questão em causa tem vastas e fundas implicações, tocando os fundamentos básicos do próprio sistema económico de mercado, tal como tem sido entendido até hoje.

Há quem tema que o micronegócio seja uma armadilha colocada a quem não acha trabalho, dado que os implicados poderão ficar ainda pior, amiúde não sabendo “onde se estão a meter”. Isto, como se não fosse já muito mau estar amiúde ansioso (e, assim, a depressão mora perto), sem salário e excluído da interacção social quotidiana que o trabalho faculta. É consabido: quanto ao trabalho, trata-se de bem valioso e a sua falta ou perda paga-se caro, embora muitos dos custos sejam invisíveis ao olho nu do capital. Também há, ao invés, quem acredite que “as pessoas quando trabalham por conta própria revelam-se e até se transfiguram”. Em ambos os casos e em última instância, estas visões opostas mencionadas acabam por confluír em torno de duas ideias-chave. Por uma banda, as instituições não devem criar falsas expectativas quanto a apoios que não surgirão, por outra banda fazem falta operações de precisão junto de potenciais empresários. Pode tratar-se de um processo amplo e fundo, portanto moroso, a requerer, entre outras coisas, a tomada de consciência dos talentos de

que se dispõe, a melhoria das capacidades básicas, o cinzelar da ideia inicial (há fechamento ou abertura a alternativas?) e do plano de negócio (é moldável ao meio contingente?), bem como o escotar do financiamento.

Outros inquiridos pugnam por intervenções a ter lugar adiante dos estádios iniciais, quiçá em “pequenas doses” ao longo do tempo, uns três a quatro anos. Falam na necessidade de se espessar os apoios, estreitando o seguimento dos projectos em execução. Na sua óptica, quer a formação-acção dos microempreendedores quer a consultoria a prestar às suas unidades deveria ser ajustada, gradual e consistente aos ciclos de desenvolvimento das empresas. Algo como gestão *in loco*, na hora e à medida do corpo. A ideia é luzente, sem dúvida, e poderia ser articulada com uma outra: préstimo de consultoria prestada por “idosos”, ex-quadros dirigentes de empresas, tendo manifesta competência e experiência de longo curso. A sua contribuição poderia fazer-se em regime remunerado e ou de voluntariado.

Com alguma ingenuidade, poderia pensar-se que a defesa da causa da provisão de apoios a microempresas se acantonaria aos responsáveis mais dados ao “social”, mas na verdade tal não sucede. Todos eles comungam da ideia que o clima envolvente acarreta diferença entre as empresas. Mesmo para aquelas que alegadamente estão prontas para embates tecnológicos se defendem ideias como as seguintes: é curial elevar e melhorar o capital de risco nacional, assim como gerar novos meios de financiamento para fases iniciais dos projectos. Sublinha-se mesmo que quadros provenientes da banca tradicional, com atitudes exageradamente defensivas, poderão inibir a assunção de maiores riscos. Acrescenta-se ainda que é preciso que os promotores sejam acompanhados pelo SCTN, por interfaces entre a universidade e as empresas e por redes de apoio. Isto, nas fases anteriores e posteriores à sua criação, de forma a obter projectos mais sólidos e bem estruturados, bem como uma menor taxa de mortalidade das empresas criadas. Na mesma arguição se ouve que faz falta reduzir o hiato de tempo entre a ciência e o produto, pelo que as universidades e seus centros de investigação têm que chamar portas adentro os empresários e assim ligar o ensino e a pesquisa às empresas. Numa palavra, têm que “focar e ser excelentes”.

Ora, parece pertinente contrapor ao que foi apurado o seguinte: por que razão se reduz o exercício do SCTN e das universidades ao foro da tecnologia? Por que razão, na prática, se diz não ao cometimento de tais estruturas às empresas de base “social”? Estas não poderão vir a beneficiar dos seus recursos? A pobreza e a exclusão social não interpelam em nada tais sistemas? Somos indiferentes a sinais como, por exemplo, o sinal duma economia enraizada, espelhada no Nobel M. Yunus, o *Banqueiro dos Pobres*?

Mais do que se admitia à partida, achou-se entre certos entrevistados uma visão de que, entre nós, há grande défice de cultura empreendedora e falta de perfil entre os microempresários. De modo simples, os que há não são propriamente “verdadeiros” empreendedores. Mais do

que se esperava, detectou-se uma pose de reverência à teoria dos traços singulares dos empreendedores e um deles foi tão longe quanto o admitir que as mulheres empreendedoras se mostram “muito menos objectivas (do que os homens, presume-se) a falar de negócios”. No fundo e em termos práticos, porém, esta afirmação escondia a notícia duma boa prática (isto, se não for discriminatória): a avaliação das iniciativas femininas era ampla e integrada, ou seja, não só se ajuizava o plano de negócio e a matriz de financiamento, mas também as suas implicações em termos de requisitos e impactes familiares, como ainda outros factores condicionantes. Sem dúvida, é próprio, por exemplo, ponderar da abundância ou escassez de redes de suporte familiar, colegial ou afim. Nunca se é empreendedor sozinho e “os amigos são para as ocasiões”. Num certo sentido, na organização do falante fazia-se jus à ideia de que é curial alcançar a conciliação das vidas: a profissional, a familiar e a pessoal. Resta, porém, saber se pelo mesmo crivo passam as propostas masculinas de novos negócios, propostas essas quiçá menos totais e, afinal, menos objectivas. Ou será que os valores da igualdade de oportunidades e da reconciliação do trabalho com a vida são coisas de mulheres e só para elas?

Como se esperava, é alto e sonante o coro das lamentações anti-burocracia, a começar pela indefinição de competências e de coordenação inter-institucional, o que faz com que os pré-empresários não saibam “a que portas têm de bater”. Os proverbiais atrasos na análise dos projectos e nas transferências de capital, de risco inclusive, para as empresas apoiadas também fazem parte do rol de queixas, às quais se juntam a de que a falta de fiscalização gera, não raro, situações gravosas de concorrência desleal.

Entretanto, a voz do coro avoluma-se no que respeita à gestão que a função pública faz do tempo privado. Sem dúvida, reconhecem-se as melhorias embutidas na administração do aparelho de Estado nos últimos anos, mas insiste-se que a formalização da fundação de uma empresa, em particular ao nível dos licenciamentos é ainda muito pesada. A propósito e à semelhança do que poderia ter dito um microempresário, um responsável entrevistado ditou estas palavras:

“Há demoras que boje em dia não se compreendem [...] falar da empresa na hora ou do licenciamento prévio não tem depois grande interesse, ou perde muita dessa vantagem que se anuncia, se depois, ao nível de alguns apoios, há uma demora muito significativa. E essa demora pode representar a morte... e a saída do mercado”.

A legislação, amiúde rotulada de desajustada e rígida, é igualmente vista como estorvo, causando tropeções constantes. Verbera-se, por exemplo, a insensibilidade de escala por parte do legislador, ou a posição do funcionário que pratica uma burocracia defensiva, sendo mais papista que o papa:

“As empresas pequenas têm que responder às mesmas coisas e da mesma forma que as grandes”.

“Para uma unidade de pequena escala, devia haver uma análise caso a caso e a necessária adaptação das regras, sem prejudicar a qualidade e a higiene. Mas como os técnicos, em geral, não sabem fazer essa adaptação, para não virem a ter problemas exigem sempre o máximo, independentemente da dimensão e das características da microempresa”.

Neste quadro, não espanta que se ouça que é urgente adequar, facilitar e simplificar as leis e processos de licenciamento de micro e pequenas empresas, nomeadamente no sector agro-alimentar e turístico. Do caderno de notas de campo saltam agora, a talhe de foice, duas perguntas: serão necessários seis anos de luta para se lograr licenciar uma queijaria? Por que razões persistem práticas sem ética aquando da requisição de licenças, seja em autarquias ou noutros serviços públicos?

Talvez por estarem cientes das falhas do Estado, vários entrevistados parecem reconhecer o papel relevante de dinamização da iniciativa empresarial por parte de estruturas privadas e associações de desenvolvimento local. Aparentemente, defendem que todas elas devem ser compensadas por uma tão meritória lida, que tem em atenção as pessoas, ou seja, os seus sonhos, a sua heroicidade quotidiana, e, evidentemente, os seus projectos concretos, coisas insignificantes cheias de importância. À superfície da palavra fluente deste ou daquele responsável não se descobre, mas no fundo dela parece alojar-se uma certa reserva mental. Para esses interlocutores, aquelas compensações pelo serviço público prestado deveriam ser função da avaliação dos resultados alcançados a longo prazo. Emerge, então, à mente do investigador a dúvida: não se estará a defender subtilmente “dois pesos e duas medidas”, a saber: para a administração pública, complacência máxima quanto a ineficácia e ineficiência no apoio ao empreendedorismo e, para a sociedade civil que presta serviços públicos, tolerância zero?

À mencionada crença na “cultura de avaliação”, alguns dos responsáveis inquiridos somam a fé na educação da nação e, assim, propõem medidas como estas: incentivar “o espírito empreendedor” e uma cultura de trabalho, começando pelos mais jovens; divulgar e promover o empreendedorismo junto das famílias, bem como dos professores e alunos do ensino secundário e superior; desenvolver uma cultura e um ensino de iniciativas, promovendo situações que estimulem a competição e a apresentação de pequenos projectos capazes de conduzir à iniciativa autónoma dos jovens e dos cidadãos em geral.

Sem negar a valia da ideia apontada, fica naturalmente em aberto a questão do impacte líquido de certas medidas “educativas”, já que a educação acontece em muitos tempos e climas,

espaços abertos e fechados, grupos e redes, algumas delas com grande poder de influência, eventualmente oposta. Em todo o caso é imperioso que se combata o estigma que impende sobre todos aqueles que fracassam no seu primeiro ou segundo empreendimento, seja ele de que natureza for. O mérito da tomada de decisão e de assunção de riscos, sobretudo quando reina a omissão, o laxismo e a inacção, bem como o préstimo da aprendizagem feita por via do ensaio falhado e do erro têm de ser assimilados pela sociedade portuguesa. Entre nós, reconheça-se, não faltam incentivos ao conservadorismo.

Uma confiança crédula na força da lei é igualmente espelhada nalguns discursos recolhidos e aqui sob análise. Neste quadro há quem defenda que faz falta criar um regime jurídico para as situações de auto-emprego, que seria distinto do que é aplicado à generalidade do universo empresarial. A ideia suscita, por certo, dúvidas e discussões legítimas, tal como uma menção que lhe foi associada: a de que devia haver, por exemplo, um período de experimentação (por exemplo, dois anos) do projecto empresarial. Em caso de insucesso deste, a retoma do estatuto pré-experimentação face à segurança social seria possível. Vem a propósito, lembrar o mecanismo de transição que foi advogado (vd. *supra*) para se superar o fosso (bem espelhado no conflito de valores) entre duas culturas tão distintas como a académica e a de negócio.

4.4. Uma nota final

Em jeito de síntese, pode dizer-se que se colheu a noção forte de que em Portugal continental há múltiplas experiências eficazes de apoio a microempreendedores (vd. *supra* 4.2), as quais permitem evidenciar a necessidade dum bem maior articulação e integração das instituições públicas e demais organizações, de modo a que se responda de facto a quem mais precisado está, onde estiver. Seria curial que as diversas unidades que já outorgam préstimos a potenciais microempreendedores se convertessem em “verdadeiros” nós de redes de cooperação e suporte à iniciativa empresarial. Como se sabe, alcançar esta meta não é problema técnico, pois não faltam TICs. É ideológico, é político. É política, uma questão de opção a fazer. A geografia e o estrato social a que se pertence ainda erguem altas paliçadas. Reconheça-se, estas paliçadas negam a proclamada liberdade de circulação e entorpecem o empreendedorismo latente.

capítulo 5

Microempreendedorismo na União Europeia: em busca de boas práticas

5.1. Duas observações

Antes de mais, duas notas breves e de cariz geral justificam a atenção que se deve dar às políticas e às formas de intervenção no domínio do microempreendedorismo. Por um lado, a grande maioria dos empreendedores são de tipo micro; por outro lado, há muito quem, na mó de baixo, precise de ser apoiado para que a sua empresa se erga e seja duradoura. Ou seja, há situações de elevada vulnerabilidade ao risco de fracasso. E até onde pode levar este fracasso? Quais as consequências para o microempresário falido? E para *os seus*? E para a nação? (Hespanha *et al.*, 2007; Sousa *et al.*, 2007). Ora o suporte que se requer visa reduzir tal risco, actuando justamente sobre as suas determinantes, entre elas as “falhas de mercado” e as “falhas do Estado”.

Nuns casos, trata-se de capacitar o microempreendedor para uma condução segura do negócio; noutros casos, tratar-se-á de facilitar-lhe o acesso a meios indispensáveis para essa tarefa; noutros casos ainda o esteio é apenas o de aconselhamento, quiçá pontual. Seja como for, os auxílios têm de ser muito ponderados, no sentido em que não devem ser tão grandes ou tão intensos que limitem quem é apoiado, nem tão fracos que não produzam os efeitos desejados. Devem estimular a iniciativa e a acção do empreendedor e não deixá-lo dependente. Por isso o apoio tem de ser simultaneamente equilibrado e eficaz. O que reclama que seja prévia e devidamente examinado, isto é, que seja repensada tanto a atmosfera envolvente do pré-microempreendedor, como as particularidades do sujeito.

As visitas efectuadas em 2007 a 12 organizações de quatro países europeus (vd. Quadro 5.1), bem como a bibliografia, permitem fazer uma comparação internacional. Ora, esta comparação mostra não só que a ajuda às pequenas e médias empresas está generalizada, mas também que existem formas de protecção específica para os microempreendedores. Formas estas que se explicam pelas particularidades e pela heterogeneidade de situações quanto à génese, motivação e inserção local do microempreendedorismo. Mencionando os traços mais evidentes desse apoio, talvez as designações melhores sejam as de novidade, carácter experimental e complexidade, precisamente pela diversidade dos casos incluídos e amparados.

Como se verá já de seguida e é mister salientar, as entidades que tomam para si próprias aquela missão tão complexa quão nobre denotam possuir configurações jurídico-políticas muito variadas. Nada de modelo único.

5.2. As organizações europeias visitadas

Ciente da relevância das experiências de patrocínio do microempreendedorismo, este estudo pretendeu conhecer o que se tem feito noutros países da União Europeia, perante realidades relativamente próximas da portuguesa. Para o efeito escolheram-se quatro destinos, a visitar no curso do estudo, para permitir alargar os nossos próprios horizontes de observação no início da pesquisa.

No início da investigação, identificaram-se questões prioritárias para a selecção das organizações a visitar. Entre elas, as seguintes: conhecer os múltiplos regimes de suporte e acompanhamento do microempreendedorismo (acolhimento, orientação, informação, capacitação, financiamento, etc.) e a eventual presença de estatutos associados à condição de microempreendedor; apreciar o modo como o problema da ponderação dos auxílios em termos de autonomia *versus* dependência do potencial empresário é abordado; registar as diferentes configurações jurídicas, institucionais e organizativas de que se reveste o incitamento à iniciativa empresarial; detectar a existência de grupos sociais alvo preferencial dos apoios; e conhecer o modo como o fomento da criação de empresas se combina com o objectivo de combate ao desemprego e à exclusão. O contacto com as experiências estrangeiras revelou-se, porém, bem mais rico e alargou a outras problemáticas a percepção alcançada: modalidades alternativas de financiamento (banca ética, associações e cooperativas fiduciárias), microcrédito, economia solidária, zonas francas urbanas de reinserção e incubadoras de empresas (vd. Quadro 5.1).

QUADRO 5.1 - Descrição sumária de doze organizações, em quatro países europeus, visitadas em 2007

Organização	Localização	Estatuto e missão	Grupos-alvo
Dublin City Enterprise Board	Dublin Irlanda	Agência do Estado para apoio à criação de microempresas	Microempreendedores em geral
Finglas Cabra Partnership	Dublin Irlanda	Parceria mista público-privada para apoio à criação de microempresas	Desempregados de longa duração
USM – Fundació UN SOL MÓN	Barcelona Espanha	Fundação privada para apoio à criação de microempresas e concessão de microcrédito	Pessoas sem acesso ao sistema bancário
APOSTA – Escola da Federação Catalã de Cooperativas de Trabalho	Barcelona Espanha	Agência de uma federação de cooperativas para formação especializada	Pessoas que queiram criar uma cooperativa de produção
Banca Popolare Etica	Andria e Foggia, Itália	Banco criado por organizações do terceiro sector	Pessoas sem acesso ao sistema bancário
METRO – Zonas Francas Urbanas	Grenoble França	Agência de Federação de Comunas	Microempreendedores em geral
CCI – Chambre du Commerce et de l'Industrie	Grenoble França	Agência pública de âmbito nacional para apoio à criação de empresas e de emprego	Microempreendedores e outros
CMA – Chambre des Métiers et de l'Artisanat	Grenoble França	Agência pública de âmbito nacional para a valorização da produção artesanal	Pequenos produtores artesanais (actividade manual, criativa e com fins comerciais)
ADIE – Association pour le Droit à l'Initiative Économique	Grenoble França	Associação de utilidade pública para apoio à criação de microempresas e concessão de microcrédito	Pessoas sem acesso ao sistema bancário
MCAE – Metro Contract d'Accompagnement à l'Emploi (France Initiative)	Grenoble França	Agência governamental para o desenvolvimento económico e solidário	Microempreendedores em geral
ACEISP – Accompagnement à la Création d'Emplois et à l'Insertion Sociale et Professionnelle	Grenoble França	Cooperativa para apoio à criação de emprego e inserção social	Microempreendedores em geral
CIGALES – Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire	Grenoble, França	Grupos de auto-financiamento para a criação de pequenos negócios	Moradores que queiram montar um negócio no bairro

Incorporam-se, então, aqui e agora, os contributos colhidos junto de um conjunto variado de uma dúzia de organizações, de Espanha (2), França (7), Itália (1) e Irlanda (2). Recorde-se que a informação foi solicitada e questionada junto de alguns responsáveis, tendo sido previamente definidos procedimentos metodológicos com vista à colecta estruturada e sistemática de dados sobre “boas práticas”, ou seja, sobre medidas e acções facilitadoras da criação e instalação bem sucedida de microempresas. Recorde-se ainda que cada entrevista a esses informantes-chave deu origem a um relatório específico.

Tendo em atenção, por uma banda, a natureza da informação colectada e, por outra banda, o interesse de facultar a oportunidade do leitor fazer uma ou mais leituras comparadas, apresenta-se abaixo um texto de cariz esquemático. O Quadro 5.1, que expõe uma descrição sumária das referidas organizações, visitadas em 2007, permite uma visão comparada e de conjunto.

Dublin City Enterprise Board

Estatuto e missão

Agência do Estado para apoiar especificamente os microempreendedores com propostas de negócio inovadoras, e o surgimento de microempresas com menos de 10 trabalhadores e um volume de negócios inferior a 127 mil euros.

Apoios

Aconselhamento: painel de mentores constituído por consultores maduros, com vasta experiência no mundo empresarial e que trabalham num regime de prestação de serviços, que é relativamente mal pago porque muitos são pessoas já em situação de reforma.

Formação: cursos pós-laborais uma vez por semana, com um preço simbólico.

Financiamento: dispõe de instrumentos financeiros para apoiar, seja novos projectos, seja o crescimento e a renovação de negócios já existentes. *Critérios de avaliação*

As candidaturas a apoio financeiro são apreciadas por uma comissão independente e sujeitas a critérios de viabilidade.

Aspectos inovadores

Ao nível da formação há uma oferta muito variada de cursos de curta duração. A frequência dos cursos pelos microempreendedores é resultado das suas necessidades para a concretização dos seus projectos individuais. Em função das necessidades de cada um dos beneficiários, é aconselhada e oferecida a oportunidade de realização de um dado programa formativo.

Taxa de sucesso elevada.

Finglas Cabra Partnership

Estatuto e missão

Parceria constituída por representantes de empresas locais, de entidades públicas e de organizações sindicais locais (*trade unions*) destinada a apoiar microempreendedores desempregados de longa duração. A Finglas Cabra Partnership é a entidade que recebe financiamento, o qual é atribuído aos projectos locais (estrutura local, em parceria, flexível que apoia o aparecimento de projectos/iniciativas e apoia as pessoas desempregadas na sua formação; 30 pessoas com recurso a consultores externos).

Apoios

Aconselhamento e informação: discute e ajuda a desenvolver as ideias de negócio em regime de gratuidade.

Apoios financeiros: encaminhamento para a banca ou para as credit unions (ou seja, cooperativas financeiras geridas pelos seus membros; organizam-se para vender dinheiro e têm uma relação mais próxima com os clientes do que os bancos comerciais); os desempregados há mais de dois anos poderão ter um apoio do governo de cerca de 1.000 € e redução de impostos nos primeiros quatro anos.

Fiscalidade: As obrigações fiscais na Irlanda são muito rigorosas e são para cumprir. A FCP compilou numa pequena brochura toda a informação relativa a impostos e a contribuições para a segurança social, a que os pequenos empresários ou trabalhadores individuais estão sujeitos.

Critérios de avaliação

Qualquer negócio pode ser apoiado desde que tenha algumas hipóteses de sucesso. Os candidatos mais comuns são electricistas, carpinteiros, canalizadores, operadores de máquinas de venda, pintores de carros, jardineiros, colocadores de revestimentos de madeira e de cerâmica, cabeleireiros, esteticistas; normalmente não necessitam de investir em espaço comercial: muitos podem trabalhar em casa ou numa garagem nas traseiras desta.

Aspectos inovadores

Há uma forte interligação desta organização com as escolas e também na integração de jovens com insucesso escolar, através de actividades relacionadas com a mudança de mentalidades que visam o reforço da “cultura empreendedora”, designadamente ao nível das escolas de diferentes níveis.

A integração dos vários tipos de apoio, desde a fase de elaboração do projecto, ao apoio no financiamento, ou na fase de execução ao nível da contabilidade e regime fiscal, bem como a celeridade temporal da aprovação dos projectos (menos de seis meses), são condições que facilitam um maior sucesso dos empreendedores.

Fundaci UN SOL MÓN

A Fundació UN SOL MÓN depende da Caixa da Catalunha, que é estatutariamente obrigada a aplicar 25% dos seus benefícios líquidos em quatro fundações de carácter social, cultural e ambiental. Uma destas é precisamente a UN SOL MÓN, que assim tem garantido o financiamento de programas de solidariedade e apoio à população mais pobre.

Objectivos

Promover o microcrédito; promover a inserção laboral, nomeadamente através de empresas de inserção; e fomentar a habitação social (o emprego e a casa são condições básicas para a inclusão social).

Organização interna

Existe uma pequena equipa de quatro pessoas na sede da Fundação e existem quatro ou cinco consultores externos noutras regiões. A intermediação com o mutuário é feita por entidades que acompanham os casos (*Ayuntamientos* ou ONGs). Complementarmente, existe um corpo de voluntários que ajudam em certas tarefas na relação com os mutuários (cerca de 30 pessoas, trabalhando 30 horas/semana e acompanhando entre um e três casos. Reconhece-se que este regime não permite uma relação correcta com os interessados, pois existem muitas entidades que não desempenham um bom papel (não informam suficientemente, não encaminham para outras alternativas ao microcrédito, etc.). Prevê-se alterar este regime no próximo ano no sentido de aumentar o contacto directo com os interessados.

Avaliação dos pedidos

Feita por pessoal especializado e segundo critérios diferentes da concessão de crédito normal pela Caixa, embora exista um sistema de controlo/harmonização das práticas da Fundació UN SOL MÓN com os objectivos da Caixa, em particular reuniões regulares.

Aspectos inovadores

No campo do microcrédito está em curso uma experiência piloto para ajuda financeira a negócios montados no estrangeiro (vg. *RÉTALE – Re inversión de Talento en Ecuador*,

Equador) por imigrantes que trabalham em Espanha no âmbito do co-desenvolvimento.

A USM valoriza positivamente a experiência de trabalho informal prévia, designadamente nos últimos seis meses pela capacidade que dá de consolidar o negócio. Existem problemas com certas obrigações legais, por exemplo em matéria sanitária. Mas o critério é não facilitar. Por vezes os mutuários não fazem seguros e arriscam. Também nestes casos o conselho é no sentido de não arriscarem.

A Caixa presta assessoria nos processos e o solicitante do microcrédito fica a ser automaticamente cliente daquela empresa financeira; para evitar a marginalização o interessado passa a ter direito a possuir cartão de débito, etc.

A Fundació UN SOL MÓN vai começar a fazer campanhas de comunicação muito localizadas e para públicos específicos (bairros ou locais de frequência de minorias étnicas), isto para divulgar o microcrédito e estabelecer uma linha directa telefónica de informação. Pretende-se ainda fazer sessões semanais com os interessados, com recurso a voluntários.

APOSTA – Escola de Cooperativismo integrada na Federação Catalã de Cooperativas de Trabalho

Estatuto e missão

Entidade cooperativa, tem como objectivo apoiar as pessoas que queiram criar uma cooperativa de produção (ARA Coop) em colaboração com a Coop57, uma cooperativa de serviços financeiros orientada para a intercooperação.

Apoios

Oferece cursos e módulos de formação de curta duração adequados e personalizados (três a 10 horas) nos domínios da gestão, marketing, elaboração do plano estratégico e conhecimento do regime de funcionamento dos órgãos das cooperativas.

Aspectos inovadores

Criação da figura de sociedade anónima laboral – para as situações de encerramento de empresas de sectores em crise que lançam os trabalhadores qualificados no desemprego – em que os trabalhadores contribuem com uma parte do capital adquirido à empresa e em que os donos do capital podem também entrar para a sociedade;

Uso de formas de consórcio para a garantia bancária e uso de esquemas de financiamento por entidades sem estatuto bancário – FETS, Coop 57, tal como sucede com os *groupements d’interêt économique* de nível europeu.

Dificuldades

A burocracia pesada exigida para a formalização, apesar de uma retórica de simplificação apregoada pela administração.

As cooperativas têm uma forma pouco ágil de decisão, através das Assembleias Gerais de associados. Falta de participação, embora 95% das cooperativas tenham até cinco associados.

Banca Popolare Etica

Estatuto e missão

O problema do financiamento de pequenos e micro-negócios, em que os mutuários não dispõem de garantias apesar do seu projecto ser viável, deu lugar, em Itália, ao aparecimento de um banco (respeitando todos os requisitos legais para a actividade creditícia) que se orienta para iniciativas socio-económicas que visem o desenvolvimento humano e social sustentado. A fundação deste banco foi muito difícil dadas as exigências da lei quanto ao capital social, mas conseguiu fazer-se com o apoio decisivo das organizações do terceiro sector que sentiam a necessidade de crédito fiduciário com regimes de protecção menos rígidos. Este banco tem a característica especial de estar obrigado a aplicar todos os seus resultados líquidos em projectos de carácter social, cultural ou ambiental. Atente-se no artigo 5 dos seus Estatutos:

- * *A finança ética é sensível às consequências não económicas das acções económicas.*
- * *O crédito, sob todas as suas formas, constitui um direito de cada pessoa.*
- * *A eficácia e a contenção fazem parte da responsabilidade ética.*
- * *O lucro obtido através da posse e aplicação do dinheiro deve resultar de actividades orientadas para o bem comum e deve ser distribuído equitativamente entre todos os que participam na sua realização.*
- * *A máxima transparência de todas as operações é fundamento de qualquer actividade da finança ética.*
- * *A participação em todas as decisões deve ser promovida, não só por parte dos associados, mas também dos aforradores.*
- * *Todas as instituições que aceitem os princípios da finança ética devem gerir a sua actividade segundo estes critérios.*

Além destes princípios, a Banca Popolare Etica apoia projectos em parceria com entidades locais. No caso concreto da cidade de Andria, é a Caritas diocesana; no caso de Foggia é a Autarquia. A estas instituições locais compete todo o trabalho não bancário:

apreciação de projectos, acompanhamento, etc. A Banca Popolare Etica assegura os aspectos puramente bancários dentro do espírito da finança ética.

Apoios

Além da actividade de financiamento a actividades humanas e socialmente sustentadas, a Banca Popolare Etica tem à disposição serviços e produtos bancários similares ou iguais aos oferecidos pelos bancos tradicionais (por exemplo, contas correntes, transferências, cheques bancários, serviços de pagamento em Itália e para o estrangeiro, etc.).

Critérios de avaliação

Em particular, as organizações de microcrédito beneficiaram bastante da Banca Popolare Etica, podendo assim viabilizar inúmeros pequenos negócios de quem não dispunha de garantias bancárias.

METRO, em especial Zonas Francas Urbanas

Estatuto e missão

Trata-se de uma federação de comunas da grande Grenoble, que actua no campo do desenvolvimento económico e tem como um dos quatro grandes eixos de acção a coesão económica e territorial, nomeadamente desenvolvimento dos bairros, inserção, emprego e economia social e solidária. O seu papel é o de planificação, coordenação e fiscalização das actividades realizadas em regime de parceria por inúmeras instituições públicas, privadas ou associações sem fins lucrativos de carácter nacional, regional ou local, todas elas sediadas no território.

Apoios

Sensibilização e informação.

Formação, aconselhamento e acompanhamento.

Encaminhamento para os parceiros que possam ajudar melhor em cada caso concreto.

Experiência relevante

Está a ser feito um importante trabalho nos bairros problemáticos para ajudar a integração das populações mais carenciadas, nomeadamente nas designadas Zonas Francas Urbanas.

Zonas Francas Urbanas

Estatuto e missão

O conceito de zona franca urbana foi decretado para toda a França em 2003. Define para cada território certas zonas onde é necessário actuar para melhoria das condições de vida dos seus habitantes. Essa actuação abarca várias vertentes: habitação, saúde, educação e criação de empresas e de empregos.

Grupo-alvo

Moradores que queiram montar um negócio no bairro.

Apoios

Atribuição de isenções fiscais sobre os lucros, isenção de impostos sobre a actividade profissional e propriedades construídas, e isenção de encargos sociais. Estes benefícios fiscais duram, para as microempresas, 14 anos – cinco anos no valor total, cinco anos seguintes a 60%, mais dois anos a 40% e os dois últimos a 20%. Em contrapartida, a empresa tem de se instalar na zona franca e garantir que 30% dos seus trabalhadores serão recrutados numa das zonas francas da aglomeração.

Problemas

Empresas que se implantam num bairro só para ter os benefícios e procuram angariar o pessoal mais qualificado noutras zonas da região, acabando por criar poucos empregos no bairro onde se instalam; falta de empenhamento de alguns microempreendedores, eventualmente devido a um apoio público excessivo.

Para tentar resolver estes problemas está em curso uma experiência piloto realizada por uma equipa pluridisciplinar, que procura atacar de forma integrada os problemas do bairro. Está-se a tentar, por exemplo, que as empresas incubadoras a criar não estejam todas concentradas no mesmo espaço, mas sim dispersas pelo bairro, contribuindo para que após o ciclo de incubação permaneçam no mesmo local; tornam-se assim mais eficazes na criação de emprego e de desenvolvimento.

a METRO cede os locais a preços simbólicos e há lugar a partilhar serviços comuns durante os anos iniciais; depois os empresários têm de achar instalações ao preço do mercado.

Chambre du Commerce et d'Industrie

Estatuto e missão

A Câmara de Comércio e Indústria de Grenoble (CCI), a exemplo das que existem em toda a França, é uma instituição pública com inúmeras funções no âmbito das actividades empresariais. Tem, em geral, uma grande preocupação em desenvolver o espírito empreendedor e apoiar as empresas da sua área de actuação em todos os domínios. Entre os vários organismos que compõem a CCI, interessa referir o *Espace Entreprendre*.

Espace Entreprendre

Qualquer pessoa portadora de um projecto de criação de empresa tem necessariamente de recorrer àquela organização, onde encontra o que é necessário para criar uma empresa ou comprar uma já existente (a designada *reprise*). A única diligência obrigatória é a inscrição na CCI.

Apoios

Sensibilização e informação.

Formação, aconselhamento e acompanhamento.

Procura de financiamento, que inclui o encaminhamento para instituições públicas ou privadas mais vocacionadas para o tipo de financiamento em causa.

Dispõe também de um Centro de Formalidades, uma espécie de loja do cidadão para tratar rapidamente de todas as diligências administrativas. Desde Dezembro de 2006 estes aspectos podem ser tratados pela Internet. Os serviços são gratuitos.

Aspecto relevante

Trata-se de uma máquina pesada mais vocacionada para as grandes e médias empresas.

Chambre des M tiers et de l'Artisanat

Estatuto e missão

Um dos objectivos desta câmara é valorizar as profissões artesanais, criando oportunidades a muitos jovens que não pretendem entrar na universidade. Esta entidade tem como uma das missões principais o apoio à criação e aquisição de empresas de pequena produção artesanal (actividade manual, criativa e com fins comerciais).

Grupo-alvo

Artesãos: para exercer a profissão, qualquer profissional pode inscrever-se na *Chambre des Métiers et de l'Artisanat (CMA)*, pagando 100 €. Para se poder candidatar a esse apoio é necessário, em princípio, ter pequena dimensão, possuir uma qualificação profissional (“*Certificat d’Aptitude Professionnelle*”)⁴⁰ ou ter no mínimo três anos de experiência.

Apoios

Existem para a elaboração de uma ideia/projecto e acompanhamento do seu desenvolvimento. Para isso a CMA: a) informa sobre formalidades de inscrição, qualificações, contexto económico e financeiro, estatuto jurídico, regimes fiscais, cotizações sociais, subsídios, financiamentos; b) oferece estágios de preparação para a instalação em aspectos como o das estruturas jurídicas, regimes fiscais, o artesão e o ambiente, segurança da empresa, viabilidade e rentabilidade do projecto, cotizações sociais, relações bancárias, elaboração do projecto financeiro, etc.; c) aconselha na análise do mercado e escolha do estatuto fiscal, informação e montagem do dossiê de ajudas financeiras; d) e acompanha os empreendedores após início das actividades sobretudo para alguns públicos específicos, como jovens (< 25 anos) e deficientes.

Crítérios de avaliação

Há a preocupação de identificar as capacidades e motivações das pessoas, nem todas sendo orientadas para a criação de empresas, pois há que evitar ao máximo que algumas dessas pessoas fiquem em pior situação porque decidiram criar a sua própria oficina ou espaço. Sabe-se já que ao fim de três a cinco anos há um elevado número de empresas que encerram.

Aspectos inovadores

O elevado número de pessoas interessadas em criar uma empresa inviabiliza um acompanhamento personalizado. A prioridade vai para aquelas que têm mais dificuldades. Para minorar o problema, nalguns casos fazem-se contactos via telefone e, noutras situações, um site na internet oferece respostas a muitos problemas. Outras das formas de acompanhamento é usar a ADIE ou outras estruturas de financiamento, que podem também prestar acompanhamento.

⁴⁰ O *Certificat d’Aptitude Professionnelle* equivale ao ensino secundário e dá acesso ao “*baccalauréat professionnell*”.

Association pour le Droit l’Initiative économique

Estatuto e missão

É uma associação privada de utilidade pública, apoiada e financiada pelo Estado, o FSE, colectividades locais, bancos e privados. Na prática, e com todo o trabalho administrativo que isso implica, a *Association pour le Droit à l’Initiative Économique (ADIE)* tem em toda a França 39 parceiros diferentes que apoiam o seu funcionamento e financiamento. A ADIE ajuda as pessoas excluídas do mercado de trabalho e do sistema bancário clássico a criar a sua empresa e o seu posto de trabalho, via microcrédito⁴¹.

Grupo-alvo

Pessoas sem acesso ao sistema bancário.

Apoios

Financiamento sob a forma de microcrédito (em média de 2.600 € pagáveis em 18 meses e com uma taxa de reembolso de 93%).

Apoio ao arranque e aos primeiros tempos de vida da empresa em vários áreas: gestão, diligências administrativas, política comercial, comunicação e aconselhamento jurídico.

Aspectos inovadores

Financiamento directo: Desde 2003 que a ADIE pode emprestar directamente aos microempreendedores. No quadro da nova legislação bancária, foi aprovada uma disposição que simplifica a gestão dos empréstimos e diminui consideravelmente os prazos de disponibilidade dos financiamentos e a informação sobre a situação de cada um.

As elevadas taxas de reembolso, o acompanhamento personalizado que substitui a maior parte das formações formais e o enquadramento de um grande número de voluntários. A expansão rápida da procura dos seus serviços está a dificultar o acompanhamento pós-criação e a transferir o apoio na preparação do projecto para outras instituições.

⁴¹ Esta instituição inspirou, em muitos aspectos, a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC).

Metro Contract d'Accompagnement l'Emploi, France Initiative

Estatuto e missão

Esta estrutura faz parte de duas redes de origem governamental existentes em França: a *France Active* e a *France Initiative*. A Metro Contract d'Accompagnement à l'Emploi tem como vocação o “desenvolvimento económico e solidário” através do financiamento à criação ou aquisição de pequenas empresas.

Apoios

Financiamento: empréstimo pessoal sem juro nem caução (*prêt d'honneur*) no montante mínimo para garantir o financiamento bancário e num montante máximo de 15.000 €; a duração do reembolso é de cinco anos e a amortização é mensal e com possibilidade de ser alargada no tempo durante os primeiros meses.

Acompanhamento: na fase de implantação, o acompanhamento do pequeno empreendedor é regular e gratuito. Já o acompanhamento do projecto durante a sua execução é um problema, pois faltam recursos humanos. A associação recorre ainda à ajuda de voluntários que se responsabilizam por acompanhar alguns dos novos empreendedores. Mas estes reconhecem que o acompanhamento está aquém do necessário, pois não há financiamento para esta fase.

Grupos-alvo

Criadores de empresas que tenham necessidade de reforçar o seu auto-financiamento para conseguir um empréstimo bancário. O plano de financiamento não pode exceder os 100.000 € em empresas individuais, nem os 200.000 € quando se criarem mais postos de trabalho. Vale para as empresas implantadas numa das comunas da METRO, mas sob duas condições: as firmas têm de ter sido criadas, ou adquiridas, até seis meses antes do pedido de financiamento e não podem terem recorrido a crédito bancário.

Crítérios de avaliação

Subordinado a critérios de desenvolvimento equilibrado do território, crescimento do emprego e utilidade social das actividades. O dossiê do pedido é apresentado a um *comité d'engagement*, composto por profissionais voluntários (chefes de empresa, banqueiros e outros especialistas), que decide sobre o financiamento num prazo relativamente curto, em regra dentro de 30 dias.

Aspectos inovadores

Este fundo assegura aos bancos o reembolso dos empréstimos efectuados a muito pequenos empreendedores sem recursos para o fazer e tem de ser mais tarde reembolsado sem obrigação de juros. O fundo é constituído por dinheiros públicos e pela participação dos bancos, como consequência da sua “obrigação” social.

Accompagnement la Cr ation d'Emplois et l'Insertion Sociale et Professionnelle

Estatuto e missão

Trata-se de uma cooperativa de inserção social com sete locais de atendimento dispersas pelo território, estando sediadas nas *Maisons d'Emplois* (Centros de Emprego) e que são geridas pelas comunas. Destinam-se a acompanhar tecnicamente as pessoas com projectos ou só ideias de projecto, para que tomem progressivamente consciência das suas várias dimensões e consigam introduzir as alterações necessárias à sua viabilidade.

Apoios

Acompanhamento: o que é realizado situa-se a montante da criação de empresa e permite às pessoas clarificar e definir o seu projecto (análise económica e/ou reorientação sobre outro projecto). O acompanhamento na fase posterior à instalação não é da competência da cooperativa ACEISP, mas antes das entidades financiadoras que têm alguma preocupação em acompanhar os empreendedores a quem emprestam dinheiro.

Financiamento: no caso dos projectos reunirem condições para avançar são encaminhados para as organizações financiadoras que podem ser, por exemplo a ADIE ou a MCAE.

Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'pargne Solidaire

Estatuto e missão

Cada CIGALE ou clube tem entre cinco e 20 membros. Todos os meses essas pessoas oferecem uma pequena poupança (no caso referido é de 20 €). No final de cada ano, o capital reunido é emprestado a um ou mais microempreendedores locais (este aspecto é fundamental: em Paris pode ser uma rua, em Grenoble será um bairro), a fim de criarem e desenvolverem o seu pequeno negócio. Existe um responsável que gere o fundo; coordena as reuniões em que se decide a quem ajudar; orienta o acompanhamento necessário; e que recebe as prestações dos empréstimos. Um clube CIGALE tem uma vida de cinco anos (renovável uma vez) e, no fim da sua vida,

o responsável recolhe o capital existente e distribui-o pelos membros, de acordo com o que cada um investiu. Não recebem nenhum juro pelo período do empréstimo; se houver crédito mal parado o risco é partilhado por todos.

Grupo-alvo

Moradores que queiram montar um negócio no bairro.

Apoios

Financiamento.

Aspectos inovadores

A grande vantagem desta experiência é a enorme maleabilidade que permite, quer na gestão dos empréstimos, quer na escolha dos beneficiários, bem como na experiência de grupo de proximidade que proporciona.

5.3. Das lições da visita ao

Naturalmente, das impressões, dados e relatos de experiência colhidos na Irlanda, Espanha, Itália e França não é possível (nem tal alguma vez se admitiu) extrair medidas imediata e directamente “transferíveis” para o território nacional, atendendo tanto à diversidade de quadros político-institucionais como à heterogeneidade das entidades visitadas. Isto não significa, porém, que não se tente agora evidenciar algumas ideias-chave das boas práticas identificadas. É precisamente isto que se faz de seguida. Aqui fica um micro-contributo para fortalecer e agilizar, em certa medida, os apoios já facultados aos microempreendedores portugueses.

Relativamente ao estatuto e missão das organizações, pudemos verificar que para um dado território existe um conjunto diverso de actores colectivos que arregaçam as mangas com vista a um mesmo objectivo: o apoio à criação de microempresas. Independentemente da sua natureza jurídica distinta (instituições públicas, privadas com utilidade pública, cooperativas, fundações, etc.), há muitas organizações *in loco*, no terreno, por vezes aparentando uma certa sobreposição de funções, outras vezes uma maior complementaridade, procurando dirigir-se a públicos relativamente diferenciados. Ou seja, os microempreendedores não se situarão propriamente em regiões vazias, áreas descobertas, enclaves bloqueados. Nem face a instituições fortaleza ou com aura de templo, onde o salamaleque e o favorzinho é norma. Em suma, os pré-microempreendedores parecem ter acessibilidade garantida.

Para todos essas organizações há, então, uma palavra-chave: rede. Ou seja, coopera-se aos vários níveis, tenta-se dividir tarefas e, sobretudo, fazer circular permanentemente toda a informação disponível. As parcerias, elas mesmas, são inclusivas, agregando, em regra, entidades territoriais, empregadores, uniões sindicais, serviços públicos, e representantes da comunidade local. Note-se, porém, que de um modo geral, as entidades contactadas não se preocupam demasiadamente com o financiamento. As fontes do capital são diversas: bancos, organismos e serviços públicos (a nível nacional, regional ou local), instituições de solidariedade. Mas a gestão de financiamentos muito variados, e com imensas regras nem sempre iguais, deve ser para todos um trabalho muito pesado.

Importa também, antes de mais, lavrar algumas notas acerca de dois pontos cruciais: os contextos de intervenção e os destinatários preferenciais. Ora, não há dúvida que o problema do desemprego se tornou hoje em dia o factor essencial, quer no sentido em que muitos outros problemas são uma consequência, directa ou indirecta, deste, quer no sentido em que é ele quem mobiliza o esforço maior de intervenção por parte de muitas entidades públicas e do terceiro sector, como se pôde verificar nos casos visitados.

O problema do emprego em défice manifesta-se sob diferentes aspectos: ora como o dos desempregados que procuram sem êxito um novo emprego; ora como o dos jovens escolarizados que não conseguem entrar no mercado de trabalho; ora ainda como o dos trabalhadores que ocupam empregos de má qualidade, indesejados, inseguros ou mal remunerados. Uma boa parte das organizações visitadas tomaram este problema como ponto de partida e procuram favorecer o acesso a empregos por conta própria, reduzindo as dificuldades de quem nunca teve um negócio ou de quem nunca quis ter uma actividade autónoma. Assim, não espanta que algumas organizações estejam claramente orientadas para apoiar grupos sociais específicos, tais como desempregados de longa duração, jovens à procura do primeiro emprego, pessoas pobres ou com baixos níveis de empregabilidade. Por vezes, esta focagem selectiva é ainda mais rigorosa devido a um critério de expressão territorial. Por exemplo, residência em bairros sociais, pertença a zonas urbanas em requalificação, ou a comunidades territoriais.

Para uma população mais marginal ao mercado de trabalho, o microempreendedorismo significa um duplo desafio: o da valorização das suas capacidades em termos de emprego e o da escolha de uma área de negócio ou de actividade por conta própria. Dado que uma parte significativa dessa população apenas conheceu uma experiência ou tem uma expectativa de trabalho por conta de outrem, a preocupação dominante nas organizações visitadas é a de garantir que os projectos de criação do próprio emprego sejam desejados, consistentes e viáveis. Ao assistencialismo diz-se não. De uma forma geral, esta preocupação é acautelada por uma série de procedimentos que visam, simultaneamente, capacitar os interessados para o empreendimento antevisto e testar a própria consistência dos projectos.

Neste sentido, algumas práticas observadas podem ser valorizadas pelo seu aspecto inovador relativamente às abordagens convencionais. Veja-se, então, um rol ilustrativo que inclui meia dúzia dessas práticas. Como mostra a experiência da Dublin City Enterprise Board para a fase de definição da ideia de negócio, pode ser muito positivo fazer intervir, como interlocutores dos interessados, pessoas com larga experiência no mundo empresarial e com disponibilidade para fazer este trabalho de consulta e orientação. Em regra, o que conhecemos é o contrário: pouca oferta de conselhos e préstimos, nem mesmo de “séniores”, em regime de voluntariado ou não; reduzida disponibilidade geral para ajudar; má qualidade e demora nas respostas; escasso empenhamento. A regra da gratuidade dos serviços de aconselhamento e informação usada pela Finglas Cabra Partnership ou o procedimento de acompanhamento de todo o processo na fase de implantação da microempresa, como faz a MCAE (France Initiative), parecem ser práticas muito correctas. Parece igualmente adequado poder disponibilizar informação escrita sintética e compreensível em assuntos importantes, como o das formalidades da criação de um negócio ou das respectivas implicações fiscais, como o faz a mesma Finglas Cabra Partnership. Ainda no domínio da circulação da informação, as campanhas de sensibilização localizadas e dirigidas a públicos específicos que a Fundació UN SOL MÓN pretende lançar pode ser outra boa ajuda para viabilizar o aparecimento de pessoas desfavorecidas à procura de menor aperto quotidiano. Medidas simbólicas, como a de oferecer um cartão de débito aos microempreendedores mais pobres, prática adoptada no caso da Caixa da Catalunha, podem ser decisivas no reforço da confiança. Finalmente, o facto das organizações não penalizarem, ou não ignorarem ostensivamente a experiência de trabalho informal prévia dos candidatos a microempreendedores, como passou a fazer a Fundació UN SOL MÓN, constitui uma grande novidade, que muito contribui para o conhecimento aprofundado e a avaliação das competências daqueles candidatos.

Tome-se agora como outro ponto a ressaltar, a banca de ferramentas de apoio ao microempreendedorismo, embora se deva fazer notar já que ajudar microempreendedores na fase de criação, de legalização ou de desenvolvimento da empresa só resulta se houver um acolhimento personalizado muito cuidado e competente. Assim, como se observa em várias das organizações estudadas, cada pessoa deve contactar com um só técnico e essa interacção comporta uma abordagem global: o interessado e sua rede de parceiros, as suas qualificações, a sua história de vida, o seu projecto, os recursos financeiros e outros, etc.

Um instrumento comum é a formação profissional, mas a que é dispensada varia muito conforme os projectos e os organismos que a proporcionam. Parece-nos, no entanto, essencial verificar que ela é sempre feita por medida (embora às vezes seja potenciada em grupo), tendo em conta o projecto do candidato. Muitas vezes é informal, confundindo-se com o acolhimento e o acompanhamento; noutras ocasiões é mesmo necessária uma capacitação mais estruturada, mas sempre curta e aplicada directamente ao(s) projecto(s) em causa.

O facto de se trabalhar, na maioria dos casos, com pessoas portadoras de projectos facilita a integração da formação como um instrumento que visa responder aos problemas concretos dos candidatos a empreendedores. É nesta perspectiva de mãos na massa que se integram as experiências da APOSTA, da CMA e da ADIE.

Não há ferramenta que valha a mau artista e, conseqüentemente, urge cuidar da rapidez das respostas institucionais na apreciação dos dossiês, sempre que esta seja necessária para a formalização do empreendimento. Esta é uma questão crucial, como se pode concluir da boa experiência de algumas organizações e, designadamente, da MCAE (France Initiative). Por vezes as instituições recorrem ao voluntariado para reforçar a sua capacidade de intervenção, tal como sucede nos casos da ADIE, Finglas Cabra Partnership e Fundació UN SOL MÓN.

Quanto a instrumentos de financiamento, existem dois tipos principais: o empréstimo directo e a preparação do dossiê financeiro dos projectos com eventual encaminhamento para as instituições financeiras especializadas. Note-se, contudo, que apenas a Dublin City, a Fundació UN SOL MÓN, a Banca Popolare Etica e a ADIE têm recursos próprios. Neste primeiro caso, o de empréstimo directo, é de referir que os critérios de avaliação dos projectos podem ser diferentes dos observados na concessão normal de crédito bancário. Para apoiar projectos de microcrédito, a Fundació UN SOL MÓN apoia-se em pessoal especializado e negocia os critérios com a Caixa da Catalunha. A experiência da APOSTA mostra também ser possível usar formas de consórcio para a garantia bancária e recorrer igualmente a entidades de crédito fiduciário sem estatuto bancário. No que respeita às garantias dos empréstimos, o melhor exemplo de alteração das regras de garantia bancária para certo tipo de pequenos negócios é o da Banca Popolare Etica. Mas também é opção inovadora a salientar, a experiência da MCAE (France Initiative), que instituiu um fundo de garantia, criado por dinheiros públicos e pela participação dos bancos no domínio da legislação sobre responsabilidade social e destinado a assegurar aos bancos o reembolso dos empréstimos efectuados a muito pequenos empreendedores sem património. De referir, finalmente, os grupos CIGALE de pequenas poupanças que asseguram parte do financiamento dos pequenos negócios criados no local de implantação do grupo.

A elaboração das ideias força recolhidas na pesquisa feita nas organizações visitadas aproxima-se do final, mas é forçoso sublinhar uma outra: em praticamente todas essas organizações, o apoio prestado aos empreendedores não visa substituí-los na decisão. Ou seja, há limites de ajuda, diz-se não ao intervencionismo, diz-se não ao paternalismo, que gera sempre dependência. Assume-se sem equívocos que as decisões têm de ser tomadas pelos empresários potenciais. As várias entidades que trabalham na criação de emprego têm uma preocupação enorme, persistente, em informar, orientar, aconselhar e acompanhar, mas procuram sempre envolver, responsabilizar e deixar que seja o candidato a tomar as decisões em todas as fases do processo de criação da sua empresa. Ou seja, a criação de empresas não deve ser feita a qualquer custo. Há que saber

escutar (isto é, ouvir, ouvir, ouvir) e interpelar as pessoas no sentido de apurar se o seu desejo profundo é criar uma empresa ou, afinal, alcançar um emprego, uma ocupação digna, remunerada. A experiência das organizações estudadas mostra que apenas uma percentagem reduzida das pessoas que procuram ajuda para criar a sua própria empresa a chegam a criar. Este caminho está efectivamente cheio de pedras.

Uma outra grande lição facultada pela experiência alheia pode ser formulada assim: a existência de um “ambiente geral” propício à iniciativa empresarial, ou seja, a presença de uma atmosfera política, económica, e social de apoio, é vital para o fortalecimento de uma “cultura empreendedora”. A existência de estruturas organizativas de apoio, bem próximas dos empreendedores, sejam estes provenientes de áreas com maiores problemas sociais, ou com elevado nível de formação, parece ser um factor essencial para a existência de um maior número de iniciativas e para o seu êxito. Apesar de toda uma complexa teia organizativa, parece que os candidatos a microempresários não têm que enfrentar muita burocracia: sabem onde se devem dirigir e o que devem fazer para obter as inúmeras ajudas disponíveis. Aparentemente, há sempre quem dê uma mão.

No inventário das lições extraídas da visitação efectuada, eis a última. A informação coligida junto das várias organizações permite-nos dizer que não existe em lado algum, de modo exclusivo, um “estatuto do microempreendedor”, entendido este como um quadro legislativo que regula o funcionamento de tais activos. O que há, sim, são entidades vocacionadas para o apoio privilegiado aos microempreendedores ao longo do processo de constituição de empresa e nos primeiros anos da sua existência, bem como um conjunto de medidas de isenção ao nível fiscal e da segurança social que os favorecem e apoiam muito especificamente. Em suma, o microempreendedorismo não se decreta, anima-se.

Microempreendedorismo em Portugal: sete notas em tom dissonante

6.1. Duas notas pr vias

Começemos por duas notas, uma de contexto e outra de precaução. O capítulo que aqui e agora se expõe foi elaborado de modo a constituir um bloco consistente e relativamente autónomo, mas, evidentemente, a sua compreensão será ampliada e aprofundada se for ligado às restantes partes da obra de que faz parte.

Trata-se de uma análise feita a partir dos dados obtidos por inquirição a uma dúzia de microempresários, inquirição essa que se volta para eles mesmos e suas empresas, isto numa perspectiva diacrónica. Tais entrevistados constituem uma amostra de perfis colhidos intencionalmente pela sua diversidade, riqueza e potencial de aprofundamento. Sem deixarmos de ter presente as notas peculiares desses casos, atentamos aprofundadamente nos trajectos pessoais e contextos evolutivos. Não se trata de “coisas” de somenos importância. Tais como os valores e os interesses, essas molduras e itinerários pesam nas atitudes, nas decisões e nas práticas dos microempresários. Procuramos, então, extrair a pauta dos casos observados, ou seja, as linhas comuns em torno das quais eles se estruturam e mudam. Assim, sem deixarmos de escutar as desafinações e as melodias singulares, tentamos destacar paralelismos e contrastes harmónicos, pausas breves e silêncios prolongados.

Em suma, ensaiámos seguir o curso do concerto microempresarial, na sua amplitude, complexidade e mutabilidade, o que se faz ao longo de sete secções, de 6.2 a 6.8. Aqui, em contraponto crítico, se compõem as sete notas dissonantes. Duas secções finais surgem depois. Têm o cariz da síntese que se constrói pelo método hipotético-indutivo. A partir da observação dos indicadores empíricos particulares tentamos erguer uma nova perspectiva.

6.2. Os doze casos estudados, a tra o grosso

Esclarecido o propósito do exercício feito, apresentemos sumariamente os casos estudados, começando por expor algumas notas gerais. Entre os 70 microempresários entrevistados buscamos exemplos com e sem êxito e que mostrassem uma diversidade de perfis muito elevada. Cremos ter alcançado tal desiderato, o que nos permitirá reexaminar o conceito de partida, o microempreendedorismo. Vejamos, então, alguns indicadores que reflectem a referida elevada heterogeneidade de personalidades e biografias. Entre a dúzia de inquiridos acham-se sete homens: quatro solteiros, um casado, um divorciado, um em união de facto com uma companheira; e cinco mulheres: uma casada e outra a viver em união de facto com um companheiro; uma solteira; outra solteira, mãe de dois menores, a viver com o companheiro; uma separada, por duas vezes, de dois companheiros, e mãe de dois menores. Os microempresários estudados são, em regra, relativamente jovens: a sua idade varia dos 21 aos 57 anos, havendo sete com 35 anos ou menos. A respectiva formação académica estende-se desde a “quarta classe” ao doutoramento, contando-se um total de cinco licenciados.

As microempresas observadas em profundidade são muito distintas entre si, designadamente em termos de localização, ciclo de vida, tipo e escala das operações. Tomámos dois casos na Grande Lisboa, outros dois no Algarve (Faro e Tavira) e ainda mais dois na Beira Interior (Covilhã). As restantes seis empresas repartiram-se pelo Norte (Braga, Chaves e Vila Real) e Centro Litoral (Águeda e Leiria). As empresas, como a maioria dos empresários, são muito jovens: o início de actividade ocorre entre 2000 e final de 2006.

No rol observado temos desde a empresa unipessoal (9 casos) àquela que é propriedade de vários sócios (3 casos): um caso de duas sócias gerentes não remuneradas e com o negócio a meias; outras duas sociedades por cotas, em que numa delas há dois sócios (que empregaram dois operários) e na outra há, digamos, quatro patrões — todos geólogos — sem empregados.

A escala de operação das microempresas estudadas pode ser apreciada a partir, por exemplo, do número de postos de trabalho criados, volume de negócios ou clientela. Por razões de acesso a informação comparativa, fiquemos pelo primeiro indicador. Entre as 12 microfimas estudadas, há um só caso em que uma microempresa — que, aliás, teve uma vida muito breve — empregou sete operários, embora só um estivesse legalizado à data da morte do negócio; contam-se quatro outras microempresas em que não há qualquer empregado e outras quatro que empregam um só trabalhador. Por fim, acham-se três que geraram, em cada caso, dois postos de trabalho.

A heterogeneidade empresarial é ainda espelhada por algumas outras variáveis, como por exemplo o tipo de gestão empresarial e a atmosfera envolvente. Há unidades em que o gestor faz uma supervisão estrita e outras em que ele administra “a loja” a certa distância. Há empresas que lutam contra a falta de credibilidade do sector ou ramo de negócio em que se inserem e aquelas que beneficiam de uma imagem comercial inquestionada, ou mesmo duma reputação positiva.

Passemos agora a um breve retrato de cada um dos 12 casos estudados, retrato este que adiante poderá ser conveniente rever para melhor integrar um ou outro ponto específico. Note-se que para facilitar este exercício de vaivém de leitura destacamos os pseudónimos dos microempresários a negro, isto ao longo de todo o texto. Também destacamos, aqui e ali, algumas palavras e expressões-chave, com vista a facilitar eventuais releituras.

Pedro Minhoto, 25 anos, solteiro, é licenciado em Geologia pela Universidade do Minho e aquando da inquirição frequentava o Mestrado em Ordenamento e Valorização dos Recursos Geológicos, da mesma universidade. Possui ainda um curso complementar em utilização de explosivos e em gestão da qualidade. À data estava ainda a terminar a formação como Técnico Superior de Higiene e Segurança. Ele é o *primus inter pares*, duma sociedade por cotas, uma microempresa de base tecnológica, a prestar serviços nos domínios da Geologia, Hidro-geologia e Ambiente. A história deste caso — digamos, de “empreendedorismo colectivo” — radica na insatisfação de Pedro Minhoto quanto à remuneração que auferia como assalariado já com certa experiência. Desemprega-se, alia-se a outro ex-colega, então desempregado, e funda a firma. Mais tarde, entraria outro sócio, que trabalhava por conta de outrem. Estes três sócios trabalham a tempo inteiro na empresa e um quarto, que ingressou recentemente, colabora em *part-time*. Este permanece como assalariado em *full-time* noutra firma. Parece certo dizer que estes quatro estafetas estão fazendo um *sprint* veloz, sobretudo se tivermos em conta que a microempresa arrancou em Fevereiro de 2006. Eis um indicador: o plano de negócios previa a exploração de mercados estrangeiros só no terceiro ano, mas a firma já está a operar em Espanha e Angola. Moçambique, por sua vez, está já debaixo de olho. Ou seja, aqui a internacionalização significa iberização e lusofonia. Dito de outro modo: sem surpresa, a geografia e a cultura impõem-se ao empreendedorismo.

Há igualmente sinais de êxito empresarial no caso que se segue, o qual é bem distinto do primeiro e que, aliás, começa mal. Ainda no extremo Norte do país, em Chaves, achámos Flávio, 31 anos, solteiro, filho de um alto funcionário bancário, ora reformado. Feito o ensino secundário, começou por ingressar no curso de Microbiologia na Universidade Católica, no Porto. Tratava-se de ciência do seu gosto mas que ao pai não lhe parecia nada apropriada. Economia, sim, seria mais fixe. Flávio cede ao poder paternal e pede, então, transferência para Economia, na Universidade Lusíada, no Porto. Frequenta o curso durante três anos mas

não chega ao fim. Dada a fraca *performance* de Flávio (este também tem o seu poder), o pai segura a rédea mais curta e exige que ele se transfira para um curso mais perto de casa. Ingressa, por transferência, em Gestão, no Instituto Politécnico de Bragança. Entretanto, quase em simultâneo, o pai consegue colocá-lo no próprio banco onde trabalhava. Sem gosto nem tempo para ir às aulas, Flávio desinteressa-se do curso e vê-se como um infeliz a trabalhar no banco do pai. Aqui, basta um longo semestre para confirmar o seu grande desgosto pelos números. Reforça entretanto, o desejo de fazer algo no domínio da saúde. Um novo ciclo de vida, uma via de libertação abre-se então.

Salta de Chaves para o Porto, para uma empresa-laboratório ligada ao Instituto Internacional de Pesquisa em Homeopatia e Bioterapia, em Montréal e que comercializa produtos naturais e afins por todo o país. Aqui, finalmente, se unem trabalho, interesse, motivação e estudo sério no campo em que queria jogar a vida: a saúde. Já a trabalhar na firma referida, inicia a licenciatura em Naturopatia, em Lisboa, que conclui com boa nota. Ingressa depois na Universidade de Santiago de Compostela e faz aí a licenciatura em Osteopatia, o que lhe permite, a partir de 2005 e na sua própria empresa, dar consultas nesta área. Busca ainda mais formação num Mestrado em Nutrição Aplicada, naquela mesma universidade galega. Especializa-se também em Termografia Clínica Infravermelha e em Ozonoterapia. Entretanto, na empresa-laboratório chega mesmo a ser director comercial. Aqui surge também a ideia de negócio, a qual não será alheia ao facto de ficar ciente da facturação alcançada nas lojas do ramo. Desvalorizando o facto de não ter experiência de gestão, acaba por erguer a firma em 2000, mas sem abdicar inicialmente da segurança do emprego na firma onde se sentia feliz. Tenta, à distância e durante nove meses, gerir o “seu” negócio, com a ajuda de uma funcionária e do pai, a quem queria apoiar a superar a crise causada pela reforma. A depressão do pai e a falta de verbas, porém, sobrevêm. Então, Flávio despede-se da empresa que o empregara e treinará e passa a ser pioneiro dum negócio em bens da “Natureza” e das “medicinas alternativas”. Este *mix* constituía um factor de diferenciação da sua firma. No mercado local em que se implantou não havia clientes nem concorrentes. Vencidas certas dificuldades iniciais e de percurso, o sucesso parece sustentado. Eis alguns números que, apesar do seu brilho, não falam por si: entre 2000 e 2006, o número de clientes elevou-se de 50 para 1500; e a facturação cresceu de 10 mil euros para 270 mil euros. Flávio diz-se satisfeito mas ainda quer mais, pois vislumbra o seu futuro empresarial à frente de uma grande clínica. Para que isto suceda, arrancou já com todo o processo burocrático. Não perdendo de vista a exploração de outras vertentes de negócio na sua empresa, depois de conseguir o alvará de clínica, pretende vir a realizar cirurgias de medicina natural. Para tanto, já iniciou contactos com médicos a operar nesta área. Sem dúvida, Flávio tornou-se irrequieto e está bem longe do tempo em que deambulava pela FEP no Porto: está já inscrito num novo mestrado em Medicina Natural, também na Universidade de Santiago de Compostela.

Este caso suscita já duas interrogações de síntese: a má influência parental, associada ao desgosto por dada ciência, não explicará parte importante do insucesso escolar? As experiências de trabalho, tipo estágio puro e duro, não serão medidas de política muito lucrativas para prover a orientação profissional a jovens?

Praticamente no extremo sul do país vive Noé, um jovem de 41 anos, nado e criado em Lisboa, casado e pai de duas crianças. Em 1991 muda-se de armas e bagagens para casa da avó materna, em Faro, e mergulha na Biologia Marinha e Pescas da Universidade do Algarve, onde também faz um doutoramento em Fisiologia Animal. Concluído este, continua como investigador-bolsheiro até 2002. Rompe radicalmente com este *statu quo* e desde Novembro de 2004 é gestor-empregado do seu próprio estabelecimento de ensino extra-escolar. Aqui vivem, desde sempre, a música e o teatro. A pintura e o desenho co-habitam ali desde 2005. A escolinha abriu com 13 alunos, em 2004/05, e no ano seguinte a “clientela” duplicou. No início do quarto ano de actividade (2007/08), o total de alunos tinha triplicado. Noé está ciente dos prós e contras do auto-emprego, mas o seu balanço é feliz: “*agora ganho menos, estou mais ocupado, mas ando satisfeito e isso não tem preço*”. Em suma, menor remuneração laboral e excesso de trabalho não significa necessariamente insucesso do microempreendedor, pois a satisfação global no trabalho não é coisa de somenos.

Há cerca de década e meia, Noé deixou Lisboa. Jaya, por sua vez, é um recém-chegado à Grande Lisboa. É jovem, solteiro, indiano. Possui o 12º ano de escolaridade num colégio católico inglês de Jamur e o seu despacho empreendedor é, por certo, marcado por várias fontes. Com a equivalência ao 10º ano do ensino em Portugal e ainda com autorização de residência permanente, é já dono de uma pequena *pizzaria* e prepara-se para abrir outro restaurante. Como o pecúlio familiar era parco, contactou a ANDC. Isto, através dum amigo português que detectara a associação na *net*. Em Oeiras, desde Maio de 2005, faz e vende ao público *pizzas* e *snacks*. A casa tem ainda serviço de *take-away* e entrega ao domicílio. A ideia deste negócio foi só de Jaya, que adquiriu o saber de ofício, primeiro, em Alfama, num restaurante pequeno e, depois, numa *pizzaria* em Monte Gordo. Este patrão puxou muito por ele, procurando ensinar-lhe o que sabia. Ao longo da infância e adolescência também por ele terá puxado a vida de trabalho do pai, um indiano-sikh-global, com um *curriculum vitae* rico de mundividência: começa como patrão de duas fábricas de tijolo e uma empresa de transportes em Caxemira; passa a marinheiro na Grécia e depois vai trabalhar para Espanha; imigra de novo, chegando a Portugal em 1992. Em todo o Algarve passa a ser vendedor ambulante de flores, que são compradas por grosso nos jardins de Faro. Em 2001 aluga casa em Lisboa e manda vir o resto da família. Jaya, tal como o pai, não pára quieto: está já a preparar-se para abrir novo negócio. Já tratou de tudo para voltar a obter um segundo empréstimo. Acha-se, muito justamente, com direito ao crédito. Em breve Jaya será patrão-empregado de dois restaurantes, o segundo de nível superior e já com tudo muito bem delineado com base na vida vivida, no trabalho

feito, no olho desperto. O futuro em Portugal adivinha-se risonho. Para este e outros casos similares, será, então, acertado dizer: embora insuficiente, o microcrédito é uma condição necessária ao microempreendedorismo.

Como seria de esperar, entre os casos que estudámos não há só homens nem há só “sucessos”. Há igualmente mulheres empreendedoras e atingindo já um certo êxito, apesar dum passado de pesadelo, como sucede com Ana dos Olivais. Esta microempresária muito micro nasceu em Lisboa, tal como Noé e ao invés de Jaya. Já lá vão 33 anos. Ela e os seus três irmãos tiveram uma infância relativamente tranquila. O pai era militar e após ter perdido um dedo num acidente, viu-se com direito a uma casa da Cruz Vermelha, de renda barata, nos Olivais. Aqui ainda vive um irmão, sem fala, desempregado, bem como a mãe de Ana, a qual toda a vida trabalhou na confecção e reparação de tapetes de Arraiolos. Ana, desde os 3 anos foi aprendendo tal labor e sempre que pode converte-o em euros. Depois do acidente, o seu pai arranhou trabalho na Feira Popular. Por ter conseguido comprar uma cota nas Água Castello, viveram todos com certo desafogo algum tempo, mas isso foi sol de pouca dura. O pai começou a beber, a andar em más companhias e perdeu tudo. Ficaram todos em condições difíceis. Ana foi trabalhar em empresas de limpezas. Estudando à noite, conseguiu fazer o 9º ano, menos o inglês. No trabalho das limpezas frequentou vários cursos — da CEE, como diz — e um outro sobre limpeza industrial, todos eles muito úteis. Fez mesmo um estágio no Hospital Júlio de Matos, no âmbito de um curso sobre limpeza hospitalar. Simplesmente desistiu, não aguentou a loucura-ambiente. Ana, do que gosta mesmo e com o que sonha é com uma loja de bijutarias e tapetes. Ou, pelo menos, um “chão” de fruta e hortaliça num outro mercado com muito mais movimento. Mas, por ora, contenta-se com os metros quadrados que arrendou num dos mercados da Encarnação, onde vende legumes. Adquire os alimentos no mercado abastecedor, aonde vai numa carrinha velha que comprou. Para todo este seu empreendimento, conseguiu um empréstimo e, entretanto, tem pago todas as prestações da sua dívida ao banco, que ficará saldada em Agosto de 2008; e fidelizou alguns clientes fixos, entre eles um restaurante. Com este “negócio” consegue apenas ganhar uma média de 300€/mês, mas como salienta, sempre é uma ajuda certa a acrescentar ao trabalho dos tapetes”. Sem dúvida, “ajuda certa” é o que esta mãe solteira com dois filhos precisa. Como veremos adiante, coragem não lhe falta.

Mesmo só de passagem e de modo breve, impõe-se desde já a nota de reflexão seguinte: sem se atentar na escala de operações e montantes envolvidos o conceito de microempreendedorismo pode ser um conceito-armadilha. Uma empresa de construção civil, uma ervanária-clínica e um chão para venda de legumes num mercado urbano não são propriamente “empreendimentos” comparáveis. Os “alhos” de Flávio (270 mil euros anuais de facturação) não podem ser confundidos com os “bugalhos” de Ana dos Olivais (3.600 € anuais de réditos disponíveis).

Rute, ora trabalhadora por conta própria, é igualmente uma mulher corajosa. Tem 35 anos, mas não é mãe solteira nem mãe. É solteira, tem o 12º ano de escolaridade e vive fora da capital, na Beira Interior. Tem saber e saber-fazer de estilista-modelista e talvez uma fracção deste capital se deva ao seu avô paterno, o qual tinha uma alfaiataria. Trabalhou três anos numa grande empresa de têxteis, mas, subitamente, foi despedida. Depois deste sismo, reergueu-se: a necessidade casou com a oportunidade e essa estilista candidatou-se a uma ILE em 2003; pediu ainda muitos euros emprestados e etc. etc. Em 2004 abriu uma loja no Teixoso e em Outubro de 2006 inaugurava outra, desta feita na Covilhã, na galeria de um hipermercado. Esta jovem empresária admite que a formação profissional é um requisito necessário mas insuficiente para se alcançar o sucesso. Segundo ela, faz falta um “dom” para o negócio, é preciso ter um “bichinho cá dentro”. Rute passou por uma experiência associativa, tendo mesmo integrado os corpos sociais de uma colectividade do Teixoso, mas não enraizou nesse solo. Não gostou da experiência.

Eufémia, ao invés de Rute, tem um longo *curriculum vitae* de activista-associativista. É uma algarvia serrenha que esteve sempre ligada a várias associações da freguesia e que sentia, sem paração, a ânsia de fazer mais e mais. É sócia do Centro de Animação Infantil de Cachopo desde 1986. Em 1995 criou o grupo de cantares da freguesia e depois a associação do grupo de cantares da qual foi presidente durante cinco anos. Em 2000 foi criada a Associação de Artes e Sabores do Concelho de Tavira, da qual é actualmente a presidente. Sempre “espevitada”, acabou por se candidatar à liderança da Junta de Freguesia por duas vezes, Junta esta onde o marido foi funcionário durante 20 anos. Perdeu uma, duas vezes, por poucos votos. Atribui essas derrotas e outras oposições, ao “machismo” que impera no interior: “fui pioneira nisso e agora já há outras mulheres a tomar posições de destaque, mesmo algumas que me criticaram”. Filha de assalariados agrícolas, com 57 anos, marido e dois filhos está sempre desperta para a aprendizagem *in situ* e sempre a dar vazão à sua, digamos, multifuncionalidade. Em cada posto de labor ou recreação em que está, em dada hora e local — como tecedeira, vendedora ou cantante — aproveita para promover os restantes postos. O seu pioneirismo torna-se evidente. Em 2003, por exemplo, quando abriu o centro de RVCC da associação In Loco, Eufémia é das primeiras adultas a obter o 9º ano. Trata-se, pois, duma personalidade com carisma e duas grandes veias: a musical e a poética. Tem já a sua autobiografia em verso. Depois de uma experiência de empreendedorismo colectivo — uma oficina de tecelagem — que durou 15 anos, é agora empresária em nome individual. No seu tear, sito num moinho-ateliê, produz e vende tecidos. Vende ainda outros produtos tradicionais de Cachopo. Embora atenta ao universo que a rodeia, aqui está enraizada, faz tempo. Ao contrário do marido, que tem apenas a 4ª classe, ela nunca trabalhou na construção civil, nem foi emigrante em Angola e na Alemanha.

Os casos de Eufémia, Rute e Ana dos Olivais, aliás como os das microempresárias restantes, são mananciais de reflexão, tanto pela riqueza das suas personalidades e histórias de vida como pelos trajectos ocupacionais observados. Indicam-nos, por exemplo, que as mulheres chegam ao microempreendedorismo pela senda da exclusão social, do desemprego, da iniciativa colectiva, ou mesmo pela vereda do devaneio. Numa palavra, “o nosso” empreendedorismo “feminino” (cinco dos 12 casos estudados) sugere pesquisa adicional. Trata-se, tudo indica, de um filão aurífero.

Dinis, 29 anos, solteiro, com o 11º ano de escolaridade, é o responsável por uma sociedade unipessoal de reciclagem de cartuchos de impressora. A sua microempresa, sita em Leiria, inicia a actividade em Abril de 2002 e dá trabalho a um empregado, que, à data da entrevista, não estava legalizado. Trata-se tão somente de um “pequeno negócio”, não de uma “actividade empresarial”, pois, segundo este microempresário, tal só existe quando há “alguns empregados”. Criar um negócio próprio era ambição antiga, embora ela fosse deveras indefinida. A propósito, ouvimos o seguinte:

“Qualquer negócio servia, desde que eu visse que fosse rentável. [...] Eu não tinha assim grandes expectativas, portanto, não posso dizer que as coisas correram da forma como eu tinha imaginado porque eu não imaginava. Não tinha experiência. Só queria que desse certo e que desse o suficiente.”

Atrás desta indefinição estava, sobretudo, o desejo de autonomia. Assim, apesar de ter trabalhado, uma meia dúzia de anos, por conta de outrem, na área dos moldes, e não obstante ter mesmo frequentado vários cursos nessa mesma área, tal como noutras, o certo é que Dinis decide pegar num negócio bem distinto e por ele ignorado até então. O seu percurso de ajudante familiar a “patrão” não foi linear. Com efeito, concluídos os estudos, vai ajudando o pai, um electricista por conta própria, mas, como disse Dinis, então “era um molengão, não fazia nada, andava com uma vida boa”. Em Leiria, acha trabalho numa empresa de moldes e aí permanece uma meia dúzia de anos. Por possuir um saber especializado de programação e por ficar só no posto de trabalho, dada a saída de um colega, chegou a ter “regalias muito boas”. Recusando a perda destas regalias, o “ter de retroceder”, despediu-se, aqui se iniciando a gestação da sua microempresa, embora num ramo de actividade completamente distinto. Antes da eclosão da sua firma, ainda admitiu que os moldes fossem a sua ideia de negócio a criar e ainda trabalhou três ou quatro meses numa “empresa muito inferior”, sob condições laborais piores. Mas esta foi a solução “para não se rebaixar”. Também ainda andou um “gapezinho” novamente a ajudar ao negócio de instalações eléctricas do pai, conjecturando uma opção empresarial do tipo pai-filho. Com efeito, Dinis revelou mesmo que o pai estava a trabalhar sendo colectado em nome do filho, mas bastaram 30 dias para concluir da inviabilidade dessa ideia dum negócio unido pelo sangue:

“Inicialmente era isso, só que depois vi que não ia resultar, havia muitas diferenças. Estamos completamente em desacordo em muitas coisas. Pronto, no espaço de um mês reparei logo que não era isso”.

Estas numerosas incompatibilidades que emergiram num labor quotidiano pai-filho não impediram, contudo, que o laço de parentesco ressurgisse de outro modo. O pai de Dinis não surge como a figura do “mau” conselheiro, nem como a do “bom” sócio, mas como a do credor ideal. Com efeito, para lançar o seu negócio, o jovem obtém dele um empréstimo de moeda. Desconhecia que poderia obter verbas via IIEFP. Hoje, na sua loja, Dinis já não vende só toners e tinteiros reciclados, mas também cartuchos originais e impressoras. Presta ainda assistência técnica, fazendo mesmo reparações de equipamento. O seu barco vai de vento em popa. A entrada no mar do mercado foi “complicada”, mas a bonança não tardou, pois ao quarto mês já começara a ser auto-suficiente.

Alice, pelo contrário, não goza de calma. Adiante se verão os antecedentes e contornos deste “caso crítico”, gritantemente instrutivo. Com 36 anos de idade, licenciatura em Serviço Social e formação complementar nesta mesma área, tem em Águeda, desde Janeiro de 2004, e em nome individual, uma loja de animais e de produtos para animais, a qual, tudo indica, está em risco de falir. Esta microempresária de “transição” não contratou nenhum empregado, mas poderá obter algum apoio de um companheiro com quem vive em união de facto, já que este possui uma loja similar no mesmo ramo de comércio a retalho e outros produtos. Alice não tem filhos. A sua mãe é doméstica e o pai funcionário público do serviço de Finanças.

David, com 42 anos de idade e um filho de seis, está divorciado. Ex-toxicodependente, nunca vivenciou ser filho, só neto. Eis o que relatou:

“Nunca vivi com eles [os pais, doméstica e contabilista por conta própria], deles não sei nada. Nunca tive influências nenhuma dos meus pais. Ou seja, eu fui criado com os meus avós até aos oito anos. A partir dos oito anos a minha base familiar desmoronou completamente e comecei a viver deriva, comecei a viver por a”.

Este inquirido esteve dependente de drogas entre os 22 anos e os 30, mas recuperou com a ajuda da ONG Comunidade Vida e Paz. Possui a “quarta classe” e a carteira profissional de serralheiro civil, obtida através do IIEFP. O seu itinerário ocupacional inclui os postos seguintes: empregado de mesa, serralheiro por conta de outrem em várias empresas, e microempresário de serralharia civil, cuja empresa encerrou ao fim de 12 meses. Recebe novo apoio da Comunidade Vida e Paz, onde agora trabalha como formador na área de serralharia.

João, 25 anos, solteiro, tirou o curso técnico profissional de desenho, medições e orçamentos, com equivalência ao 12.º ano de escolaridade. Desde sempre na área da construção civil, passou de assalariado a patrão. Ao contrário de Dinis, recorreu a um subsídio do IEFP, no quadro do Programa Criação do Próprio Emprego. Desde então anda numa lufa-lufa, sentindo-se muito cansado física e psicologicamente. A par disto, que não é bom, está sem tempo para a companheira, sem tempo para os amigos e até sem tempo para pensar em melhorias na sua firma. Ajuíza, porém, que esta tem pontos fortes, como o ambiente de trabalho (condições de higiene e segurança), a relação cliente/empresa, o cumprimento dos prazos das obras, a polivalência do projecto à obra e certo reconhecimento no mercado local. Outro bom sinal é o facto do negócio estar a gerar algum capital para investir em equipamentos que permitam aumentar a produção. Dado que o montante global a obter é muito elevado, João vê a situação actual revestida de alguma fragilidade.

Fragilidade é termo que igualmente assenta bem a toda a história da ex-loja de Sara & Sónia, um caso de “ancoragem ao franchising” e em que o “franchisador” era burlão. Sónia é licenciada em zootecnia, fez o mestrado em Produção Animal e é agora docente numa universidade privada. Sara, a entrevistada, foi nada e criada em Almada, passou um ano pelo curso de Química da Universidade do Porto, mas acabou por se fixar em Vila Real de Trás-os-Montes. Aqui foi uma boa aluna na licenciatura de zootecnia, tendo concluído o curso em 1995. Fez depois o mestrado em Produção Animal, em 2004 e, seguidamente, abalçou-se ao doutoramento. Com 37 anos de idade, solteira, vive com um companheiro. Desta união há dois filhos menores. Da sua união empresarial com Sónia, resultou um fracasso. Eis as palavras da inquirida:

“Aquilo [a loja] chegou a uma altura, que era um bocado insustentável. Íamos passar uma fase de Verão que não ia ser diferente e depois chegávamos a Setembro e não tínhamos dinheiro para as encomendas do Natal. Não estávamos a ver uma resolução. Estar a injectar mais dinheiro, fizemo-lo diversas vezes e não funcionou. A reviravolta que tinha que ser dada era uma coisa grande e era preciso dinheiro e nós não tínhamos. [...] Depois acabámos por pôr um advogado para resolver estas coisas, mas o advogado também custa dinheiro. Isto roda tudo um bocado em torno disso [o dinheiro].”

Sabe-se, desde há muito, que nada se faz sem dinheiro (*absque argento omnia vana*) mas ele não é tudo. Aqui e agora é mister dizer que para qualquer destas duas sócias gerentes as exigências da carreira docente (leccionação de aulas, frequência de mestrado, pesquisa para doutoramento, etc. etc.) nunca constituíram motivo para não avançar com a ideia muito incerta e fluida de “abrir qualquer coisa”, de “experimentar fazer outra coisa”, “uma coisa diferente do trabalho na universidade”. Adiante se verão outras facetas deste negócio falhado, mas, para rematar a breve apresentação global dos 12 casos estudados mais em profundidade,

importa sublinhar o seguinte: uma tipologia de microempresários não estará completa se se omitir a categoria dos “ingénuos”. Sara reconhece hoje que na selva do mercado há predadores: “o que nos aconteceu a nós é um bocado a caça ao ingénuo”.

6.3. O microempendedor: entre o “eu” e os outros

Amiúde se pensa e fala do empreendedor como um sujeito pujante de autonomia, autoestima e auto-confiança. Ou ainda como alguém sedento de acção e realização (a tal *need for achievement*), tudo isto a reclamar força e ânimo individual. Não é de pasmar que isto suceda, dado que o individualismo e os seus ramos (v.g. a teoria dos traços psicológicos dos empreendedores) são, por excelência, o caldo de cultura do conceito em causa.

Ora, o que os “nossos” estudos de caso nos mostram, ao invés, é que não há sinais de microempreendedorismo independente e solitário. Os empreendedores são seres mortais e psicologicamente mais frágeis, mais vulneráveis e mais interdependentes do que o super-homem. Assim é, embora seja igualmente evidente que há heroínas e heróis no quotidiano. Em qualquer caso, há sempre outros (intro)metidos ao barulho e estes outros são ajudas vitais, ou muros (in)transponíveis, ou ainda sujeitos indiferentes. Além disto, que não é nada pouco, há ainda os mesmos, ou os outros, que têm de partilhar as consequências dos percursos de cada criador de empresa, ponto este a tratar adiante.

Os “nossos” inquiridos puderam deitar mão, e deitaram, aos recursos disponíveis nas redes a que estão ligados e a que se ligaram entretanto. Começaram, amiúde, pela rede de parentesco. Os recursos são muito variados consoante as circunstâncias, mas são sempre duma importância extraordinária no *aqui e agora* de cada exemplo. Eis um primeiro exemplo: Flávio, ex-bancário e ex-director comercial numa grande empresa de venda de produtos naturais e afins, jogou simultaneamente em dois tabuleiros durante nove meses: manteve-se empregado nesta firma enquanto lançava a sua, no mesmo ramo, estando irremediavelmente ausente desta por lapsos de tempo consideráveis. O pai de Flávio ajudava a aguentar o barco, garantindo em parte a gestão e as vendas. Actualmente, Flávio já não se socorre do pai, mas emprega a irmã. Ela possui formação em Nutrição Aplicada (cosmética médica) e em Massagem e Nutrição, e estava sem trabalho. No caso de Dinis, a irmã angariou-lhe empresas-clientes, aquando do arranque da firma. Num outro caso, é o marido que combate o desânimo de Eufémia, que lhe dá ânimo para buscar o que lhe apraz fazer. Nas suas próprias palavras:

“Quando saí da oficina [de tecelagem] fiquei um pouco em baixo e pensei em ir trabalhar no centro de animação infantil, mas o meu marido deu-me for a para lutar por aquilo que gosto de fazer. Isso deu-me um bocado de alento e apanhei logo o ritmo”.

E, como se isto não fosse bastante, o marido de Eufémia ainda lhe dá — de mão beijada — uma lista de contactos. No caso de Alice, o companheiro também a ajuda muito, pois tem loja no mesmo ramo de actividade, mas ele mesmo poderá vir a “herdar” a loja dela. Esta ideia está bailando na cabeça de Alice desde o início. Noutra relato é Noé, o biólogo doutorado e ex-investigador, que se socorre da criatividade e saber de experiência feito por parte da mulher, isto desde logo na definição da ideia de negócio. A sua curta experiência de dar aulas no ensino secundário durante um ano lectivo bem como na Universidade do Algarve, paralelamente à investigação, não seria de grande utilidade para a implantação duma escola de ensino extra-escolar de disciplinas artísticas. Mas, ao invés, os bens e prémios do parentesco avolumaram-se: a casa velha da mãe do sogro, depois de obras, virou escola e o sogro deu orientações a custo zero. Não seria de espantar que o seu próprio pai, gerente comercial, e a sua mãe, decoradora e artista, tivessem sido igualmente conselheiros, quais *business angels*.

Similar é o exemplo de Jaya. Sem qualquer cerimónia recorre à família extensa, por exemplo, a vários primos dispersos pela aldeia europeia, os quais agem como fornecedores de informação e até de equipamentos. Segundo ele, a encomenda faz-se num ai e sai mais em conta:

“Por exemplo, se preciso de uma fritadeira especial telefono para o primo da Alemanba que me trata do assunto e obtenho um bom produto e mais barato”.

Um outro primo, também imigrante, emprestou muitos euros a esse jovem empreendedor de elevado potencial (jeep) e independentemente desse papel, este mesmo primo virou seu empregado. Os pais de Jaya emprestaram-lhe igualmente dinheiro e os três irmãos estão já arrolados como mão-de-obra exclusiva nos seus dois restaurantes. Estão já “estagiando” no Algarve, na *pizzaria* do amigo do pai, a mesma onde ele próprio aprendeu muito. A mãe dos quatro jovens indianos referidos é agora doméstica durante o dia, mas à noite dá uma mão na *pizzaria* de Jaya.

Ana dos Olivais tem sido ajudada, desde sempre, pelos pais, pelos irmãos e pela cunhada enfermeira, em particular durante a fase conturbada que se seguiu ao não recebimento do rendimento mínimo. A cunhada recruta clientes para os tapetes de Arraiolos e objectos de decoração que fabrica. Sara, por sua vez, pôde beneficiar dos conselhos de um cunhado, que é advogado. Por exemplo, quanto ao contrato de trabalho que estabeleceu com a funcionária da loja do vidro. Esta chegou a queixar-se ao Tribunal de Trabalho.

Não só da rede de parentesco se socorrem os microempresários inquiridos. No caso de Rute, aos familiares-fiadores juntam-se não só os ex-colegas que deram o apoio técnico à instalação de maquinaria — que a empresa vendedora não deu, fugindo à obrigação — mas também o amigo que a ensinou a fazer estampagem. Não raro os entrevistados contam com amigos que são contabilistas, ou que, mais modestamente, só lhes “fazem a escrita”. E beneficiam ainda

de ajudas de organizações, governamentais ou não, mas muito especificamente de um dado membro, ou órgão social. Este, particularmente repleto de empatia e sensibilidade age certamente na hora H. Foi o que sucedeu a Ana dos Olivais e a David, como se verá adiante, mas agora serve de exemplo o caso referido no relatório de entrevista a Eufémia:

“O curso de formação profissional foi de dois anos, mais um de especialização. Após o final do curso, sete das formandas, formaram uma oficina de tecelagem, numa sociedade por cotas. O IEFEP deixou um subsídio de arranque que ajudou à aquisição dos teares e para fazer face às primeiras despesas. Um dos formadores deu uma grande ajuda na parte burocrática e propôs, logo no início da formação, que cada formanda pusesse de lado cerca de 10 contos por mês, para que no final da formação e no arranque da empresa tivessem dinheiro para comprar materiais e equipamento para dar início ao trabalho. A entrevistada considera que isso foi a razão do sucesso da empresa nessa fase inicial.”

No caso da firma dos quatro geólogos, a sua instalação fez-se com recurso às ligações privilegiadas que Pedro Minhoto tinha com a direcção de uma associação local, a Cooperativa de Apoio Técnico e Estudos Sociais. Esta organização solidária cedeu-lhes a utilização do espaço de um escritório, sem que tivessem de pagar renda.

Por vezes, mesmo recém-conhecidos podem igualmente ser prestimosos. Sara e a sócia, por exemplo, beneficiaram dos conselhos e instruções de duas outras “franchisadas” de Gondomar, ambas igualmente enganadas pelo mesmo “franchisador”. Através destas “concorrentes”, as microempresárias transmontanas conheceram um reformado que trabalhou muitos anos na mesma área de negócio, que até teve empresas no Brasil e que se tornou num consultor-chave para todas essas quatro mulheres burladas. Ouçamos, a propósito, extractos da entrevista de Sara:

“Outra parte que correu muito mal foi o franchising. Aquilo foi uma burla completa. O contrato obrigava a ficar cinco anos com aqueles termos que assinámos e passar tudo por ele [...] Eu [hoje] monto a mesma loja, com o mesmo visual, com o mesmo equipamento por metade do preço, ou menos de metade [...] o homem era um bocado aldrab o. Viemos a saber isso depois. [...] Nós pagámos-lhe por um know-how que ele não nos estava a dar. Supostamente devia ter-nos dado formação, não deu [...] havia muitas coisas que ele não dava a conhecer [...] ele devia dinheiro a toda a gente. N s fomos burladas por ele, [...] ele aproveitou-nos a nós para pagar a outros. Depois já queria abrir uma loja em Braga. [...] Tudo isso deu dificuldades de liquidez. Nós podíamos ter arrancado com as coisas de uma forma diferente e no fundo a ideia que fica que fomos burladas, porque fomos. [...] eu hoje montava aquela loja, com aquelas estruturas, com aqueles móveis todos

por menos de metade do preço. Ele vendeu o franchising a uns rapazes [...] Ele vendeu o franchising sem nos dizer nada. [...] Pronto tivemos azar não terem sido eles com quem começámos e ter sido o outro. Pronto, as coisas correram mal. Depois ele dizia que a gente lhe devia dinheiro, porque entretanto a taxa do IVA mudou para 21%. Ele não pagou o IVA a tempo e depois queria que eu pagasse aquilo. Chegou ao ponto, nós para a última tranche passámos uma letra e ele falsificou a letra. Falsificou as nossas assinaturas, meteu a letra no banco a dizer que lhe devamos aquele dinheiro e nós já tínhamos pago aquele dinheiro. Pagámos, mas, burrice nossa, não exigimos a letra de volta. Nós pagámos e ele tinha que nos devolver a letra. [...] O que nós podíamos ter feito, se tivéssemos dinheiro, era meter um advogado e pedir-lhe uma indemnização, porque ele não cumpriu o contrato em nada”.

É certo que o burlão acima referido é um caso de excepção no rol de bons préstimos aduzidos até aqui, mas é ainda verdade que ele, *a contrario sensu*, serve à mesma finalidade de questionar fundo o cliché da personalidade forte e a mente iluminada do empreendedor. Este não é, não poderia ser, um actor insociável e/ou a-sociável, isto é, alguém desprovido de laços e sentimentos de pertença a redes de parentesco, de vizinhança, de amizade. Não, o empreendedor faz parte dessas redes e de grupos de trabalho e lazer, organizações e outras estruturas sociais. Além disso, aqui pode descobrir quem o ajude e quem o desajude, por vezes mesmo quem o abata. A dimensão sociológica integra a “realidade” que envolve o criador de empresa, seja ela micro ou não.

6.4. O *curriculum vitae* do microempreendedor

Admite-se frequentemente, embora de modo implícito, que o empreendedor é alguém sem tempo nem lugar, um apátrida intemporal. Esta ideia feita e imprecisa não é grande surpresa, pois é certo que o capital não conhece fronteiras e é ainda verdade que há — desde sempre e em todos os lugares — mulheres e homens resolutos e arrojados. A falta de cobres e a existência de riscos não são muros que não saltem, seja nos EUA, Brasil, Índia ou China.

O que os estudos de caso realizados nos demonstram, pelo contrário, é que não há evidência de qualquer microempreendedorismo a-local e fora da história. Como qualquer pessoa, todo o empresário tem um *curriculum vitae*, um percurso de vida, o qual dependeu de si mesmo — sobretudo dos seus genes e da sua força de sucção do “leite materno” — e das suas muitas outras circunstâncias de tempo e lugar. Cada um tem sua senda e sorte, cada um funde a sua biografia na história que o envolve. Tempos variáveis de vida e de morte perpassam as iniciativas e acções de cada pré-empendedor. Os seus êxitos e acidentes de percurso não são indiferentes ao fluir do devir próximo ou longínquo. Concretizemos: entre outros, o futuro

pode ser de empreendedorismo “social”, ou “de base tecnológica”. Ou ainda de assalariado “intra-empendedor”. No seu caminhar, o empreendedor potencial cruza-se com outros mortais, grupos e organizações, isto desde a esfera pessoal e familiar ao quadro laboral. E destes “actores” se afasta, ou mais se aproxima, uma ou mais vezes. E em relação a estes nutre, ou não, certas expectativas, ou mesmo esperança incontida. Em suma, ao redor do sujeito sob análise e como dissemos já, há sempre outros (intro)metidos ao barulho. Eles ou são ajudas vitais, ou muros (in)transponíveis, ou ainda representantes da indiferença. Como dissemos acima há sempre sítios — mesmo na net também, como é sabido — e há sempre anos, meses, pontos de inflexão, momentos charneira, dias e horas. Felizes, ou não.

O *curriculum vitae* de Ana dos Olivais mostra bem que há uma infra-cidade, um bairro marginal, um pseudo-lar com atmosfera própria, e que nesse espaço doméstico há ciclos curtos e fases longas. Ana é uma combatente no dia-a-dia, uma jovem de 33 anos já sem pai e que não sabe onde morar quando a mãe morrer, já que um dos irmãos quer ficar com a casa familiar. Virará uma sem-abrigo? Migrou ela de Lisboa para Torres Vedras e aqui tomou por companheiro um pedreiro, que se revelou depois muito ciumento e violento. Regressou a casa dos pais com um bebé nos braços, para logo depois achar, com mais azar, um novo companheiro, desta feita um bombeiro. Aos seus pais poupou a presença deste péssimo marido e pai, um ladrão reincidente, arrendando uma casinha pequenininha em Xabregas, mas por pouco tempo mais: dois meses. Sim, decidiu acabar de vez com essa relação e conseguiu que tal marginal renunciasse a todos os direitos de paternidade sobre o filho, mas também sem obrigações nenhuma face à criança. Ana não queria, de modo nenhum, que o filho fosse influenciado pelo ambiente e carácter do pai. Separaram-se de vez. Hoje ela não faz sequer ideia onde ele pára. Passou a receber o rendimento mínimo e voltou para casa dos pais, mas até à data não largou a casota de Xabregas.

Os lugares, os tempos, os percursos e reencontros de Pedro Minhoto são muito diferentes dos de Ana ou dos de Eufémia. Chegou à universidade e aí se cruzou com professores, tunas e colegas, ao longo da licenciatura em geologia. Depois de certa aprendizagem no terreno, clamou pelos ex-camaradas e com eles, mais uma mãozinha professoral solícita, fez uma *spin-off*. À casa do magnífico saber retornou para dela extrair não só um plano de negócios, mas também análises laboratoriais mais em conta, assim como um elevado prestígio junto da clientela. Sim, como o caso de Pedro Minhoto & Sócios demonstra, pode haver pontes e fluxos entre dois universos: o do saber científico e o das microempresas.

Eufémia sempre foi “espevitada” e serviu muito cedo o seu primeiro “cliente”. Feita a 4ª classe, nesse mesmo ano foi cuidar do filho da professora durante o Verão, na praia. Foi a primeira vez que saiu da aldeia, conheceu S. Brás de Alportel, Faro e viu o mar. Aos 13 anos começou as temporadas de um ou dois meses fora de casa. Como se dizia, então, na serra

— que ainda é Algarve — “ia para o Algarve fazer uma temporada”, uma jornada de trabalho agrícola. Depois de casar, aos 17 anos, comprou uma máquina e pôs-se a fazer malhas e bordados. Em 1986 houve uma acção de formação sobre tecelagem, que teve lugar freguesia, e ela agarrou com ambas as mãos essa sorte. Assim aperfeiçoou a técnica e, conjuntamente com outras formandas, constituiu uma empresa-oficina de tecelagem. Em paralelo tornou-se comissionista-revendedora da *Tupperware*, um *part-timezito*, mas aqui chegou a chefe de grupo de 22 pessoas. Aqui muito aprendeu, aqui muitas pessoas conheceu. Trabalhou depois mais intensamente na *Tupperware* durante 12 anos e actualmente ainda faz vendas, mas só para pessoas conhecidas, isto quando lhe pedem. Nessa era tirou a carta de condução, melhor tirou ela e as sócias da tecelagem. Uma audácia criticada por alguns no Cachopo. Conta Eufémia: “Foi um grande espanto na aldeia... ainda agora são muito machistas, quanto mais na altura”. A sua sociedade por cotas na oficina de tecelagem durou 15 anos.

Evidentemente, toda a história de vida é muito particular, mas há umas mais *sui generis* do que outras. É o caso de David, ex-toxicodependente durante uns sete anos. Deste sub-mundo, melhor, do inferno saiu com a ajuda da *Vida e Paz*, uma organização que batalha para o efeito. Para este homem, a criação de um negócio aparece, em certa medida, como a ocasião de refazer a vida, de se afirmar face aos outros e perante si mesmo, enfim, de provar que é capaz, tão capaz quanto os outros. Neste ponto de viragem do seu *curriculum vitae*, começa sem nada, apenas com as mãos, a vontade e a utopia. Para poder correr atrás desta, mobilizou “apoios institucionais”: o microcrédito e um programa do IIEFP dirigido precisamente a ex-toxicodependentes. Diz David:

[As motivações] **“olhe foram muitas. Foram sentimentos muito misturados uns nos outros. Foi a possibilidade de realizar um sonho, a possibilidade de ser alguém, a possibilidade de me afirmar. [Tinha] Nada. Nadinba, nadinba, nadinba. Zero, zero, zero. Eu tinha uma Scooter, uma caixa de ferramentas, tinha uma rebarbadora e tinha um aparelho de soldar. Era a única coisa que eu tinha. E de repente, deram-me assim um empurrãozinho e eu comecei logo a cortar caminho [] Sentia-me mais realizado comigo próprio, sentia que estava a ser útil at para comigo e que estava a recuperar o tempo perdido”.**

O negócio teve, numa primeira fase, um impacto positivo e notório sobre a auto-estima do microempresário, mas acabou por dar para o torto. Muito torcido e retorcido se viu David. À medida que se dá a retracção e o declínio da empresa, também ele se ensombra e desliza para a depressão profunda. Toda a sua vida se tornou caótica. Hoje, avalia assim o quadro negro, vazio, de então:

“A única coisa que me faltou foi ter uma recaída [na toxicoddependência]. Não aconteceu porque eu jurei a mim próprio que nunca mais eu ia entrar naquela vida”.

Valeu-lhe novamente o reencontro com a Vida e Paz, ou melhor, com um dos técnicos dessa organização; ou melhor ainda, com o senhor Salvador, o qual, muito mais a título pessoal do que institucional, lhe deu muitas vezes apoio emocional rijo e caloroso. Conseguiu mesmo que as suas chegadas fossem reforçadas por via das ajudas gratuitas de um psicólogo. Mas David ficou ainda com uma série de dívidas (às Finanças e à Segurança Social inclusive) e com um drama familiar: ao seu descontrolo emocional, seguiram-se conflitos constantes com a mulher, tendo mesmo chegado à violência física sobre ela, o que, assegura, nunca tinha acontecido antes. Seguiu-se o divórcio. Agora, com humildade e distanciamento espantosos, David avalia o passado recente e percebe a pedagogia nele contida, entende-o como lição de vida. Não obstante o insucesso empresarial e toda a série de repercussões negativas sobre a sua vida, pretende reerguer a utopia, o projecto, o negócio. Quer agora usar a experiência anterior como ferramenta para não voltar a incorrer nos mesmos problemas e erros. Começará devagar, devagarinho e diz saber que, ao criar uma nova empresa, tudo será distinto:

“Vou tentar levantar-me. Sei que o círculo ainda não está fechado e sei também que se o fizer vai ser de maneira diferente: vai ser com mais calma, não vou correr tão depressa, vou fazer as coisas com cabeça, tronco e membros.”

Que lição de vida extraiu David? Que nova ordem tripla é essa que tem em mente quando fala em fazer as coisas com cabeça, tronco e membros? O “insucesso” anterior leva-o agora a querer abrir uma empresa que seja mantida, durante uma primeira fase, na informalidade. Considera que esta abordagem servirá como um compasso de espera certo, um estágio que, em última análise, consolidará a ideia e o projecto: divulgará assim o seu trabalho, arranjará clientes, etc. e, então, avançará com mais segurança.

Do ponto de vista pessoal, familiar e social, este é, digamos, um caso arrepiante. Teoricamente, e na óptica da formulação das políticas sociais, é muito rico e interpelador: depois de tudo, o ex-toxicodependente empreendedor falido acha que o círculo não se fechou e que a saída esperançosa é a empresa informal. Há gente de aço, a merecer a nossa mais profunda admiração, respeito e solidariedade.

6.5. O microempendedor precisa de meios, como os aero-geradores do vento

Afirmar que o empreendedor é alguém cujo negócio depende do fluir do tempo, do lugar e dos outros, não é negar, de modo nenhum, que ele tem de dispor de condições próprias e envolventes, e que tem de mobilizar muitas energias para almejar tal estatuto. E não só de requisitos materiais se trata. Pelo contrário, os imateriais, afinal, pesam muitíssimo, como veremos já de seguida. Não se fazem empreendedores sem meios, tal como um parque eólico não funciona sem vento.

Ora, logo o primeiro passo a dar por um pré-empresário, o acreditar em si mesmo, pode ser muito difícil. Tal como o segundo passo, o ser um crente fiel na ideia de negócio. O passado pesa e para se minar, saltar, contornar, ou corroer a adversidade, urge achar ânimo, um ânimo-alavanca. Como se sai porta fora dos destroços do desemprego súbito? Como se vence o “empresariado” fracassado e ampliado pela condenação social hipócrita? Como se supera a recusa dupla, tripla de um pedido de crédito bancário? Como se dá a volta à espera interminável do fundo perdido do programa ILE, equivalente a 40% do investimento? Como não ficar uma pessoa amarga e sem sorriso se ao desemprego súbito se junta uma amarração de 12 meses à espera da entrega da carta de despedimento?

Em contraponto, importa aqui referir que a criação de uma empresa pode ser intuída, ou mesmo antevista, como uma solução terapêutica e vir a revelar-se como uma falsa receita, um problema adiado. Parece-nos que foi precisamente o que sucedeu no caso de Alice, uma assistente social que foi apanhada por um autêntico *tsunami*, já que como ela diz “mudei de melhor para pior”.

Depois de um curso, por certo escolhido e vivido com paixão, ou pelo menos gosto, e com o qual muito se identifica como pessoa e como profissional, deu-se logo uma subida repentina ao alto. Logo, logo, sem mais, foi contratada como Directora de Lar de Idosos. Poderia mesmo fantasiar que já estava a viver a sua quimera, ou quase estava muito próxima de experimentar ser patroa. Depois, imprevista e subitamente, dá-se o despedimento e a Alice ter-lhe-á parecido caso para dizer que não é boa sorte começar pelo topo. Há um tempo próprio para tudo e subir muito cedo aos picos mais altos pode matar a alma. A juntar a este sismo, sem aviso prévio, vêm as vagas da desconsideração e da fuga à indemnização por parte do patrão. As ondas encrespadas da luta jurídica são felizmente vencidas, mas Alice é sacudida e arrastada pela rebentação feroz em que está. Apesar dos esforços árduos e constantes ao longo dum tempo infinito em que procura ser assalariada, vê-se face à indesejada tomada de consciência de que, afinal, ao redor não há mesmo oferta de “emprego” como assistente social. O ar mais lhe falta quando descortina que mergulhou na degradação do seu nível de vida: são as férias que já não se gozam, são as roupas que já não se compram, etc. etc. Então, Alice nem olha para as montras. Isso lhe dói.

Sem dúvida, a saúde física e mental são os primeiros bens e sem eles é impossível ter atitudes e comportamentos adequados às situações. A começar pelo gosto qb tanto de si mesmo como do que se vai fazer, isto a par da constância no querer. Eufémia é claríssima a este respeito. Afirma ela que para as pessoas investirem no seu próprio negócio e criarem o seu posto de trabalho, é preciso que acreditem nas capacidades que têm, que acreditem em si mesmas:

“Quando comecei a gostar de mim mesma que comecei a gostar de fazer coisas e a gostar de fazer coisas para os outros. Estar aberta a aprender tudo

o que surja. Tudo o que puder captar para dentro de si e ensinar aos outros tamb m bom. E ser muito persistente. Peça aos jovens para não desmotivarem. É preciso persistência”.

Para se empreender, a persistência faz falta, mas não chega. Também é preciso puxar pela imaginação, despertar os sentidos (por exemplo, o senso de oportunidade, o das proporções entre o essencial e o acessório, etc.) e recorrer aos saberes não formais, assim como às competências ainda não inscritas em balanços. Num quadro cultural em que o clientelismo, a “cunha”, impera, é particularmente útil saber identificar e saber “alvejar” certamente as pessoas e as instituições, mais as suas chefias. Trata-se de fazenda de “conhecimentos”, de “capital social” local, que clama por olho fino duradouro, como explica ainda Eufémia, a activista cívica com militância de anos:

“[...] com tudo o que já tenho feito, da actividade das associações, eu fiquei com muitos conhecimentos e, às vezes, em vez de ir aos santos vou logo a Deus Nosso Senhor”.

Ao inter-conhecimento e à inter-dependência que envolvem o empresário já nos referimos acima e importa que ele ou ela saibam geri-las bem. Ela ou ele acabam por descobrir que há contactos preciosos. Quanto a outros saberes, importa sublinhar que são muitas as exigências requeridas. Tal universo é ao mesmo tempo infinito e especializadíssimo. Por exemplo, é preciso saber e saber-fazer, ou procurar isso mesmo, acerca de: implantação de empresas similares, gestão do “corpo material” e do “corpo social” da empresa, contabilidade, tesouraria; mercados e nichos, próximos e distantes, tanto os de fornecedores como os de clientela, sendo esta quer a segmentada, quer a que consome bens brancos; etc. etc. E nestes etc. estão a gestão dos erros, dos imprevistos e riscos, dos planos de contingência. Note-se, entretanto, que a quietude e a segurança derivadas de experiência prévia são sentimentos inúteis frente ao inesperado. Mas isto não quer dizer que a tranquilidade no trabalho não seja essencial. É vital, como bem sublinhou Rute, a estilista da Covilhã, aquando da entrevista. Para ela, os projectos devem ser muito bem avaliados para se verificar a capacidade de concretização por parte dos proponentes e uma vez isso feito deve “apostar-se” nos alegados *jeep*.

“Uma pessoa ter problemas bancários e ter que estar a criar muito complicado. Ter que estar a pensar no cheque que vai cair amanhã e o banco a pressionar-me, e eu a trabalhar. A cabe a n o aguenta com tanto”.

E os *jeep* só ganharão, a prazo, se cultivarem a paciência inerente ao negócio, como faz notar Noé:

“É óbvio, isto [a escolinha] não é um artigo de venda directa, em que é mais fácil atingir o sucesso rapidamente. Isto depende da confiança a que os pais v o ganhando. Isso processo que leva muito mais tempo”.

A paciência, aliás, não é só necessária após o *take-off* da iniciativa. Antes e durante a fase de ela rolar na pista do mercado, também essa virtude faz falta, como bem sabe Noé. Com efeito, durante dois anos e sem ocupação remunerada, desenvolveu a ideia de negócio e tratou dos trâmites necessários à sua abertura.

Embora “imateriais”, as capacidades cognitivas, a reflexão e a ponderação, não são, evidentemente, recursos de somenos importância. Pesam, pesam muito. As ideias de negócio e de empresa vão-se gerando, (des)construindo, discutindo, desconseguindo e descomplicando mentalmente, tudo isto com cada actor pesando a sua sensibilidade, falando para os próprios botões e interagindo com os mais chegados. Foi o que sucedeu com Noé, que dimensionou a empresa para que funcionasse apenas com dois “operários”, ele mesmo e uma empregada, isto além dos professores a contratar anualmente:

“Andei alguns meses a pensar o que haveria de fazer, já tinha algumas ideias, [esse tempo] porque são coisas que se discutem sempre, paralelamente às nossas vidas profissionais: o que poderia eu fazer? O que é que poderia dar?”

Como vimos, Jaya já anda a pensar e a planear a montagem do segundo restaurante. Aquando da entrevista equacionava a ementa a oferecer, consoante o local de aluguer do espaço e em função do tipo de clientes. Mostrou-se muito cuidadoso com o planeamento financeiro, com o modo de decidir os preços a pedir: não quer que sejam “nem demais, nem de menos”.

Ainda quanto a este ponto sobre os requisitos para se ser empreendedor e sobre o imenso poder da mente, atentemos na racionalidade espantosa que está subjacente à decisão de Alice, a lutadora que incansavelmente persegue, em vão, emprego como assistente social. A sua opção pelo *pet shop* assenta numa meia dúzia de alicerces. Há a racionalidade psicológica pessoal, a auto-terapia de que já falámos acima, como há a razão do apoio próximo. Daniel, o companheiro, oferece-lhe, digamos, uma rede de trapezista, sendo esta reforçada pela lógica da reciprocidade. Com efeito, Alice já o ajudara aquando da crise que estalara com os sócios de Daniel e fundadamente espera que ele a ajude. A opção assenta ainda na lógica da experiência adquirida aquando da prestação de ajuda na gestão da firma do seu companheiro, que é do mesmo tipo. Há ainda o alicerce afectivo, o gosto pelos animais de companhia. Por fim, achamos a racionalidade da sucessão. Não seria de espantar que a ouvíssemos pensar alto, dizendo algo como: eu, Alice, retirar-me-ei, para voltar a ser assistente social, Daniel continuará a empresa.

Por poucos que sejam, há ainda recursos materiais próprios que os empresários acabam por agregar ao seu empreendimento, sejam a casa e/ou o carro e/ou as poupanças amealhadas. E se não se tem mesmo nada de nadinha tangível, então é precisa uma *overdose* de coragem.

No rol do que é indispensável surge o trabalho e entre os inquiridos ele é tal que não podemos deixar de perguntar: o negócio nega o ócio? O empreendedorismo é inconciliável com a vida familiar? A título ilustrativo, vejamos os três casos seguintes. Para chegar a ser empresário de restauração, Jaya teve de limitar o sono. No estágio em Monte Gordo trabalhava muito, chegava a deitar-se às 3h e a levantar-se às 7h. Rute, que passou de estilista numa grande empresa têxtil a estilista auto-empregada, reconhece que viu as suas responsabilidades acrescidas e dá como indicador o facto de ainda não ter feito férias desde então, já lá vão cinco anos. Para João, a passagem de operário da construção civil a patrão no mesmo ramo de actividade gerou mal-estar doméstico e eliminou o seu tempo livre. A dedicação exclusiva ao trabalho colidiu já com as expectativas da sua companheira. Embora não mostre insatisfação com a situação laboral actual, nos picos de grande tensão recorda o período em que era simplesmente medidor-orçamentista. Então, a sua vida era menos agitada e menos cansativa. Dinis, por um lado, reconhece que profissionalmente se sente muito mais realizado como microempresário e não admite qualquer retorno ao estatuto de empregado, mas, por outro lado, sublinha que há uma nova vida com “*menos vida*”:

“Acabamos por ter menos vida, menos tempo. Acabo por não ter tempo para nada porque o trabalho ocupa-me 90% ou mais. Em certa medida, não consigo desligar, estamos sempre a trabalhar. Mesmo quando estou aqui [em casa], se eu não estou atento a alguma coisa na televisão, ou se não estou a falar com alguém, eu estou a pensar algumas coisas do trabalho”.

Em vários casos, o trabalho dos microempresários, por muito que seja, não chega para as encomendas. Noé, por exemplo, para além da empregada, contratou dois professores em 2004/05, cinco em 2005/06 e nos dois últimos anos lectivos (2006/07 e 2007/08) um total de quatro docentes. A estilista Rute, por sua vez, embora ainda esteja na fase da sementeira, precisa de quatro mãos auxiliares. A empresa de João, o empreiteiro, deu início à actividade só em Novembro de 2006, mas conta com outras três pessoas ao serviço: o seu sócio e dois operários. Flávio tem desde 2002 uma Ervanária, uma sociedade unipessoal, que emprega já três pessoas e ocupa parcialmente um otorrinolaringologista e um nutricionista. Em suma, os microempreendedores também criam postos de trabalho e empregam trabalhadores, mas saber lidar com eles é competência vital, nem sempre garantida. Sara sublinha bem a necessidade de se gerir capazmente o “corpo social” da empresa:

“Nos primeiros meses é tudo muito bonito e depois as pessoas habituam-se a não fazer nada. Depois se a gente pede alguma coisa já se está a pedir muito. Depois [a funcionária] foi fazer queixa ao Tribunal de Trabalho ... Essa parte de lidar com elas [as duas empregadas sucessivas] foi o pior. Em parte foi desconhecimento nosso de algumas coisas. [...] ela achava que fazia tudo bem. Eu tive queixas até de colegas [...] que foram lá e foram mal atendidos. Não fui eu que perguntei nada,

foram eles que por iniciativa própria me vieram dizer [...] Os primeiros seis meses, enquanto estava à experiência, correu tudo muito bem. As pessoas apanham-se com o contrato na mão e acham que aquilo é para o resto da vida e que não têm grandes obrigações. Fazer o mínimo possível e pronto. Se a loja fechar... O problema disto é assim: se a loja fechar eu vou para o desemprego, portanto porque é que me hei-de estar a chatear? [...] Eu acho que parte do insucesso que tivemos com ela na loja foi t-la tratado [à funcionária] de uma forma muito familiar e as pessoas aproveitam-se. Cheguei à conclusão que aqueles que mandam lamber o chão são bons, porque são [assim:] ou fazes ou vais-te embora. [...] ela precisava de ir ao hospital e nós ficávamos lá, ou quando era isto ou aquilo, nunca teve problemas nenhuns em fazer as coisas que tinha para fazer... Houve uma proximidade demasiada. Não sei se não repetiria porque é um bocado feito meu. Não consigo manter muito aquele gelo nas relações, mas acho que é preciso. Ai faltou-nos um bocado de traquejo, como funcionar com as pessoas...”

Last but not least, os planos de negócios e a efectiva criação de empresas clama por um recurso vital, o capital. E este será por certo uma salada mista de moeda pessoal, euros familiares, fundos perdidos e créditos bancários. Eis que surgem instituições mais ou menos próximas como o IEFP e a ANDC, isto para não falar de outras mais distantes. Os bancos poderão cair nesta categoria, como sucedeu aos olhos de Sara & Sónia. Escutemos o relato da primeira:

“Fomos ver quais eram as possibilidades de financiamento. Isso já sabes que é assim: se tiveres dinheiro tudo muito bonito, se n o tiveres dinheiro n o b [crédito]. Depois emprestar a empresas, quando elas ainda não existem... Mas eu perguntava: - Como é que é possível? Ainda por cima a CGD tinha uma coisa estranhíssima que era uma linha de apoio ao franchising. Mas era assim uma coisa muito complicada. [...] acab mos por partir para o cr dito pessoal. Uma parte fizemos aqui no BES... Depois era conforme, a Clara tinha as garantias dela e eu tinha as minhas. Ela fez numa instituição e eu fiz noutra. [...] mesmo quando já tens a loja instalada, quer amos renegociar os cr ditos, porque são créditos pessoais e interessava-nos passar para um cr dito empresa. Para já porque aquilo tinha a ver com e empresa e não tinha a ver connosco pessoalmente e o juro é muito mais baixo. Tamb m n o... Pronto, lá está, ou porque a loja ainda tinha pouco historial, ou porque realmente o volume também não era elevado.”

Dito o que se disse, é mister concluir que pensar os criadores de empresa como pessoas desprovidas de recursos é pensar muito mal, é sofrer de cegueira conceptual, mesmo quando, aparentemente, eles não têm nada, nada, nadinha, nadinha, nadinha, zero, zero, zero. Mesmo assim, pode haver talentos escondidos, prontos a render. Haja quem os saiba detectar e pontenciar. Há, evidentemente, talentos que se perdem.

Sara & Sónia, quase *ab absurdo*, demonstram a conclusão acima. Com efeito, aparentemente não tinham nada. Não tinham uma experiência familiar de empreendedorismo, não tinham uma ideia de negócio delimitada, nem mesmo tinham um desejo forte de trabalhar por conta própria:

“A ideia era abrir qualquer coisa [...] Essa ideia de abrir qualquer coisa sempre foi uma ideia falada [entre colegas e amigos]. Não sei explicar muito bem porquê, mas sempre foi uma coisa assim, pronto.”

Não fizeram nenhuma sondagem de mercado, nenhum plano de negócios, não esboçaram uma estratégia de marketing, nem tinham capital próprio qb para investir, nem mesmo vias institucionais de apoio financeiro (público, associativo, ou de outro tipo) e, assim, recorreram ao crédito pessoal provido pela banca. À pesquisa feita não se contrapôs uma segunda opinião, não se buscou o conselho de um ancião ou consultor:

“Pronto, andámos a ver na Internet, no Instituto Português de Franchising, noutras páginas que há, que eu agora já não me recordo.”

Poderia haver tempo de sobra, mas também isso não havia. Poderia a localização da empresa ajudar alguma coisa, mas a falta de transeuntes era o habitual. Sara assim relata a falta de tempo das “empreendedoras” e a escassez de clientes:

“No fundo era isso, fazer uma coisa que não nos roubasse muito tempo do dia-a-dia. Uma coisa que a gente pudesse gerir todos os dias um bocado ao fim da tarde e depois ao fim-de-semana dava mais uma vista de olhos coisa. Mas não termos necessariamente que estar ali a toda a hora porque não podíamos. [...] Aquela localização fomos nós que a escolhemos porque achámos que era um sítio fácil de estacionar. Eu nunca quis ir para a Rua Direita. Se calbar foi uma má opção, porque o volume de passagem das pessoas completamente diferente. Mas sempre achei que ali era uma zona boa, mas pelo que tenbo visto nos ltimos anos um bocado “zona abre e fecha”. Há muita rotatividade nas lojas. É uma zona que não é barata, em termos de rendas, mas ali agradou-nos porque achámos que era fácil de estacionar, era uma área nova que estava a expandir-se, a loja tinha as características que nós precisávamos e acabámos por ficar ali. Se calbar hoje não ia para ali.”

Com as falhas e erros (acabados de mencionar) mais as barreiras de lidar com as funcionárias da loja (ver acima) e com um “franchisador” burlão (ver ainda mais acima), podemos ficar por aqui e recordar o que não surpreenderá: o caso acabou mal. Isto é, o negócio fechou e, à data da inquirição, Sara & Sónia ainda estavam a pagar os empréstimos concedidos pela banca. Hoje, para elas, o balanço e a lição extraída são claríssimos:

“Se houver uma outra oportunidade n o vou fazer as mesmas coisas. E acho que [...] as ideias tinham de ser mais amadurecidas. Ver bem os programas, os apoios, o estudo de mercado, estudar melhor a localização [...] Hoje se fosse fazer alguma coisa ia ser completamente diferente. Ia tentar fazer um estudo de mercado... Hoje, se calhar, se partisse do zero e se tivesse dinheiro disponível, porque isso também custa dinheiro... fazia diferente. A abordagem ia ser completamente diferente”.

Podemos juntar já uma indução: no sentido estrito de criação de novas empresas, haverá casos de empreendedorismo que não são “por necessidade”, nem por “oportunidade” económica, nem pela fusão das duas razões, mas sim por “ingenuidade”. Quiçá mesmo por “irresponsabilidade”, que não será estritamente individual.

6.6. O microempreendedor domestica o sonho e a vis o

Com excepção de Sara & Sónia, os empresários com quem dialogámos não se precipitaram na luta pela aspiração antiga, ou pelo desejo recente. Em regra, mostram ter mentes despertas e abertas, nada petrificadas. Quais especialistas em marketing, são sensíveis às necessidades, sugestões e desejos dos clientes e, conseqüentemente, tentam ajustar-se às suas expectativas, assim alterando o quadro de partida. Não ignoram “o que está a dar” no mercado da demanda. Outras vezes, é a moldura institucional e/ou o mercado da oferta de recursos — de crédito, sobretudo — que fala mais alto. Amiúde, é precisamente a verba formal e oficial disponível “na hora certa” o que acaba por fazer uma poda severa à árvore imaginada.

A partir dos últimos anos de faculdade, Pedro Minhoto começou a ambicionar uma vida profissional como empresário, mas, terminada a licenciatura, não se impacientou nem — muito menos — se aventurou a erguer de imediato uma empresa. Para si era evidente que “um recém-licenciado [de qualquer universidade em Portugal] não reúne experiência suficiente para potenciar um negócio como deve ser”. Daí ter preferido obter traquejo profissional e conhecer a realidade do mercado associado à sua formação de base. Alcançou tal por via do estágio e labor contratual em duas empresas, num ciclo que durou uns três anos. Como previra, as experiências profissionais numa empresa construtora e numa pedreira foram fontes de grande aprendizagem. Sem esta, a sua empresa correria mais riscos de organização e funcionamento.

É certo que Rute não deixou de virar do avesso uma casa para erguer o seu ateliê e loja, nem deixou ainda de nutrir a esperança de vir a realizar a sua “ideia original” — a sua fantasia de... faz tempo — que é “ter uma criação própria para vender ao público”. Porém, para poder vingar, rendeu-se à procura local e sabiamente agarrou “um bocadinho de tudo”: estampa-

gem, venda de vestuário e acessórios de moda com marca alheia, arranjos de costura, etc. Evidentemente, ela conclui: “assim, se não vem de um lado, vem de outro”. Nesta mesma linha pragmática se colocou Noé, o biólogo, pois, a sua escolinha não dá só música, teatro e pintura mas também yoga e matemática. Matemática e expressão corporal, sim, “mas pela via lúdica, mostrando que a matemática, por exemplo, está em todo o lado, desde a batalha naval à culinária”.

João, um empreiteiro de construção civil na Beira Interior, reconhece que alterou o seu plano de obra inicial, que consistia em prover aos clientes uma “solução global”, integrando o mercado imobiliário, a arquitectura, a engenharia e a construção. A sua oferta “total”, ou, digamos, des-segmentada constituiria um modo de ajudar ao combate contra a falta de qualidade no sector. Esta visão, este ideal de luta encaixa bem em João, que é jovem, só tem 25 anos, mas possui alicerces: de facto, sempre trabalhou no ramo e nele obteve a sua formação técnica: curso técnico-profissional de desenho, medições e orçamentos e curso de técnico de condução de obra. Mas para concretizar a intenção de partida seria indispensável que contratasse mais recursos humanos e tivesse acesso a mais tlintlim. Para já fundou uma firma que pode desenhar e materializar um projecto, desde a concepção à materialização da obra, mas que ainda não se dedica ao campo imobiliário. Mesmo assim, João defende que a ideia de partida não está descaracterizada. Estará, sim, em progresso.

O caso de David é similar ao de João: o “realismo” subjacente é o mesmo, sem tirar nem pôr. Como as ajudas à mão eram insuficientes para erguer a sua ideia de negócio, vê-se compelido a reformulá-la:

“Aquilo que eu queria inicialmente era montar uma fábrica de portas blindadas, onde tinha uma secção de madeira e uma secção de ferro e depois conjugava o ferro com a madeira. Tinha ideias de começar a fazer mobiliário de ferro, juntando a madeira com o ferro e tal... , mas esse projecto ficou em guas de bacalhau porque era um projecto bastante avultado. Era muito capital. E então, pronto, optei pelo alumínio porque as máquinas embora sejam caras eram mais acessíveis e era um negócio onde poderia alcançar os meus objectivos a curto prazo.”

É certo que se fechou os olhos à visão de unir a serralharia à carpintaria — o investimento foi percebido como medonho — mas é igualmente verdadeiro que o resultado não foi famoso. Sim, mesmo reduzindo a escala do investimento e optando por um negócio aparentemente à medida das suas forças, as dificuldades enfrentadas por David foram muitas e constantes. A falta de fundo de maneo foi sempre o factor que mais o constrangeu e que, em última análise, contribuiu para que chegasse a um ponto em que não tivesse outra opção que não fosse a do encerramento do negócio.

A loja de animais de companhia de Alice, que tem agora mais de dois anos de vida, ainda não fechou, mas tudo indica que não faltará muito. Sofre de dois males que se reforçam: fraca procura e tipo de procura que privilegia o baixo preço em detrimento da qualidade. Haverá outras razões para a inviabilidade da actividade, umas mais pesadas do que outras. Em qualquer caso, sendo Alice a mulher firme e combativa que conhecemos, é mister aduzir o seguinte. Aquando da configuração do negócio, a pré-microempresária intuiu que “o seu” melhor mercado estaria na cidade, em Aveiro, não numa vila, em que acabou por ficar situada a *pet shop*. Também ela reconheceu que na cidade estaria igualmente “a sua” concorrência, mas mesmo assim preferiria essa opção. A sua intuição-visão, a eleição primeira, foi mandada às malvas, face à crua realidade dos altos preços de arrendamento de espaço comercial na cidade. A escolha final e muito específica, de cariz “rural”, impôs-se. Isto, por via de dois critérios que são ponderosos: por um lado, uma renda menor, isto é, um menor custo fixo e, por outro lado, a ausência de concorrência. Em qualquer caso, fica no ar, então, a pergunta seguinte: se a localização e, portanto, o arranque tivesse sido urbano, ocorreriam os problemas que desde sempre afectam o negócio? Estaríamos nós à espera do “insucesso económico”? Pelo menos Alice entende que os residentes na vila terão uma menor sensibilidade para a prestação de cuidados adequados aos animais e, conseqüentemente, uma menor predisposição a pagar os bens e serviços respectivos. Daí a conjugação duma fraca procura com uma procura do que é baratinho.

Como expusemos, nos casos de Alice, João e David, a visão inicial dos pré-empresários foi obscurecida, em grau maior ou menor, pela, digamos, mão da “economia”, mas não deixa de ser interpelante a coincidência seguinte: em dois casos são já evidentes as fragilidades económico-financeiras e no terceiro o negócio fechou. Mas os empresários cujos comportamentos procurámos aprofundar podem domesticar mais do que a visão. Sim, na série de casos estudados, há um exemplo extremo de domesticação do próprio sonho, a contragosto notório. Observa-se um comportamento “desviante”, uma aceitação de um compasso de espera, o qual é tido como mal menor. A realidade pesada e quase incontrolável impõe, sem quaisquer contemplanções, a acomodação.

Trata-se precisamente do caso de Alice, em que, contrariamente à tendência geral, ela não acalenta nem o desejo nem a expectativa de que o seu negócio emergente, a *pet shop*, se venha a constituir como o posto de trabalho de longo prazo, quiçá do resto da vida. Tal, de facto, não ocorre. A sua motivação primordial é, ao invés, a de obter uma ocupação temporária até conseguir alcançar a sua verdadeira aspiração: empregar-se novamente no serviço social, o universo da sua formação. Seria sonho lindo criar uma empresa e nela se manter sem prazo, isto se fosse possível concretizá-la naquele mesmo universo. Esta possibilidade não chega, porém, a ser ponderada. Alice não está no país das maravilhas e sempre soube que a edificação de qualquer empresa de serviço social — por muito pequena que seja — exige

um investimento demasiado avultado, muito para lá das suas posses. É, pois, a percepção comprovada de que a inclusão na sua esfera profissional, por via do trabalho assalariado, não será tão rápida como esperava que a leva a querer refugiar-se, ainda que provisoriamente, na criação de um negócio. A procura desse refúgio está, logicamente, ligada à necessidade de gerar rendimento alternativo, mas também, e sobretudo, ao imperativo de obter uma forma de ocupação que a impeça de sucumbir à desmotivação e perda de auto-estima. Estes sentimentos, entretanto, começavam a dominar-lhe a psique. Em última análise, Alice crê que não se deixando entregar à letargia, mais facilmente manterá uma atitude activa na busca do seu intento maior. Eis a sua palavra:

“Eu na altura estava no Centro de Emprego, estava a olhar lá para o poster e digo assim: “Se isto correr bem, eu vou conseguir abrir a minha loja... e pelo menos estou ocupada, fico com outra motivação [...] porque eu andava com a minha auto-estima toda l em baixo, não é? E se for assim, pronto, concretizo o negócio e continuo procura de emprego, porque eu perguntei se podia continuar à procura de emprego, mesmo tendo o negócio, e eles [os técnicos do IIEFP] disseram que sim, e eu disse: “então, pronto, vamos para a frente com isto”.

O auto-emprego, o microempreendedorismo, surge a Alice, como uma terapia oportuna, chegando na hora H, antes de ser tarde demais. Enquanto pessoa com cabeça pensante e como assistente social teria uma consciência muito viva, apurada e dupla do quanto inestimável é estar empregado. Dupla, sim, pois detinha tanto a consciência prática — por via da vivência como Directora, com bom salário, férias, roupas, etc. — como a consciência teórica, por via do seu curso. Sem dúvida, ela estudou na licenciatura problemas e “disfunções” deste tipo, e aquando da entrevista falou mesmo do risco de quem estando desempregado se acaba por meter nos copos. Ela sabia e, com o desemprego súbito, passou a saber mais fundo em si, dos efeitos de se estar empregado, ou pelo menos ocupado. Entre eles, o efeito de utilidade social de que cada um necessita e beneficia se tiver uma actividade regular remunerada. Assim, Alice, com toda a probabilidade, anteviu todo o filme dum devir vazio, cenas e cenas de sombras e negritude; sentiu-se e viu-se abalada com o desemprego imprevisto; sentiu-se e viu-se frustrada com as grandes e pequenas coisas grandes que perdera e com a procura esforçada mas vã de um posto de trabalho e de um salário; sentiu-se e viu-se perante uma licenciatura amada e, afinal, arrastada para uma loja que pode gerir sem ter curso nenhum. Intimamente, está ainda abatida, mas como lutadora que é tenta fugir à depressão. Note-se, porém, que esta andou a rondá-la. E continua a rondá-la. Alice queria e quer sentir-se útil, mas sem negar a “vocaçãõ”, a “missão”, a “paixãõ”. O mundo à sua volta não a deixa sonhar. Porém, o poeta insiste: o sonho comanda a vida. Que faz Alice? Vira microempresária de uma *pet shop*. Por quanto tempo?

6.7. O microempreendedor corre seca e meca

Fazer grandes viagens, ou andar de um lado para o outro por terras longínquas, é o sentido primeiro da expressão corrente no título acima. Se tomarmos Seca e Meca por sinónimos, respectivamente, de serviços públicos do poder local e do poder central, então podemos dizer que é isso precisamente o que amiúde os microempreendedores se vêem obrigados a fazer: correr seca e meca.

Junto a uma dúzia de casos estudados com atenção particular, e ao invés do senso comum, colhemos a percepção forte que, no geral, há mais insatisfações quanto aos serviços prestados pelo poder local do que relativamente aos préstimos dos serviços centrais, designadamente o IEFP. Os criadores de microempresas reconhecem a este instituto, aos seus centros de emprego e técnicos graus satisfatórios de “disponibilidade”, “profissionalismo”, “apoio exemplar”, empatia face ao solicitante de fundos. Isto, embora entendam que os procedimentos administrativos poderiam ser muito menos turbulentos. Registam-se dificuldades com relação ao ajustamento dos projectos à formatação esperada pelo IEFP e quanto à demanda de certos requisitos. Por exemplo, a criação imediata de um escritório-sede e um estaleiro licenciados e com todas as condições de armazenamento de materiais e equipamentos, como sucedeu a João, um construtor civil que diz pugnar pela qualidade de serviços prestados no “seu” sector. O reembolso tardio de despesas é também objecto de reparos frequentes. Eis a fala de João:

*“Para uma empresa nova, sem grandes recursos, **extremamente dif cil, por exemplo, adquirir uma viatura de carga, que tem de ser obrigatoriamente nova, de valor superior a vinte mil euros e liquidá-la antes de solicitar a verba de reembolso ao IEFP**”.*

Esta regra, que se aplica aos restantes equipamentos, significa que a empresa tem obrigatoriamente de gerar lucros de forma a poder adquirir os equipamentos. Só depois poderá solicitar o reembolso. Estas e outras camisas de força estimulam riscos, por exemplo, o avanço a descoberto de obras de construção ou a progressão do projecto sem garantia de cobertura de despesas correntes. Assim nos fala Noé:

“Arranquei mesmo sem ter a garantia do projecto ser aprovado, mas teve de ser assim, sen o perdia muito tempo. Fazia de qualquer maneira. Hipotequei a casa para ter o dinheiro. As coisas correram bem em termos de timing. Abrimos em Novembro e o projecto veio aprovado no mês de Janeiro seguinte. Foi uma ajuda boa, sobretudo porque nós tínhamos o dinheiro para suportar a totalidade do projecto em termos físicos, mas faltava dinheiro para suportar os anos que aquilo ia ter de deficit.”

Passemos ao plano municipal. As contradições, demoras na concessão de licenças e emaranhados camarários são, em geral, sustentados e duradouros, e sair deles é coisa de anos. O capital de queixas tende a avolumar-se, como reflectem as palavras de Noé e Eufémia, respectivamente:

“A C mara um organismo com muitas cabe as e n o se sabe bem qual a cabe a que est a pensar para aquilo que estamos a precisar. Já fiz várias exposições a pedir várias coisas e muitas vezes perdem-se os ofícios, outras vezes é [dada] a resposta mais fácil [não!] ... às vezes com coisas que não gastavam dinheiro nenhum, era só um bocadinho de boa vontade. Os exemplos são vários: desde o estacionamento à cedência do auditório da biblioteca para realizar os espectáculos de final de período, que são abertos para o público em geral e gratuitos. A parte burocrática é a que mais me chateia, mas eu sou persistente. As vezes que j fui C mara, os passos que já dei ... mas o que mais aborrece que n o dizem logo tudo o que para fazer e tratar. Entrego as coisas, parece que está tudo bem, ao fim de algum tempo, pedem-me mais um papel e ... andamos nisto”.

Obviamente, a hipótese do poder local — muito paradoxalmente — tender a barrar a iniciativa empresarial *aqui e agora* não é senão isso mesmo: uma hipótese. Não estamos a fazer uma generalização abusiva, tanto mais que achámos igualmente uma observação oposta no caso de Ana dos Olivais. Numa fase inicial, a gestão dos papéis relativos a contratos e licenças do seu “chão” de venda de hortaliça e fruta não foi difícil de gerir e ela foi mesmo ajudada pelo fiscal municipal. Aquela microempresária, porém, entende que poderia ter beneficiado de uma acção de formação específica, a ser promovida pela autarquia. Embora aguarde um curso sobre higiene e apresentação de produtos é de opinião que a oferta é tardia.

Como se poderia esperar, há outras barreiras a saltar, o que pode ser mais rapidamente alcançado quando o mercado (e a justiça rápida) estão presentes. Neste quadro mais aberto, Jaya, depois de ficar muito insatisfeito com a EDP, buscou uma firma concorrente. Ainda no seio do mercado, ou melhor, dentro da moldura da competitividade inter-bancária, Rute fala-nos da descoberta do banco com que trabalha hoje, o qual crê nela e aposta na empresa, assim lhe aplanando a vida pessoal e empresarial. A abertura duma conta-empresa é um sinal disso mesmo. Rute assinala ainda outro obstáculo, desta feita relativo à informação, isto na era da dita:

*“Há situações em que eu [enquanto utente dos serviços de Segurança Social] **estou muito mais informada do que a pr pria pessoa que me est a atender**.”*

Do mesmo mal — o défice informativo em tempo de TICs e choques tecnológicos — se queixou Flávio.

A justiça rápida e o reforço da crença no seu poder são soluções óbvias para uma dificuldade maior que ainda não foi referida: a da cobrança de dívidas de vulto que se arrastam demoradamente. É o caso preocupante para João: um só “grande” cliente tem provocado grandes dificuldades no pagamento de salários e de fornecedores de materiais e serviços.

Os criadores de empresas podem correr Seca e Meca, e isto durante anos, por outros motivos adicionais que lhes fogem das mãos. Por exemplo, a inserção de dada empresa no mercado por via da angariação de encomendas de trabalho pode ser travada pelo “ambiente” ou “imagem” do sector. No caso da construção civil, João assinalou que o sector é associado amiúde à desonestidade, tornando-se mais seguro para os clientes contratar, não uma firma emergente, mas uma outra com um prolongado historial de credibilidade. Não surpreende, pois, que João ande de um lado para outro.

6.8. O microempreendedor: um operário do futuro?

Não sabemos, mas os nossos interlocutores bem poderiam ver-se, lá no fundo de si mesmos, como co-inventores do futuro. Ou, pelo menos, como construtores do mesmo, pois, em regra, cada passo que dão permite outro, e os passos seguros abrem caminho novo. Eles enfrentam ou criam o inesperado, não se acomodando na insatisfação; buscam o que desejam e agarram “a sorte”; enfim, constroem o devir, o seu e o dos outros. As suas empresas não se estabeleceram subitamente, por repentes e arroubos voluntaristas. Isto é, não há resultados (ou seja, uma firma a produzir bens e serviços, a ter um dado *output*) sem insumos [recursos humanos e (i)materiais, os *input*]; sem processos (des)contínuos do tipo *stop and go*; e sem fluxos constantes ou intermitentes. Há, entre outros, ciclos de crescimento, estabilização, regressão; processos de diferenciação ou padronização. Há gradualismo e adaptação aos ambientes interno e externo da empresa, do sector e das políticas públicas, todos e sempre contingentes. A construção das unidades vai-se quotidianamente re-fazendo, re-erguendo, gradualmente, peça a peça, um pouco à semelhança do que sucede com um jogo de Lego. Cada peça modular que se junta encaixa em uma ou mais anteriormente colocadas, mas isto após reflexão sobre onde se poderá e deverá encaixá-la.

É a esta óptica que luz a atitude de grande abertura — uma grande angular — de muitos microempreendedores quanto a múltiplos aspectos: procura de informação, preparação e montagem da empresa, regresso à escola, formação profissional, participação cívica e por aí adiante. Vejamos, então, os primórdios dos casos estudados, mas notemos entretanto que falar em avanços incrementais, cumulativos não significa que não haja aqui e ali razões múltiplas a causar rupturas, saltos e decisões rodeadas de incerteza. É sabido que antes da gota que faz o copo transbordar há gotas antecedentes; é igualmente conhecido que não há nenhuma

decisão tomada sem informação limitada e, claro, sem risco. Eis o exemplo de Noé, o doutorado, que se despediu e à data não sabia o que queria fazer a seguir. Só sabia o que não queria. Só sabia o que não queria mais. Ouçamo-lo:

*“Comecei a sentir-me mal naquilo, a investigação que se faz cá, é muito de modas. O grupo de trabalho também não me estava a agradar, na maneira como funcionava, na distribuição de tarefas [...] e isso tudo junto provocou-me uma crise de motivação. E eu acho que aquela é uma função onde sem motivação, a pessoa est morta. Tem que se estar continuamente à procura de novas vias [...] Houve uma altura, aproveitando uma crise de grupo, cheguei lá e disse: **cbega, n o quero mais, vou fazer outra coisa. N o sabia ainda o que que ia fazer, mas sa [...]** Fiz uma lista de prós e contras de sair da universidade: **pr s havia muitos e contras quase nenhuns: não vou largar nenhum emprego** [tinha estatuto de bolseiro], **s se vive uma vez, b que arriscar**”.*

Mas a ruptura de Noé não é caso único. Rute, a modelista-estilista, não decidiu uma viragem na sua vida, não foi ela a abrir uma brecha enorme no dia-a-dia, mas decidiram por ela. De rompante, sem contar, estava mergulhada no dilúvio do desemprego. Nem queria acreditar que a “sua” grande empresa de têxteis, numa operação-relâmpago de *downsizing*, prescindia dos seus serviços. Ela, que tinha conhecimentos em todas as áreas da produção e sabia do ofício de desenhar as vestes, e sabia isso desde a formação profissional em Castelo Branco até ao posto na firma, a par com um estilista vindo de Paris e um outro de Itália. Ela, que só tinha 35 anos, o 12º ano e não estava grávida. Sim, rua. Também para a rua foi — como sabemos já — Alice. Na rua andou David e contra ela se soergueu. Foi capaz de ruptura, uma e outra vez, mesmo após o fracasso da oficina de serralharia a que faltou a carpintaria. Também nas margens da sociedade e da cidade capital tem andado Ana dos Olivais e contra os ex-companheiros se agigantou e lutou. Qual David frente a Golias, venceu.

João, a par da aspiração de passar de assalariado a patrão-empregado, à semelhança do seu pai (que o deixou órfão era ele muito miúdo), sentiu que o seu trabalho não era devidamente valorizado e isso ajudou-o à tomada de decisão de se despedir. Abriu um novo espaço à sua vida.

Dinis, por sua vez, também não parece pautar-se pela acomodação. Como vimos acima, embora numa situação de emprego relativamente estável, recusou a retirada de “regalias”, e, por isso mesmo, se despediu. Trabalhou uns meses numa firma “muito inferior” e ainda andou um “gapezinho” a ajudar o pai, mas acaba por perseguir uma aspiração já idosa: criar um negócio, isto sobretudo para satisfazer o desejo de trabalho autónomo. Eis parte do processo pelo qual passou:

*“A princípio pensei nalguma coisa que também estivesse ligada aos moldes, porque já tinha conhecimento, mas depois comecei a abrir um bocado e... e o negócio que eu achasse que fosse rentável, **n o interessava a rea, era aquele que eu ia. E depois qualquer um... qualquer neg cio servia desde que eu visse que fosse rent vel. E ... e pesquisei os franchisings e fui às feiras de franchising [...] Comecei a pesquisar [...] Primeiro andei de volta dos franchisings e depois consegui arranjar... arranjam-me forma o, porque os franchisings s o bons mesmo s por causa da forma o, porque é uma área de negócio que nós não temos conhecimento e é uma maneira fácil de entrar nessa área de negócio. E eu consegui tudo aquilo que o franchising me dava sem ser franchisado, apesar de ter sido eu a pagar a forma- o, paguei isso tudo, depois fui eu que comprei as máquinas”.***

Também Pedro Minhoto foi capaz de romper com o seu *statu quo* ocupacional e de buscar o ideal alojado em si: largou o posto de trabalho numa pedreira ao fim de dois anos, pois as contrapartidas laborais que exigiu ao empregador não foram acolhidas.

Está visto, os “nossos” microempresários não olham só ao salário, embora não o percam de vista. Ponderam muitas outras condições e variáveis, tal como quimeras, fantasias e visões, mesmo que elas possuam fronteiras difusas, aliás como é da sua própria natureza — amiúde, não andamos perdidos nos sonhos? Entre os casos estudados, a vocação e o gosto do trabalho a fazer dia após dia pesam muito, diremos mesmo muito mais do que estamos dispostos a admitir, na academia e na burocracia oficial. Recordemos o caso exemplar de Alice, férrea na busca da voz interior que a chama para o serviço social. Enquanto não alcança o posto assalariado, toma e espelha um microempreendedorismo “de transição” ou “de passagem”. Outros actores buscarão este mesmo tipo de ocupação laboral e estatuto enquanto não chega o microempreendedorismo “de satisfação”.

A abertura dos inquiridos ao mundo — uma abertura de grande angular — como dissemos, vê-se para lá da instalação da empresa. Está ainda presente na predisposição de regresso à escola, de formação profissional, de participação cívica e por aí adiante.

Pedro Minhoto vê longe e pisa bem o chão, talvez por ser geólogo. Ele não dá passo para além da perna e cada passo tem rota previamente marcada. Disposto a criar a firma sonhada mas sem recursos financeiros suficientes, resolve estudar um modo de cobrir as respectivas despesas: pagamento à Segurança Social, salários, comunicações e consumo energético, IVA, etc. Para o efeito, mesmo antes da empresa estar constituída, estabeleceu contratos de avença com dois clientes. Novo exemplo: tendo em vista alargar a sua rede de contactos e de potenciais clientes, dispôs-se a ser formador em cursos dirigidos a empresas ligadas à indústria mineira. Registe-se ainda que ele e os seus três colegas-sócios possuem todos for-

mação superior em geologia, mas, para potenciarem outros projectos da firma em campos em que ainda não reúnem as competências indispensáveis, decidiram conjuntamente retornar às salas de aula e laboratórios da universidade. Todos estão fazendo um mestrado, mas, concertadamente, cada um tomou para si uma área diferenciada, embora complementar.

Flávio, recordemos, o licenciado em osteopatia e naturopatia terá perfil de bom pisteiro e saberá andar por veredas estreitas e acidentadas. Vendo-se como pessoa muito desorganizada quanto a papeladas e mesmo ideias, teve de superar falhas de informação e entraves junto da Câmara Municipal e do INFARMED. Além disso, abriu a firma com pouco capital, já que a candidatura do seu projecto de negócio ao SIPIE foi reprovada duas vezes, alegadamente, por falta de viabilidade económica. Hoje, como vimos, é microempresário de “sucesso”, um “líder de mercado” regional no ramo da ervanária e das medicinas alternativas. Tem desde 2002 uma ervanária certificada em Chaves. Associou à ervanária vertentes que não existiam no mercado local, tais como tratamentos de estética, acupunctura, osteopatia e naturopatia. Os tratamentos de osteopatia e naturopatia são efectuados por via de protocolos estabelecidos com clínicas médicas, quer portuguesas quer espanholas. É mister acrescentar que todos os produtos actualmente comercializados na empresa, com excepção dos chás, possuem certificação e licença de comercialização do INFARMED, assim garantindo alta segurança ao consumidor. Os seus produtos e serviços são de preço elevado, sendo a clientela local e forânea: há consumidores oriundos de terras de Portugal continental e insular, bem como de Espanha. Como se deixou acima entrevisto, o que andou para aqui chegar foi muito, alguns caminhos íngremes e de pé posto inclusive. Tudo, porém, começou quando detectou a oportunidade de negócio na firma onde esteve imediatamente antes, a qual fornecia produtos a ervanárias similares por todo o país. Nessa empresa aproveitou bem todo o estímulo, formação específica e apoio que pôde extrair. Por exemplo, passou a examinar os agentes que se movimentam neste tipo de negócio muito peculiar, com vista ao lançamento da sua futura rede de contactos. Também muito aprendeu a partir dos êxitos de ex-colegas da mesma empresa que resolveram montar o seu próprio negócio. E, como vimos já, agora pratica a máxima “aprender até morrer”.

Jaya, o imigrante indiano com 21 anos, não teve nenhuma formação específica sobre restauração, nem considera que esse treino tenha feito falta, mas pensa voltar a estudar, talvez obter a equivalência ao 12º ano, e admite tirar um curso de barman, isto a curto prazo. Dinis, que tem já um longo *curriculum vitae* como formando, apreciaria continuar a usufruir desse estatuto, sentir-se-ia “beneficiário”:

*“Ainda sinto [lacunas a nível de formação]. Se eu tivesse tempo **fazia todos os cursos e mais alguns, que ainda sinto muita vontade de aprender na parte de gest o e de marketing**, só que acabamos por não ter tempo. Era benéfico para a empresa, para mim... Eu acho que **a aprendizagem sempre ben fica**”.*

Por sua vez, Noé, 41 anos, licenciado em Biologia Marinha e Pescas e doutorado em Fisiologia Animal, gostaria de fazer formação profissional em liderança de grupos e em trabalho e problemas específicos das crianças. Isto, claro, em horas conciliáveis com a vida da sua escolinha. Note-se que Noé avaliou positivamente duas experiências de formação profissional (cursos: “jovens empresários” e “tesouraria”) que teve durante a fase de fundação da empresa. Na altura tratava ainda de pedidos de alvarás, licenças, obras, etc. A razão para tal apreço é claríssima:

*“[...] resfria o optimismo dos futuros empresários, uma vez que **b** uma **tend** ncia **para ver s** as **potencialidades do empreendimento e n** o as **dificuldades**, e **isso leva a que haja um sobredimensionamento dos projectos com aspectos que n** o s o **essenciais**”.*

Embora se manifeste ainda entre outros microempresários, a abertura de espírito, a visão trans-fronteira e o rasgo da liberdade é muito evidente no caso de Eufémia. Um dos passos que deu foi participar num curso de animadores de património, em 2004-2005. Esta acção de formação abriu-lhe a porta à exploração dos “centros de descoberta do mundo rural”, estruturas de apoio ao turismo “verde”, os quais foram criados, faz tempo, em antigas escolas primárias da sua freguesia. Neste âmbito, a entrevistada, além de fazer a gestão de ocupação das casas, organiza passeios pedestres na região.

Tal curso foi fonte de novo pensar e novo agir. A formanda criou mais uma actividade, de pendor museológico. Avançou com a construção de um espaço a que chama “museu vivo” e que está em fase de conclusão. Aqui exporá todo o processo de produção e transformação do linho, a tecelagem e a própria marcha da entrevistada, desde os primeiros cursos até ao seu tear actual. Ao invés da mãe que não valorizava esta actividade e produzia no tear tecidos para o gasto da casa, Eufémia tomará tal “posto de trabalho” para fazer “peças”, a expor e vender. O seu museu funcionará articuladamente com os ditos centros de descoberta e, irrequieta como é, tem já o propósito firme de “meter um projecto de estágio profissional”. Assim, poderá ter uma jovem a seu lado, a construir mais devir e essa aprendiz de ofício já foi mesmo “sinalizada”, precisamente num curso sobre tecelagem no qual Eufémia foi formadora. Eufémia, filha de Cachopo, a par do interesse próprio, tem nutrido uma predisposição e uma prática de servir a sua colectividade serrenha no Algarve interior. Atente-se no que disse:

*“Estou a promover a freguesia [...] [o que aqui está em causa] **n** o s o meu **trabalho** [o que promovo] [...] **Ninguém me faz uma placa em minha homenagem** [...] **vou investir as minhas ideias aqui** [no moinho ateliê e na freguesia] **Eu sei que é preciso arriscar, é isso que tenho vindo a fazer e não me tenho arrependido**”.*

Ana dos Olivais é daquelas pessoas de quem se pode dizer, com propriedade, que atrai a desgraça e, claro, já se sabe: uma desgraça nunca vem só. Aos 20 anos teve uma meningite, da qual recuperou quase totalmente, embora o lado direito do cérebro tenha ficado levemente afectado, causando deficiências de visão no olho direito. Pior foi ter contagiado o irmão mais velho, que só após muitos tratamentos recuperou a capacidade motora mas nunca a fala, o que o tem impedido de achar emprego. Da sua infelicidade subsequente, junto de um pedreiro e um bombeiro, já demos conta, mas o seu fado tem outras notas de tristeza, a saber: a filha mais velha sofre de doença grave, incurável e com risco de se agravar com a puberdade: é hiper-activa nervosa e se não está bem medicada tem ataques epilépticos. Muito provavelmente, a doença desta filha foi provocada pelos maus-tratos físicos que Ana sofreu durante a gravidez. Desde a pré-primária, a criança tem revelado grande atraso na aprendizagem e as dificuldades observáveis parecem ser insuperáveis. Felizmente, através da cunhada, que é enfermeira, conseguiu que a miúda esteja hoje a ser acompanhada no hospital de Dona Estefânia. Mas há ainda outros problemas, elos de uma cadeia só, e que envolvem actores conhecidos e cenas já vistas alhures: serviços de protecção a menores, médicos, vizinhos, gritos, queixas, rendimento mínimo, trabalho com bijutarias e tapetes de Arraiolos e uma advogada que aceitou ser paga com um tapete. Em suma, Ana vive um quotidiano duríssimo, ajudada por samaritanos (por exemplo, a cunhada e a assistente social que lhe falou do microcrédito e da ANDC) e, sem dúvida, guiada pela sua maior vontade:

*“O que eu quero **poder dar de comer e criar os meus filhos**, que são o meu **único objectivo na vida**”.*

Aparentemente, não haveria razão para esta lutadora diária nos 365 dias do ano ser uma pessoa especialmente simpática e animada, mas assim é. Aparentemente não existiria qualquer espaço nem mesmo frincha para mais acção na vida de Ana dos Olivais. Porém — pasmemos todos — aquando da entrevista, como que por mero acaso, Ana revelou que uma vez por mês vai ajudar à descarga dos camiões do Banco Alimentar, ao armazém dos Olivais. A justificação é desconcertantemente simples: “se nos ajudam também temos que ajudar os outros”. Eis a consciência viva da interdependência social e do valor da solidariedade. E, a propósito da apresentação a uma senhora que lhe foi falar, ao mercado, disse à entrevistadora:

*“**Ainda b** mais esta [actividade] **de que me tinba esquecido. Perten o agora Comiss o de Pais da escola dos meus filhos**. Aquilo andava muito mal e agora está lá esta senhora que é assistente social na escola e pediu-me ajuda. Temos uma comissão muito activa e já conseguimos fazer uma festa de Natal. Agora em férias organizamos passeios com as crianças”.*

Com cidadãs e cidadãos como Ana dos Olivais, as assistentes sociais e todos nós bem melhor estaríamos. Bem melhor seríamos.

6.9. O microempreendedorismo, afinal, o que ?

Todos os casos estudados, em grau maior ou menor, questionam visões triunfantes e simplistas sobre o auto-emprego, o microempreendedorismo e os seus resultados. Um insucesso empresarial pode significar um sucesso pessoal e social, como ilustrará o caso de Alice, que retomamos abaixo. Um falhanço pessoal pode não ser mais do que um *output* gerado pela lassidão ou pressão familiar, e/ou por falhas sociais. Recordemos, por exemplo, Flávio, cujo *curriculum vitae* esteve sujeito a um bloqueio paterno. Lembremos David, que, por sua vez, nunca soube o que é ser filho e a partir dos oito anos de idade andou por aí.

As visões redutoras acerca do auto-emprego e do empreendedorismo são derrubadas sem contemplações pela lucidez e persistência de Alice. Ou seja, há contextos, trajectos e situações em que o trabalho por conta de outrem é vital, indispensável. O emprego assalariado é preciso, não é pecado. O caso de Alice fica bem nomeado como microempreendedorismo “de transição”, e até o poderíamos designar (...) por “precário-para-ela”, ou eventualmente “duradouro-para-ele-o-parceiro”. Será de admirar que a *pet shop* tenha surgido como solução-compasso-de-espera para evitar um mal maior antevisto, pressentido, intuído, o mal de vir a admitir que ela mesma não tem qualquer utilidade social, isto por, alegadamente, haver “falhas” do mercado ou do Estado? As circunstâncias que a rodeiam e a sua história de vida dizem-lhe que não é o seu curso que não tem qualquer utilidade social. É bem pior, é ela mesma que não tem utilidade, pois o seu curso de assistente social não é um curso, é a sua pele, a sua carne, é ela mesma. Além do sonho antigo — ser patroa de um lar — há a questão da identidade de Alice, a pessoal e a profissional, que se forjam no (per)curso escolar. Esta mulher que faz, que combate, está a lutar pela sua sobrevivência psíquica, mas sente-se lá no fundo de si mesma como o caranguejo a andar para trás. Talvez esteja mesmo sem margem para ter consciência de que está a ser cega para a “realidade”: tanto os dados como o seu discurso, ambos apontam para a inviabilidade da loja de animais na vila, para a contradição entre uma manifesta esperança num futuro melhor e uma descrição negativamente superlativa do passado próximo e do presente:

“Olbe, b meses maus... b meses maus. Olbe, b mais meses maus que bons. Olbe, o Setembro p ssimo, o Agosto p ssimo, o Dezembro horr vel, o Janeiro tamb m...”.

Mas Alice não vê o desastre iminente e não se vê noutra luta que não seja a de manter a microempresa actual, enquanto busca ser assistente social empregada por alguém. Para ela, um outro quadro não existe, e não existe por três razões principais. Primeira razão: houve uma racionalidade clara, plural e aparentemente sólida na sua opção pela *pet shop*, que é vista

como acertada. Assim, o que é preciso não é a ruptura, mas a “melhoria contínua”: adaptar-se à procura local, diversificar a oferta, fazer vendas *on line* com entrega ao domicílio, etc. Nesta óptica, o apoio psicológico ajuda a mascarar a realidade: por isso aprecia “a forcinha” da técnica da ANDC e critica o IIEFP, que “deixa as pessoas à toa”.

Segunda razão: mudar, sendo assalariada noutra ocupação, seria aceitar uma dupla condição ainda mais gravosa. Por um lado, a condição de admitir que não é útil não só como assistente social, mas também como “patroa” temporária de loja a deixar ao marido. Ou seja, é admitir um segundo insucesso, é voltar a abalar o seu eu, é voltar a rondar a depressão. Assim, mais vale lutar pela sobrevivência psíquica, mais vale torcer a realidade e continuar a ter esperança, isto contra toda a evidência. Por outro lado, a condição de ter um terceiro estatuto (depois de Directora de Lar, depois de “patroa”, o de trabalhadora banal), um papel menor, uma precariedade maior (um novo despedimento repentino?), um risco enorme de diluição do eu: nem seria assistente social, nem seria sequer “patroa” temporária de loja a deixar a quem se une de facto. Enfim, seria uma descartável em qualquer ocasião.

Terceira razão: mudar fechando simplesmente a loja e não aceitando ser assalariada a não ser como assistente social seria ficar desocupada e, portanto, mais perto, igualmente, da depressão.

Assim, Alice continua o seu caminhar, quer continuar na mesma via, o que é — bem vistas as coisas — admirável. Ela no fundo crê em si, crê que é pessoa com grande estofo e muita estrutura e com boa psique para não ficar maluca. Ou seja, legitimamente não aceita negar o seu curso, nem o seu percurso enquanto Directora de Lar — ex-posto mui próximo do “sonho” — nem o seu esforço para não ser “comodista” face à má sorte. Aceita deixar o sonho de lado, mas não lhe peçam que se deprima, que enlouqueça. Nesta óptica, este é um caso de sucesso pessoal e mesmo social. Não há ainda despesas de psicologia clínica e/ou psiquiatria que os familiares de Alice e/ou os contribuintes tenham que suportar.

O caso de Alice e os de Jaya e Noé, já a seguir, remetem-nos para a questão central, aludida logo após a introdução, de haver “outros” (parentes, amigos, colegas, associações, ONG, contribuintes, etc.) que têm de arcar com as consequências totais das falências ou sucessos do empreendedor, quiçá partilhá-los, ou pelo menos fazer a gestão dos ditos, assim refazendo igualmente os seus caminhos próprios. Isto é um processo social ininterrupto, embora a intensidade varie consoante a idade do actor, a fase de desenvolvimento da empresa e até a boa sorte, que surge amiúde a quem anda em sua perseguição. Como certamente observa Eufémia:

“No início quando tinha que ir a feiras tive que me educar a mim e educar a eles [marido e filhos]. As forma es [cursos de formação profissional] serviram para me formar a mim e minba fam lia”.

A transição de um papel individual para outro (por exemplo, a de empregado a patrão) não se livra do acaso nem de “cambalhotas” inevitáveis. Essa passagem pode não estar ritualizada, mas no geral transfigurará tremendamente o quotidiano dos que se unem por este ou aquele laço. A tal ponto que se redefinirão práticas e conceitos de todos quantos estão envolvidos. Foi precisamente isto que sucedeu, por exemplo, a Jaya e parentes, bem como a Dinis e a Noé e à sua família nuclear.

No primeiro caso, o negócio está fulgurante: os resultados financeiros ultrapassaram o previsto, isto desde o princípio. Ao fim de seis meses Jaya pagou aos familiares o dinheiro que lhes devia. Também já saldou, e antes do prazo, a dívida ao banco, que foi contraída através da ANDC. Assim, este jovem que não teve medo como muita gente tem e “sabia que ia dar certo” reconhece, sem hesitar, o impacto global da mudança do seu estatuto-papel, o qual não se afasta do que é relatado logo abaixo por Dinis.

“A minha situação económica melhorou muito... [a minha situação familiar, igualmente] mudou muito. Agora toda a gente respeita a minha família. Quando a minha Mãe [uma ex-funcionária de empresa de limpezas] entra ou sai todos a cumprimentam. Antes ninguém me conhecia, agora somos muito conhecidos. Sim, isso existe muito. O impacto social existe, apesar de ser um Zé-ninguém na mesma e de não ter onde cair morto, mas infelizmente, socialmente, as coisas mudam mediante aquilo que fazemos. Notei nas amizades, nas pessoas que se aproximam. Notei que é diferente, que tens outro tipo de credibilidade [...] Conheces outro tipo de pessoas e conheces pessoas que também têm negócios e que acabam sempre por te propor mais negócios e estão sempre a querer que eu entre em outra sociedade e nisto e naquilo e que se calhar antes de eu ter iniciado a minha actividade, claro que nunca ninguém me ia convidar “Olha, queres fazer este negócio comigo?”

No caso de Noé, as rupturas são igualmente destacadas. Eis o relato de quem se vê como um “optimista”, mas simultaneamente como alguém muito ciente da solicitude e dedicação investidas na própria empresa:

“Construir leva imenso tempo, destruir num dia () Tive um bocado de sorte, [a empregada] é uma pessoa fantástica e até está a ganhar abaixo das suas habilitações [...] já aumentámos [o salário] mas ainda está abaixo [...] fazemos [ambos] literalmente tudo, lavar o chão, guiar [a viatura de 7 lugares], orientar as oficinas temáticas e as festas de aniversário. Era um investigador, tinha uma bolsa, ganhava muito mais dinheiro, e tinha mais tempo livre, [...] mas mesmo assim não me arrependo. Agora ganho menos, estou mais ocupado mas ando satisfeito e isso não tem preço. [Gosto de] não ter que dar satisfações a ninguém. E isso é muito bom. Mas isso é muito bom às vezes, porque há dias que têm coisas desagradáveis

para resolver e gostaria que houvesse outro que as resolvesse. Mas não me aborreço. Só gostava de ter mais tempo livre. Mudamos o estilo de vida, obviamente. Ganho menos e tenho mais a pagar. Portanto cortamos com muitas coisas que fazíamos... e a minha dedicação [ao trabalho] também é maior e prejudica a minha vida familiar. Quando tenho as festas, que são principalmente aos fins-de-semana, tenho que estar lá...”.

São precisamente as reviravoltas que vivencia dia após dia na sua escolinha que levam Noé a sentenciar: “*não lhe chamo negócio, chamo-lhe modo de vida*”.

O caso da cegueira de Alice e esta nota de Noé, sobretudo marcada pela percepção de que as festas dos filhos dos outros no *weekend* comandam a sua vida familiar — tal como o sol e a chuva e as estações comandam a vida do camponês — dá azo e justifica a (im)pertinência da pergunta seguinte: os “outros”, os “de fora”, os “institucionais”, os que não são microempresários, isto é, nós mesmos — os da investigação à acção — não deveremos rever os nossos próprios conceitos? O microempreendedorismo, afinal, o que é? É ele distinto do macroempreendedorismo? E este, o que é? O microempreendedorismo é um negócio de médio prazo, ou uma ocupação profissional temporária, ou um modo de vida permanente? De que “coisa” falamos: de *business*, *job*, ou *livelihood*? Que há de novo? Uma (con)fusão conceptual?

Feita a pergunta, esboçemos uma resposta. Inacabada, claro. Em termos simples, podemos dizer que a visão conceptual predominante acerca do empreendedorismo tende a dar relevo — sim, um alto relevo — à inovação tecnológica e outros recursos, aos resultados alcançados pelo empreendedor e a este mesmo actor e suas capacidades. O que observámos empiricamente, insistimos, questiona visões simplistas correntes, por exemplo, a propósito da inovação. Com efeito, entre os 12 casos apresentados, não se observaram propriamente exemplos de “inovação”, no sentido mais puro e duro do conceito. É certo, porém, que há alguma busca de novidade e diferenciação da oferta apresentada pelos microempreendedores. Assim, temos, por exemplo, a ideia de edificar um “museu vivo” (caso de Eufémia), ou de oferecer a crianças uma “matemática lúdica” e yoga (caso de Noé); ou de prover uma “solução global” na construção civil (caso de João); ou o erguer de uma parceria entre duas *spin-off*, a fim de pesquisar pontes entre, por um lado, a maturação das uvas e, por outro lado a geologia e solos (caso de Pedro Minhoto & Sócios). Flávio, por sua vez, é pioneiro de um negócio em bens da “Natureza” e “medicinas alternativas”.

Os dados empíricos em torno de microempresas e microempresários alimentam ainda um modelo alternativo, digamos, um “contraponto conceptual”, que é o seguinte: o actor e as suas competências são elementos cruciais para uma definição da noção de empreendedorismo, mas na óptica de considerar todo o *curriculum vitae* do actor e toda a sua vivência e

experiência enquanto pessoa; além das competências, pesam muito as variáveis interesse e motivação, ou por outras palavras, “predisposição para”, “orientação para”, “gosto”, “paixão”, “entusiasmo”, “vocação”, “missão”. A informação, o saber e as capacidades podem ser escassos e estas variáveis impelem o actor a buscar o que lhe falta. Como dimensões essenciais do dito “contraponto conceptual” temos ainda os contextos e os processos em que os actores se envolvem, os quais pesam bem mais do que estamos habitualmente dispostos a admitir. Digamos, em suma, as geografias e as histórias (pessoais, familiares, empresariais, etc. etc.) não chegaram ao “fim”, tal como não se eliminou a informalidade que se tece ao longo dos dias, e perpassa e estrutura o quotidiano. E que dizer da importância tamanha da variável tempo, dos tempos de concepção, gestação, parto, nascimento e por aí adiante tanto das ideias como das acções de empreendedorismo?

Neste quadro novo, e tomando o processo de eclosão e arranque de empresas como critério classificatório, poderemos, talvez, reclassificar o empreendedorismo senso estrito — a criação de novas empresas — em três categorias:

- empreendedorismo ingénuo;
- empreendedorismo de transição;
- empreendedorismo de busca de satisfação pessoal.

No primeiro tipo a taxa de mortalidade será muito elevada (Sara & Sónia, as universitárias burladas, ofereceram-nos uma ilustração deste tipo); o empreendedorismo de transição é premeditadamente temporário, podendo dar lugar ao desaparecimento ou transferência da empresa logo que o “empreendedor” acha a posição laboral ansiada (Alice espelha um caso deste tipo); o empreendedorismo de busca de satisfação pessoal, uma satisfação plural (réditos, condições de trabalho e ócio, prestígio pessoal e empresarial, entusiasmo pelo trabalho feito e a fazer, etc.) é o que se observa quando o actor persegue um interesse e desejo forte, o qual pode começar por ser algo indefinido e que se configura ao longo do tempo. Neste último tipo temos vários casos exemplares (Pedro Minhoto, Flávio, Noé, João).

A construção da tipologia acima apresentada, bem como a elaboração de 10 componentes do conceito de microempreendedorismo, que seguidamente se expõem, parte evidentemente da observação e análise dos 12 casos acima descritos. A reflexão feita reclama aprofundamento e revisão, mas podemos antever que futuramente será possível avançar na delimitação de componentes e indicadores para as dimensões referidas.

6.10. O empreendedorismo: uma noção a dez dimensões

A noção de empreendedorismo, como vimos quer na revisão bibliográfica quer nos casos observados, é plena de dimensões e componentes. Entre aquelas poderemos, em síntese, identificar uma dezena delas. Uma respeitará ao modelo cultural familiar, ou seja, às possíveis influências, directas e indirectas, digamos, do “leite materno” e do “braço paterno” mais da restante parentela. A experiência social e a aprendizagem não formal ao longo da vida por parte de qualquer actor são dimensões igualmente relevantes, tal como a predisposição para a aprendizagem e para a tomada de riscos. A capacidade de gestão e a predisposição para a mudança, tal como a busca da criatividade e da inovação são dimensões do empreendedorismo correntemente referidas. Há ainda, evidentemente, uma dimensão laboral, que é relativa à criação de postos de trabalho, permanentes ou não. Eis, por fim, uma outra vertente, que designaremos por dimensão social, isto para sublinhar que qualquer forma de empreendedorismo está por um lado sujeita a condicionamentos, quer positivos quer negativos, de cariz societal e, por outro lado, causa efeitos socialmente apreciados e/ou desvalorizados.

Conclusões em nove pontos e uma outra interrogação

7.1. Experiências e perspectivas

Facultada que foi, na Introdução (vd. Capítulo 1), uma visão global sobre o estudo subjacente a esta obra; delineado o quadro teórico em que se delimita e clarifica a noção de partida (vd. Capítulo 2); analisadas e reanalisadas as experiências dos 70 microempreendedores estudados (vd. respectivamente, Capítulo 3 e Capítulo 6), bem como as experiências de quase três dezenas de organizações apoiantes do microempreendedorismo (em Portugal, 15; em quatro Estados da União Europeia, um total de 12; vd. Capítulo 4 e Capítulo 5) é hora de concluir.

Este acabamento recapitula o essencial do itinerário percorrido na busca de um novo entendimento amplo e aprofundado sobre o Microempreendedorismo em Portugal Continental. O desiderato estabelecido foi, reconheça-se, ambicioso, sobretudo tendo em conta as circunstâncias em redor do projecto de pesquisa, designadamente a sua duração. Neste capítulo final, contudo, tenta-se ainda um passo mais, que não seja maior que a perna. Um risco a evitar, evidentemente.

O passo que se ensaia é o da apresentação de algumas notas para reflexão, discussão e eventual acção. Notas com grau variável de explicitação, mas que podem alimentar uma reflexão e discussão que confronte e enriqueça o diálogo e a cooperação conflitual entre praticantes da teoria e praticantes da *praxis*, passe o pleonasma. Em suma, as notas paralelas, ou melhor, que antecedem ou prosseguem as sínteses abaixo inscritas revestem-se do cariz de ideia a aprofundar, de sugestão a ensaiar e a refinar *in loco*, quiçá a aplicar em extensão. Estas notas moventes são perspectivadas num quadro geral, o das políticas públicas e medidas de apoio ao microempreendedorismo, e reflectem, evidentemente, a perspectiva dos autores desta obra colectiva. Como extractos de uma solução já decantada, essas notas aspiram a ser retidas na memória do leitor. Agir, ou não, eis a questão a resolver, depois.

7.2. Partida e trajectos dos microempreendedores: s o muitos e bem distintos

Como se expôs no Capítulo 3, em particular na Secção 3.3., intitulada “Os primeiros passos da ideia de negócio”, são muitos e são miúdos os padrões de criação de microempreendimentos. Há uma grande heterogeneidade de contextos e motivações de partida, tal como há de percursos feitos pelos interessados. Entre estes balança o sonho, a aflição, a ideia e o pé-de-meia, que pode ser igual a nada. Igual a zero pode ser a sorte ou o azar, mas também varia a saúde, a idade e a união, seja esta de facto ou não. Vacila o saber, o saber-fazer e os outros “conhecimentos” para marinar a ideia, congeminada faz tempo, ou não. Distintas são também as reacções dos que são próximos à decisão de se ter “casa aberta”, tal como desiguais são as portas que se abrem e os portões que se fecham. etc. Assoma à mente a palavra de Edgar Morin [1982] (1994: 35): “não existem factos ‘puros’. Os factos são impuros”. Tem razão o sociólogo, assim é.

Desde a altura em que a ideia de criar um negócio surge até à fase mais madura de consolidação do projecto de negócio muito tempo se toma entre seca e meca, e entre outros desvios. Por fim, em dado local, que varia de excelente a péssimo, o negócio abre, mas também aqui o modo intercala entre o legal, o pendente e o ilegal. Assim, a porta que dá para a rua é a da frente ou a de trás, podendo esta serventia durar calendas, de meses ou anos. Haverá, ou não, sócios e/ou empregados, e estes terão salário, ou não. Ou seja, o microempreendedorismo que foi observado, escutado e inquirido *in loco*, por todo o país e junto de unidades informais, microempresas e organizações apoiantes, revelou-se muito diverso, mutável e sobreposto. Numa palavra, complexo.

A visão panorâmica espelhada no Quadro 3.9. reflecte e integra, de certo modo, a diversidade, a complexidade e o movimento do microempreendedorismo estudado, a sugerir a composição de um painel de mosaicos, onde cada um deles tem uma forma, uma coloração e um sentido próprio. Trata-se de uma elaboração, de um corte na realidade, que toma por base os contextos de partida e as motivações associadas. Recorde-se que assim, por exemplo, se achou o negócio “último reduto”, pois não se achou o posto assalariado. Adjacente está a casa que abriu porque a sua actual patroa fugiu da precariedade laboral e/ou do “assédio moral” no local de trabalho. Desce-se a rua e a venda adiante é uma cooperativa de artesanato, na qual há alicerces de motivação solidária, que se fundam em projecto de luta contra a pobreza. A realidade é pródiga e oferece à observação o negócio “jogo em dois tabuleiros”, que contém as suas variantes. Numa delas, o sucesso de um dado negócio motiva a criação de um outro, como actividade complementar. Os actores sociais são iguais na diferença e diferentes na igualdade (v.g., de quererem ser alguém) e, assim, se cruzam na cidade o “empreendedor viciado” e o “empreendedor total”. Aliás, empreendedora. Manuela, de sua graça.

Convém aludir a outra micro faceta do painel, faceta esta que está subjacente, invisível à primeira vista. Trata-se do subsolo da informalidade, da ilegalidade, do “crime”. A informalidade é intrometida, faz parte da “normalidade” de certa realidade, que, aliás, a pode estimular e nutrir entre quase nada e muito. Ela aloja-se em interstícios do negócio, tais como salários indefinidos, cobranças heterodoxas de crédito mal parado, fugas para a frente tentando a sorte, tentando a hora feliz. É o fado, ou a contabilidade criativa.

Pode concluir-se, portanto, que o universo do microempreendedorismo em Portugal é mutipolar, com pólos ou tipos muito diversos. Consequentemente, num quadro de acção, importa agir em dois planos fortemente interligados. Primeiro plano, o plano da conformação entre fins, contextos (de partida e chegada) e meios de acção. O que implica examinar se as políticas e as medidas pró-microempreendedorismo estão talhadas ao corpo da realidade corrente e da antevista ou, ao invés, estão delineadas para um número restrito de vicissitudes e casos. Tais como os empreendimentos alegadamente “verdadeiros” e os empresários declaradamente dignos desse nome. Em suma, os “elegíveis. A oferta de oportunidades de apoio, não raro é fechada e/ou muito selectiva. Baseia-se em critérios tidos por “racionais”, ou ditos de “interesse nacional”. Mas a oferta limitada e enviesada de ajudas pode resultar não só da ideologia dos fins, mas de um segundo plano, instrumental mas não menos importante, que é o plano organizativo da acção. Isto recomenda que se examine, por um lado, se as políticas são bem espelhadas nas operações de rotina do sistema de apoio; por outro lado, se as organizações apoiantes do microempreendedorismo cooperam entre si, integrando a todos os níveis a sua acção local, miudinha.

O Estado, simbolizado por todos quantos agem em nome dele *in loco*, não raro baralha as peças da realidade e propõe a execução de contradições. É imperativo sublinhar que, pela sua intervenção sem jeito, desproporcionada e anti-pedagógica, contraproducentemente pode empurrar para o incumprimento, a ilegalidade, a informalidade, etc. Mais, pode não ajudar a dali sair quem esteja predisposto a tal. Esta saída, que é ao mesmo tempo uma entrada, reclama uma aposta inequívoca na educação e na formação para a cidadania. A ileteracia a cada um prejudica e para todos, para a nação, tem custos incomensuráveis. Urge reduzi-los a zero.

Se o microempreendedorismo em Portugal lembra um painel de micro mosaicos, as considerações supramencionadas, que se situam no plano da ideologia dos fins e das políticas públicas, apontam para a ideia de que os *puzzles* reclamam construção, construção bem começada, encadeada e acabada. Sem peças trocadas.

7.3. Em regra, a ideia de negócio endogena

Em regra, a ideia de negócio surge dos microempreendedores. Não brota de fontes exteriores, tais como, por exemplo, as instituições ou os *media*. Esta conclusão tem duas implicações relevantes para as políticas de apoio ao empreendedorismo, em especial para as suas vertentes de estímulo e de aconselhamento.

Primeira: faz sentido proceder a uma intervenção precoce de aconselhamento, a ser interposta entre a génese da ideia e a sua concretização em projecto. Isto para evitar dois grandes males, dos maiores que se podem prever: cair em riscos escusados, estimular a falência de projectos. Como se sabe, um negócio falido é algo que arruína as pessoas, económica e psicologicamente. Além disto, que é muito, o insucesso de novos empreendimentos significa que há uma menor eficácia dos dinheiros dos cidadãos contribuintes e ainda uma menor eficiência por parte da Administração Pública e/ou associativa e/ou privada, caso tenham provido auxílio. Um malogro tem consequências, mas também está enleado a antecedentes. Não é um acto isolado, não se trata do final da viagem de um empreendedor solitário. Outros aparelharam com ele o barco.

Segunda implicação: quem acolhe pré-empresários precisa de se revestir de atitudes e condutas apropriadas, diga-se mesmo condutas exemplares. Faz muita falta estar atento à cultura e ao “calo” dos interessados, em particular às suas experiências anteriores de trabalho ou antecedentes de negócio. De modo simples, a simpatia no acolhimento e trato não basta, tem de se ser mais exigente na inter-relação com quem quer mudar a vida, a sua e a dos que lhe são próximos. Sem dúvida, ser empático, ser capaz de se meter na pele daquele que vai empreender é um desiderato difícil, é deveras muito exigente. Mas atitudes e comportamentos semeiam-se e cultivam-se.

A filosofia aprecia a discussão da relação entre a ideia e a matéria. Não se vai aqui filosofar, mas é mister dizer que nem sempre os meios materiais terão surgido depois da ideia e nem sempre se ergueram como muro intransponível à concretização da ideia e do projecto de negócio. Nalguns casos, os recursos materiais constituíram-se, antes, como fermento da ideia de negócio. Foi precisamente o que sucedeu, por exemplo, com as três *spin-off* que integram a amostra. Essas microempresas de base tecnológica configuram circunstâncias em que os recursos materiais disponíveis tornaram possível a definição de um certo tipo de ideias, nestes casos *ideias de vanguarda*. É certo que os microempreendedores em causa, mais os seus sócios, tinham todo um rol de conhecimentos e experiências académicas susceptíveis de gerar ideias inovadoras, mas é igualmente muito provável que, sem a expectativa do suporte laboratorial das universidades, dificilmente teriam definido os seus projectos de forma tão ambiciosa. Entre outros, este caso mostra justamente como se pode estabelecer uma relação

intensa entre a matéria e a ideia, entre o corpo físico da empresa (v.g. laboratório de suporte da actividade corrente) e o espírito que paira no ar do tempo que corre: a inovação jovem e fresca, o choque tecnológico.

7.4. Os microempreendedores deitam mão aos recursos

Não só de euros e outros meios materiais vive um microempreendimento. Os respectivos fundadores sabem isso muito bem. Geralmente, à partida, os seus recursos materiais são insuficientes para concretizar a ideia de projecto pretendida, pelo que a sua capacidade de mobilizar outros expedientes condiciona o resultado, que se deseja que seja satisfatório. “Minimamente satisfatório”, mas sublinhe-se já que as escalas variam e as fasquias também. Estas sobem e descem consoante a classe social herdada e entretanto mudada, ou não, *um nadinha*. A satisfação em causa poderá ser a da Ana dos Olivais: “*O que eu quero é poder dar de comer e criar os meus filhos, que são o meu único objectivo na vida*”. É assim, sem meios e com eles, que em busca de braços, mãos e *uma mãozinha*, os microempreendedores entrevistados não têm mãos a medir. Esclareça-se, a *mãozinha* tanto pode ser visível como invisível, tanto a cedência gratuita de uns metros quadrados como um conselho. É assim que eles mobilizam uma vasta gama de meios, desde os materiais e imateriais aos formais e informais. Das histórias recolhidas pode concluir-se que os empreendedores são, em regra, previdentes. Designadamente os mais micro procuram reunir o maior número possível de recursos antes da concretização do projecto. Assim minimizam a dependência, sempre onerosa, de terceiros. Ninguém dá nada a ninguém, ou eu dou para que tu me dês, assim reza a certeza popular.

Ao invés do juízo, ou falta dele, feito por funcionários que atendem “público”, para os pré-microempresários conta muito o saber de experiência feito, o *calo*. Note-se que o modo como eles próprios contratam pessoal, se for o caso, espelha isso mesmo. Além das próprias forças buscam outras e, para eles, tudo o que se puder achar nas redes é valioso, a começar pela informação, a informação acerca das portas onde bater. Ora, as redes são muitas e entrelaçam-se umas nas outras, como é da sua própria natureza. A mais próxima, em regra, é a rede do apoio familiar e de aparentados: os compadres, os amigos que são como irmãos, e os amigos dos que são amigos como irmãos. Além dessa rede básica, há ainda as de conhecimentos & cunhas. Mas, note-se, isto é observável em todos os pisos do edifício social. Por mais paradoxal que possa parecer, acaso não se sabe já que as *spin-off* se mantêm ligadas às incubadoras universitárias que as ajudaram a nascer?

Em suma, os microempreendedores estudados buscam com denodo, através de redes, uma combinação frutuosa de recursos com vista a alcançarem as suas metas. Habitualmente, as suas redes são urdidas, tecidas e travadas, pacientemente e o melhor possível. Eles não são

nem independentes nem solitários. Pelo contrário, eles são completamente interdependentes e usam sistematicamente as suas redes sociais e os seus “conhecidos” para viabilizar o negócio, ainda que varie muito a extensão e a capacidade das redes em que cada um se inclui. Sabe-se, há uns mais “mexidos” do que outros.

Do acima exposto irrompe uma pergunta, a fazer à governação das políticas públicas: por que motivo o Estado central e as suas filiais (gabinetes de planeamento, institutos e serviços não raro com traços de instituições-fortaleza) não adopta com vigor o modelo de trabalho em rede, à semelhança do que se observa nas condutas dos pré-microempresários e de várias organizações? Por que razão não se transmuda o poder local de um modelo centralizador para um outro, o de rede mobilizadora de vontades e recursos tanto de parceiros públicos, como associativos e privados? Que fundamento económico justifica o desperdício gerado pelas “costas com costas” habitualmente verificado entre entidades territoriais, sectoriais e serviços públicos “de proximidade”? Por que não garantir o acesso a informação simétrica a Presidentes da Junta, patrões e sindicatos, representantes associativos e ONG? Assim seria possível deitar mão aos recursos à mão. Como fazem os microempreendedores.

Entre outras coisas, assim se descentralizariam os serviços de apoio por todo o território nacional, cooperando a vários níveis, dividindo tarefas e, sobretudo, fazendo circular toda a informação disponível por onde é preciso e de modo permanente. Assim se poderiam atalhar demoras e juros de mora, tanto de um lado como de outro, relacionados com procedimentos que passariam a ser questionados quanto ao seu sentido. Assim, se passaria mais facilmente à promoção do microempreendedorismo como via para arrefecer o desemprego e aquecer a economia.

Em Portugal há exemplos no sentido certo. O Serviço de Apoio Local ao Empresário, uma iniciativa da ACIC, liga esta associação empresarial e 14 autarquias “ao terreno”. Um ou dois técnicos camarários passam a estar na primeira linha de apoio a empresários ou a candidatos a este estatuto. Evidentemente a sua formação especializada é requisito a ser satisfeito por alguém. No caso, a ACIC.

7.5. Embaraços de tesouraria e estratégias de sobrevivência

Como se viu, o financiamento é uma preocupação, uma canseira e uma angústia maior da quase totalidade dos microempreendedores estudados. Trata-se de um problema que vive e sobrevive, uma sombra grudada no quotidiano. Porquê? Porque há muitas parcelas nessa soma: a crise nacional mais a global, as vendas fracas e a concorrência forte, os atrasos nos pagamentos e as cobranças ainda mais difíceis, as dívidas incobráveis. Soma-se o facto de

o Estado não pagar a horas e os subsídios concedidos serem pagos com atraso público e notório. A tudo isto, que é muito, acrescenta-se mais a amortização de crédito bancário e a falência de firmas devedoras. Assim sendo, é de pasmar que muitas das pequenas empresas se amanhem sem fundo de maneio e sem auto-financiamento? Com tais empurrões, quem se surpreenderá com a queda das microempresas numa espiral de dívidas?

A tentativa mais comum de resolução dos embaraços de tesouraria estriba-se numa base de atitudes e comportamentos: a acumulação de poupanças; o sobre-trabalho e o achamento de sócios abonados. Mas se isso não basta, a atitude cautelosa típica é não recorrer ao crédito bancário, o mais caro e arriscado. Prudente e comedidamente os interessados pedem, então, dinheiro emprestado a familiares próximos, embora estejam cientes de que este tipo de crédito comporta limitações. Estas são sérias, a saber: a limitação da insuficiência, sempre que os parentes e os amigos também são pobres; o reforço da dependência face a parentes e aparentados e conseqüente controlo social apertado, isto da parte de quem detém o capital e a posição social dominante; e, por fim, outra limitação bem pesada, a obrigação de reciprocidade, a qual é susceptível de ser invocada a toda e qualquer hora. Talvez seja por estas razões e pela vantagem comparativa face ao crédito bancário, que o recurso às ajudas institucionais é muito comum.

Em conclusão, o financiamento é uma dificuldade fiel, séria, integrada na rotina da *pet shop*, *pizzaria*, ateliê de costura, oficina de serralharia, ou, igualmente, da *spin-off*. A solução, habitualmente provisória, busca-se com certa arte e engenho e o engenho posto a funcionar dispõe de várias rodas dentadas: a maior é o sobre-trabalho, que engrena nas poupanças geradas e a gerar, pois “no poupar é que está o ganho”. A esta cautela comum unem-se sócios abonados e, se preciso for, faz-se apelo boleado ao crédito familiar, uma engrenagem grande ou minúscula, “depende”. A força motriz mais intensa é a série de ajudas institucionais e, se preciso for, junta-se uma última roda dentada, o crédito bancário. É a mais perigosa e temida, pela capacidade de trituração. Como dizem alguns, *o banco senta-se à mesa conosco*.

7.6. Meter as mãos na massa do próprio projecto de negócio

A banca de ferramentas de apoio ao microempreendedorismo pode ser espaçosa, rica e até sofisticada, mas não poderá dispensar a formação profissional, descuradamente banalizada. Merece esta, pois, um novo realce, embora se deva emitir desde já um apontamento de precaução.

Os elementos empíricos reunidos neste estudo indicam que ajudar microempreendedores em qualquer fase da empresa — criação, legalização e desenvolvimento — só resulta se

houver um acolhimento na hora, personalizado, muito cuidado e competente. A porta, o átrio, o telefone, o e-mail, eis alguns cuidados indispensáveis, eis variáveis críticas. A competência, por sua vez, diz respeito à qualidade da interacção entre técnico e solicitante de informação e/ou auxílio. Esta será competente se comportar uma abordagem global: o interessado e sua rede de familiares, amigos e parceiros; as suas qualificações escolares e profissionais; as fases da sua história de vida ocupacional; o seu projecto, os recursos financeiros e outros, etc. Há que saber escutar — isto é, ouvir, ouvir com solicitude — e interpelar as pessoas no sentido de apurar se o seu desejo profundo é criar uma empresa ou, afinal, alcançar um emprego, uma ocupação digna, remunerada. A experiência das organizações estudadas mostra que apenas uma percentagem reduzida das pessoas que procuram ajuda para criar a sua própria empresa a chegam a criar. O caminho está efectivamente cheio de pedras⁴².

Em todo o caso, há quem avance pelo caminho pedregoso. O estudo subjacente a esta obra patenteia que os negócios idealizados pelos microempreendedores aproveitam, na maior parte dos casos, da experiência de vida e de trabalho ou mesmo de uma acção de formação inscrita na biografia dos entrevistados. Esta observação remete-nos para a questão funda, muito funda, da concepção que rodeia a oferta da formação profissional ao longo da vida⁴³.

A este propósito diga-se que é totalmente inadequado circunscrever a questão a dois pressupostos habituais, que são consentidos mesmo em círculos inesperados. O primeiro pontifica que o saber dos microempreendedores é um conjunto vazio; o segundo doutrina que os técnicos das instituições têm formação quanto basta. Ora, os dados recolhidos neste estudo, tal como noutros, mostram que há manifestamente um saber local, tácito, micro-cultural, o qual não deve ser ignorado, sob pena de ineficácia e ineficiência na acção de formação. Quanto ao segundo pressuposto, a observação sistemática e circunstancial no mundo empresarial nega-o. Um só exemplo extraído da visita a Fundació UN SOL MÓN, organização apoiante do microempreendedorismo em Espanha. Para suportar projectos de microcrédito, aquela organização recorre a pessoal especializado e negocia os critérios com a Caixa da Catalunha.

Mas, em síntese, quanto à formação, o que nos diz a observação feita entre as organizações visitadas em Espanha, França, Itália e Irlanda? Diz-nos que a formação que é dispensada varia muito conforme os projectos e os organismos que a proporcionam, embora seja mister acrescentar que ela é sempre feita por medida, conforme o *curriculum vitae* do pré-empresário;

⁴² A primeira ilação extraída por Paula Santos (2000: 173), com relação aos casos por si estudados na cidade do Porto, reza assim: “Escutar as preocupações, as experiências, as expectativas e a avaliação que fazem da sua própria situação aqueles a quem as políticas se dirigem é um elemento chave para conseguir um sistema de apoio mais adaptado e eficaz”.

⁴³ Entre outras associações de desenvolvimento local, a IN LOCO tem uma longa e rica experiência de formação e inserção social, sobre a qual reflectiu maduramente. O produto dessa reflexão foi vertido em Priscila Soares (Coord.) (2001) e Alberto Melo (2004). Uma revisão crítica sobre aquela primeira publicação acha-se em Portela (2002). A propósito de “competências-chave” para a cidadania e a “empregabilidade” vd. Portela (2001).

tem particularmente em conta, como se espera, o projecto de negócio do candidato; por vezes, é potenciada em grupo; amiúde é informal, confundindo-se com o acolhimento e o acompanhamento daquele; noutras ocasiões trata-se de uma capacitação mais estruturada, mas sempre curta e aplicada directamente aos projectos em causa. O facto de se trabalhar, na maioria dos casos, com pessoas portadoras de projectos facilita a integração da formação como um instrumento que visa responder aos problemas concretos dos candidatos a empreendedores. Digno de nova insistência é o facto das organizações não penalizarem, ou não ignorarem ostensivamente, a experiência de trabalho informal prévia dos candidatos a microempreendedores.

Em suma, o modelo de formação registado aquando das visitas de estudo pode ser designado simplesmente como um modelo delineado à medida do candidato a microempresário. Este imediatamente mete as “mãos na massa” do seu projecto.

7.7. Mudar a relação entre o Estado e o cidadão e entre o cidadão e o Estado

Como se esperava e o estudo comprova, as instituições cuja missão é servir os microempreendedores estão sob o seu olhar crítico. Para apreciar o desempenho daquelas usam critérios, a começar pelo atendimento, logo seguido da eficácia. Esta é posta nestes termos: se o apoio é na informação, que seja clara e correcta; se for no financiamento, então que esse financiamento peça preceitos ínfimos e seja rápido; se for no acompanhamento que seja competente e continuado. Aos olhos dos potenciais beneficiários de ajudas institucionais a capacidade empática é igualmente um critério chave, isto implicando um sentido da equidade, da solicitude e do empenho por parte dos “servidores públicos”. Estes estão na linha da frente da relação com os portadores de iniciativas e aflições e, assim, simbolizam as instituições e organizações apoiantes do microempreendedorismo. Não admira, pois, que um terceiro critério de ponderação seja a própria estrutura organizativa e os modos de operação desta.

Pode, então, concluir-se que entre governados e governação há pontos de vista comuns acerca da necessidade de uma reforma administrativa que alcance metas. Entre elas, a transparência, oportunidade e clareza na difusão de informação; a empatia no atendimento público, não a pose, mesmo tão só subtil, de que o cidadão é suspeito até prova em contrário; o estabelecimento de formalidades mínimas e a revisão dos meios de prova; a redução de encargos e o alívio de garantias; por fim, mas ainda essencial, nos processos de tomada de decisão, a exigência de transparência, oportunidade e responsabilidade. Note-se que etimologicamente, esta noção escassa se liga à acção de “responder”, o oposto a *não passar cartão*. Corta caminho a esta possibilidade o estabelecimento de uma relação exclusiva entre um cidadão solicitante de serviços e um dado técnico. Esta boa prática, que nutre uma cultura de responsabilidade, não de laxismo, foi reportada em várias das organizações estudadas.

Deriva do supracitado uma implicação funda para a política pública. Urge que a reforma do aparelho de Estado seja consumada não apenas no interior de si próprio mas sobretudo na relação com os cidadãos. Confiando neles. Em democracia confia-se no “povo”. Reforça esta consideração o conjunto de dados colhidos nas organizações externas visitadas. Aí o apoio prestado aos empreendedores não visa substituí-los na decisão. Há limites de ajuda, diz-se não ao intervencionismo, diz-se não ao paternalismo, que gera sempre dependência. Assume-se sem equívocos que as decisões têm de ser tomadas pelos microempresários potenciais. As várias entidades que trabalham na criação de emprego têm uma preocupação enorme, persistente, em informar, orientar, aconselhar e acompanhar, mas procuram sempre envolver, responsabilizar e deixar que seja o candidato a tomar as decisões em todas as fases do processo de criação da sua empresa. Respeita-se quem deseja mudar de vida e mudar a vida, dá-se-lhe um capital de confiança quanto à sua ponderação dos riscos, custos e benefícios antevistos. Se for o caso, esta boa prática observada no exterior pode ser assimilada entre nós. Não há risco. A roda está inventada.

7.8. O microempreendedorismo não se decreta, anima-se.

O conjunto de dados coligidos junto das 12 organizações da UE visitadas permite-nos dizer que não existe, em lado algum, de modo exclusivo, um “estatuto do microempreendedor”, entendido este como um quadro legislativo que regula o funcionamento de tais activos. O que há, sim, são entidades vocacionadas para o apoio privilegiado aos microempreendedores ao longo do processo de constituição da empresa e nos primeiros anos da sua existência, bem como um conjunto de medidas de isenção ao nível fiscal e da segurança social que os favorecem e apoiam muito particularmente. As formas de protecção específica para os microempreendedores explicam-se pela heterogeneidade e particularidades relativas à génese, motivação e inserção local desses actores sociais. Legislar para o todo seria, decerto, legislar apenas para uma parte, ou então seria criar estatuto para uma ficção.

Entre aquelas organizações, ressalte-se, uma vez mais, a novidade de um “espírito burocrático” aberto, reconhecedor da complexidade da vida e o carácter experimental de parte das medidas adoptadas. Ou seja, não há só adaptação ao “cliente”, existe mesmo uma adaptação criativa, inovadora. Recorde-se a experiência da APOSTA, que mostra ser possível usar formas de consórcio para a garantia bancária e recorrer igualmente a entidades de crédito fiduciário sem estatuto bancário. Ou o exemplo da Banca Popolare Etica no que respeita às garantias dos empréstimos, o melhor exemplo de alteração das regras de garantia bancária para certo tipo de pequenos negócios. Outros exemplos se anunciam no Capítulo 5.

Importa ainda insistir num aspecto co-relativo. Apesar de toda uma complexa teia organizativa, tudo indica que os candidatos a microempresários não têm que enfrentar muita burocracia: sabem onde se devem dirigir e o que devem fazer para obter as inúmeras ajudas disponíveis. Aparentemente, há sempre quem dê uma mão. Para quê? Para inflamar os talentos escondidos na biografia do pré-empresário, ou provocar a maturação da ideia de negócio, ou para encorajar o seu delineamento, ou para fortalecer o financiamento, ou para acalantar na crise temporária, ou para mais ainda.

Ou seja, no caso, o microempreendedorismo não se decreta, anima-se. O que, aliás, é feito igualmente por algumas organizações nacionais igualmente perscrutadas, a saber: ANJE, ACIC, ANOP, SEIES, ADC Moura, ANDC, IN LOCO. A sua proximidade ao terreno é manifesta, e, nalguns casos, é inequívoca a preocupação com a “integração” das acções a nível local. Um caso ilustra este ponto. Tendo concluído, a partir da sua experiência, que a empresa de base familiar é a que mais sobrevive, a IN LOCO procura, na sua acção, associar as famílias aos projectos. Isto, desde a sua fase inicial, no pressuposto de que se todos os membros da unidade familiar estiverem interessados, as hipóteses de êxito aumentam muito significativamente.

Apesar das limitações próprias deste estudo na parcela relativa às organizações nacionais consultadas, pode dizer-se que se colheram dois resultados de peso. Por uma banda, a noção forte de que em Portugal continental há múltiplas experiências eficazes de apoio a microempreendedores. Há muito esforço no sentido de os incitar à auto-confiança, de entusiasmar à formação, de os alentar nas opções tomadas, de os confortar na angústia, etc. Em suma, vivifica-se o tecido social e económico do país. Mas por outra banda, o estudo também revela a necessidade duma bem maior articulação e integração das instituições públicas e demais organizações, de modo a que se responda de facto a quem mais precisado está, onde estiver.

Daqui decorre um corolário de acção política: é curial que as diversas unidades que já outorgam préstimos a potenciais microempreendedores se convertam em genuínos nós de redes de cooperação e suporte à iniciativa empresarial. Como se sabe, alcançar esta meta não é problema técnico, pois não faltam TICs⁴⁴. É ideológico, é político. É política, uma questão de opção a fazer. A geografia e o estrato social a que se pertence ainda erguem altas paliçadas. Reconheça-se, estas paliçadas negam a proclamada liberdade de circulação e entorpecem o empreendedorismo latente. O que remete para a questão, já abordada, do microempreendedorismo reclamar uma nova relação entre o cidadão e o Estado.

⁴⁴ Num sentido menos geral, mais rigoroso, ou, diga-se, mais “regionalizado”, a afirmação merece discussão, como bem fazem notar Figueiredo e Ferrão (2007) “O Conhecimento não cresce nas árvores: os desafios da Sociedade do Conhecimento e o Mundo Rural em Portugal”, in III Congresso de Estudos Rurais, SPER, Universidade do Algarve, Faro.

7.9. O microempreendedorismo varia com o microclima e com a macro-atmosfera

Postula a teoria, e a empiria do estudo aponta na mesma direcção, o seguinte: a micro e a pequena empresa, qual extensão do empreendedor, constitui amiúde um meio favorável à eclosão do empreendedorismo. Mas, importa notar que qualquer que seja o tipo de empreendedorismo sob apreço, ele reclama condições prévias que são variadas — das pessoais às culturais e institucionais — e é sempre condicionado pela distribuição imperfeita da informação. A existência de estruturas organizativas de apoio, bem próximas dos empreendedores (sejam estes oriundos de meios problemáticos, ou com elevado grau de formação), parece ser um factor essencial para a existência de um maior número de iniciativas e para o seu êxito.

Se é certo que o microempreendedorismo varia com “o microclima” envolvente, não menos verdadeiro é dizer que ele depende, igualmente, da macro-atmosfera. Os microempreendimentos não estão só sujeitos a organizações sectoriais, regionais e locais, mas também à grande-grande organização que é o Estado, aquela organização que se espera que actue, no mínimo, quando o bem comum está posto em causa. Também é sabido que o Estado tem uma liberdade condicionada pela envolvente global, embora esta não seja uma “restrição” absoluta. Ou seja, o microempreendedorismo depende do modo como são equacionadas e preenchidas duas falhas profundas da crosta social, as quais se podem mesmo designar “geológicas” dada a sua natureza estrutural. São elas as “falhas do mercado” e as “falhas do Estado”.

Muitos microempreendedores experimentam bem cedo na pele e na vida das suas unidades a ferocidade do mercado competitivo. É sabido. Mas, precisamente por isso, entre outras razões, têm expectativas bastante elevadas quanto à governação e à administração pública. Ora, o Estado pode chegar a ser perverso e tal sucede quando há parlamentares que parlamentam paradoxalmente (isto é, permitem que haja normas não regulamentadas), ou governantes que não governam, ou responsáveis públicos que são irresponsáveis, ou ainda funcionários que não funcionam. Para todos, a burocracia é de tipo defensivo, não reconhecendo que a sua conduta gera decisões, omissões e demoras fatais. Amiúde, a governação clama por valores e cede a interesses de quem detém influência, poder e euros; sublinha a palavra e o que se espera é o gesto oportuno; põe ênfase na regulação e do que se trata é da acção e/ou fiscalização. Reconheça-se, é espantosa a sua confiança crédula na força da lei, a lei em si mesma, quando faz tempo que se sabe que o que mais conta é a lei “interna”, dentro do cidadão e das unidades sociais.

Ora, quando o Estado se dissocia da sociedade, a perversidade cresce. E o joio também alastra, mesmo que seja só um tantinho, sempre que os cidadãos, as famílias, as escolas, as igrejas, etc., se mostrem alheados e/ou indiferentes ao que “eles lá fazem”. Eles, claro, os deputados, os governantes, os juízes e por aí fora. Mais democracia, precisa-se.

Os dirigentes nos degraus imediatos da hierarquia oficial, por sua vez, podem entender, e amiúde tal sucede, que o problema da economia é o da falta de “mentalidade” ou “espírito” empreendedor, ou de défice de “cultura empresarial” e, afinal, o que faz falta é mais “matéria” e músculo empreendedor, para reduzir, por exemplo, o acesso a fundos por parte de *free-riders*, vulgo oportunistas, e a concorrência desleal. Mais do que seria legítimo admitir, parece haver quadros que ignoram, ou aparentam ignorar, os estudos que sustentam que o empreendedorismo, enquanto traço comportamental dos indivíduos, é contingente, no duplo sentido em que não se trata de um “gene” ou qualidade inata duradoura e em que se restringe a certas actividades e a algumas fases da vida pessoal. Ou seja, o que é preciso não é tanto um *perfil* empreendedor, mas muito mais, por exemplo, equidade no trato dos pré-empresários (isto é, acabar com os casos concretos de *dois pesos e duas medidas*) e muito mais acção e obras. Novamente mais acção, a começar pela *praxis* do ensaio piloto, por exemplo, durante dois a três anos. Trata-se de apurar protótipos de inovação social, tais como mecanismos de transição entre culturas de grupo distintas (da informal à formal e da académica à empresarial; da cultura de gestão comum à da de inovação, pelo menos a melhoria incremental permanente), bem como polir regimes alternativos de apoio a projectos empresariais, designadamente para gente na mó de baixo da azenha social.

Se parlamentares, governantes e responsáveis pelo apoio ao microempreendedorismo, todos eles actores com poder suficiente para bloquear ou para espicaçar a mudança social, não detêm uma visão rasgada acerca deste campo da vida económica, como podem contribuir para elevar a riqueza do país? Do mesmo modo, como podem combater a desigualdade social reinante em Portugal, motivo de demérito nacional comparativamente aos parceiros da União Europeia? Como podem reduzir a vulnerabilidade das iniciativas empresariais locais e dos microempreendimentos, em particular durante os anos arriscados da travessia da infância⁴⁵? A propósito convém ter presente duas notas. Primeira: o discurso de apreço das PME é muito recente. Não faz muito tempo essas unidades eram tomadas como empecilhos ao progresso da nação. A mudança do discurso cá dentro dá-se porque o mundo lá fora mudou e lá fora também se mudou o discurso. Segunda nota: mais do que um discurso politicamente correcto, importa agir. No corpo ossudo do agir, o que se apurou junto dos 70 microempreendedores inquiridos?

Embora, em regra, reconheçam as melhorias embutidas na Administração Pública nos últimos anos, os entrevistados queixam-se a bom som do desempenho habitual do Estado, do central

⁴⁵ O fenómeno da mortalidade precoce das empresas é conhecido. De qualquer modo, recordam-se aqui os dados constantes na amostra particular estudada. De entre o total das 70 unidades estudadas, à data da entrevista contavam-se nove (ou seja, mais de 10%), que estavam encerradas, um dado que pode ajudar a avaliar as dificuldades que se lhes colocam durante a existência. Não tinha decorrido ainda um ano desde a sua abertura, uma dessas empresas encerrou; outras duas fecharam ao fim de um ano e uma quarta faliu ao fim de dois anos de actividade. Ao fim de três anos de vida, desapareceram do mercado as restantes cinco do referido grupo de nove unidades fracassadas.

ao local (vd. em particular, parte final de 3.4. Os recursos mobilizados para o projecto). Insistem que a formalização da fundação de uma empresa, em particular ao nível dos licenciamentos, é ainda muito intrincada, e a voz do protesto avoluma-se no que respeita à gestão do tempo. Fazem notar a insensibilidade dos servidores públicos, de alto a baixo, quanto ao correr dos dias, meses e até anos. Clamam contra aqueles cujos salários são pagos pelos contribuintes e, mesmo assim, não tomam consciência do drama das horas: “*a demora pode representar a morte e, conseqüentemente, a saída do mercado*”.

Tome-se agora a experiência alheia, a das organizações visitadas em Espanha, França, Itália e Irlanda, para acrescentar que também ela corrobora a lição supracitada: a existência de um “ambiente geral” propício à iniciativa empresarial, ou seja, a presença de uma atmosfera política, económica e social de apoio é vital para o fortalecimento de uma “cultura empreendedora”. Anote-se, a título ilustrativo, o que pode ser um sinal concreto, entre outros, de clima social de apoio ao microempreendedorismo: a participação de cidadãos, em regime de voluntariado, na vida das instituições que apoiam microempresários, ou candidatos a tal posição, reforçando as capacidades organizativas de intervenção, designadamente respostas rápidas a situações particularmente difíceis. Por exemplo, casos de revés ou viravolta na microempresa, casos de acomodação recorrente do desempregado a contexturas disfuncionais. Resta dizer que entre esses voluntários se acha quem possui larga experiência empresarial e social.

Havendo vontade de levar a sério a verdade da relação microempreendedorismo *versus* microclima e macro-atmosfera envolvente, está-se mesmo a ver que é mister repensar as políticas públicas para Portugal, o que significa repensar este todo continental na sua relação estreita com as partes configuradas pelos territórios “da perda”. Eles tanto se acham nas montanhas do litoral como nas zonas transfronteiriças, tanto se encontram em bolsas de miséria urbana como em espaços rurais. Em qualquer caso, trata-se de áreas entrelaçadas e muito próximas umas das outras, sobretudo agora que o país encolheu com as novas “acessibilidades”. Em todos esses territórios *desprotegidos*, a perda é o que mais abunda: perda demográfica e perda social, perda económica e perda institucional. Também há perda de votos, mas esta não tem impacto na vida política nacional. Nos territórios da perda, lutam contra a desesperança, entre outras, organizações de produtores, associações de desenvolvimento local, IPSS, ONG, fundações de solidariedade, ligas de amigos desta e daquela pequena comunidade e outras organizações da sociedade civil e/ou religiosa. Assim, um dos pontos a incluir obrigatoriamente na agenda de reflexão sobre as políticas públicas seria o da produção dos bens públicos, mormente em espaço rural⁴⁶, por parte do designado “terceiro sector”.

⁴⁶ As questões da organização territorial em Portugal e dos bens públicos têm sido suscitadas por numerosos economistas em diversos *fora*. Entre os que têm chamado a atenção da nação para a problemática do espaço rural destacam-se: A. Simões Lopes, Américo Mendes e José Reis. A título de exemplo mais recente, vd. Mendes (1995) e Reis (2007).

O que se pôde verificar no exterior foi que para um dado território há um conjunto diverso de actores colectivos que arregaçam as mangas com vista a um mesmo objectivo: o apoio à criação de microempresas. Isto faz-se independentemente da sua natureza jurídica distinta. Há muitas organizações *in loco*, no terreno, por vezes aparentando uma certa sobreposição de funções, outras vezes uma maior complementaridade, procurando dirigir-se a públicos relativamente diferenciados. Ou seja, os microempreendedores não se situarão propriamente em regiões vazias, áreas descobertas, enclaves bloqueados. Nem face a instituições fortaleza ou com aura de templo, onde o salamaleque e o favorzinho é norma.

7.10. Uma outra interrogação

O estudo cumpriu a sua missão?

Caberá, obviamente, ao leitor ajuizar, mas sempre se diga que o eventual desconforto do leitor por, ao longo da obra, não achar uma definição única e inequívoca de microempreendedorismo, uma detecção rigorosa dos seus problemas e uma proposta simples de intervenção, é um desconforto do mesmo tipo que os autores sentem pela ligeireza e simplificação com que tem sido encarada esta realidade “por quem de direito”.

bibliografia

bibliografia

Alvord, S. H.; Brown L. D. and Letts, C. W. (2002), Social entrepreneurship and social transformation: an exploratory study, *Hauser Center for Non-profit Organizations Working Paper N° 15*, Harvard University (<http://papers.ssrn.com/abstract=354082>).

ANDC (2008), <http://www.microcredito.com.pt/andc/> (consultado em 6/12/2007).

Araújo, Pedro (2008), *E Agora? Experiências do Desemprego, Factores de Vulnerabilidade e Mediadores de Compensação*. Coimbra: Quarteto.

Ashoka (2004), Social Entrepreneur, http://www.ashoka.org/fellows/social_entrepreneur.cfm (acedido em Outubro de 2004).

Audretsch, David B. (2002), *Entrepreneurship: A Survey of the Literature*. Institute for Development Strategies, Indiana University & Centre for Economic Policy. Prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General Research London (CEPR).

Baptista, R., and Thurik, A. R. (2005), *The Relationship between Entrepreneurship e Unemployment: is Portugal an Outliner?* Technological Forecasting and Social Change.

Borgaza, C. and Defourny J. (eds.) (2001), *The Emergence of Social Enterprise*. Londres: Routledge.

Cantillon, Richard [1775] (1931), *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, edited and translated by H. Higgs. London: Macmillan.

Carree, Martin A. and Thurik, A. Roy (2003), The impact of entrepreneurship on economic growth, in Z.J. Acs and D.B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*. Great Britain: Kluwer Academic Publishers, pp. 437-471.

Casson, Mark C. (1982), *The Entrepreneur. An Economic Theory*. Oxford: Martin Robertson.

Castro, Alexandra (1995), Ciganos e habitat: entre a itinerância e a fixação, *Sociologia: Problemas e Práticas*, Vol. 17, 97-111.

CE (2004), *Entrepreneurship*. Brussels: Eurobarometer.

Daft, Richard L. (1995), *Understanding Management*. Fort Worth: Dryden Press.

Dees, J. G. (2001), The Meaning of 'Social Entrepreneurship', Center for the Advancement of Social Entrepreneurship (<http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/>).

Dees, J. G. (2003), Social Entrepreneurship is about Innovation and Impact, Not Income, *Social Edge* (September 2003), Skoll Foundation. (www.socialedge.org/discussions/social-entrepreneurship/plonearticlemultipage.2006-09-28.3800855563/discussion).

Drucker, P. F. (1985), *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper & Row.

European Commission (2003), *European Social Statistics. Labour Force Survey Results 2002*. Luxembourg: Eurostat.

European Commission (2006), *Report on the implementation of the entrepreneurship action plan*. Brussels: Commission Staff Working Paper.

European Commission (1998), *Fostering entrepreneurship in Europe: priorities for the future*, Communication from the Commission to the Council. Brussels, 07.04.1998 - COM (98) 222 final.

European Commission (2003), *Green Paper: Entrepreneurship in Europe*. Brussels: EC.

European Commission (2004), *Promoting entrepreneurship amongst women*. Enterprise Directorate-General, EC, Best Report N° 2.

EUROSTAT (1999), *European Community Household Panel*. Luxembourg: EC.

EUROSTAT (2002), *Labour Force Survey (LFS)*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-BP-03-001/EN/KS-BP-03-001-EN.PDF.

EUROSTAT (2004), *Labour Force Survey 2002*. Luxembourg: EC.

EUROSTAT (2006), *Statistics in Focus, Industry, Trade and Services 24/2006, "SMEs and Entrepreneurship in the EU" and Statistical Pocketbook "Key Figures on European Business 2006"*. Luxembourg: EC.

Ferrão, Paulo; Conceição, Pedro e Baptista, Rui (coord.) (2005), *Inovação, empreendedorismo e desenvolvimento. Preparar Portugal para um novo ciclo de fundos estruturais 2007 – 2013*. Estudo apresentado ao observatório do QCA III. Centro de Estudos em Inovação, Tecnologia e Políticas de Desenvolvimento, Universidade Técnica de Lisboa.

Ferreira, Sílvia (2005), *O que tem de especial o empreendedor social?* Coimbra: *Oficinas do CES*, N.º 223.

Ferreira, Virgínia (2007), *Conclusões comentadas, expostas na Conferência de peritos em igualdade de género Empregabilidade e Empreendedorismo – Estereótipos de Género*, integrada no programa da Presidência Portuguesa da União Europeia. Lisboa, Pavilhão Atlântico, 3 e 4 de Outubro de 2007.

Figueiredo, Elisabete e Ferrão, Pedro (2007), *O Conhecimento não cresce nas árvores: os desafios da Sociedade do Conhecimento e o Mundo Rural em Portugal*, in *III Congresso de Estudos Rurais*, SPER, Universidade do Algarve, Faro.

Franco, A. Sousa (1994), *A experiência revolucionária (1974-75)*, in António Reis (org.), *Portugal. 20 Anos de Democracia*. Lisboa: Círculo de Leitores.

Gaiger, Luiz I. (org.) (2004), *Sentidos e Experiências da Economia Solidária no Brasil*. Porto Alegre: Editora UFRGS.

Gallagher, W. (1996), *Nature versus Nurture*. Available from: http://www.pbs.org/newshour/gergen/gallagher_5-14.html, [Accessed 02/11/05, 13:05], David Gergen, editor-at-large at "U.S. News & World Report," talks with Winifred Gallagher, science writer and author of I.D.: How Heredity and Experience Make You Who You Are.

Gartner, William B. (1985) A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation, *Academy of Management Review*, Vol. 10 (4), 696-706.

Gartner, William B. (1989), Who is an entrepreneur? Is the wrong question, *Entrepreneurship Theory & Practice*, Vol. 13 (4), 47-68.

Gartner, William B.; Bird, Barbara J. and Starr, Jennifer A. (1992), Acting as if: differentiating entrepreneurial from organizational behaviour, in *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, pp. 13-31.

Global Entrepreneurship Monitor (2001), *Executive Report*.

Grilo, Isabel and Thurik, Roy (2005), *Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US: some recent developments*. December 2005, Institute for Development Strategies.

Harding, R. (2006), *Social Entrepreneurship Monitor - UK 2006*. GEM, London Business School. <http://www.gemconsortium.org/download/1164891920671/Gem%20Soc%20Ent%20web.pdf>.

Hespanha, Pedro (2007), *The activation trend in the Portuguese social policy. An open process?*, in Amparo Serrano Pascual and Lars Magnusson, *Reshaping Welfare States and Activation Regimes*. Pieterlen: Peter Lang, pp. 207-240.

Hespanha, Pedro e Portugal, Sílvia (2002), *A Transformação da Família e a Regressão da Sociedade-Providência*. Porto: Comissão de Coordenação da Região Norte.

Hespanha, Pedro; Caleiras, Jorge; Pessoa, Sandra e Pacheco, Vanda (2007), *É o (Des)Emprego Fonte de Pobreza?* Porto, REAPN.

Hespanha, Pedro; Moller, Iver H. (2002), *Padrões de exclusão e estratégias pessoais*, Coimbra: *Oficina do CES*, N.º 177.

Hwang, Hokyu and Powell, Walter (2005), *Institutions and entrepreneurship*, *The Handbook of Entrepreneurship Research*, Kluwer Publishers, - stanford.edu, 179-210 (www.stanford.edu/group/song/papers/HwangPowell.pdf).

INE (2008), *Estatísticas do Emprego*. Lisboa: INE.

Johannisson, Bengt; Ola Alexanderson, Krzysztof Nowicki and Knut Senneseth (1994), *Beyond anarchy and organization: entrepreneur in context*, in Jose M. Veciana (ed.), *SME's Internationalization, Networks and Strategy*. Aldershot: Avebury, pp. 428-469.

- Kaplan, Jack M. (2003), *Patterns of Entrepreneurship* (1st ed.). London: John Wiley & Sons.
- Kirzner, Israel M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, Israel M. (1982), The theory of entrepreneurship in economic growth, in Calvin A. Kent, Donald L. Sexton and Karl H. Vesper (eds.), *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, pp. 272-276.
- Kirzner, Israel, M. (1985), *Discovery and the Capitalist Process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knith, F. (1921), *Risk, Uncertainty, and Profit*. New York: Houghton Mifflin.
- Leão, Emanuel (1992), Das transformações revolucionárias à dinâmica europeia, in António Reis (org.), *Portugal Contemporâneo*, Vol. VI. Lisboa: Alfa.
- Lévesque, Benoît (2002), Entrepreneurship collectif et économie sociale: entreprendre autrement, Communication présentée au Forum *L'entrepreneuriat en économie sociale: oser l'entrepreneuriat différemment*, organisé par le Centre local de développement des Moulins et par Emploi-Québec le 21 février 2002. <http://www.aruc-es.uqam.ca/aruces/publications/1-02-2002.PDF>.
- Lima, Marinús (1986), Transformações das relações de trabalho e acção operária nas indústrias navais (1974-1984), *Revista Crítica de Ciências Sociais*, Vol. 18/20, 537-546.
- Lipset, Seymour Martin [(1970) 2000], Values and Entrepreneurship in the Americas, in Richard Swedberg (ed.), *Entrepreneurship: The Social Science View*, Oxford: Oxford University Press, pp. 110-128.
- Marques, C. e Portela, J. (1994), Actividades tradicionais e emprego feminino no Montemuro. Notas de reflexão sobre o desenvolvimento local, *Gestão e Desenvolvimento*, N^o 3, 175-185.
- Maslow, A. (1954), *Motivation and Personality*. New York: Harper & Row.
- McClelland, D.C.; Atkinson, J.W.; Clark, R. A. and Lowell, E.L. (1953), *The Achievement Motive*. New York: Appleton-Century-Crofts, Inc.
- McGregor, D. (1967), *The Professional Manager*. New York: McGraw-Hill.
- Melo, Alberto (2004), A acção local dos cidadãos como meio de resistência à nova vaga de colonização global: o caso da associação *In Loco* no Sul de Portugal, in Boaventura S. Santos (org.), *Produzir para Viver. Os Caminhos da Produção Não Capitalista*. Porto: Afrontamento.
- Mendes, A. (1995), 'Bens públicos' e desenvolvimento rural em Portugal, *Cadernos de Economia*, Ano VIII, N.º 31, April/June, 62-67.
- Mendes, A. (1997), As instituições de apoio ao desenvolvimento rural: a natureza económica dos

- seus serviços e o papel do Estado no seu financiamento, comunicação ao Seminário Internacional *A Revitalização do Mundo Rural e o Ordenamento do Território*, organizado por CEDREL – Centro de Estudos para o Desenvolvimento Regional e Local, Lisboa, 15 e 16 de Maio de 1997, Comunicação publicada no “Jornal Terras de Cante”, Ano IV, 2.ª Série, N.º 32, Maio de 1998, pp. 6-7.
- Mill, J.S. [1848] (1909), *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*. Oxford: Longmans, Green & Co.
- Morin, Edgar [1982] (1994), *Ciência com Consciência*. Mem Martins: Publicações Europa-América.
- Nunes, A. Sedas (1992), *História dos Factos e das Doutrinas Sociais*. Lisboa: Presença.
- OIT (2006), *A OIT e a Economia Informal*. Lisboa: OIT.
- Ojasalo, Jukka (2003), *Obstacles to being an entrepreneur in Finland: results of an empirical study*. Laurea Polytechnic.
- Philipsen, Kristian (1998), Entrepreneurship as organizing: a literature study of entrepreneurship, paper to be presented at the *DRUID Summer Conference* June 9-11, Bornholm, Denmark. Southern Denmark Business School.
- Popkin, Samuel (1979), *The Rational Peasant*. Berkeley: University of California Press.
- Portela, J. (1994), Micro-empresas rurais e macro-visões urbanas: da hostilidade à amenidade do clima envolvente?, in Actas do Seminário sobre *As Artes e Ofícios Tradicionais e as Micro-Empresas Face ao Desenvolvimento Regional e Local*, Programa de Artes e Ofícios Tradicionais, Lisboa, 11 de Julho de 1994.
- Portela, J. (1999), Quatro *bons velhos* caminhos para o cooperativismo?, in *O Cooperativismo no Novo Milénio – A Vantagem Cooperativa*, Congresso das Cooperativas Portuguesas, INSCOOP – Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo, Abril de 1999, pp. 95-106.
- Portela, J. (2001), Comentário geral à quarta sessão plenária da Conferência Europeia *Educação e Formação de Adultos na Europa: Competências-Chave para a Cidadania e a Empregabilidade*, Agência Nacional de Educação e Formação de Adultos, Évora, 25-27 de Junho de 2000, pp. 135-136.
- Portela, J. (2002), Serrenhos e In Locoenses: notas sobre uma obra que nos fala de esforçada marcha pelos trilhos da formação/inserção profissional, *Cadernos S@ber+*, N^o 15, 19-22.
- Portela, J. (2005), Sonhos de pais e filhos, escola e assimetrias sociais. Reflexão em torno de Portugal rural, in Silva, M. Carlos, A. P. Marques e R. Cabecinhas (orgs.), *Desenvolvimento e Assimetrias Sócio-Espaciais: Perspectivas Teóricas e Estudos de Caso*. Braga: Núcleo de Estudos em Sociologia, Universidade do Minho, pp. 195-248.
- Portela, J. e Cristóvão A. (1991), PROAGRI, extensão e desenvolvimento rural: contributo para uma reflexão, *Economia e Sociologia*, N^o 52, 43-74.

Reis, J. (2007), *Ensaio de Economia Impura*. Coimbra: Almedina.

Santos, Boaventura de Sousa (Org.) (1995), Sociedade Providência, *Revista Crítica de Ciências Sociais*, Nº 42.

Santos, M. Lurdes Lima; Lima, Marinús e Matias, Vitor (1977), *O 25 de Abril e as Lutas Sociais nas Empresas*. Porto: Afrontamento.

Santos, Paula (2000), Do não-emprego ao auto-emprego: a constituição da iniciativa empresarial por pessoas de grupos desfavorecidos (um estudo de casos na cidade do Porto), tese de mestrado, Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, Lisboa.

Say, Jean Baptist [1821] (1963), *A Treatise on Political Economy*. Augustus M. Kelly Pubs.

Schumpeter, Joseph (1934), *Theory of Economic Development*. New York: Oxford University Press.

Simmel, Georg (1950), The stranger, in K. H. Wolff (translator), *The Sociology of Georg Simmel*. New York: Free Press, pp. 402-08.

Soares, Priscila (Coord.) (2001), *Formação para o Desenvolvimento: Formação/Inserção Profissional Territorializada*. Faro: Associação In Loco.

Sousa, Liliana; Hespanha, Pedro; Rodrigues, Sara e Grilo, Patricia (2007), *Famílias Pobres: Desafios à Intervenção Social*. Lisboa: Climepsi Editores.

Stevenson, Howard H. and William A. Sahlman (1987), Entrepreneurship: a process, not a person. *Working paper* 87-069, Harvard Business School.

Storey, David. J. (2003), Entrepreneurship, small and medium sized entrepreneurship and public policies, in Zoltan J. Acs and David B. Audretsch (eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*. London: Kluwer Academic Publishers, pp. 473-511.

Swedberg, Richard (2000), The social science view of entrepreneurship: introduction and practical applications, in Richard Swedberg (ed.), *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford: University Press.

The Competitiveness Challenge (2005), *National Competitiveness Council in Ireland*.

Waldinger, Roger; Aldrich, Howard and Ward, Robin (2006), *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. London: Sage.

Wennekers, A. R. M. and Thurik, A. R. (1999), Linking entrepreneurship and economic growth, *Small Business Economics*, Vol. 13, 27-55.

Young, D. R. (2003), New trends in the US non-profit sector: towards market integration?, in OCDE, *The Nonprofit Sector in a Changing Economy*. Paris: OCDE. pp. 61-77.

Yunus, M. (2001), *O Banqueiro dos Pobres*. São Paulo: Editora Ática.

Zimmerer, Thomas W. and Scarborough, Norman M. (2002), *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, (3rd ed.) Prentice Hall.

índice analítico

A propósito... palavras do Presidente do INSCOOP	5
Índice	9
CAPÍTULO 1. Introdução	13
CAPÍTULO 2. Empreendedorismo: um Conceito Plural	19
2.1. Da aura em redor do termo	19
2.2. A acção de empreender	24
2.3. O empreendedor como agente económico	24
<i>Alguém capaz de ter arrojo, gerir bem negócios e assumir riscos</i>	24
<i>Alguém que detecta oportunidades e introduz inovações destruidoras e criadoras</i>	25
<i>Alguém que tira proveito de uma informação, cuja distribuição é imperfeita</i>	26
<i>Alguém que explora a mudança, vendo oportunidades onde outros vêem problemas</i>	27
<i>Alguém que detecta oportunidades para lá dos recursos disponíveis</i>	27
<i>O empreendedor como homo oeconomicus singularmente dotado</i>	28
<i>O empreendedor como praticante duma gestão extraordinária</i>	29
<i>O empreendedor como fundador de novas organizações, quer por oportunidade, quer por necessidade</i>	30
2.4. O microempreendedorismo: uma questão de escala?	32
2.5. Das actividades informais à margem do quadro legal	33
2.6. O empreendedorismo social	35
2.7. Microempreendedorismo e microcrédito	38
2.8. O empreendedorismo, ou o seu défice, como produtos associados ao meio	40
2.9. Empreendedorismo no feminino	43
2.10. Empreendedorismo: elementos duma visão sintética	45
CAPÍTULO 3. As Experiências dos Microempreendedores	51
3.1. Brevíssima introdução para longo capítulo	51
3.2. Os 70 microempreendedores entrevistados	53
<i>Entre casos típicos e atípicos</i>	54
<i>Buscando o rigor da complexidade</i>	55
<i>Microempreendedores e microempresas</i>	56
3.3. Os primeiros passos da ideia de negócio	65
<i>Os contextos de surgimento da ideia</i>	68
● Em contexto de procura de novo emprego	68
☛ Depois de uma perda de emprego involuntária	68
☛ O auto-emprego como alternativa à falta de emprego	69
☛ O momento certo para concretizar um sonho	75
<i>Caixa 1</i>	76
☛ Depois de uma perda de emprego voluntária	77
● Em contexto de procura do primeiro emprego	79
● Em contexto de emprego por conta de outrem	82
☛ Criar um negócio com a intenção de abandonar o emprego assalariado	83
☛ Em busca da satisfação	84
☛ A detecção de uma oportunidade	85

• Criar um negócio sem a intenção de abandonar o emprego assalariado	86
• Motivação solidária	87
• Obter um rendimento extra	87
• Querer inovar	88
• Em contexto de trabalho num negócio da família	88
<i>Caixa 2</i>	90
• Em contexto de trabalho independente	91
• De prestador de serviços a empresário	91
• Criar um negócio para complementar um que já se tem	92
• A criação de um negócio a par do abandono de um outro	93
• Depois do insucesso de um negócio	93
• Depois de desentendimentos com sócios	94
• À procura de um novo desafio	95
• Mais um degrau na trajectória	95
<i>A definição da ideia de negócio</i>	96
• Quem a definiu?	96
• Como a definiu?	97
3.4. Os recursos mobilizados para o projecto	101
<i>Os recursos materiais e imateriais</i>	101
<i>Os apoios informais</i>	103
<i>Ajudas financeiras</i>	104
• Apoio técnico em certos domínios	106
• Apoio técnico para desenvolver a actividade em si	107
• Apoio em trabalho	107
• Apoio moral de familiares e de amigos	108
• Redes de contactos privilegiados em instituições	108
• Outros actores que prestaram, ou prestam outros tipos de apoio	109
• Técnicos de instituições que, na percepção dos inquiridos, agem para lá das suas funções ...	109
<i>As ajudas institucionais</i>	110
• Informação	113
• Acompanhamento	115
• A avaliação do funcionamento das instituições, segundo os inquiridos	117
3.5. Do Projecto à sua execução	119
<i>As expectativas iniciais</i>	119
<i>As dificuldades ao longo do projecto</i>	120
<i>Caixa 3</i>	128
<i>Estratégias de sobrevivência</i>	129
<i>Da robustez e da vulnerabilidade das microempresas</i>	133
<i>Da cura, segundo os pacientes</i>	137
3.6. Síntese de 70 casos transbordantes	140

CAPÍTULO 4. Apoios ao Microempreendedorismo em Portugal	145
4.1. Entre factos e opiniões	145
4.2. Missão e praxis nas organizações	145
<i>Instituições públicas</i>	148
<i>Organizações promotoras do microcrédito</i>	150
<i>Associações empresariais</i>	152
<i>Associações de desenvolvimento local e outras ONG similares</i>	153
<i>Nós de redes de apoio ao empreendedorismo de base tecnológica</i>	157
4.3. Perspectivando opiniões	161
4.4. Uma nota final	165
CAPÍTULO 5. Microempreendedorismo na União Europeia: em busca de boas práticas	165
5.1. Duas observações	167
5.2. As organizações europeias visitadas	168
5.3. Das lições da visitação	182
CAPÍTULO 6. Microempreendedorismo em Portugal: sete notas em tom dissonante	189
6.1. Duas notas prévias	189
6.2. Os doze casos estudados a traço grosso	190
6.3. O microempreendedor: entre o “eu” e os outros	199
6.4. O curriculum vitae do microempreendedor	202
6.5. O microempreendedor precisa de meios, como os aero-geradores do vento	205
6.6. O microempreendedor domestica o sonho e a visão	212
6.7. O microempreendedor corre seca e meca	216
6.8. O microempreendedor: um operário do futuro?	218
6.9. O microempreendedorismo, afinal, o que é?	224
6.10. O empreendedorismo: uma noção a dez dimensões	229
CAPÍTULO 7. Conclusões em nove pontos e uma outra interrogação	231
7.1. Experiências e perspectivas	231
7.2. Partida e trajectos dos microempreendedores: são muitos e bem distintos	232
7.3. Em regra, a ideia de negócio é endógena	234
7.4. Os microempreendedores deitam mão aos recursos à mão	235
7.5. Embarços de tesouraria e estratégias de sobrevivência	236
7.6. Meter as mãos na massa do próprio projecto de negócio	237
7.7. Mudar a relação entre o Estado e o cidadão e entre o cidadão e o Estado	239
7.8. O microempreendedorismo não se decreta, anima-se	240
7.9. O microempreendedorismo varia com o microclima e com a macro-atmosfera	242
7.10. Uma outra interrogação	245
Bibliografia	247
Índice Analítico	255
Lista de Siglas	259
Lista de Quadros	262
ANEXOS	264

lista de siglas

lista de siglas

ACEISP	Accompagnement à la Création d'Emplois et à l'Insertion Sociale et Professionnelle
ACIC	Associação Comercial e Industrial de Coimbra
ACIME	Alto Comissariado para a Imigração e Minorias Étnicas
ADI	Agência de Inovação
ADIE	Association pour le Droit à l'Initiative Économique
ADL	Associação de Desenvolvimento Local
ANDC	Associação Nacional de Direito ao Crédito
ANJE	Associação Nacional de Jovens Empresários
ANOP	Associação Nacional de Oficinas de Projecto
ARA Coop	Cooperativa de Produção
CAE	Classificação das Actividades Económicas
CE	Comunidade Europeia
CES	Centro de Estudos Sociais
CETRAD	Centro de Estudos Transdisciplinares para o Desenvolvimento
CIGALE	Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne Solidaire
CMA	Chambre dès Métiers et de l'Artisanat
DGT	Direcção Geral de Turismo
ESDIME	Agência para o Desenvolvimento Local no Alentejo Sudoeste
FCP	Finglas Cabra Partnership
FETS	Financiamento por Entidades sem Estatuto Bancário
FSE	Fundo Social Europeu
IAPMEI	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento
IEFP	Instituto do Emprego e Formação Profissional
IFADAP	Instituto de Financiamento e Apoio ao Desenvolvimento da Agricultura e Pescas
ILE	Iniciativas Locais de Emprego
IN LOCO	Associação de Desenvolvimento Local
INFARMED	Instituto Nacional da Farmácia e do Medicamento
INSCOOP	Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo

IPN	Instituto Pedro Nunes
MCAE	Metro Contract d'Accompagnement à l'Emploi
NEA	Necessity Entrepreneurial Activity
NEOTEC	Novas Empresas de Base Tecnológica
OEA	Opportunity Entrepreneurial Activity
ONG	Organização Não Governamental
PME	Pequenas e Médias Empresas
POEFDS	Programa Operacional Emprego, Formação e Desenvolvimento Social
RÉTALE	Reinversión de Talento en Ecuador, Ecuador
RVCC	Reconhecimento, Validação e Certificação de Competências
SEIES	Sociedade de Estudos e Intervenção em Engenharia Social, CRL
SIPIE	Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais
TEA	Total Entrepreneurial Activity
TIC	Tecnologias da Informação e Comunicação
UE	União Europeia
USM	Fundació Un Sol Món
UTAD	Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro

lista de quadros



Quadro 3.1 - Distribuição dos microempreendedores por sexo e grupo etário	57
Quadro 3.2 - Distribuição dos microempreendedores segundo o estado civil	58
Quadro 3.3 - Distribuição dos microempreendedores segundo o nível de habilitações	58
Quadro 3.4 - Distribuição regional das microempresas	59
Quadro 3.5 - Distribuição das microempresas segundo os sectores de actividade	60
Quadro 3.6 - Distribuição das microempresas segundo a forma jurídica	61
Quadro 3.7 - Distribuição das microempresas segundo o número de trabalhadores permanentes	64
Quadro 3.8 - Sobrevivência das microempresas em funcionamento	65
Quadro 3.9 - Visão panorâmica e ilustrativa dos contextos e motivações que estiveram na base da criação das microempresas estudadas	66/67
Quadro 4.1 - Descrição sumária de quinze organizações portuguesas visitadas em 2007	146-147
Quadro 5.1 - Descrição sumária de doze organizações, em quatro países europeus, visitadas em 2007.....	169

anexos



ANEXO 1

Microempreendedores entrevistados: alguns dados de identificação e enquadramento

Nome fictício	Idade	N.º de habilitação	Estado civil	Localização da empresa por concelho	Actividade da empresa	Forma jurídica*	N.º de trabalhadores permanentes
Abel	31	12º ano	Solteiro	São Brás de Alportel	Venda de produtos medicinais naturais e serviços de massagem	SQ	2
Adelaide	47	4º ano	Casada	Braga	Arranjos de costura	ENI	1
Afonso	30	11º ano	Solteiro	Leiria	Restauração	SQ	3
Alberto	32	10º ano	União de facto	Porto	Serviços jurídicos (Solicitador)	ENI	1
Alice	36	Licenciatura	União de facto	Águeda	Loja de animais domésticos e produtos afins	ENI	1
Ana dos Olivais	33	8º ano	Separada	Lisboa	Venda de frutas e hortaliças	ENI	1
André	41	Licenciatura	Casado	Arcos de Valdevez	Serração de madeiras	SQ	15
António	38	12º ano	Casado	Covilhã	Construção civil	ENI	8
Armando	46	Bacharelato	Casado	Bragança	Consultadoria em gestão, marketing e comunicação	SQ	3
Augusto	43	6º ano	Casado	Leiria	Venda de acessórios de automóveis	SQ	5
Bruno	45	12º ano	Casado	Faro	Venda e reparação de equipamento informático	SQ	3
Carlos	42	8º ano	Casado	Faro	Construção civil	ENI	5
Célia	41	9º ano	Casada	Vila Franca de Xira	Serviços de esteticismo	ENI	1
César	42	12º ano	Casado	Maia	Comercialização e serviços de telecomunicações	SUQ	5
Cipriano	36	12º ano	Casado	Castro Verde	Imprensa escrita	SQ	4
Clara	30	9º ano	Casada	Marinha Grande	Ervanária	ENI	2
Clotilde	53	12º ano	União de facto	Peniche	Restauração	ENI	2
Conceição	46	9º ano	Casada	Alcoutim	Produção e comercialização de plantas aromáticas	SQ	3

* S.Q. - Sociedade por quotas; SUQ - Sociedade unipessoal por quotas; SNC - Sociedade em nome colectivo;
E.N.I. - Empresa em nome individual; ENL - Empresa não legalizada; COOP - Cooperativa SNC - Sociedade em nome colectivo

Nome fictício	Idade	N.º de habilitação	Estado civil	Localização da empresa (concelho)	Actividade da empresa	Forma jurídica*	N.º de trabalhadores permanentes
Cristina	30	12º ano	Casada	Covilhã	Serviços de esteticismo	ENI	2
Daniel	28	12º ano	Casado	Santarém	Fabricação de embalagens descartáveis	SQ	10
David	42	4º ano	Divorciado	Leiria	Serralharia civil	ENI	8
Diana	33	6º ano	Casada	Moura	Restauração	ENI	3
Dinis	29	11º ano	Solteiro	Leiria	Reciclagem de consumíveis de informática	SUQ	2
Diogo	36	12º ano	Solteiro	Serpa	Fabrico de queijo	ENI	3
Dulce	55	9º ano	Solteira	Soure	Venda de roupa	ENI	1
Eduardo	38	Mestrado	Casado	Figueira da Foz	Venda de brinquedos ecológicos e consultadoria na área de projectos sociais	SQ	2
Elisa	40	4º ano	Casada	Covilhã	Produção e comercialização de produtos agrícolas	ENL	2
Eliseu	31	Bacharelato	Solteiro	Covilhã	Venda e reparação de equipamento informático	ENI	1
Elsa	37	Licenciada	Solteira	Vieira do Minho	Turismo rural	SUQ	2
Eufémia	57	9º ano	Casada	Tavira	Produção e venda de artesanato	ENI	1
Felicidade	36	Licenciatura	Solteira	Mértola	Turismo rural	ENI	1
Filipa	35	Licenciatura	Solteira	Covilhã	Tratamentos de psicomotricidade infantil	ENI	1
Flávio	31	Licenciatura	Solteiro	Chaves	Ervanária	SUQ	3
Florbelá	47	12º ano	Casada	Belmonte	Produção e venda de artesanato	COOP	7
Francisco	26	10º ano	Solteiro	Castro Verde	Venda de equipamento informático e aluguer de filmes	ENI	1
Gabriela	28	6º ano	Casada	Coimbra	Fabricação de sacos de papel	ENL	8

* S.Q. - Sociedade por quotas; SUQ - Sociedade unipessoal por quotas; SNC - Sociedade em nome colectivo;
E.N.I. - Empresa em nome individual; ENL - Empresa não legalizada; COOP - Cooperativa SNC - Sociedade em nome colectivo

microempreendedorismo em Portugal

Nome fictício	Idade	N.º de habilitação	Estado civil	Localização da empresa (concelho)	Actividade da empresa	Forma jurídica *	N.º de trabalhadores permanentes
Gil	38	4º ano	Casado	Lagoa	Pesca	ENI	1
Guilherme	39	6º ano	Casado	Vila Flor	Vitivinicultura	ENI	4
Gustavo	29	9º ano	Casado	Loulé	Carpintaria	SQ	3
Helena	46	4º ano	Divorciada	Vila Real	Restauração	ENI	3
Jaya	20	10º ano	Solteiro	Oeiras	Restauração	ENI	3
João	25	12º ano	Solteiro	Covilhã	Construção civil	SNC	4
Joaquim	45	9º ano	Casado	Almodôvar	Produção e comercialização de mel	ENI	1
Júlia	30	Licenciatura	Casada	Figueira da Foz	Venda e reparação de equipamento informático	ENI	2
Laurinda	45	6º ano	Viúva	Vila Real	Restauração	ENI	2
Luís	42	9º ano	Casado	Gondomar	Venda de peixe	ENI	1
Luísa	37	4º ano	Solteira	Covilhã	Pastelaria	ENI	2
Manuel	34	6º ano	Casado	Santarém	Restauração	ENI	3
Manuela	51	9º ano	Casada	Coimbra	Serviços de limpezas industriais, domésticas e de jardinagem	ENI	8
Mariana	51	9º ano	Solteira	Santiago do Cacém	Venda de revistas, jornais, bolos e refrigerantes (pequeno quiosque)	ENI	1
Mário	38	Bacharelato	Solteiro	Castro Verde	Serviços de impressão	SQ	1
Marta	30	Mestrado	Casada	Maia	Consultadoria em biotecnologia alimentar	SQ	10
Matilde	38	9º ano	Casada	Santarém	Cabeleireira	ENL	2
Mónica	27	12º ano	Casada	Fundão	Retrosaria	ENI	1

* S.Q. - Sociedade por quotas; SUQ - Sociedade unipessoal por quotas; SNC - Sociedade em nome colectivo;
E.N.I. - Empresa em nome individual; ENL - Empresa não legalizada; COOP - Cooperativa SNC - Sociedade em nome colectivo

anexos

Nome fictício	Idade	N.º de habilitação	Estado civil	Localização da empresa (concelho)	Actividade da empresa	Forma jurídica *	N.º de trabalhadores permanentes
Nelson	39	12º ano	Casado	Távira	Venda e reparação de equipamento informático	SQ	4
Noé	41	Doutoramento	Casado	Faro	Centro de actividades de tempos livres	ENI	2
Noémia	39	6º ano	Divorciada	Miranda do Corvo	Serviços de limpezas industriais e de jardinagem	ENI	1
Pedro	47	9º ano	Casado	Ferreira do Alentejo	Comercialização de flores	SQ	6
Pedro Minhoto	25	Licenciatura	Solteiro	Braga	Serviços de consultadoria na área da Geologia, Hidrogeologia e Ambiente	SQ	3
Renato	39	Bacharelato	Solteiro	Aljustrel	Produção de peças de decoração (arte plástica)	ENI	2
Ricardo	33	Licenciatura	Solteiro	Chaves	Comercialização e serviços de telecomunicações	ENI	6
Rui	47	12º ano	União de facto	Loulé	Produção e venda de cerâmica e escultura	ENI	1
Rute	35	12º ano	Solteira	Covilhã	Confecção e venda de vestuário	ENI	2
Sara	37	Mestrado	Solteira	Vila Real	Venda de peças de decoração em vidro	SQ	3
Sofia	26	9º ano	Casada	São Brás de Alportel	Serviços de esteticismo	ENL	1
Soraia	32	11º ano	Casada	Castro Verde	Venda de roupa	ENI	1
Teresa	39	Mestrado	Casada	Braga	Biotecnologia aplicada à vitivinicultura	SUQ	1
Tiago	30	12º ano	Casado	Póvoa do Lanhoso	Alojamento, restauração e desportos radicais	SQ	12
Valério	35	9º ano	Casado	Aljustrel	Serviços de impressão	ENI	6
Vasco	36	Licenciatura	Casado	Guimarães	Consultadoria em programação informática	SQ	4

* S.Q. - Sociedade por quotas; SUQ - Sociedade unipessoal por quotas; SNC - Sociedade em nome colectivo;
E.N.I. - Empresa em nome individual; ENL - Empresa não legalizada; COOP - Cooperativa SNC - Sociedade em nome colectivo

ANEXO 2

Dimensão da microempresa e modos de gestão

Neste anexo procura-se aprofundar um pouco mais os efeitos que a dimensão da empresa pode ter sobre o modo de gestão, sobre o volume de produção e sobre a escolha da clientela e também os factores que determinam a escolha o número e o perfil de pessoas a trabalhar na empresa.

Empresas com 1 trabalhador

Muitos dos entrevistados que se constituem como os únicos trabalhadores das suas empresas têm o apoio não permanente e não formal de pessoas familiares próximas, geralmente o cônjuge ou um filho/filha, os pais ou os sogros.

Empresas com 2 trabalhadores

Importa sublinhar que nos 15 casos em que a microempresa é constituída por dois trabalhadores, 6 casos correspondem a situações em que trabalham, de forma permanente, o microempresário mais uma pessoa da família, a qual raramente faz descontos para a Segurança Social (apenas dois fazem descontos).

É ainda de notar que existem duas microempresas informais, em que os trabalhadores são, num dos casos, duas mulheres que informalmente abriram um salão de cabeleireiro e, no outro caso, marido e mulher que, também informalmente, produzem e comercializam produtos agrícolas. Não há aqui situações de sociedades formais em que os dois sócios correspondam aos dois trabalhadores.

Quanto aos trabalhadores permanentes não familiares, importa realçar que em sete casos, apenas um não está formalizado. Nalguns destes casos (3) os microempresários podem contar com o apoio não permanente e informal de familiares próximos.

Empresas com 3 trabalhadores

Desde já é significativo que, das 13 microempresas com três trabalhadores, apenas uma tenha a seguinte combinação:

Microempresário + dois trabalhadores não familiares (legalizados) = 1 caso

As outras combinações envolvem sempre ora trabalhadores familiares, ora sócios:

Microempresário + 1 trabalhador familiar + 1 trabalhador não familiar = 4 casos

Microempresário + 2 trabalhadores familiares = 1 caso

Microempresário + 1 sócio + 1 trabalhador não familiar = 3 casos

Microempresário + 2 sócios = 4 casos

Não se dispõe de informação suficiente que permita apurar o peso do trabalho informal, quer entre os trabalhadores familiares, quer entre os trabalhadores não familiares. Mas sabe-se que, quer na com-

binção *Microempresário + dois trabalhadores não familiares (legalizados)*; quer na combinação *Microempresário + 1 sócio + 1 trabalhador não familiar*, os trabalhadores não familiares aqui em causa estão todos legalizados.

Duas das microempresas aqui representadas socorrem-se de trabalhadores informais, não permanentes, em períodos de pico de trabalho.

Empresas com 4 trabalhadores

Microempresário + 1 sócio + 2 trabalhador não familiar = 2 casos

Microempresário + 2 sócios + 1 trabalhador não familiar = 1 caso

Microempresário + 1 trabalhador familiar + 2 não familiares = 1 caso

Microempresário + 3 trabalhadores não familiares = 1 caso

Apenas dois trabalhadores não estão formalizados, correspondendo ambos ao caso que tem a combinação: *Microempresário + 1 trabalhador familiar + 2 não familiares*.

Uma das microempresas aqui representadas recorre a trabalhadores temporários em picos de trabalho.

Empresas com 5 trabalhadores

Microempresário + 3 sócios + 1 trabalhador não familiar = 1 caso

Microempresário + 4 trabalhadores não familiares = 2 casos

Apenas um trabalhador não está formalizado.

Empresas com 6 trabalhadores

Microempresário + 5 trabalhadores não familiares (todos a recibo verde) = 1 caso

Microempresário + sócia (sua mulher) + 2 trabalhadores familiares legalizados (filhos) + 2 trabalhadores não familiares legalizados = 1 caso

Microempresário + 1 trabalhador familiar legal (sua mulher) + 4 empregados não familiares (todos legalizados) = 1 caso

Empresas com 7 trabalhadores

Apenas um caso, que corresponde à cooperativa.

Empresas com 8 trabalhadores

Microempresário + 7 trabalhadores não familiares todos formalizados = 2 casos

Microempresário + 7 trabalhadores não familiares todos informais = 1 caso

Microempresário + 7 trabalhadores não familiares todos informais menos um = 1 caso

Empresas com 10 trabalhadores

Microempresário + 1 sócio (sua mulher) + 8 empregados (todos formais) = 1 caso

Microempresário + 4 sócios + 6 empregados (todos formais) = 1 caso

Empresas com 12 trabalhadores

Microempresário + 1 sócio + 10 empregados (não se dispõe de informação sobre se estão todos formais) = 1 caso

Esta microempresa recorre sazonalmente a trabalhadores não permanentes, podendo chegar a ter 20 a 30 trabalhadores temporários.

Empresas com 15 trabalhadores

Microempresário + 1 sócio + 13 trabalhadores (todos formais)

Imprimiram-se 400 exemplares , em Junho de 2008
Greca - Artes Gráficas - Porto