

Ana Teresa Dias Valente Morais

**MICROEMPREENDEDORISMO:
CONTRIBUTOS PARA A COMPREENSÃO DA SUA RACIONALIDADE**

Tese de Mestrado em Intervenção Social, Inovação e Empreendedorismo apresentada à Faculdade de Economia e à Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação sob orientação do Professor Doutor Pedro Hespanha

Setembro 2011



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Ana Teresa Dias Valente Morais

**MICROEMPREENDEDORISMO:
CONTRIBUTOS PARA A COMPREENSÃO DA SUA
RACIONALIDADE**

Tese de Mestrado em Intervenção Social, Inovação e
Empreendedorismo apresentada à Faculdade de Economia e à
Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação sob
orientação do Professor Doutor Pedro Hespanha

Setembro 2011



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Resumo

Algumas pessoas excluídas do mercado de trabalho poderão encontrar na criação de micro iniciativas económicas uma solução para a sua integração laboral e social. Para o seu desenvolvimento, estas pessoas recorrem ao apoio da sua rede de proximidade de familiares, amigos e conhecidos como forma de colmatar a ausência de recursos financeiros e de obterem apoio no desenvolvimento diário do negócio, apresentando como principal “capital” a sua força de trabalho. As esferas familiar e de negócio que se inter-relacionam, a informalidade presente em algumas iniciativas, o apoio em termos de trabalho por parte da rede primária dos microempreendedores e a manutenção de uma escala micro das iniciativas, são algumas das características que aproximam o fenómeno do microempreendedorismo a práticas de economia popular com base em princípios de solidariedade e de procura de “bem-estar”. Neste sentido, os microempreendimentos aparecem como estando mais afastados de práticas da economia de mercado em que as empresas se guiam pelo princípio da maximização do lucro. Tendo em consideração as características específicas e particulares das micro iniciativas económicas, reconhecidas a partir do estudo sobre o Microempreendedorismo em Portugal (Portela *et al.*, 2008), pretende-se compreender como se constituem os microempreendimentos e em que medida se afastam do modelo empresarial de mercado e avaliar o modo como as políticas de promoção e apoio ao empreendedorismo reconhecem esta realidade.

Abstract

Some people excluded from the labour market may find in the creation of micro-economic initiatives a solution for their employment and social integration. In order to set them in motion, people turn to their close social network, relying on family, friends and their acquaintances to overcome their lack of financial resources, and as a way of getting help and support in the daily development of the business, their strongest “asset” being their sheer determination to work. The interacting spheres of family and business, the informality present in some procedures, the work support provided by the primary net of micro-entrepreneurs and the maintenance of a micro-scale in business action, are some of the features that bring the phenomenon of micro-entrepreneurship close to practices of popular economy, governed by principles of solidarity and a search for "well-being". In this sense, micro-entrepreneurships emerge quite apart from market economy methods that lead companies to aim for profit maximization. Considering the specific and distinctive traits of micro-economic initiatives, recognized after the study on Micro-entrepreneurship in Portugal (Portela *et al.*, 2008), the main purpose of the present analysis is to understand how the micro-entrepreneurships are built and to what extent they are kept away from the business market pattern and to evaluate how policies that promote and support entrepreneurships acknowledge this reality.

Resumen

Algunas personas excluidas del mercado de trabajo podrán encontrar en la creación de micro iniciativas económicas una solución para su integración laboral y social. Para su desarrollo, estas personas recurren al apoyo en su red de proximidad de familiares, amigos y conocidos como forma de rellenar la ausencia de recursos financieros y de obtener apoyo en el desarrollo diario del negocio, presentando como principal “capital” su fuerza de trabajo. Las esferas familiar y de negocio que se interrelacionan, la informalidad presente en algunas iniciativas, el apoyo en términos de trabajo por parte de la red primaria de los micro emprendedores y el mantenimiento de una escala micro de las iniciativas, son algunas de las características que acercan el fenómeno del micro emprendedurismo a prácticas de economía popular basada en principios de solidaridad y búsqueda de “bienestar”. En este sentido los micro emprendimientos aparecen como si estuvieran más alejados de prácticas de la economía de mercado en que las empresas se guían por el principio de maximización del beneficio. Al tener presentes las características específicas y particulares de las micro iniciativas económicas, reconocidas a partir del estudio sobre el Micro Emprendedurismo en Portugal (Portela *et al.*, 2008), se pretende comprender cómo se constituyen los micro emprendimientos y en qué medida se alejan del modelo empresarial de mercado, asimismo evaluar cómo las políticas de promoción y apoyo al emprendedurismo reconocen esta realidad.

Siglas

AMA – Agência para a Modernização Administrativa, I.P.

ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito

ANJE – Associação Nacional de Jovens Empresários

CAE – Classificação das actividades económicas

CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional

IFADAP – Instituto de Financiamento e Apoio ao Desenvolvimento da Agricultura e das Pescas – actual IFAP – Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, IP

INSCOOP – Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo

OIT - Organização Internacional do Trabalho

ONG – Organização Não Governamental

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

QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Alguns dados identificativos dos microempreendedores e dos seus microempreendimentos

Tabela 2 - Número de pessoas a trabalhar nos microempreendimentos

ÍNDICE GERAL

INTRODUÇÃO	8
CAPÍTULO 1. O CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO	10
CAPÍTULO 2. O FENÓMENO DO MICROEMPREENDEDORISMO	14
2.1. ENQUADRAMENTO DO CONCEITO	14
2.2. A REALIDADE COMPLEXA DOS MICROEMPREENDIMENTOS	16
2.3. A RELAÇÃO DOS MICROEMPREENDIMENTOS COM AS “OUTRAS” ECONOMIAS – A ECONOMIA POPULAR E A ECONOMIA DO TRABALHO	20
2.4. A MANUTENÇÃO DA ESCALA(DIMENSÃO) MICRO DOS MICROEMPREENDIMENTOS	24
CAPÍTULO 3. AS POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO	27
CAPÍTULO 4. OS OBJECTIVOS, AS HIPÓTESES E A METODOLOGIA	33
CAPÍTULO 5. AS NARRATIVAS DOS MICROEMPREENDEDORES	35
5.1. A SITUAÇÃO DE PARTIDA	38
5.1.1. JOÃO SANTOS: A NECESSIDADE DE UMA OCUPAÇÃO E A EXPERIÊNCIA DE TRABALHO POR CONTA PRÓPRIA	39
5.1.2. INÊS SILVA: O GOSTO DE TRABALHAR COM AS CRIANÇAS	41
5.1.3. MARGARIDA DIAS: O SURGIMENTO DA ACTIVIDADE DE FORMA NÃO INTENCIONAL	43
5.1.4. ANTÓNIA FONSECA: O DECURSO NATURAL DA ACTIVIDADE COM BASE NA EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL ACUMULADA E NA CONCILIAÇÃO COM A VIDA FAMILIAR	45
5.1.5. JOANA PINTO: A ACTIVIDADE COMO FORMA DE CRIAR O PRÓPRIO EMPREGO NUMA ÁREA QUE PERMITISSE O CONTACTO COM PESSOAS E TAMBÉM A COMPATIBILIZAÇÃO COM A VIDA FAMILIAR	47
5.1.6. LEONOR GUEDES: O MICRO NEGÓCIO COMO FORMA DE PROCURAR UMA OPORTUNIDADE DE MUDAR E MELHORAR A SITUAÇÃO ECONÓMICA E SOCIAL DA FAMÍLIA	48
5.2. A REDE DE PROXIMIDADE	52
5.2.1. O APOIO MORAL DE FAMILIARES E AMIGOS	52
5.2.2. O APOIO EM TERMOS DE TRABALHO	54

5.3. OS APOIOS INSTITUCIONAIS	59
5.4. AS LIMITAÇÕES AO CRESCIMENTO DOS MICROEMPREENDIMENTOS	64
<u>CAPÍTULO 6. (DES)ENQUADRAMENTO DAS POLÍTICAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO FACE À REALIDADE COMPLEXA E DIVERSA DOS MICROEMPREENDIMENTOS</u>	<u>73</u>
<u>CONCLUSÃO</u>	<u>80</u>
<u>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	<u>84</u>
<u>ANEXOS</u>	<u>88</u>
ANEXO 1 - GUIÃO DE ENTREVISTA	88
ANEXO 2 – GRELHA DE ANÁLISE DAS ENTREVISTAS (EM SUPORTE DIGITAL)	92

INTRODUÇÃO

O microempreendedorismo é uma realidade que abrange uma série de situações diversas e complexas. Recentemente, um estudo sobre o Microempreendedorismo em Portugal (Portela *et al.*, 2008) permitiu compreender de forma mais aprofundada esta realidade no sentido da identificação de algumas características que os microempreendedores apresentam e a forma como levam a cabo as suas actividades económicas. Tendo em consideração algumas das conclusões desse estudo, nomeadamente no que diz respeito à forma como alguns microempreendimentos surgem – necessidade de sobrevivência por parte das pessoas que os criam – e se desenvolvem – com base num forte apoio por parte da rede de proximidade do microempreendedor através de relações estabelecidas por laços de solidariedade, as micro iniciativas económicas aparecem associadas a uma racionalidade próxima da “maximização do bem-estar”, Hespanha (2009). A procura de bem-estar aproxima os microempreendimentos a práticas de economia popular (*ibid.*) e encontra enquadramento em conceitos como o de economia popular e do trabalho. Nestas, o reconhecimento e a valorização de aspectos que estão para além da obtenção do lucro apontam no sentido de um retorno imaterial fundado em modos de vida baseados na solidariedade entre pessoas próximas, afastando, desta forma, os microempreendimentos de um princípio de maximização de lucro.

O estudo acima referido, assume uma importância muito relevante pelo facto de, para além de ser uma das poucas investigações que estudou em profundidade este fenómeno em Portugal, revela algumas conclusões que suscitam uma investigação mais aprofundada, sobretudo, no que diz respeito à racionalidade que faz mover estas micro iniciativas, tendo sido esta a fonte inspiradora para esta dissertação. Neste sentido, pretende-se, compreender como se constituem os microempreendimentos e em que medida se afastam do modelo empresarial de mercado. Tendo em consideração as características específicas e particulares das micro iniciativas económicas e a condição económica e social dos seus promotores, também, se pretende avaliar em que medida as políticas de promoção e apoio ao empreendedorismo reconhecem essas particularidades e especificidades.

O campo teórico começa por se desenvolver em torno do estabelecimento de relações entre os conceitos de empreendedorismo de oportunidade e de necessidade almejando a compreensão e o enquadramento do fenómeno do microempreendedorismo. A complexidade e a diversidade das micro iniciativas empresariais são demonstradas a partir do estudo de Portela *et al.* (2008), recorrendo-se à análise de algumas das suas conclusões,

para o reconhecimento de elementos caracterizadores do fenómeno em estudo. A reflexão sobre as outras economias – a popular e a do trabalho – surge no sentido da identificação de alguns aspectos que caracterizam as suas práticas bem como da análise da proximidade que os microempreendimentos apresentam face às iniciativas de raiz popular. A permanência numa dimensão micro suscita a reflexão sobre alguns dos factores que podem estar associados às limitações ao aumento de escala que, para além da justificação em motivos de cariz económico e empresarial, encontram fundamento nos modos de vida dos microempreendedores. A reflexão teórica termina com a apresentação de algumas das políticas públicas de apoio ao empreendedorismo.

Parte-se, de seguida, para o estudo empírico ao longo do qual se vão estabelecendo relações com o campo teórico.

A reflexão sobre o enquadramento das políticas de apoio ao empreendedorismo, face à realidade particular das micro iniciativas económicas e dos seus promotores, é feita através, quer da informação recolhida junto dos microempreendedores entrevistados, quer das conclusões do estudo sobre Microempreendedorismo em Portugal (Portela *et al.*, 2008), resultante da auscultação a um conjunto de entidades nacionais e europeias ligadas ao apoio ao microempreendedorismo.

Por fim, destacam-se alguns elementos identificativos dos microempreendimentos que evidenciam as suas particularidades e especificidades e avaliam-se as políticas públicas de apoio ao empreendedorismo através de alguns aspectos que estas deverão ter em consideração quando se trata de um público com características dos microempreendedores de raiz popular.

Para a elaboração desta investigação, para além da imprescindível fundamentação teórica e da informação analisada no âmbito do estudo empírico, também se torna pertinente revelar que a experiência profissional que a autora da investigação foi desenvolvendo¹ na área do microempreendedorismo também permite conceder alguns contributos sobre este fenómeno.

¹ Desde 2004 a desempenhar funções na APDES – Agência Piaget para o Desenvolvimento - no apoio/accompanhamento de pessoas que, estando desempregadas ou numa situação instável face ao mercado de trabalho, vêm na criação do seu próprio emprego uma possível solução para a sua situação.

1. O CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO

Sendo o microempreendedorismo proveniente do conceito mais abrangente de empreendedorismo, faz sentido enquadrar a sua realidade à luz deste último conceito e compreender o que os pode distinguir.

Vários autores, sobretudo provenientes das áreas da economia e da gestão, têm vindo a conceder contributos para a definição do conceito de empreendedorismo. Vários elementos se associam a este - assumpção de riscos, independência, criação de valor, inovação, aproveitamento de oportunidades, criação de organizações, etc. – e referem-se tanto à acção como às características associadas à figura do empreendedor. De seguida, realiza-se uma breve incursão por alguns daqueles autores, tentando apenas revelar os aspectos que se consideram como sendo pertinentes para relacionar os conceitos de empreendedorismo e de microempreendedorismo.

Cantillon *apud* Brewer (1992), associa a figura do empreendedor a uma pessoa que assume riscos por conta própria sem estar dependente de ninguém nas suas tomadas de decisões, sendo esta uma característica que distingue o empreendedor do “*hired man*” uma vez que este último não actua no mercado por conta própria nem assume riscos.

De acordo com Dees (2001), o autor Jean Baptiste Say (século XIX) associa empreendedorismo à criação de valor através da transferência de recursos de áreas com menor rentabilidade para outras que sejam mais rentáveis, aparecendo aqui o empreendedor como o criador de valor.

Para Schumpeter (1934), o empreendedor tanto pode ser uma pessoa que actua de forma “independente” – enquanto empresário – como pode estar numa posição de dependência enquanto empregado de uma empresa. A principal função do empreendedor aparece como sendo a de “realização de novas combinações” com base: (1) na introdução de um novo produto, (2) na introdução de um novo método de produção, (3) na abertura de um novo mercado, (4) na conquista de uma nova fonte de abastecimento de matérias-primas e, (5) numa nova forma de organização de uma indústria. Segundo este autor, estas são as combinações que aparecem associadas ao processo de inovação, tendo o empreendedor como função realizar inovações.

Drucker (1985) também fala em inovação quando se refere ao empreendedor, não como um fim, mas como um meio que este tem ao seu dispor para a exploração das oportunidades criadas pela mudança. Para este autor, uma pessoa que cria uma nova empresa, que cria invenções ou que corre riscos não é necessariamente um empreendedor.

Para reconhecer uma pessoa com esta designação tem que estar presente a capacidade de procurar oportunidades nas mudanças que vão ocorrendo no sentido da concretização de inovações bem sucedidas.

Sarkar (2007), realiza um enquadramento deste conceito através da referência de vários autores, adoptando a sua própria definição de empreendedorismo considerando-o como sendo “o processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas” (*ibid*: 47).

Os contributos destes autores para o conceito de empreendedorismo vão no sentido de um tipo de empreendedorismo associado à criação de valor, à inovação, à assumpção de riscos e ao aproveitamento de oportunidades para criar e desenvolver um negócio com perspectivas de crescimento. De acordo com Hespanha (2009), este designa-se de empreendedorismo de oportunidade. No entanto, o conceito de empreendedorismo também aparece relacionado com a necessidade no sentido em que se refere:

“aos indivíduos que, na ausência de oportunidades de emprego por conta de outrem ou, pelo menos, de postos de trabalho com características adequadas às suas competências específicas optam pelo auto-emprego não por via da detecção de uma oportunidade de negócio, mas antes pela ausência de alternativas mais favoráveis para a sua sobrevivência” (Hespanha, 2009: 251).

Este tipo de empreendedorismo, embora não sendo exclusivo do microempreendedorismo, é o que se apresenta como estando mais próximo deste fenómeno sendo por isso o mais relevante no âmbito desta investigação. No entanto, torna-se pertinente referir que na prática nem sempre se consegue delimitar apenas um tipo de motivação – se a necessidade ou se a oportunidade para empreender – identificando-se casos em que ambas estão presentes, permitindo os conceitos a delimitação de alguns aspectos que, na realidade concreta, nem sempre se conseguem identificar de forma isolada.

Desta forma, o que distingue o empreendedorismo de oportunidade face ao de necessidade está, sobretudo, no factor motivação para levar a cabo a acção de criar um micro negócio. Se no empreendedorismo de oportunidade a motivação aparece associada ao aproveitamento de oportunidades de negócios que contenham perspectivas de crescimento que se traduzam em ganhos materiais crescentes para o empreendedor, o empreendedorismo de necessidade foca-se mais numa motivação de sobrevivência por parte de pessoas que vêm na criação de uma micro iniciativa tanto a solução possível para a sua situação de desemprego como a resposta à necessidade de obtenção de rendimentos.

O relatório do GEM – O Global Entrepreneurship Monitor – que tem como objectivos: medir as diferenças de atitudes empreendedoras, actividades e aspirações entre economias; descobrir os factores que determinam a natureza e o nível de actividade empreendedora nacional e identificar as implicações políticas para reforçar o espírito empresarial numa economia, também distingue entre empreendedorismo de necessidade e de oportunidade, sendo que esta distinção vai no mesmo sentido do que tem vindo a ser abordado. Para este programa, os empreendedores movidos pela necessidade optam pelo auto-emprego pelo facto de não terem melhores opções de trabalho e a criação de um negócio aparece como forma de gerar rendimentos para o empreendedor e a para a sua família. A oportunidade de empreender aparece como uma opção, e não imposição, para aquelas pessoas que optam por criar um negócio mesmo quando têm outras opções de emprego – empreendedorismo de oportunidade. Este último tipo de empreendedor procura mais independência, tendo também como motivação uma melhoria dos seus rendimentos.

No relatório GEM de 2004 relativo a Portugal, último relatório disponível para o nosso país, refere que, com base em questionários aplicados a 1000 indivíduos adultos, 25% dos inquiridos responderam estar envolvidos na actividade empreendedora por “não terem melhores opções de emprego” – empreendedorismo de necessidade – enquanto que 75% das pessoas apareceram associadas ao empreendedorismo de oportunidade. Este último tipo de empreendedorismo, segundo o relatório do GEM, é mais significativo em Portugal quando comparado com o empreendedorismo de necessidade. Importa referir que a informalidade² – negócios que não estão formalmente constituídos tendo como reflexo a inexistência de carga fiscal tanto sobre o rendimento da empresa como sobre o rendimento do indivíduo que o leva a cabo – é uma das características do microempreendedorismo e que, com base na informação disponível no relatório, não há referência a que as actividades informais tenham sido incluídas pelo que se parte do princípio que não aparecem contabilizadas no estudo, uma vez que são actividades não declaradas para efeitos fiscais e de regimes contributivos. A sua contabilização neste relatório poderia fazer com que a percentagem apontada para o empreendedorismo de necessidade aumentasse. Mesmo

² A Organização Internacional do Trabalho (OIT) – designa de “economia informal” “todas as actividades económicas de trabalhadores e unidades económicas que não são abrangidas, em virtude da legislação ou da prática, por disposições formais. Estas actividades não entram no âmbito de aplicação da legislação, o que significa que estes trabalhadores e unidades operam à margem da lei; ou então não são abrangidos na prática, o que significa que a legislação não lhes é aplicada, embora operem no âmbito da lei; ou, ainda, a legislação não é respeitada por ser inadequada, gravosa ou por impor encargos excessivos.” Fonte: http://www.ilo.org/public/portugue/region/eurpro/lisbon/pdf/economia_informal.pdf.

tendo em consideração que o fenómeno do empreendedorismo de necessidade tem uma menor representatividade, em termos estatísticos, no nosso país, quando comparado com o de oportunidade, torna-se pertinente, do ponto de vista social, investigar a sua natureza uma vez que este fenómeno aparece muito associado à integração social e laboral de públicos desfavorecidos.

Importa ainda referir uma última nota relativamente ao conceito de empreendedorismo e que se relaciona com o facto de este ser abrangente no sentido em que tem também vindo a ser cada vez mais compreendido sob o ponto de vista da intervenção social. O empreendedorismo social tem como espaço de actuação a comunidade onde o principal objectivo é o de resgatar as pessoas de uma situação de risco social, conforme refere Froes (2002). Neste sentido, este autor aponta que este tipo de empreendedorismo tem o atributo de colectivo enquanto que ao empreendedorismo mais associado à área económica e empresarial, é conferida a característica de individual, sendo o espaço de actuação o mercado, onde a satisfação das necessidades dos clientes e o aumento das potencialidades do negócio aparecem como sendo os principais objectivos. Neste mesmo sentido, vai a proposta de Dees (2001) para enquadrar a realidade do empreendedorismo social ao referir que a missão social deste “não pode ser reduzida à criação de benefícios privados (retorno financeiro ou vantagens de consumo) para os indivíduos” (*ibid*). Para este autor, o empreendedor social encara o lucro como sendo um meio para alcançar os fins sociais que pretende e não como um fim em si mesmo, cujas acções se baseiam numa missão social que criam e mantêm valor social. A relação entre empreendedorismo social e empreendedorismo de necessidade pode-se verificar quando uma acção no âmbito do primeiro pode resultar na criação de um conjunto de iniciativas que nascem com base na necessidade. A este propósito pode ser referido o exemplo da origem do microcrédito – empréstimos de montantes reduzidos dirigidos a pessoas que têm dificuldade de acesso à Banca pela falta de garantias – que permite demonstrar, na prática, um caso de empreendedorismo social que, através da criação de micro iniciativas no âmbito do empreendedorismo de necessidade, encontrou uma solução para a integração social de públicos desfavorecidos. A criação do Banco Grameen no Bangladesh surge para dar resposta à necessidade dos microempreendedores no acesso a financiamento ajustada à sua realidade, ao mesmo tempo que permite que estes possam criar uma actividade económica de forma a assegurar a sua sobrevivência. Ou seja, a implementação do microcrédito é uma acção no âmbito do empreendedorismo social, sendo a solução encontrada - criação de micro negócios - enquadrada no âmbito do empreendedorismo de necessidade.

Após um breve enquadramento sobre o conceito de empreendedorismo e a representatividade da actividade empreendedora em Portugal relativamente aos factores oportunidade e necessidade na acção de empreender, foca-se a análise no microempreendedorismo que aparece como estando mais associado ao empreendedorismo de necessidade.

2.O FENÓMENO DO MICROEMPREENDEDORISMO

2.1. Enquadramento do conceito

O microempreendedorismo refere-se a actividades que, conforme o próprio nome indica, apresentam uma dimensão micro. Na Europa, considera-se como micro empresas as entidades que possuem um máximo de 10 pessoas empregadas e que apresentam um volume de negócios inferior a 2 milhões de euros, segundo critérios definidos pela Comissão Europeia³. No entanto, como a realidade do microempreendedorismo é diversa e complexa, realiza-se, de seguida, um enquadramento deste conceito de forma a se compreender a sua especificidade em termos económicos e sociais através da identificação de padrões de microempreendedorismo e do público-alvo deste tipo de iniciativas.

No conceito de microempreendedorismo é possível identificar padrões que aparecem como sendo analiticamente marginais aos do empreendedorismo típico:

“1. o das actividades com reduzida criação de valor em sectores económicos tradicionais; 2. o das actividades com reduzida inovação na gestão ou no produto; 3. o das iniciativas movidas pela necessidade e não pelo aproveitamento das oportunidades; e 4. o das actividades que minimizam a assunção de risco.” (Hespanha, 2009: 250).

Com base nestes padrões, aos microempreendedores estão associadas actividades que apresentam um carácter mais tradicional, sendo este considerado como tipicamente menos inovador⁴, quando comparado com o empreendedorismo de oportunidade, ao qual se associam actividades de carácter mais inovador e de base tecnológica⁵. Constata-se,

³ Fonte: http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_pt.htm informação consultada a 17 de Agosto de 2011.

⁴ Informação obtida no documento referente à Proposta de Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN) que constituiu o enquadramento para a aplicação da política comunitária de coesão económica e social em Portugal no período 2007-2013, elaborado em Janeiro de 2007. Fonte: <http://www.igfse.pt/upload/docs/gabdoc/2007/01-Jan/QREN.pdf>.

⁵ *Ibid.*

também, que os aspectos enunciados acima pelos autores referidos, da área económica, para definir o empreendedorismo nem sempre estão presentes no microempreendedorismo pelo facto de este fenómeno aparecer mais associado à necessidade de sobrevivência do que à detecção de oportunidades de negócios rentáveis

Para além disso, há a distinção entre estes conceitos no que diz respeito à questão do risco na medida em que para os microempreendedores no âmbito do empreendedorismo de necessidade há uma procura de minimização do risco enquanto que no empreendedorismo de oportunidade, os empreendedores estão mais predispostos a incorrer em actividades que acarretam um maior risco.

Ainda de acordo com Hespanha (2009), podem também ser identificados perfis tipo de pessoas que se podem encaixar nos padrões de microempreendedorismo apresentados e que se agrupam em: jovens recém-licenciados (com dificuldades de inserção no mercado de trabalho); pessoas com experiência profissional (mais associado a pessoas que ficam desempregadas e que têm idades mais avançadas); pessoas com especiais dificuldades de inserção no mercado de trabalho (que o autor designa de pessoas dificilmente empregáveis); pessoas pobres ou sem recursos (que recorrem ao microcrédito); pessoas que pretendem desenvolver uma actividade por conta própria (sem apoio institucional).

Verifica-se que o fenómeno de microempreendedorismo abarca um conjunto de pessoas que se podem encaixar em perfis diversos, tendo como característica mais comum a dificuldade de inserção no mercado de trabalho. Ainda relativamente aos elementos identificativos das pessoas que criam um micro negócio, podem ser apontadas duas modalidades de microempreendedorismo em função das habilitações e da idade dos microempreendedores conforme revela o estudo sobre o Microempreendedorismo em Portugal (Portela, *et al.*, 2008)⁶. Neste estudo, da amostra dos 70 microempreendedores entrevistados, identifica-se, relativamente ao tipo de actividades desenvolvidas, uma modalidade mais tecnológica e inovadora aos jovens com níveis de habilitações mais elevados enquanto que às pessoas mais idosas e com menos anos de escolaridade se associa uma modalidade mais convencional. De acordo com estas conclusões e com a distinção entre empreendedorismo de oportunidade e de necessidade, poder-se-ia estipular a relação entre idade, habilitações e natureza das actividades onde aos jovens com mais

⁶ Neste estudo foram realizadas entrevistas a 70 microempreendedores. Destes, foram seleccionados 12 casos que foram estudados de forma mais aprofundada. De referir que, nesta investigação, procurou-se estudar de forma aprofundada o fenómeno do microempreendedorismo em termos da sua complexidade e diversidade, não tendo como princípio a amostra ser representativa dos microempreendedores em Portugal (Portela et al., 2008).

habilitações estaria associada a oportunidade de empreender – com base em actividades mais tecnológicas e inovadoras – enquanto que às pessoas mais velhas e com menor escolaridade estaria mais associada a necessidade de enveredar pelo auto emprego como forma de sobrevivência através de actividades mais tradicionais. Importa ressaltar que embora o microempreendedorismo se associe ao conceito de necessidade de um emprego, a verdade é que se está perante uma realidade complexa e diversa onde a motivação pela oportunidade de desenvolvimento de negócios rentáveis também está presente para alguns microempreendedores enquadrados no âmbito deste fenómeno.

Um outro aspecto que se revela pertinente referir é o que diz respeito ao facto de o conceito de empreendedorismo remeter também para as características individuais de quem empreende tais como a ousadia, capacidade para assumir riscos, pró-actividade, etc. No entanto, o empreendedorismo não pode ser dissociado dos contextos em que as pessoas se inserem e das condições existentes em determinado momento. Ou seja, existem um conjunto de elementos contextuais que podem condicionar ou potenciar a acção de empreender (por exemplo, a educação, a rede de familiares e amigos, a proximidade a ambientes de cultura empresarial, o acesso a recursos materiais e a apoios institucionais, etc.). A questão do risco na criação de um micro negócio está particularmente associada ao contexto em que a pessoa se insere sendo mais fácil para algumas pessoas assumirem riscos conforme defende Hespanha (2009) ao afirmar que “o espírito empreendedor não é uma característica inata dos indivíduos, antes resulta de uma socialização em ambientes de forte cultura empresarial e implica uma predisposição para correr riscos” (*ibid*: 251). Com isto, este mesmo autor conclui que em comunidades pobres o risco de empreender é muito mais elevado por estarem mais distantes deste tipo de ambientes. Neste sentido, a importância que o contexto tem na acção de empreender é sobretudo determinante no empreendedorismo de necessidade uma vez que este é, em primeira instância, mobilizado pelas condições de vida das pessoas num determinado momento e que no caso das pessoas associadas a esta forma de empreender, se caracteriza por ser uma condição de fragilidade económica e social pelo facto de se encontrarem desempregadas. Para além disso, se estas pessoas estão distantes de ambientes com cultura empresarial o risco de empreender ainda se torna maior.

2.2. A realidade complexa dos microempreendimentos

A investigação sobre o Microempreendedorismo em Portugal permitiu revelar algumas características específicas desta realidade quer em termos dos tipos de actividades – que

são diversas - quer no que diz respeito aos microempreendedores – desde pessoas com níveis mais baixos de escolaridade até níveis mais elevados. Neste estudo, foram encontradas situações bastante diversas junto dos microempreendedores entrevistados, sendo que em termos da formalidade para além de se incluírem negócios formalizados em termos jurídicos – empresa em nome individual, sociedades e cooperativas –, a informalidade também foi tida em consideração através de entrevistas a microempreendedores que se encontravam nesta situação. Como forma de iniciar a actividade com um “menor risco”, os microempreendedores não formalizam a actividade, escapando assim tanto aos procedimentos burocráticos e custos associados à criação da empresa como à carga fiscal que, numa fase inicial do negócio, pode ser bastante pesada pelo facto de ainda não existir uma carteira de clientes constituída e estável. A opção pela informalidade aparece muitas vezes como forma de testar o mercado, sendo que se a actividade correr bem poderá existir o passo no sentido da formalização.

Com base no estudo sobre o microempreendedorismo em Portugal, há a salientar alguns aspectos que são característicos dos micro negócios e que estão relacionados com a lógica familiar das micro iniciativas e com as relações existentes entre o microempreendedor e a sua rede de proximidade.

Funcionar numa lógica familiar pode significar que a propriedade da empresa pertence à família (marido e mulher ou pais e filhos) mesmo quando esta está formada em nome individual. O apoio do trabalho familiar, em geral prestado de forma informal é também indicativo de uma forte presença familiar neste tipo de actividades. Dos 70 microempreendedores entrevistados, no âmbito do estudo de Portela *et. al.* (2008), 40 correspondem a empresas em nome individual, 11 dos quais são empreendimentos familiares. Entre as microempresas constituídas como sociedades (no total foram 25), algumas são também constituídas por membros de uma mesma família (o estudo apenas conseguiu apurar que das 14 sociedades que disponibilizaram a informação relativamente à existência de laços familiares entre os sócios, 4 correspondiam a essa situação). O mesmo se pode constatar nos empreendimentos informais – dos 4 casos pelo menos 1 funciona numa base familiar “com o carácter de “família extensa”, já que nessa empresa trabalham marido e mulher mais pais e sogros” (Portela *et al.*, 2008: 63). Mesmo podendo não ser considerado um universo representativo, o que se verifica é que o conhecimento obtido de forma aprofundada com este estudo revela que o microempreendedorismo é uma realidade muito particular que vai muito para além da função económica que a microempresa

representa, onde as relações sociais assumem um carácter fulcral para o desenvolvimento da iniciativa e para a sobrevivência das famílias.

Nos microempreendimentos, as relações existentes na rede de proximidade do microempreendedor assumem um papel central através do apoio quer em termos de trabalho quer em termos monetários. Conforme se pode constatar do estudo que se tem vindo a referir, os microempreendedores mobilizam recursos que aparecem muito associados a apoios que são provenientes de relações de proximidade de familiares, amigos e vizinhos. São designados, segundo Portela *et al.* (2008), de apoios informais e que podem configurar-se em apoios materiais (por exemplo, ajudas financeiras de familiares e, mais raramente, de amigos) e imateriais (em termos de ajudas de trabalho não pago no dia-a-dia do negócio, em questões técnicas que os microempreendedores não dominem, em apoio moral para enfrentar as dificuldades, etc.). O apoio formal que os microempreendedores obtêm com mais frequência prende-se com a ajuda de algumas instituições em termos de informação, acompanhamento e apoio financeiro, sobretudo, na fase de criação do negócio. Um outro aspecto particular deste tipo de microempreendimentos é a sua aversão ao recurso a empréstimos financeiros fora da rede de proximidade onde “a atitude típica é não recorrer ao crédito bancário, o mais caro e arriscado” (*ibid*: 142), sendo de referir que, entre as fontes de financiamento apontadas pelos microempreendedores estudados, aparece com frequência o recurso a apoios estatais especialmente dirigidos a pessoas desempregadas com o intuito de estas criarem o seu próprio emprego.

No âmbito de um trabalho realizado sobre as “Famílias na actividade empresarial” junto de 80⁷ empresários, com o objectivo de se compreender “*que relações efectivamente existem entre família e empresa no universo dos proprietários e dirigentes de PME [Pequenas e Médias Empresas]*” (Guerreiro, 1996: 2), concluiu-se que nas empresas familiares, as esferas familiar e empresarial se entrecruzam não existindo limites nítidos entre ambas. Tanto nas empresas em que existe apenas um proprietário do capital como naquelas em que a empresa pertence a vários elementos de uma mesma família, “a gestão corrente e os apoios logísticos e relacionais ao seu exercício passam bastantes vezes pelo espaço doméstico e pela intervenção de familiares não formalmente empregados na empresa” (*ibid*: 248). Mesmo tendo em consideração que algumas das empresas estudadas no referido trabalho poderão não estar enquadrados no que se designa por

⁷ Foram obtidas 150 respostas a um questionário que visava caracterizar as empresas e os empresários. Destes 150 empresários, foram seleccionados 80 aos quais foram realizadas entrevistas em profundidade, sendo que também foram efectuadas 43 entrevistas a mulheres destes empresários.

microempreendedorismo, quer pela sua dimensão quer pelo tipo de actividades desenvolvidas, o envolvimento que existe por parte de toda a família e a dependência que esta tem da unidade económica, é uma das características das empresas familiares independentemente da sua dimensão ser micro ou pequena e do tipo de actividade desenvolvida.

Uma breve referência ao microcrédito, para além do que foi já mencionado relativamente à sua origem, torna-se pertinente uma vez que este aparece intimamente relacionado com o microempreendedorismo na medida em que tem como público-alvo as pessoas que querem criar o seu próprio emprego através do desenvolvimento de uma pequena actividade. Através de investimentos de montante reduzido, as pessoas que recorrem a este tipo de crédito encontram-se numa situação económica frágil e têm dificuldade em recorrer ao crédito bancário normal, por falta de garantias reais. Neste sentido, têm no microcrédito a possibilidade de financiar o seu micro negócio que lhes permitirá ultrapassar a sua situação de desemprego e também, muitas vezes, de superar a situação de pobreza e de exclusão social. O microcrédito em Portugal foi avaliado com sendo um instrumento eficaz de luta contra a pobreza e exclusão social⁸. Destinando-se a financiar micro iniciativas económicas que permitam a sobrevivência dos seus promotores, o microcrédito aparece, desta forma, associado ao empreendedorismo de necessidade.

Para além dos aspectos identificativos já referidos no âmbito do microempreendedorismo, refere-se o aspecto que se pretende aprofundar no âmbito da dissertação, que é o que está relacionado com a racionalidade implícita de alguns microempreendimentos e que, segundo Hespanha (2009), parece aproximar-se mais de uma racionalidade da “maximização do bem-estar e de reprodução económica do grupo” (*ibid*: 58) estando, desta forma, os microempreendimentos mais próximos de práticas de economia popular e solidária. Este autor identifica as características que aproximam os microempreendimentos daquelas práticas:

“recurso a trabalho exterior à família, pago ou não pago, usando as redes de solidariedade primária; informalidade total ou parcial nas relações de mercado, nas relações com as instituições e nas relações de comunidade; relativa indistinção entre a economia doméstica e a economia do empreendimento;

⁸ Com base nas conclusões obtidas no âmbito do “Estudo de avaliação do sistema de microcrédito em Portugal” editado em 2007 relativo aos 10 anos de funcionamento do sistema de microcrédito em Portugal por parte da Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC). Fonte: [http://www.microcredito.com.pt/downloads/Documentos/Microcr_dito%20%20Relat_rio%20Final%20\(21Junho07\)_rev%20-%20Am%C3%A9rico%20Mendes.pdf](http://www.microcredito.com.pt/downloads/Documentos/Microcr_dito%20%20Relat_rio%20Final%20(21Junho07)_rev%20-%20Am%C3%A9rico%20Mendes.pdf)

recuo autárquico em períodos de crise, ambição limitada e primado da segurança” (*ibid*: 58-59).

Alguns microempreendimentos formalizados, ou não, como empresas estão mais próximos, pelas características apontadas, de uma racionalidade típica de práticas da economia popular e mais afastados de uma racionalidade de maximização de lucro, característica típica da empresa que actua no mercado. Para compreender como a racionalidade de “bem-estar e reprodução do grupo” pode ser entendida, recorre-se à exploração dos conceitos e práticas associadas às economias popular e do trabalho sendo de referir que estas aparecem bastante associadas a formas de organização económica típicas da América Latina.

2.3.A relação dos microempreendimentos com as “outras” economias – a economia popular e a economia do trabalho

As actividades no âmbito da economia popular podem ser apresentadas como tendo o objectivo de “assegurarem a reprodução da vida social mediante a utilização da própria força de trabalho e a mobilização dos recursos disponíveis” (Icaza e Tiriba, 2009: 150) e estão presentes “nas acções de solidariedade entre familiares, amigos e vizinhos, bem como nas acções coletivas organizadas no âmbito da comunidade, objectivando a reprodução da unidade doméstica e a melhoria da qualidade de vida” (*ibid.*). Através do conceito de economia popular proposto por estas autoras, há também a referência de as actividades no âmbito da economia popular serem “desenvolvidas pelos trabalhadores e trabalhadoras excluídos do mundo do trabalho assalariado ou que nele jamais tenham conseguido ingressar” (*ibid.*).

Neste mesmo sentido vai a proposta de Coraggio (1999), ao associar a origem popular dos microempreendimentos ao auto-emprego que é levado a cabo por pessoas que não conseguem uma inserção no mercado de trabalho, ou seja, que não encontram um trabalho assalariado. Na procura de sobrevivência numa economia capitalista, os microempreendedores criam e desenvolvem actividades que se baseiam mais no factor trabalho do que no factor capital, onde as relações de solidariedade, sobretudo aquelas provenientes da família e da rede de proximidade, desempenham um papel fulcral para o desenvolvimento e sustentabilidade dos microempreendimentos (*ibid.*). Coraggio, refere também que os microempreendimentos têm como objectivo a comercialização de bens ou serviços com uma dinâmica muito próxima à de uma “unidade doméstica”. Esta designação remete para o grupo de indivíduos (familiares, amigos e vizinhos) que de forma

solidária se responsabilizam “pela obtenção (...) e distribuição das condições materiais necessárias para a reprodução imediata de todos os seus membros⁹” (Coraggio, 1999: 88). A economia popular seria então caracterizada pelo conjunto das “unidades domésticas”, que podem ser constituídas por membros de uma mesma família, ou não, que procuram uma “reprodução ampliada de vida”, designação que aparece associada à ideia de qualidade de vida de todos os membros pertencentes às “unidades domésticas”. A noção de qualidade de vida é subjectiva e está dependente de determinantes culturais, no entanto Coraggio considera-a como “não se reduzindo à obtenção de mais bens ou mais dinheiro, que outros elementos – como a integridade moral, a sociabilidade, a segurança pessoal e a convivência¹⁰” (*ibid*: 91).

Razeto (1993), reporta-se à economia popular para designar a economia informal ou invisível que é activada e mobilizada pelo mundo popular que é constituído sobretudo por pessoas que são excluídas da economia formal em termos de trabalho e de consumo. Como forma de sobreviverem estas pessoas ingressam em formas económicas informais.

Nos microempreendimentos estudados no âmbito da investigação sobre o Microempendedorismo em Portugal, destacam-se alguns aspectos que parecem aproximar estes microempreendimentos a algumas das características apontadas para as práticas de economia popular, tais como a mobilização de recursos junto da rede de proximidade que se pode configurar em apoio financeiro ou apoio imaterial (por exemplo, ajuda em termos de trabalho), a via do auto-emprego como a alternativa possível face a uma situação de exclusão do mercado de trabalho para alguns dos microempendedores e a informalidade presente em algumas iniciativas. A lógica familiar que estes negócios apresentam bem como o apoio da rede primária de solidariedade, parece apontar num sentido próximo de “unidade doméstica” proposto por Coraggio. A “reprodução ampliada de vida” associada à qualidade de vida e também a uma racionalidade de “maximização de bem-estar”, remete para a obtenção de um retorno mais “imaterial” que se baseia em princípios de solidariedade e convivência entre pessoas próximas. Neste sentido, o retorno que os microempreendimentos proporcionam poderá não ser guiado, em primeira instância, por um princípio de maximização de lucro, mas por um princípio de solidariedade onde a obtenção de ganhos materiais necessários à reprodução do grupo segue uma lógica solidária que se sobrepõe a uma lógica competitiva que caracteriza a economia de mercado onde as empresas actuam.

⁹ Tradução nossa.

¹⁰ *Ibid*.

A solidariedade aparece como sendo uma das principais características da economia popular. Para Coraggio (1999), a economia popular rege-se por princípios que estão mais próximos da solidariedade entendida esta como sendo as “regras aceites de distribuição e regimes de reciprocidade de algum tipo, onde receber obriga a retribuir de algum modo, estabelecido por usos e costumes¹¹” (*ibid*: 89). Segundo este autor, a solidariedade implícita nas “unidades domésticas” não se rege pelas mesmas regras do mercado mas sim por “pautas morais de comportamento, histórica e culturalmente determinadas¹²” (*ibid*: 90). Razeto (1993) também foca a questão da solidariedade como uma característica da economia popular apontando dois aspectos principais. O primeiro diz respeito ao facto de existir uma cultura de solidariedade naturalmente mais forte entre os grupos sociais mais pobres através da ajuda mútua e da protecção recíproca. O segundo aspecto refere-se à ajuda daqueles que são próximos e que “enfrentam igual carência para complementar a força de trabalho, os meios materiais e financeiros, os conhecimentos técnicos, a capacidade de gestão e organização” (*ibid*).

Encontrando-se alguns dos microempreendedores numa situação económica e social frágil no momento em que iniciam os seus negócios, pelo facto de estarem sem emprego e de verem na criação do microempreendimento a solução possível para a sua sobrevivência, e o facto de a solidariedade ser uma característica que está presente no desenvolvimento das actividades económicas, poder-se-ia concluir que algumas destas pessoas se enquadram no perfil referido por Razeto, como fazendo parte de grupos sociais mais pobres. Nestes a entre ajuda, a cultura de solidariedade e a protecção recíproca aparecem como sendo determinantes relativamente ao apoio em termos de meios materiais (em termos financeiros) e imateriais (complemento em termos de força de trabalho), conforme refere o autor. Estes tipos de apoio são típicos do microempreendedorismo conforme referido no estudo de Portela *et. al.* (2008).

Os microempreendimentos de origem popular também sugerem uma aproximação a um conceito de economia do trabalho no qual “o trabalhador não é o proprietário de um recurso organizado pelo capital, mas o sujeito da produção, em pugna por sua autonomia a partir do cerne do sistema capitalista” (Coraggio, 2009: 120). A distinção entre economia do trabalho e do capital remete para a forma como cada uma destas economias procura o bem-estar. Se para a economia do trabalho, à semelhança do que acontece com a economia popular, o “que prevalece é a qualidade de vida, a realização efetiva do potencial das

¹¹ *Ibid.*

¹² *Ibid.*

pessoas interligadas por relações de solidariedade, com justiça e paz” (*ibid*: 122) para a economia do capital, o bem-estar aparece associado à obtenção de bens e ao aumento da produtividade do trabalho, onde “o crescimento quantitativo da massa de mercadorias representa um critério definitivo de eficiência da economia” (*ibid*). Para as formas económicas que se encaixam na economia do capital, o lucro e eficiência guiam toda a sua acção, estando assim associada uma racionalidade de maximização de lucro, com uma forte motivação de cariz material. Os microempreendimentos na procura pela qualidade de vida com base em relações de solidariedade e seguindo uma “racionalidade de maximização de bem-estar”, estão associados a motivações de cariz mais imaterial onde o factor trabalho aparece como sendo a principal riqueza.

Tendo em consideração a experiência profissional da autora desta dissertação no acompanhamento de pessoas desempregadas na criação de micro negócios como forma de resolução de uma situação de desemprego ou de instabilidade face ao mercado de trabalho, torna-se pertinente referir alguns dos contributos obtidos nesse contexto profissional. A via pela criação de uma micro iniciativa económica que permita a saída de uma situação de desemprego, é considerada como uma solução para colmatar a necessidade de obtenção de rendimentos que se traduzam numa vivência estável em termos financeiros. Obviamente que a concepção de estabilidade financeira é subjectiva e está dependente da avaliação que cada pessoa lhe atribui. No entanto, o que algumas pessoas demonstram é a necessidade de obterem o indispensável para si e para a sua família através do desenvolvimento de uma actividade para a qual detêm competências provenientes de uma experiência profissional passada ou, pelo facto de demonstrarem determinados gostos pessoais que se poderão traduzir na criação de uma micro actividade económica. As expectativas e motivações para o auto-emprego, nestas situações, situam-se no campo do empreendedorismo de necessidade no sentido em que o que move estas pessoas é a sua sobrevivência e a da sua família como forma de aplicarem o principal “capital” de que dispõe e que se baseia na sua força de trabalho, com base em conhecimentos provenientes de experiências de trabalho e também de vida, sem que as expectativas sejam a de virem a “enriquecer monetariamente” com a criação da empresa. Ou seja, há a consciência de que o negócio que pretendem criar terá uma dimensão micro e que os escassos recursos económicos de que dispõem para investir no negócio poderão limitar a obtenção de rendimentos elevados. As expectativas destes microempreendedores face ao negócio vão ao encontro das características de “ambição limitada”, apontada por Hespanha (2009) para caracterizar os microempreendimentos enquanto estando próximos de práticas de economia popular.

2.4. A manutenção da escala(dimensão) micro dos microempreendimentos

Para além das características já identificadas dos microempreendimentos surgidos no âmbito do empreendedorismo de necessidade e face à sua proximidade a práticas de economia popular, torna-se pertinente realizar uma breve exploração sobre a escala micro associada àqueles.

Na sua obra “Small is Beautiful”, Schumacher (1980) referindo-se à questão da escala, defende que a “idolatria da grandeza” é praticada por muitos teóricos sendo que as pessoas com “sentido prático do mundo real” tiram proveito das características que a pequenez concede – “conveniência, humanidade e flexibilidade” (*ibid*: 59). Para este autor,

“existe para cada actividade uma determinada escala que lhe é adequada, e quanto mais enérgica e íntima for uma actividade, menor será o número de pessoas que nela possam participar e maior o número de relações que carecem de ser estabelecidas” (*ibid*: 60).

Nos microempreendimentos verifica-se que as relações que o microempreendedor mantém com a sua rede de proximidade são fulcrais para o desenvolvimento da actividade económica, sugerindo ainda que tanto estas relações como a lógica familiar presente em alguns microempreendimentos tornam a actividade mais íntima. Pela sua proximidade com as práticas de economia popular são evidenciados aspectos, como a solidariedade, que imprimem aos microempreendimentos o factor humanidade.

Tendo em consideração algumas das características apontadas para os microempreendimentos, nomeadamente no que diz respeito ao recurso a apoio imaterial em termos de ajudas de trabalho junto da rede de proximidade do microempreendedor, torna-se pertinente realizar uma breve reflexão sobre a implicação que o factor trabalho poderá ter na limitação do aumento de escala daqueles. A decisão de contratação de mais pessoas para trabalharem no negócio, segundo Burns (2001), referindo-se às pequenas empresas¹³, só é tomada se for imprescindível uma nova pessoa uma vez que a contratação implica quantias muito elevadas de dinheiro e um aumento considerável dos custos fixos¹⁴.

¹³ Uma pequena empresa, com base na definição do Reino Unido, apresenta um número de empregados até 99, sendo as micro as que apresentam até 9 empregados e as médias até 499. Mesmo tendo em consideração que a reflexão no âmbito desta dissertação se foca numa escala micro dos empeendimentos e que a realidade destas pode ser bem diferente face às pequenas empresas, alguns dos traços característicos apresentados para estas concedem informação pertinente que permite a compreensão da forma de funcionamento de algumas microempresas no que diz respeito à sua racionalidade económica.

¹⁴ Os custos fixos são aqueles que se mantêm “constantes quer a empresa produza ou não, isto é, mantêm-se inalterados qualquer que seja o nível de actividade. Estes custos não se alteram dentro do mesmo intervalo de dimensão, mas fora dele já são possíveis alterações. Exemplos de custos fixos: Amortizações; Custos com o

O factor limitador do aumento de escala das pequenas empresas, associado à não contratação de pessoal, pode encontrar explicação em alguns elementos apontados por este autor para caracterizar as pequenas empresas. Um destes elementos aparece associado ao facto de as decisões serem tomadas tendo em consideração não apenas os riscos do negócio mas também os riscos pessoais que o proprietário e a sua família enfrentam no caso de a empresa falir. O pouco dinheiro disponível e a incapacidade de aumentar capital da mesma forma que uma grande empresa são também aspectos apontados por este autor e que também se parecem traduzir em factores inibidores ao crescimento das pequenas empresas. Para além destas características, também é referida aquela que se refere a um maior investimento de tempo no desenvolvimento de relações próximas com os clientes em vez do investimento em dinheiro uma vez que este é escasso para ser aplicado em estratégias de promoção e divulgação da empresa. Todos estes elementos contribuem para que o aumento de dimensão da empresa seja arriscado, onde o receio de contratação de mais pessoas e a escassez de dinheiro aparece como um forte entrave ao desenvolvimento do negócio.

A limitação do aumento de escala das micro empresas pode também ser relacionado com o fenómeno das economias de escala. Estas, de acordo com a literatura económica, estabelecem a relação entre custos e produção, acontecendo quando as quantidades produzidas aumentam pelo facto de os custos unitários diminuírem - correspondem ao custo total de produção a dividir pelas quantidades produzidas (Capul e Garnier, 1996). “O fenómeno das economias de escala resulta de uma repartição dos custos fixos (...) por uma produção que aumenta” (*ibid*: 109). Desta forma, geram-se economias de escala que permitem um aumento do lucro da empresa. Ou seja, as economias de escala acontecem quando existe um aumento da produção até um determinado ponto em que a escala alcançada permite a redução de custos. Nos microempreendimentos, o aumento da produção, que poderia implicar um investimento de dinheiro em equipamentos ou na contratação de mais pessoas, está limitado por aspectos como os que foram apontados acima e que se relacionam com a falta de dinheiro e com o risco que acarreta a contratação de mais pessoal para o negócio. Desta forma, estes elementos tornam mais difícil a possibilidade de ocorrência de economias de escala nos negócios com uma dimensão reduzida, sobretudo naqueles que funcionam numa lógica familiar como é o caso de alguns

pessoal; Impostos indirectos”. Informação retirada de: <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=580>, consultada no dia 17 de Agosto de 2011.

dos microemprendimentos onde as decisões sobre o negócio não têm apenas impacto no negócio mas também afectam directamente a família do microempendedor.

A limitação ao aumento de escala relacionada com a não contratação de pessoas para o negócio remete também para uma breve reflexão sobre a “teoria dos sistemas não-capitalistas” proposto por Tchayanov (1924). Esta teoria reflecte sobre a forma económica não capitalista que se baseia na “exploração familiar sem assalariados” aplicada, sobretudo, à produção agrícola. A pertinência de abordar a reflexão realizada sobre esta teoria, mesmo tendo em consideração que é aplicada à economia camponesa e que se refere a um período passado, prende-se com o facto de reflectir sobre o factor trabalho relacionando-o com a satisfação de necessidades no seio de uma família, onde o rendimento que o trabalho proporciona é avaliado com base no confronto entre a “satisfação da procura familiar e a fadiga devida pelo trabalho” (Tchayanov, 1924: 482). Ou seja, também aqui não é aplicado um princípio de maximização de lucro mas o de encontro de um ponto de equilíbrio entre satisfação de necessidades e o esforço de trabalho que requer a satisfação dessas mesmas necessidades, sem que exista recurso a trabalho assalariado. Pela sua especificidade em termos económicos, onde a categoria salário não é considerada, a “exploração familiar sem assalariados” aparece como uma forma não capitalista. Tendo em consideração o não aumento de escala dos microemprendimentos associado à não contratação de mais pessoas para o negócio e o facto de os microempendedores procurarem apoio de trabalho, sobretudo, junto da sua rede de proximidade, aproxima o comportamento dos microempendedores a comportamentos típicos da economia camponesa, onde o esforço do trabalho compensa até ao ponto em que a procura familiar fica satisfeita em termos das suas necessidades de consumo.

Ainda relativamente à economia camponesa, importa referir que Cabral (1989) na sua investigação sobre o mundo camponês do Alto Minho concede uma imagem da “unidade social primária” que seria constituída, essencialmente, pela família camponesa (pais e filhos) que tenta produzir o próprio sustento em termos alimentares sem ter que recorrer a fontes exteriores. Através desta descrição, a “unidade social primária aparece como estando próxima do conceito de “unidade doméstica” proposto por Coraggio. Para além disso, Cabral (1989) refere-se também ao termo de “reprodução” que designa como o “processo de aquisição das condições materiais, biológicas e ideológicas indispensáveis para a projecção no tempo da unidade social primária” (*ibid*: 58), onde o autor utiliza a expressão “protótipo de subsistência” para designar “a concepção de que a casa sobrevive pelos seus próprios meios” (*ibid*.). O “protótipo de subsistência” vai ao encontro do que é

proposto na “teoria dos sistemas não-capitalistas” no sentido em que toda a produção é realizada com base na família sem recurso a fontes exteriores (trabalho assalariado), sendo também este um dos elementos que caracterizam alguns dos microempreendimentos que se tem vindo a referir.

3. AS POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO

Relativamente às políticas públicas de apoio ao empreendedorismo, atenta-se a análise nas entidades que o promovem bem como em alguns dos mecanismos de financiamento destinados a financiar as micro empresas. Focar-se-á, com mais relevância, aqueles apoios que são dirigidas à promoção de criação de postos de trabalho uma vez que estes se aproximam mais do tipo de empreendedorismo de necessidade.

Os apoios/ intervenções das entidades podem variar entre formação, apoio ao nível de prestação de informação, acompanhamento de projectos de criação de empresas e de candidaturas a sistemas de incentivos, financiamento, disponibilização de espaços físicos para o alojamento dos negócios nos primeiros anos de actividade, intervenção nas fases de desenvolvimento e até na dissolução das empresas, concursos de ideias de negócios, apoio à formalização das empresas, etc. Estes foram alguns dos apoios ao microempreendedorismo identificados no estudo de Portela *et. al.* (2008) prestados por um conjunto de entidades que foram analisadas e que se agrupam em: instituições públicas; organizações promotoras do microcrédito; associações empresariais; associações de desenvolvimento local e outras Organizações Não Governamentais (ONG) similares; nós e redes de apoio ao empreendedorismo de base tecnológica. Para efeitos desta dissertação, apenas serão analisadas alguns destes tipos de entidades, e respectivos apoios, que se consideram como sendo pertinentes do ponto de vista da reflexão sobre as políticas públicas ao empreendedorismo.

Entre as instituições públicas analisadas no estudo referido, o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) e a Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES) – referenciada no estudo como Instituto António Sérgio do Sector Cooperativo (INSCOOP) uma vez que à data do mesmo era esta a sua designação – são as instituições que se vocacionam para o apoio à criação do próprio emprego por parte de pessoas desempregadas ou com especial dificuldade de inserção no mercado de trabalho e funcionam, actualmente, em articulação relativamente à concessão de alguns dos apoios.

O IEFP, neste momento, tem uma intervenção diferente face à que tinha no momento da realização do estudo, na medida em que os apoios para a criação do próprio emprego que se caracterizavam por ser a fundo perdido, destinados a pessoas inscritas como desempregadas nos Centros de Emprego, converteram-se em empréstimos concedidos por instituições bancárias. Estas alterações foram introduzidas através do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE)¹⁵ em Setembro de 2009. Este programa visa promover o empreendedorismo através da criação de pequenas empresas, incluindo cooperativas, como forma de criação de emprego e de dinamização das economias locais. É dirigido a pessoas desempregadas, jovens à procura de primeiro emprego e outros públicos desfavorecidos e prevê as modalidades de crédito, do pagamento da totalidade do montante global das prestações de desemprego e o apoio técnico à criação e consolidação dos projectos. Este último tipo de apoio consiste em acções de acompanhamento, de formação e consultoria após os projectos serem aprovados e fica a cargo de entidades privadas sem fins lucrativos, nomeadamente, associações empresariais e de desenvolvimento local que têm que ser credenciadas pelo IEFP para esse efeito. Os empresários apenas podem aceder a este apoio após a aprovação do seu projecto, não estando previsto nenhum tipo de acompanhamento até esse momento.

Os financiamentos designam-se de Microinvest e Invest+ e diferenciam-se entre eles pelo valor de crédito concedido, o primeiro mais reduzido que o segundo, e pela percentagem de financiamento concedida (num caso vai até 100% do investimento e noutro até 95%).

Até ao início de 2011, o pagamento do montante total das prestações de desemprego poderia ser complementado com um subsídio a fundo perdido, de acordo com o PAECPE. Entretanto, em Janeiro deste ano, entra em vigor o Plano Nacional de Microcrédito, da responsabilidade da CASES que altera o PAECPE nos seguintes aspectos: revoga o apoio a fundo perdido como complemento do pagamento antecipado das prestações de desemprego; passa a integrar, para além dos destinatários do PAECPE, “todos aqueles que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e estejam em risco de exclusão social, possuam uma ideia de negócio viável e perfil de empreendedores, e formulem e apresentem projectos viáveis para criar e consolidar postos de trabalho

¹⁵ O PAECPE é regulado pela Portaria n.º 985/2009 de 4 de Setembro. Informação disponível em: http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Documents/portaria_985_2009/Portaria_985_2009.pdf.

sustentáveis¹⁶”, ou seja, alarga o tipo de pessoas elegíveis mas apenas para a medida Microinvest; altera os patamares mínimos de crédito concedido¹⁷; introduz a obrigatoriedade de validação prévia, efectuada por parte da CASES, aos projectos candidatos à medida Microinvest antes de estes serem apresentados à instituição bancária. O que acontece é uma alteração sistemática da portaria que regulava o PAECPE, passando este programa bem como o Plano Nacional de Microcrédito criado pela CASES a estarem integrados numa mesma portaria. O Plano Nacional de Microcrédito passa, então, a integrar o PAECPE e a coordenação e acompanhamento é feita em articulação com o IEFP e a CASES para a medida Microinvest.

No novo programa de apoio ao empreendedorismo promovido pelo IEFP, o Estado passa a funcionar como intermediário entre os cidadãos e a banca, desempenhando o papel de divulgador das medidas e de financiador na parte que apenas diz respeito aos juros (durante o primeiro ano de actividade da empresa e nos segundo e terceiro ano com parte desse encargo). A responsabilidade da análise de viabilidade e de aprovação ou não dos projectos passa a ser das instituições bancárias que estão protocolados com o IEFP (praticamente toda a Banca portuguesa) tendo este apenas que certificar as pessoas que são elegíveis para os financiamentos de apoio à criação do próprio emprego. Do ponto de vista do beneficiário, o acesso ao crédito fica facilitado, quando comparado com outros empréstimos concedidos pela Banca, pelo facto de os empreendedores poderem usufruir de isenção de pagamento e de bonificação de juros durante um determinado período de tempo e também pela existência de um prazo de carência para o pagamento do empréstimo. Neste novo quadro de medidas activas de emprego, há, em parte, uma transferência de competências para o sector privado que antes estavam a cargo do Estado.

O Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI) é uma instituição pública que apresenta como um dos seus eixos de intervenção a dinamização do empreendedorismo “através de estímulo à criação de novos negócios com potencial inovador, valorização económica do conhecimento, e financiamento nas primeiras fases do ciclo de vida das empresas”¹⁸. Um dos seus instrumentos à criação de novas empresas é o

¹⁶ Destinatários do Programa Nacional de Microcrédito de acordo com o artigo 11.º-A da Portaria n.º58/2011 de 28 de Janeiro. Informação disponível em: http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Documents/portaria_58_2011/Portaria%2058-2011%20-%20alteração%20do%20PAECPE%20-%20PNMC.pdf.

¹⁷ No caso do Microinvest os montantes de financiamento podem ir até aos 20.000€ (antes era até aos 15.000€) e o Invest+ tem como limite mínimo aquele montante e pode ir até aos 200.000€ de investimento com um financiamento até 95%.

¹⁸ Fonte: http://www.iapmei.pt/iapmei-ins-01.php?tema_id=9, consultada a 12 de Setembro de 2011.

programa Finicia onde o Estado partilha o risco dos financiamentos com sociedades de capital de risco, instituições bancárias, sociedades de garantia mútua e *Business Angels*. Ao abrigo do IAPMEI estavam os Centros de Formalidades de Empresas que passaram agora para a tutela da AMA – Agência para a Modernização Administrativa, I.P. – AMA e passaram a designar-se de Lojas da Empresa. Estas consistem num serviço público destinado à “constituição, alteração e extinção de sociedades, e outros actos relativos à vida das empresas como sejam, actualmente, os pedidos de licenciamento industrial, ou a propriedade industrial, bem como a prestação de informação técnica nas áreas da sua actividade”¹⁹. Existem nove Lojas da Empresa em Portugal Continental e uma na Madeira.

No que toca às organizações promotoras de microcrédito, destaca-se o papel da Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) no acompanhamento dos microempreendedores que não têm acesso à banca tradicional e que recorrem ao microcrédito como forma de poderem financiar o arranque de um micro negócio. De acordo com o estudo sobre o Microempreendedorismo em Portugal (Portela *et al.*, 2008), uma das práticas inovadoras desta entidade é a do “acompanhamento do microempresário com base numa forte relação de confiança entre este e o agente de microcrédito” (*ibid*: 151). A concessão do microcrédito através da ANDC, inclui o acompanhamento na fase de criação do negócio, a ajuda na elaboração do projecto da micro empresa e, ainda, apoio ao longo do desenvolvimento da mesma. Não sendo a ANDC uma instituição financeira, que possa conceder financiamentos, funciona como interlocutora junto da entidade bancária. Esta instituição é financiada pelo IEFP, na proporção dos empréstimos concedidos, para acompanhar os microempreendedores candidatos a microcrédito²⁰.

De referir ainda o papel das associações de desenvolvimento local e outras ONG similares que se traduzem, de acordo com as conclusões do estudo acima referido, em “informantes chave” na medida em que funcionam como “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” (Portela *et al.*, 2008: 153). Estas instituições, pela proximidade que têm com as populações locais, concedem um acompanhamento próximo através do apoio quer em termos de informação para a criação dos micro negócios, quer ao nível da intermediação com os mecanismos de financiamento ao abrigo de projectos comunitários e nacionais.

¹⁹ Fonte: http://www.portaldadaempresa.pt/CVE/pt/LojaEmpresa/PaginasEstaticas/O_que_sao, página consultada a 12 de Setembro de 2011.

²⁰ Fonte: http://www.microcredito.com.pt/o_iefp.asp, página consultada a 12 de Setembro de 2011.

Para além destes tipos de apoios há os que são concedidos em termos de disponibilização de espaços para a implementação das empresas nos primeiros anos de actividade com preços simbólicos. De acordo com o objectivo de acolher as empresas “recém-nascidas”, estes espaços são denominados de ninhos de empresas. Ao abrigo de protocolos com entidades que têm relevância na promoção do desenvolvimento local e regional, o IEFP disponibiliza um conjunto de nove ninhos espalhados pelo país. O acesso a estes é feito através de candidatura onde tem que ser demonstrada a viabilidade económica e financeira da empresa bem como a criação de postos de trabalho estável e de emprego qualificado²¹. Também a Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE), em parceria com diversas Câmaras Municipais, disponibiliza cinco centros empresariais na zona Norte e um no Algarve como forma de apoiar o início ou a continuidade de uma actividade profissional de pessoas com idades compreendidas entre os 18 e os 40 anos²².

As políticas públicas de apoio ao empreendedorismo passam também por alguns serviços públicos que têm como objectivo facilitar o acesso à actividade empreendedora. Entre eles, encontra-se o Balcão do Empreendedor que é uma novidade em termos de apoio ao empreendedorismo e que se traduz num “ponto único de contacto para a realização dos serviços associados ao exercício de uma actividade económica²³” no sentido de conceder informação sobre as formalidades a cumprir por parte de negócios a criar ou a expandir e que estará disponível electronicamente. A esta iniciativa surge associado o serviço relativo ao Licenciamento Zero que permite às empresas a simplificação do processo de licenciamento de estabelecimentos de restauração ou de bebidas, comércio de bens, prestação de serviços ou de armazenagem²⁴ e que ficará disponível no balcão do empreendedor²⁵. O licenciamento zero está em processo de implementação estando esta prevista realizar-se de forma faseada até Maio de 2012.

Relativamente aos apoios ao empreendedorismo, há ainda a referir as medidas no âmbito do sistema de incentivos às empresas promovido pelo Quadro de Referência

²¹ Fonte:

<http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Paginas/NinhoEmpresas.aspx>, página consultada a 20 de Setembro de 2011.

²² Fonte: <http://www.anje.pt/2005/default.asp?id=35&mnu=35>, página consultada a 20 de Setembro de 2011.

²³ Fonte: http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/bde/BdE_1, página consultada a 20 de Setembro de 2011.

²⁴ Fonte: <http://www.portaldaempresa.pt/cve/pt/licenciamentozero/eusouempresa>, página consultada a 20 de Setembro de 2011.

²⁵ Na data da pesquisa desta informação, a página do balcão do empreendedor ainda não estava disponível.

Estratégico Nacional (QREN). Os apoios neste âmbito caracterizam-se por ser “um dos instrumentos fundamentais das políticas públicas de dinamização económica, designadamente em matéria da promoção da inovação e do desenvolvimento regional”²⁶ e embora não estejam especialmente vocacionado para a criação de empresas, contemplam algumas medidas de apoio ao empreendedorismo, sobretudo qualificado, com base em actividades de cariz tecnológico e inovador. Este tipo de apoio conjuga subsídios reembolsáveis com não reembolsáveis.

Em termos de políticas públicas relacionadas com os financiamentos para a criação de empresas, o empreendedorismo é fomentado e apoiado de acordo com o tipo de público ao qual se destina e também com base na natureza dos negócios. Os apoios vocacionados a pessoas desempregadas na criação do seu próprio emprego são fomentados pelas medidas IEFP, através das políticas activas de emprego, e também pelo ANDC através do microcrédito. Os apoios no âmbito do QREN aparecem como forma de estimular a inovação e as actividades de cariz mais tecnológico dirigidos a pessoas que apresentam qualificações mais elevadas. Neste sentido, poder-se-ia relacionar as medidas fomentadas pelo IEFP com um tipo de empreendedorismo de necessidade na medida em que se destinam a pessoas desempregadas e pessoas em situação de exclusão social que procuram criar o seu próprio emprego através do desenvolvimento de uma pequena actividade económica. Enquanto que as medidas que estimulam a inovação e actividades de cariz mais tecnológico, levadas a cabo por pessoas com mais qualificações, poderão estar mais próximas do empreendedorismo de oportunidade pelo facto de se basearem na promoção de actividades que apresentem um potencial de crescimento não tendo como objectivo primordial a criação de emprego. A este propósito refira-se as conclusões no âmbito do estudo do estudo de Portela *et. al.* (2008), que na sua análise aos nós de redes de apoio ao empreendedorismo de base tecnológica menciona que os empreendedores que investem nas áreas tecnológicas, embora possam estar associados ao empreendedorismo de necessidade, dada a falta de emprego, é necessário que as motivações sejam as de virem a ser bem sucedidos bem como terem “vontade de testar ideias em que acreditam” (*ibid*: 159), ou seja, as motivações não estão tão associadas a necessidades de sobrevivência do micro empresário. Também aqui existe uma relação entre as actividades de cariz tecnológico associadas ao empreendedorismo de oportunidade.

²⁶ Fonte: <http://www.incentivos.qren.pt/>, consultada no dia 20 de Setembro de 2011

4. OS OBJECTIVOS, AS HIPÓTESES E A METODOLOGIA

No âmbito da dissertação, o campo teórico começa por se definir a partir da problemática do microempreendedorismo. Através da delimitação deste conceito, o fenómeno do microempreendedorismo aparece associado ao empreendedorismo de necessidade no sentido de se referir à criação de pequenas iniciativas económicas movidas por pessoas que vêm nesta forma de empreender a solução possível para uma situação de desemprego (Hespanha, 2009).

O estudo no âmbito do Microempreendedorismo em Portugal (Portela *et al.*, 2008), permitiu obter um conhecimento aprofundado sobre esta realidade no sentido da identificação de alguns traços característicos e distintivos das micro iniciativas estudadas. As conclusões do estudo, no sentido de uma complexidade e diversidade de situações, identificam alguns aspectos que suscitam um estudo mais aprofundado. Essas características relacionam-se com a proximidade de alguns microempreendimentos a práticas da economia popular, com base numa racionalidade económica pautada pelas necessidades de bem-estar, pela informalidade e pelo forte apoio da rede de proximidade para o seu desenvolvimento através de relações estabelecidas por laços de solidariedade, afastando-se assim das práticas da economia de mercado em que as empresas se pautam por uma racionalidade fundada na maximização do lucro. Tendo em consideração as especificidades e as particularidades dos microempreendimentos pretende-se, como objectivo geral no âmbito da dissertação, compreender como se constituem estes microempreendimentos e em que medida se afastam do modelo empresarial de mercado. Adicionalmente, pretende-se conhecer as políticas de promoção e apoio ao desenvolvimento destes (apoios para a sua criação e o seu desenvolvimento, regimes fiscais, etc.) e avaliar o modo como estas reconhecem as características específicas e particulares das micro iniciativas económicas e a condição económica e social dos seus promotores. Neste sentido, definem-se os seguintes objectivos específicos: caracterizar um conjunto de micro iniciativas económicas – identificar o contexto em que surgiram, como tem sido a sua evolução ao longo do tempo e qual o apoio da rede de proximidade do microempreendedor no desenvolvimento dos microempreendimentos no sentido de se compreender como se estabelecem as relações de solidariedade entre os membros da rede; identificar o tipo de apoio institucional a que os microempreendedores recorrem tanto para a criação como para o desenvolvimento das actividades económicas; conhecer as relações

entre a economia doméstica do microempreendedor e da sua família e a economia do microempreendimento; caracterizar as principais dificuldades que os microempreendedores enfrentam no desenvolvimento dos seus microempreendimentos; identificar o tipo de políticas públicas de promoção e apoio ao empreendedorismo e o seu enquadramento face à realidade complexa e diversa dos microempreendimentos.

Como hipóteses apontam-se: a lógica familiar dos microempreendimentos, o apoio das redes sociais primárias e de proximidade para o desenvolvimento de um micro negócio e o trabalho como a “principal riqueza” são aspectos que permitem considerar os micro negócios como práticas da economia popular; a escala limitada dos microempreendimentos pode não estar apenas associada a razões económicas de mercado mas também à condição familiar do empreendimento e à orientação da produção para a satisfação das necessidades de consumo familiares e para a ocupação do trabalho dos membros da família; o não reconhecimento da diversidade, especificidade e complexidade dos microempreendimentos de carácter familiar ou popular resulta em políticas públicas de apoio ao empreendedorismo desajustadas à realidade.

O objecto empírico desta dissertação caracteriza-se por serem seis microempreendedores(as) que apresentam algumas características que os possam aproximar de práticas da economia popular. Para tal, foram definidos alguns critérios para a sua constituição e que se relacionaram com a presença da lógica familiar dos microempreendimentos, ou seja, que funcionassem com o apoio de trabalho por parte de familiares no desenvolvimento do negócio, mesmo nos casos em que estes apresentavam um emprego assalariado, que se situassem maioritariamente em áreas tradicionais do comércio, que apresentassem uma dimensão micro e que incluísse algum negócio de natureza informal. Ou seja, que apresentassem algumas características próximas do microempreendedorismo com base no que foi já exposto.

Após serem definidos estes critérios, o conhecimento de alguns microempreendedores por parte da autora da dissertação, provenientes tanto do contexto profissional – pelo acompanhamento de pessoas na criação dos seus micro negócios – como de contactos pessoais, permitiu seleccionar os seis microempreendedores uma vez que estes se enquadram no perfil definido para o objecto empírico.

A metodologia seguida foi de cariz qualitativo com recurso à realização de entrevistas que foram realizadas e analisadas em profundidade. O guião de entrevista seguido na dissertação (anexo 1) foi criado a partir daquele que foi utilizado para o estudo sobre o Microempreendedorismo em Portugal com as adaptações necessárias uma vez que se trata

do mesmo fenómeno em estudo mas sob uma perspectiva diferente. Desta forma, houve algumas questões que foram semelhantes às que tinham sido elaboradas no âmbito daquela investigação e outras que foram formuladas com o objectivo de serem capazes de detectar nos miros negócios características que os possam aproximar das iniciativas de raiz popular. A referência a este estudo tem vindo a ser constante e frequente ao longo desta investigação pelo facto de, para além de ter sido o ponto de partida para esta dissertação, funcionar como guia para tipificação de alguns dos aspectos que são analisados no âmbito do estudo empírico. De referir que a grelha de análise de entrevistas elaborada no âmbito do estudo empírico (anexo 2 em suporte digital) foi também adaptada daquela que foi utilizada no estudo de Portela *et. al.*, (2008).

Quanto ao objecto empírico é de referir que entre as pessoas entrevistadas, duas delas têm negócios nos quais o casal trabalha no microempreendimento a tempo inteiro. Em ambas, a mulher foi seleccionada para ser a entrevistada pelo facto de num dos casos ser a pessoa que criou o negócio, sendo que o marido estando presente em alguns momentos em que decorreu a entrevista também foi intervindo e, no outro a opção pela mulher deveu-se ao facto de ser quem realmente demonstra as características mais empreendedoras no sentido de ser a pessoa chave para o funcionamento do negócio. No entanto, nesta última situação como se verificou que existiria informação pertinente que não tinha sido concedida em contexto de entrevista, optou-se por colocar também algumas questões ao marido, num momento diferente, de forma a complementar a informação já recolhida. De referir que todos os nomes utilizados ao longo do estudo empírico são fictícios, tanto o dos entrevistados como os das pessoas referidos por estes nas citações, de forma a respeitar o anonimato destas.

Com esta dissertação, pretendeu-se a elaboração de um estudo exploratório tendo em consideração a dimensão da amostra e a limitação de recursos humanos, materiais e financeiros destinados à mesma.

5. AS NARRATIVAS DOS MICROEMPREENDEDORES

A fundamentação teórica permitiu definir os objectivos, o objecto empírico a estudar bem como elaborar hipóteses que, testadas pela informação obtida com as entrevistas realizadas, fizeram sobressair alguns aspectos sobre os quais se irá reflectir e dissertar de forma a concretizar os objectivos da pesquisa. A opção por estes aspectos prende-se com o

facto de, face à informação recolhida em contexto de entrevista, serem aqueles que melhor expressam as características que se pretendem analisar nos microempreendimentos, ou seja, a sua proximidade a práticas de economia popular onde a racionalidade de “bem-estar” se sobrepõe à procura de maximização do lucro. Adicionalmente, estes aspectos evidenciam as especificidades e as particularidades da realidade do microempreendedorismo facilitando a reflexão sobre a forma como as políticas públicas de promoção do empreendedorismo reconhecem, ou não, a complexidade deste fenómeno.

Relativamente à caracterização da amostra, do universo dos seis microempreendedores entrevistados, cinco correspondem ao sexo feminino e um ao sexo masculino, todos são casados à excepção de uma pessoa que é viúva e todos estão localizados na zona do Porto, mais especificamente em Vila Nova de Gaia e Matosinhos. Em termos de qualificações, duas pessoas possuem o 4º ano de escolaridade, outras duas estudaram até ao 6º ano de escolaridade havendo duas entrevistadas que apresentam frequência universitária – uma tem um bacharelato e outra tem uma licenciatura. As actividades económicas cobrem diversas áreas, tais como: venda de produtos alimentares através de meio móvel; serviços de animação de festas para crianças; produção, venda e distribuição de produtos agrícolas; serviços de arranjos de costura e confecção de vestuário; uma mercearia e um negócio de restauração. Na tabela apresentada de seguida, apontam-se alguns dados sobre os microempreendedores e os seus microempreendimentos (no anexo 2 encontra-se, em suporte digital, informação mais detalhada sobre todos os aspectos referidos ao longo deste capítulo através da disponibilização da grelha de análise de entrevistas).

Tabela 1 - Alguns dados identificativos dos microempreendedores e dos seus microempreendimentos

Nome	Idade	Estado Civil	Nível habilitações	Actividade económica	Forma Jurídica	Ano de Início da Actividade
João Santos	56	Casado	4ª classe	Venda de produtos alimentares em meio móvel	A empresa do filho é que factura os produtos comercializados nesta actividade.	2011 (Janeiro)
Inês Silva	46	Casada	Bacharelato em Acção Social	Animação de festas para crianças	Empresa em Nome Individual	2007

Margarida Dias	33	Casada	Licenciatura em Engenharia Agrícola	Produção, venda e distribuição de produtos agrícolas	Empresa em Nome Individual	2004
Antónia Fonseca	46	Casada	6º ano	Arranjos de costura e confecção de vestuário	Sem actividade formalizada	Não consegue precisar mas diz que terá sido mais ou menos há 15 anos atrás (1996)
Joana Pinto	55	Viúva	6º ano	Mercearia	Empresa em Nome Individual	1991
Leonor Guedes	64	Casada	4ª classe	Restaurante	Empresa em Nome Individual	1984

Mesmo tendo em consideração que se está perante um universo, em termos de dimensão, muito reduzido de pessoas entrevistadas, desde logo encontra-se uma diversidade de situações quer ao nível das actividades, das idades dos microempreendedores e da duração dos negócios. João Santos é o microempreendedor cuja actividade é mais recente contando apenas com cerca de 3 meses de existência, tendo em consideração a data em que a entrevista foi realizada. Do ponto de vista da constituição do microempreendimento encontra-se numa situação ambígua porque, embora a actividade esteja a ser facturada através da empresa do filho, que criou mais uma actividade económica (classificada pela Classificação das Actividades Económicas – CAE²⁷) para poder enquadrar a actividade do pai, continua formalmente como desempregado a receber o subsídio de desemprego. O motivo para esta situação foi, em primeira instância, a impossibilidade de obter a licença camarária para o exercício da actividade e também devido às burocracias impostas pelas medidas de apoio à criação do próprio emprego por parte do IEFP. Os microempreendimentos de Inês Silva e Margarida Dias contam com 4 e 7 anos de existência, respectivamente. A actividade de Antónia Fonseca já existe há cerca de 15 anos e desde sempre funcionou em regime informal. As duas micro empresas que estão em funcionamento há mais tempo são as de Joana Pinto e de Leonor Guedes que funcionam há 20 e mais anos, respectivamente.

²⁷ A CAE é um código atribuído às actividades económicas no sentido de as classificar e agrupar de acordo com a sua natureza.

De forma a se concretizarem os objetivos propostos, optou-se por se relatar as experiências dos microempreendedores com base em quatro aspectos: a situação de partida, a rede de proximidade, os apoios institucionais e as limitações ao crescimento dos microempreendimentos. Mesmo podendo ser interessante focar outros elementos relacionados com os microempreendimentos, optou-se por definir os que acima se referiram de forma a analisá-los em profundidade dada a necessidade de delimitar os aspectos a estudar.

5.1. A situação de partida

A situação de partida, para além da condição face ao emprego, relaciona-se com as motivações para a criação do microempreendimento; os recursos disponíveis no momento da criação, utilizando a tipificação realizada no âmbito da investigação sobre o Microempreendedorismo em Portugal através da distinção entre aqueles que são materiais – por exemplo, capital, património, facilidade ao crédito, equipamentos – e os que podem ser considerados como imateriais – por exemplo, formação e/ou experiência específica, redes de contactos, etc; a forma de financiamento do negócio; as expectativas iniciais quanto à obtenção de rendimentos com a criação do micro negócio. É de referir que os apoios em termos de trabalho, embora sendo considerados como recursos imateriais, serão explicitados no ponto seguinte, dedicado aos apoios da rede de proximidade pela necessidade de evidenciar este aspecto que tem uma importância fulcral no desenvolvimento dos microempreendimentos.

Entre os microempreendedores entrevistados apenas uma pessoa não se encontrava em situação de desemprego no momento da criação do microempreendimento. Todas as outras estavam desempregadas, duas delas a receber subsídio de desemprego, uma outra sem direito a este pelo facto de anteriormente ter sido sócia gerente de uma empresa, uma jovem à procura de primeiro emprego e uma outra entrevistada encontrava-se sem emprego sendo que durante cerca de 9 anos esteve a trabalhar com um familiar sem ter uma condição formal de emprego e, desta forma, sem realizar qualquer tipo de contribuições sociais inerentes a um contrato de trabalho. Para a pessoa que não se encontrava desempregada no momento da criação do negócio, o microempreendimento surge como sendo a oportunidade de se mudar da aldeia para a cidade através do investimento num negócio, juntamente com o marido, com o intuito de melhorarem a sua condição

económica ao mesmo tempo que procuravam melhores perspectivas de futuro para os filhos.

De seguida analisa-se a cada um dos casos isoladamente relativamente à situação de partida de cada um deles.

5.1.1. João Santos: a necessidade de uma ocupação e a experiência de trabalho por conta própria

João Santos desenvolve desde Janeiro de 2011 uma actividade de venda de produtos alimentares numa carrinha adaptada para o efeito. A criação desta actividade surge após várias tentativas de dar continuidade à área profissional à qual sempre esteve ligado – serralharia - mas sem sucesso. Desta forma, habituado a trabalhar desde jovem por conta própria envereda pela comercialização de produtos alimentares em meio móvel como forma de criar uma ocupação sem que alguma vez tenha trabalhado em algo semelhante. Mas para se compreender a forma como João chegou a esta actividade importa explorar um pouco o seu percurso profissional.

João Santos começou a trabalhar aos 15 anos de idade na área da serralharia. Primeiro por conta do seu tio mas aos 21 anos já se lançava em sociedade com este mesmo familiar. Entre trabalhos na África do Sul e em Portugal sempre trabalhou na mesma área tendo-se estabelecido por conta própria sem sócios quando tinha cerca de 30 anos (entre 1984 e 1985) tendo a sua empresa assistido a um crescimento ao longo do tempo chegando a ter 8 pessoas empregadas a seu cargo. Assim permaneceu até 2003, ano em que teve que encerrar devido à crise sentida no sector da construção civil, pagamentos em atraso por parte de clientes e também pela dificuldade na obtenção de licenças camarárias obrigatórias para legalizar um espaço destinado à empresa. Entretanto, cria uma empresa em conjunto com o seu filho na área de reciclagem de tinteiros e *tonners* por ser uma área que, na altura da criação do negócio, se encontrar em expansão. A criação desta empresa, decorria o ano de 2004, aparece como forma de criar um emprego para o seu filho ao mesmo tempo que permitiu criar um emprego para si e para a sua esposa, sendo que sempre esteve activamente envolvido na criação desta actividade desde o momento em que surgiu a ideia, mesmo tendo em consideração que, em termos formais, era um trabalhador empregado desta. Após alguns anos, a empresa do seu filho começa a facturar pouco não sendo capaz de manter o seu posto de trabalho caindo no desemprego com direito ao respectivo subsídio de desemprego. Volta a África, desta vez a Angola, na tentativa de criar aí um negócio de serralharia mas sem sucesso. Tenta também em Portugal, através

das medidas de apoio à criação do próprio emprego através da antecipação das prestações de desemprego, mas por impossibilidade de cumprimento dos requisitos burocráticos de acesso às medidas de apoio à criação do próprio emprego acaba por não conseguir avançar com a empresa na área da serralharia e aposta numa área completamente diferente que é a actividade que desenvolve actualmente. Torna-se pertinente referir que o entrevistado, mesmo após o encerramento formal da serralharia nunca deixou de realizar trabalhos nesta área, a título informal, uma vez que os equipamentos da empresa ficaram na sua posse. Mesmo tendo a noção de que a actividade de serralharia não seria rentável nos tempos que correm, essa foi a sua primeira opção. Após ponderar sobre que tipo de negócio poderia solucionar a sua situação de inactividade, aposta, como segunda opção na criação da empresa de venda de produtos alimentares. Sendo uma pessoa muito activa e não tendo perspectivas de emprego na sua área profissional, necessitou de encontrar uma ocupação, conforme o próprio afirma:

“Agora senti era que de facto a nível de serralharia hoje não estava a ser muito activo, tinha muito tempo livre e isso faz com que as pessoas pensem na vida. Está-se sempre a pensar nisto, a pensar naquilo, pensa em coisas que nem deve. E então eu procurei tar a preencher o tempo com outras coisas e a razão foi eu ter criado este negócio.”

A ocupação e o “sentir-se útil” são os aspectos que efectivamente levaram João Santos a criar o negócio. Para além disso, esta actividade foi criada tendo por base uma análise atenta da zona geográfica onde implementou o negócio, uma vez que detectou que a oferta de produtos semelhantes aos que comercializa, é pouca ou mesmo inexistente e que se trata de um negócio cuja forma de funcionamento lhe permite fazer uma boa gestão de tesouraria pelo facto de ser um negócio a pronto pagamento. Esta sensibilidade para o negócio é o resultado da sua experiência profissional passada enquanto proprietário da empresa de serralharia uma vez que aponta a falta de pagamento por parte de alguns dos seus clientes como sendo um dos motivos para o seu encerramento.

Para a implementação do negócio que actualmente desenvolve foi fundamental o seu conhecimento e gosto pela serralharia uma vez que foi o próprio que adaptou uma carrinha de forma a torná-la apta á venda de produtos alimentares. A sua carrinha constitui o seu principal recurso material sendo o seu conhecimento para a respectiva adaptação um dos principais recursos imateriais mobilizado para este microempreendimento. Estes elementos – mobilização dos recursos disponíveis e a utilização da sua força de trabalho – constituem

dois dos aspectos caracterizadores da economia popular de acordo com (Icaza e Tiriba, 2009: 150). Um outro recurso imaterial que contribuiu para esta actividade foi a experiência de ter já desenvolvido um negócio por conta própria na medida em que funcionou como forma de perceber alguns aspectos importantes sobre a gestão e a viabilidade de um negócio – para além da questão do pagamento por parte dos clientes anteriormente mencionada também se aponta, a título de exemplo, o facto de optar por um negócio onde os custos fixos são baixos, nomeadamente, no que diz respeito às rendas uma vez que no seu negócio não está a ter qualquer encargo com este tipo de despesa, por enquanto.

A situação em que se encontra a desenvolver o negócio é ambígua do ponto de vista da formalidade da empresa, conforme referido acima, onde a impossibilidade de obter a licença necessária para o negócio resultou na não constituição formal da empresa. Valeu-lhe a vontade de criar esta actividade que o fez avançar por si próprio através dos meios que tinha ao seu dispor.

Quanto às expectativas iniciais, para além de uma ocupação, este microempreendedor, gostaria que o seu filho ganhasse gosto por esta actividade uma vez que também este vive uma situação precária de trabalho – a sua empresa corre o risco de encerrar a qualquer momento.

5.1.2. Inês Silva: o gosto de trabalhar com as crianças

O seu gosto e capacidade de trabalho com crianças permitiu-lhe chegar até responsável de um ATL (Actividades de Tempos Livres) onde inicialmente tinha como funções a limpeza do espaço e tomar conta das crianças num determinado período do dia. Permaneceu 9 anos neste local tendo também realizado um *part-time* num espaço destinado à animação de festas. Com estas experiências profissionais e aliando o seu gosto de trabalho com as crianças, nasce a vontade de ter o seu negócio próprio na área de organização e animação de festas para crianças. Quando ficou desempregada pensou que poderia ser o momento certo para colocar a sua ideia e vontade em prática. Contando com 40 anos de idade na altura e sendo este um factor desfavorável para conseguir um emprego por conta de outrem, ainda efectua algumas diligências na procura de emprego mas estando mais vocacionada e motivada para criar algo seu. A intenção de adquirir mais conhecimentos para lidar com este público levaram-na a realizar várias formações:

“Enquanto estive no ATL, tive sempre muito gosto em trabalhar com crianças, isso desde jovem... enquanto estive no ATL tentei procurar formações, quer a

nível... tirei um curso de animadora, tirei vários cursos de acompanhamento de crianças, tirei gestão de conflitos, várias formações que fui fazendo para estar a par e a poder acompanhar melhor as crianças. Então nesta fase do ATL como tinha a necessidade de ter alguma coisa minha e como o ATL já não estava dentro das melhores condições de prosseguir, foi quando então me deparei numa situação de desempregada e tentei então construir a minha própria empresa.”

A sua experiência e o gosto de trabalhar com crianças, para além de funcionarem como motivações para o desenvolvimento do negócio, foram alguns dos recursos imateriais de que dispunha numa fase inicial. O facto de ter frequentado várias formações bem como os contactos de potenciais clientes provenientes da experiência de trabalho passada, mães de crianças que a conheciam e gostavam do seu trabalho e a incentivaram a abrir este negócio, foram também aspectos que foram facilitadores para avançar com a criação da empresa. Para além disso, a experiência de ter tido uma empresa por conta própria, mesmo sendo numa área totalmente diferente – uma perfumaria – durante cerca de 2 anos, foi também um aspecto que com certeza a ajudou a ter noção do que implicaria gerir um negócio.

Para iniciar este negócio recorreu aos apoios do Centro de Emprego no âmbito das medidas de apoio à criação do próprio emprego, através do pedido de antecipação das suas prestações de desemprego.

Quanto às expectativas iniciais relativamente à obtenção de rendimentos, afirma que são as mesmas que tem actualmente e que é chegar ao fim do mês e poder tirar um ordenado. No entanto, Inês Silva mesmo quando questionada sobre as expectativas materiais, remete para a questão imaterial no sentido em que o enriquecimento pessoal que obtém com o desenvolvimento da actividade é um factor que valoriza bastante:

“Fico muito contente quando chego ao fim do mês e posso tirar um ordenado. Eu, se calhar isto, também foi uma realização pessoal muito grande! (...) Porque eu também nunca liguei muito a bens materiais, sou assim um bocadinho, acho que viver sim, com qualidade, mas o enriquecer para mim não é um dos objectivos, não é uma forma de vida. Para mim o enriquecimento é mais o ter boas relações com a família, o ter colegas e amigos, o ter os meus animais... pronto, é a base, baseia-se nisso, é o ter para o meu dia-a-dia e para poder dar uma qualidade de vida aos meus filhos e ensiná-los que é preciso trabalhar e, agora... e ter muito orgulho naquilo que faço e ter

orgulho deles, também tenho imenso... e orgulho do meu marido e... em toda a gente. Isso acho que é... agora, claro, a parte financeira é muito importante porque também se... se não ganhar com as minhas animações, também não posso dar uma qualidade de vida como tenho dado até aqui e este ano baixou um bocadinho, temos que sujeitar a um ordenado mais pequeno, mas dentro daquele ordenado conseguimos conciliar tudo e tirar... claro do ordenado tiramos... temos depois as nossas despesas, desde que o que consiga fazer dê para as despesas e p'ro meu ordenado, já é... para mim já é... já é bom, já é óptimo (...)"

Esta entrevistada tem perspectivas de melhorar o negócio no sentido de este poder vir a crescer, no entanto há aqui uma valorização de aspectos mais imateriais que remetem para uma racionalidade de “bem-estar” tão típica das práticas da economia popular conforme refere Hespanha (2009). Neste mesmo sentido, é focada aqui a importância que é dada à sociabilidade e convivência com os familiares e amigos como forma de enriquecimento pessoal e social que se sobrepõe a um enriquecimento financeiro. Esta abordagem vai no sentido do que Coraggio (1999) designa de qualidade de vida como indo ao encontro dos aspectos que são valorizados por esta microempresendedora, não estando a sua orientação restringida à “obtenção de mais bens ou mais dinheiro” (*ibid*: 91). Outro dos elementos caracterizadores no âmbito da economia popular é aquele que se relaciona com a criação de “condições favoráveis para a satisfação das necessidades humanas, tanto materiais como imateriais” (Icaza e Tiriba, 2009: 150) que aparecem bem explicitadas neste excerto na medida em que está presente a necessidade de obtenção de rendimentos mas também a satisfação e a realização pessoal associada a necessidades humanas imateriais.

5.1.3. Margarida Dias: o surgimento da actividade de forma não intencional

O surgimento da micro empresa na área da produção, venda e distribuição de produtos agrícolas surge após começar a cultivar um terreno pertencente à sua avó sem que a intenção fosse a de alguma vez vir a fazer disso a sua actividade profissional. Tendo realizado uma licenciatura em engenharia agrícola e após o respectivo estágio curricular numa Câmara Municipal, tinha como certa a realização de um estágio profissional neste mesmo município. Por questões políticas isso não se veio a concretizar e o abalo sofrido com esta situação fê-la refugiar-se no cultivo de produtos hortícolas. O passo para a venda dá-se pelo facto de ter excedentes de produtos tendo tido a iniciativa de perguntar junto de algumas pessoas se estariam interessadas em lhos adquirir:

“Entretanto, a parte começar a cultivar foi mesmo por carolice, foi uma brincadeira, eu houve uma fase que tinha muitas alfaces e pensei isto vai-se estragar tudo, vou ganhar coragem e vou perguntar por aí fora se alguém quer alfaces (...)”.

Durante cerca de três anos permaneceu no terreno da sua avó a cultivar a terra e a vender alguns produtos num esquema informal.

Neste caso, a situação que estava a viver no momento pelo facto de não ter conseguido realizar o estágio que gostaria, o ter começado a produzir produtos hortícolas, sem que a intenção fosse a venda, a situação de desemprego e o facto de ter formação na área da engenharia agrícola foram os motivos que contribuíram para que iniciasse esta actividade. A criação da empresa pode ser considerado o seu primeiro emprego na medida em que as experiências profissionais que teve, para além do estágio curricular que aparece como complemento da licenciatura, foram de muita curta duração e ocorreram durante o período em que estudava.

Para dar início formal à empresa, embora tenha tido que comprar todos os equipamentos necessários para a actividade, contou com um recurso material valioso que foi o “empréstimo” do terreno, por parte de uma cliente sua, sem qualquer tipo de contrapartida. Como recursos imateriais apresentava a formação académica na área agrícola, o conhecimento que foi desenvolvendo por iniciativa própria no cultivo dos produtos e o facto de ter algumas pessoas que eram já suas clientes.

Em termos financeiros, recorreu ao apoio do IEFP através da medida Iniciativa Local de Emprego²⁸ tendo obtido uma majoração ao apoio pelo facto de ser uma jovem à procura de 1º emprego no momento da criação da empresa. Como forma de complementar este apoio a fundo perdido, recorreu a um empréstimo bancário pessoal para fazer face à parte de investimento que não foi coberta pelo subsídio do IEFP.

Da mesma forma que Inês Silva, a entrevistada relatada anteriormente, também Margarida Dias remete para a questão da realização pessoal obtida com a criação da empresa quando questionada sobre as expectativas iniciais quanto à obtenção de rendimentos com a criação do negócio. Com a empresa pretendia conseguir ter a sua profissão, sem que houvesse um objectivo, propriamente, de enriquecimento monetário:

²⁸ Este apoio previa um subsídio a fundo perdido em 40% do investimento acrescido de um outro pela criação do próprio posto de trabalho no montante de 12 vezes o salário mínimo nacional.

“Ter a minha actividade, ter uma profissão e ter... sou sincera, eu acho que não tinha grandes expectativas, não é que não esperasse que o negócio não crescesse, naquele momento estava a fazer aquilo e estava a tentar fazê-lo melhor, aquilo, portanto, não tinha um objectivo de vir a enriquecer, ter uma casa, um carro, nunca... nem é esse objectivo, não existe esse objectivo ainda, acho que é muito pela satisfação pessoal, pelo gosto daquilo que faço, portanto não havia um objectivo monetário mas sim a realização pessoal, acho que foi isso, é, esse objectivo é o maior.”

Esta actividade é numa área tradicional estando adaptada aos tempos actuais tanto na forma de produção, com algum grau de mecanização, como na forma de comercialização, com entregas ao domicílio e as encomendas a serem efectuadas recorrendo às novas tecnologias, através de e-mail e de mensagens de telemóvel para os clientes mais jovens que utilizam estes meios de comunicação.

5.1.4. Antónia Fonseca: o decurso natural da actividade com base na experiência profissional acumulada e na conciliação com a vida familiar

Antónia desenvolve, a título informal, a actividade de costura onde realiza arranjos e também confecciona algumas peças de vestuário. Tendo começado a trabalhar aos 14 anos de idade numa fábrica de confecções, abandona esta empresa passados bastantes anos para ajudar num negócio, também de confecções, pertencente à sua sogra da qual se veio a tornar sócia. Este negócio chegou a empregar cerca de 11 trabalhadores e tinha como clientes outras empresas da área têxtil mas, a partir da entrada na CEE (Comunidade Económica Europeia), começaram a surgir as dificuldades económicas relacionadas com a crise no sector têxtil e a pequena fábrica, que era o seu posto de trabalho, acaba por encerrar. Como era sócia gerente da empresa não teve direito ao subsídio de desemprego e encontrando-se desempregada e sendo toda a sua experiência profissional na área das confecções, deu continuidade à actividade de costura mas através da realização de pequenos arranjos dirigida a clientes particulares. Esta actividade surge como forma de dar resposta a uma necessidade de emprego, cujos rendimentos fossem capazes de complementar o salário do marido, tendo sido a ocupação que melhor lhe permitiu conciliar com a sua vida familiar uma vez que os seus filhos eram pequenos e assim conseguiria tomar conta destes sem ter que suportar gastos com um infantário:

“(...) eu com 2 filhos pequenos só o marido a trabalhar não podia estar em casa sem ganhar nada. A miúda era pequenita e eu para ir trabalhar para fora tinha que a pôr num infantário, era para pagar a um infantário e para ir trabalhar fora, pouco dinheiro, para o transporte e para os gastos de quem trabalha fora pouco sobrava, não é? E então como já tínhamos isto aqui montado, assim: ‘bem, já temos aquilo montado, os miúdos ficam cá, vão-se criando e eu vou trabalhando’ e comecei assim com pouquinho porque não dava para tirar um salário, era conforme ia aparecendo e ia fazendo.”

O ter tudo montado significa que ficou instalada no espaço onde funcionava o negócio que encerrou uma vez que este pertence à sua sogra, sendo a casa desta muito próxima do espaço o que se tornou também num factor facilitador para estar mais próxima da família. O facto de surgirem solicitações por parte, sobretudo, de vizinhos para a realização de alguns arranjos também funcionou como uma motivação para começar a prestar os serviços.

Nesta situação, detinha todos os recursos materiais necessários para desenvolver a actividade como costureira uma vez que todas as máquinas da antiga empresa ficaram na sua posse e da sua sogra, além de que, conforme já referido, tinha também o espaço disponível:

“Já, já tinha tudo, não foi preciso, não foi preciso investir nada, já estava tudo investido, não, não, foi só, pronto foi quando fechamos a firma e comecei a trabalhar assim, umas bainhas hoje, amanhã os fechinhos e pronto e por aí e uns clientes vão trazendo outros e vai-se fazendo.”

Nesta situação não houve necessidade de recorrer a nenhum tipo de financiamento uma vez que tinha todo o investimento de que necessitava.

Ao nível de recursos imateriais detinha o conhecimento necessário para prestar serviços de costura uma vez que a sua área de trabalho sempre foi esta. A noção do que implica gerir um negócio parece ter tido, e continuar a ter, influência na não formalização da actividade uma vez que tem a perfeita noção do tipo de encargos que teria que suportar se estivesse numa situação legal. Embora gostasse de poder ter os direitos subjacentes à protecção social com base nos descontos para a Segurança Social, considera que o passo para a formalização implicaria o aumento considerável dos preços dos serviços a prestar e nesse momento teria que encerrar por não ter clientes. Para além disso, encara esta actividade como um emprego que não é a tempo inteiro uma vez que presta bastante apoio

à sua sogra acompanhando-a nas frequentes consultas médicas a que esta tem que ir. Ou seja, tenta gerir a actividade de forma a poder estar sempre disponível para a sua família.

Uma vez que começou a prestar alguns serviços de costura apenas a pessoas que a conheciam, não houve uma estratégia de angariação de clientes nem de expectativas de crescimento muito elevado. Foi respondendo às solicitações e as pessoas iam passando a palavra a outras sobre os serviços que fazia e assim foi tendo trabalho. Neste caso, as expectativas iniciais confundem-se com as motivações uma vez que estão relacionadas com a obtenção de um emprego que fosse capaz de gerar rendimentos que funcionassem como complemento ao salário do cônjuge.

5.1.5. Joana Pinto: a actividade como forma de criar o próprio emprego numa área que permitisse o contacto com pessoas e também a compatibilização com a vida familiar

Foram várias as motivações para a criação de uma mercearia há já 20 anos atrás, sendo o facto de estar sem emprego, a possibilidade de poder prestar apoio aos filhos e o gosto pelo atendimento ao público os principais motivos. Após 9 anos a trabalhar no negócio da sua irmã - ateliê e loja de roupa – acaba por se vir embora pelo facto de não ter qualquer tipo de vínculo laboral com a empresa, além de que trabalhava muitas horas diariamente, o que resultava em pouco tempo destinado à família. Ainda tentou propor-se como sócia do negócio, mas como a sua irmã não aceitou nem tão pouco a colocou numa situação formal de funcionária contratada, com os descontos a que teria direito, acabou por abandonar este trabalho. Permaneceu na condição de desempregada durante cerca de 3/ 4 anos, período durante o qual deu apoio à família a tempo inteiro. Realizou algumas diligências, no sentido da procura de emprego, mas apenas junto da rede de familiares e amigos.

Este foi o negócio que permitiu criar o seu posto de trabalho e conciliar com a sua vida familiar na medida em que a loja ficou situada no rés-do-chão do prédio onde reside. A proximidade do seu apartamento à loja permitiu-lhe estar bastante presente para os seus filhos e marido, além de que esta era uma das áreas que lhe permitia desenvolver o gosto que tem pelo atendimento ao público e desta forma poder estar em contacto com as pessoas. O facto de o seu marido ser proveniente de uma família que sempre esteve habituada a ter negócios, foi um dos aspectos que também contribuiu para que houvesse a criação de empresa, visto a ideia da loja também ter partido deste, juntamente com Joana.

Para além destes aspectos, a oportunidade de mercado também esteve presente aquando da criação da mercearia na medida em que, na zona onde a mesma foi implementada, não existia concorrência de outro tipo de negócio semelhante, na altura, além de que estando

instalada numa zona residencial indicava como sendo uma actividade que apresentava potencialidades de vir a ter a sucesso. Ainda pensou investir noutro tipo de negócio mas como a mercearia era o que permitia maior disponibilidade para os filhos acabou por optar por esta área.

Não dispunha de nenhum tipo de recursos materiais para iniciar o negócio e teve que adquirir tudo o que necessitava com o apoio de um empréstimo de familiares. Não detinha experiência de trabalho específica na área de mercearia, no entanto a ajuda frequente que dava ao seu pai na confeitaria que esteve teve durante muitos anos e o facto de ter explorado um café por conta própria durante um ano, foram factores que contribuíram para que desenvolvesse algumas competências na área de atendimento ao público e também na gestão de um negócio. Desta forma, estas experiências de trabalho e conhecimentos constituem os recursos imateriais que pode mobilizar para a criação da mercearia. O facto de abrir o negócio no local onde reside também poderá ser considerado, até certo ponto, como disponibilizando de uma rede de contactos privilegiada ao nível de vizinhos. Sendo pessoas que já conhecia poderá ter funcionado como um meio facilitador à obtenção de clientela, até porque os seus principais clientes sempre foram as pessoas moradoras do bairro onde está implementada a loja. Este negócio caracteriza-se por ser a loja típica de bairro onde a sua proprietária conhece os seus clientes e há um relacionamento bastante próximo e informal. Aliás, a possibilidade de contacto e convivência com as pessoas são aspectos que valoriza bastante e que também influenciaram a escolha por este tipo de actividade.

Quando questionada sobre as expectativas iniciais para a criação do negócio remete para os impactos económicos obtidos com a criação deste considerando que os rendimentos aumentaram permitindo ter uma vida “não tão apertada” como muitas pessoas têm.

5.1.6. Leonor Guedes: o micro negócio como forma de procurar uma oportunidade de mudar e melhorar a situação económica e social da família

O principal motivo para iniciar um negócio de restauração, juntamente com o seu marido, foi o facto de esta ser a oportunidade que surgiu para se mudarem da aldeia para a cidade no sentido da procura de melhores condições para criar os três filhos, tanto ao nível económico, como pelo facto de considerarem que seria na cidade que estes teriam melhores oportunidades para o seu futuro.

Leonor é o tipo de pessoa lutadora e trabalhadora. Começou muito nova a trabalhar, aos 12 anos, a tomar conta de uma criança passando depois a ter outros trabalhos – ficar

responsável pelas tarefas domésticas de casas particulares e também a ajudar, durante um ano, o seu pai numa mercearia que este teve. A profissão para a qual se preparou foi a de costureira tendo frequentado um curso de corte e chegou a trabalhar com uma modista. Após se ter casado continuou a trabalhar como costureira mas agora com o seu marido, que era alfaiate, na alfaiataria da família. Na altura residiam na aldeia e quando surgiu a oportunidade de explorarem um restaurante, aproveitaram para iniciarem uma nova etapa das suas vidas na cidade:

“Ele [o marido] era alfaiate, então eu fiquei a ajudar. Eu fazia as calças e ele fazia os casacos dos clientes e aquilo que aparecesse, não é? Estive ali 8 anos. Depois, a partir daí, resolvemos, entretanto tivemos três filhos e resolvemos vir para o Porto tentar uma vida melhor. E então foi quando resolvemos vir para a indústria hoteleira. E então comprámos um restaurante, alugámos um restaurante (...)”

Embora não tenha sido o factor decisivo, o gosto por cozinhar também contribuiu para que avançassem com este negócio:

“E pronto, e eu dediquei-me à cozinha, foi uma coisa de que sempre gostei de fazer, apesar de ser costureira, gostei, gosto muito mais de cozinhar, nem se compara.”

Para o início da actividade não possuíam nenhum tipo de recurso material sendo que adquiriram o restaurante através de um trespasse e este já estava equipado com tudo o que necessitavam para o desenvolvimento da mesma. Recorreram a um empréstimo de familiares para darem entrada no negócio. Como recurso imaterial poder-se-á apontar a capacidade de organizar uma actividade por conta própria proveniente da experiência de trabalho como costureira na alfaiataria do marido que, embora fosse um negócio de família, a entrevistada e o marido estavam ambos à frente deste. O conhecimento que possuía na área de cozinha era proveniente da confecção de refeições em contexto familiar nunca tendo frequentado qualquer tipo de formação nesta área nem tido qualquer tipo de experiência profissional na mesma.

Também nesta situação, as expectativas iniciais do negócio confundem-se com as motivações para o início do mesmo uma vez que este surge como uma mudança de vida no sentido de uma procura de melhores condições económicas para a família uma vez que a

actividade que desenvolviam apenas para o dia-a-dia e pretendiam melhorar essa situação.

Da situação de partida de cada um dos entrevistados, são reveladas as motivações para a criação dos micro negócios, que são diversas sendo que a sua criação surge como sendo a solução para a obtenção de um emprego por parte da maioria dos entrevistados, apenas Leonor Guedes não se encontrava desempregada. A “ausência de oportunidades de emprego por conta de outrem” (Hespanha, 2009), não é totalmente explícita no momento em que foram criados os microempreendimentos, pelo facto de alguns dos entrevistados nem sequer terem realizado diligências no sentido da procura de emprego. No entanto, alguns factores podem ser indicativos de uma ausência de oportunidades de emprego mesmo que não tenha havido uma procura nesse sentido. Entre eles aparece a idade de alguns microempreendedores que aponta no sentido de as perspectivas de emprego não serem favoráveis – João Santos com 56 anos, Inês Silva com 42 anos e Joana Pinto com 35 na altura da criação das suas empresas. Relativamente a João Silva, a Antónia Fonseca e a Leonor Guedes não houve uma procura de emprego por conta de outrem. Quanto ao primeiro, este empreendedor sempre foi um “homem de negócios” e esta é a forma que sempre se habituou a trabalhar, sendo que as suas competências profissionais indicavam como área provável de trabalho algo relacionado com a serralharia e nesta área explorou todas as alternativas possíveis de criar o seu próprio emprego sendo que, face à impossibilidade de implementar um negócio nessa área, a saída que encontrou foi a da criação de uma empresa numa área de negócio completamente nova para si e que funcionasse como uma ocupação. No caso de Antónia Fonseca houve uma continuidade da área de actividade à qual sempre esteve ligada pela sua experiência profissional, enquanto que Leonor Guedes optou pelo auto-emprego por ser este o meio que surgiu na altura para poder melhorar a sua condição financeira e familiar. Quanto a Inês Silva, Margarida Dias e Joana Pinto, estas microempreendedores referem ter efectuado uma procura de emprego por conta de outrem mas de forma muito pouco acentuada – Margarida Dias enviou algumas candidaturas a emprego e encontrava-se inscrita no Centro de Emprego como jovem à procura de 1º emprego e Joana Pinto apenas recorreu à rede de familiares e amigos para tentar encontrar emprego.

Embora a detecção de uma oportunidade de negócio possa ter estado presente na criação de alguns dos micro negócios, a motivação primordial que levou ao auto-emprego prende-se mais com factores relacionados com a necessidade de um emprego. Se se analisar um

outro aspecto identificativo do empreendedorismo de necessidade – a inexistência de alternativas mais favoráveis para a sobrevivência dos microempreendedores (*ibid*) – não se consegue estipular, com rigor, que o auto-emprego tenha surgido exclusivamente por este motivo junto dos microempreendedores entrevistados. Para além de permitir criar o próprio emprego, experiência profissional anterior por conta de outrem, a experiência de trabalho por conta própria, a possibilidade de conciliar a vida familiar com o trabalho, a vontade de ter um negócio próprio e ainda a procura por uma melhoria da situação económica e das condições de vida foram alguns dos motivos apontados pelos microempreendedores entrevistados para avançarem com a actividade económica por conta própria. Desta forma, vários aspectos contribuíram igualmente para que os microempreendedores tenham avançado em direcção ao auto-emprego não se podendo afirmar que este apareça como sendo a única solução após se terem esgotado todas as outras hipóteses possíveis de emprego. Tendo em consideração a situação de partida de cada um dos microempreendedores, encontram-se um conjunto de motivos nos quais a criação do micro negócio por conta própria aparece não apenas como imposição mas também de forma natural decorrente das experiências profissionais e pessoais vivenciadas por parte daqueles. Há uma proximidade ao empreendedorismo de necessidade mas nem todos os aspectos apontados para este estão presentes nos microempreendimentos analisados para que possam ser considerados como estando totalmente enquadrados neste tipo de empreendedorismo. No entanto, também não se poderá afirmar que se esteja perante um tipo de empreendedorismo de oportunidade na medida em que, mesmo existindo a detecção da oportunidade de desenvolvimento de um negócio em determinadas áreas de actividades por parte de alguns microempreendedores, essa não surge como sendo a principal motivação mas sim como um factor facilitador para avançarem no sentido da criação do negócio.

Relativamente aos recursos mobilizados pelos microempreendedores, entre os entrevistados encontraram-se dois casos nos quais estiveram presentes recursos materiais que facilitaram o arranque da actividade – a carrinha de João Santos, sua propriedade, que adaptou para servir produtos alimentares, o empréstimo de terreno a Margarida Dias sem qualquer tipo de contrapartidas e o espaço e equipamentos de costura de Antónia Fonseca. Os recursos imateriais relacionam-se com as experiências profissionais anteriores, o conhecimento da actividade ao nível do seu funcionamento e da sua gestão. Interessante é verificar que o gosto pelo desenvolvimento da actividade é um aspecto que foi referido pela maioria dos entrevistados.

Quanto às expectativas iniciais verifica-se que na maior parte das situações analisadas o que se pretendia era um emprego que fosse capaz de gerar rendimentos para o microempreendedor e a sua família. Para além disso, duas microempreendedoras entrevistadas referem explicitamente aspectos como a realização pessoal que obtêm no desenvolvimento dos seus micro negócios, o que remete para objectivos mais imateriais. No entanto, nenhum dos entrevistados referiu esperar vir a enriquecer monetariamente, no sentido de serem capazes de acumularem bastante capital, podendo estar-se perante uma postura de “ambição limitada”, conforme refere Hespanha (2009).

5.2. A rede de proximidade

Através deste aspecto compreende-se o impacto que o apoio, sobretudo, da rede de familiares tem no desenvolvimento do negócio. À semelhança das conclusões obtidas no estudo realizado sobre o Microempreendedorismo em Portugal, também nos microempreendedores entrevistados no âmbito desta dissertação se encontrou um forte apoio deste tipo. Para além do aspecto já referido relativamente à ajuda financeira que duas microempreendedoras entrevistadas (Joana Pinto e Leonor Guedes) obtiveram por parte de familiares para o arranque do negócio, é também de referir que Joana Pinto voltou a usufruir deste apoio, por uma vez mais, para fazer face a necessidades de tesouraria ao longo do desenvolvimento do negócio.

É a partir de alguns dos apoios informais tipificados no estudo acima mencionado que se analisam os apoios obtidos por parte da rede de proximidade dos seis microempreendedores entrevistados - o apoio moral de familiares e amigos e o apoio em termos de trabalho.

5.2.1. O apoio moral de familiares e amigos

O apoio moral está presente tanto na fase de arranque do negócio, funcionando como incentivo que os microempreendedores sentiram por parte de familiares e amigos para avançarem, como ao longo do desenvolvimento da actividade.

No caso de **João Santos**, este tipo de apoio não foi referido. No entanto, o que mencionou foi o facto de a sua esposa e o seu filho terem ficado admirados por ter sido capaz de montar o negócio sozinho e ter-se lançado por sua conta e risco. Ao mencionar esta situação demonstra algum orgulho pelo resultado do seu trabalho e pela admiração que os familiares demonstraram.

Ao nível do apoio familiar, **Inês Silva**, para o arranque da actividade, contou com o apoio de toda a sua família:

“(...) a primeira pessoa a apoiar-me, o meu marido, sempre, incondicionalmente, desde sempre me apoiou em tudo... em tudo o que eu fazia, em tudo o que eu faço, aliás. (...) mas mal eu falei e, aliás, eu acho que foi logo na primeira reunião que tive por causa do projecto, que cheguei a casa, quer dizer, contente, cheia de ideias, mas ao mesmo tempo um bocadinho receosa... pelo... porque, financeiramente, sabia que ia ter... os custos são muito altos e... e ele foi então logo a primeira pessoa ‘ah mas tu vais ser capaz, é isso que tu queres, tu vais ser capaz, porque tu és capaz e...’ prontos, os meus filhos também... acharam a ideia óptima e disseram que tinha todo esse perfil. Depois a parte dos meus irmãos todos, aqueles... somos uma família que nunca mais acaba, somos 25 à mesa... sobrinhos e tudo... toda a gente: ‘é, tu realmente, é para aquilo que tu tens jeito, é para estar com crianças e na área da animação’ [familiares] ”.

É no marido que Inês Silva encontra o seu grande suporte também para ultrapassar as fases em que o negócio não corre tão bem.

Na fase de arranque do negócio, esta microempreendedora também contou com o apoio por parte de mães de algumas crianças que já conheciam o seu trabalho, o que foi muito motivador no sentido em que funcionou como reconhecimento das suas capacidades de trabalho, havendo até uma mãe que pretendia iniciar o negócio consigo mas que acabou por não se concretizar por ser um projecto bastante ambicioso tendo optado por avançar sozinha.

Margarida Dias e **Joana Pinto** também são exemplos nos quais o apoio dos respectivos maridos foi essencial para iniciarem o negócio.

No caso de **Margarida**, o marido, que na altura da criação da empresa era seu namorado, foi a pessoa que mais a motivou para a criação da empresa:

“(...) eu sempre tive um apoio familiar muito grande, o meu marido, na altura namorado disse: ‘porque é que não fazes de facto uma empresa?’”

Para além disso, o marido de Margarida também a pessoa que a ajudou na realização da candidatura aos apoios do IEFP para obter financiamento para o arranque da actividade:

“(...) que me ajudou [o marido] a fazer aqueles quadros de encargos e que passamos madrugadas, saía de minha casa às 3 da manhã para organizarmos aquilo tudo, portanto foi ele ali que teve ao meu lado.”

Não se considera este apoio como sendo ao nível técnico porque o apoio foi dado, não devido ao facto de o namorado deter um maior conhecimento técnico sobre as questões da candidatura, mas como uma forma de a ajudar nesta fase importante da sua vida.

Quanto a **Joana**, o marido apoiou-a no sentido de ter sido também ideia deste a criação da empresa e também pelo facto de este ter proximidade com a realidade de negócios por conta própria uma vez que os familiares destes já tiveram várias empresas.

5.2.2. O apoio em termos de trabalho

Este é sem dúvida o tipo de apoio que os microempreendedores entrevistados mais podem contar no desenvolvimento dos seus micro negócios. Todos eles beneficiam de alguma forma deste tipo de ajuda.

No caso de **João Santos**, para o desenvolvimento da comercialização de produtos alimentares, conta com a ajuda da família nuclear – esposa e filho. A esposa na confecção dos alimentos:

“(...) é a mulher que fica chateada que trabalha (risos), faz as coisas lá em casa, não é? os bolinhos, as bifanas, aquilo tudo para eu trazer para o atrelado.”

O filho ajuda pontualmente o pai quando este necessita de se ausentar do espaço:

“(...) eu quando tenho assim uma coisa de mais urgência, eu tento ver se o Miguel [filho] pode (...)”.

No caso de **Inês Silva**, embora a empresa esteja constituída como empresária em nome individual, desde o início da mesma que a sua filha trabalha consigo uma vez que realizou os seus estudos na área da animação, além de que tem também bastante gosto no trabalho com crianças. Esta microempreendedora quando fala do negócio refere-se, muitas vezes, a “nós” relativamente a algumas das decisões que foram sendo tomadas ao longo do desenvolvimento da empresa uma vez que considera o negócio como pertencendo às duas. Para esta actividade, o marido de Inês, principalmente, mas também o filho apoiam sempre que é necessário:

“(...) conto muito com o apoio do meu marido, sempre, porque nós fazemos casamentos, animação infantil de casamentos, para Chaves, para Vila Real e... e muitas vezes para vir depois conduzir às 2 da manhã depois de 5/ 6 horas de animação, é um bocadinho cansativo e ... e ele vai connosco quando calha ao fim-de-semana. (...) Mas, muitas vezes, para montar insufláveis... que são coisas pesadas... quando eu tenho outros serviços que preciso doutra animadora é ele que as leva enquanto eu vou para uma animação, ele leva essas animadoras para outros serviços, fica lá no carro à espera delas e... ou então ajuda também com o insuflável, enquanto ele fica com o insuflável, as animadoras estão com as crianças... e isso é muito importante. O meu filho também, quando é necessário, não muito, que ele não é muito ligado à área de animação, mas também já foi necessário ele ir apoiar, descarregar a carrinha, montar as coisas, também tem que colaborar (...)”.

O apoio do marido de Inês chega até ao ponto em que este tira dias de férias no seu trabalho, por conta de outrem, nas alturas em que a microempresária necessita da sua ajuda.

À semelhança de Inês, também **Margarida Dias** desde sempre contou com um forte apoio por parte do seu marido para o desenvolvimento do micro negócio durante o tempo em que este tinha um emprego por conta de outrem. Desde há 3 anos para cá, este apoio tornou-se num posto de trabalho uma vez que, quando o seu marido ficou desempregado, optou por se dedicar à actividade de agricultura ficando assim a trabalhar com Margarida.

Os pais e o irmão desta microempresária ajudam-na na tarefa de tirar ervas do terreno que cultiva, considerando por isso que usufrui de “mão-de-obra barata”:

“Neste momento tenho uma ajuda muito grande porque é mão-de-obra barata, mão-de-obra muito barata que tenho, são os familiares, só tenho que lhes dar um lanche e tá pago. Mas eles também têm outras contrapartidas, levam daqui as hortaliças e mas gostam, como gostam de vir tirar erva, de me ajudar, nesse aspecto foi o que, começaram a partir de uma determinada altura, começaram a perceber que, e eu própria precisava de ajuda e tive que os chamar para me ajudarem.”

O facto de os seus pais ficarem a tomar conta da sua filha nos dias em que necessita de realizar as vendas, uma vez que esta não está no infantário e o seu marido está consigo a trabalhar, é uma ajuda que também considera como sendo muito valiosa.

Antónia Fonseca conta com a ajuda da sogra para algumas tarefas relacionadas com a actividade de costura nos momentos em que tem mais trabalho:

“A minha sogra às vezes ajuda-me, desmancha assim coisas que seja preciso desmanchar quando estou assim mais atrapalhada ela ajuda-me.”

No entanto, esta actividade é atípica no que diz respeito ao apoio da rede de proximidade porque no fundo em vez de ser o microempreendimento que necessita do apoio dos familiares, é a própria actividade que está organizada de forma a poder responder às necessidades de apoio àqueles quando precisam, sobretudo no que diz respeito à sua sogra uma vez que, sendo esta uma pessoa com bastantes problemas de saúde, a acompanha nas frequentes idas a consultas médicas. Desta forma, esta microempreendedora não se dedica a tempo inteiro à actividade pelo facto de estar disponível para a família quando esta necessita.

Para o início do negócio, entre os entrevistados, **Joana Pinto** foi a pessoa que referiu ter contado com o apoio do marido, em termos de trabalho, para o arranque do negócio através de algumas tarefas para a adaptação do espaço da mercearia:

“Olhe, aquilo fomos quase nós os dois que montamos, trabalhamos porque na altura o Joaquim [marido] fez muitas prateleiras, ele era muito jeitoso, portanto num mês a gente montou aquilo.”

Mas para além da ajuda na fase inicial, ao longo do desenvolvimento do negócio, o marido era a pessoa que sempre a apoiou muito ficando no estabelecimento sempre que esta necessitava de se ausentar e era também ele quem realizava as compras. Desde que o seu marido faleceu, o estabelecimento encerra quando tem que se ausentar e conta com a ajuda de vários familiares sempre que necessita. Entre todos, o seu filho é quem mais a apoia, sobretudo na realização das compras uma vez que está muito dependente de terceiros para esta tarefa pelo facto de não ter carta de condução:

“Em questão de os familiares ajudar, se eu precisar, neste momento, que tenho um problema muito grave, que eu não tenho carta, para ir às compras, muito grave. Um comodismo muito grande que nunca tirei e se eu precisar eu depois tenho o apoio familiar (...) os meus cunhados, qualquer um deles se estiver livre ou os meus sobrinhos. Mas eu quase sempre vou com o meu filho (...) só quando em questões, por exemplo, a semana passada ele estava em exames e se eu precisasse de qualquer coisa nem tinha coragem de lhe pedir, não é?”

Pedia aos meus cunhados e assim, isso não tenho problema. Antigamente não precisava porque com o Joaquim [marido] eu resolvia a situação. A partir que ele faleceu tive que socorrer mais a eles.”

A forma como designa o facto de não ter carta, um comodismo, leva a concluir que o forte apoio que sempre teve dos familiares, nas deslocações inerentes ao negócio, nunca se mostrou como um impedimento para o desenvolvimento da actividade.

O restaurante de **Leonor Guedes** e do marido emprega, neste momento, para além da microempresária e do seu marido, uma trabalhadora sendo que o filho daqueles também ajuda à hora do almoço. Na época em que os filhos estavam a estudar ajudavam sempre que era necessário e que tinham disponibilidade. Aliás, a microempresária relata uma situação muito particular em que tiveram que ir buscar um dos filhos à escola devido à falta de uma empregada, sem aviso prévio, para que este pudesse ajudar numa hora de grande aperto:

“A empregada não apareceu, tava quase na hora do meio-dia, os miúdos estavam na escola, o mais velho, (...) não sei quantos anos teria mas já era grande, grandote, e que é que aconteceu? O pai, o meu marido foi à escola para o trazer para vir ajudar porque a empregada não apareceu, não podíamos fechar a porta. (...) Quer dizer uma coisa que nem se podia fazer. Mas numa hora de aflição, daquelas, porque não tínhamos mesmo hipótese de resolver.”

Mesmo após os seus filhos concluírem os estudos e quando tinham já iniciado as suas ocupações profissionais, por vezes, ainda apoiavam, sobretudo à hora de almoço que era quando Leonor e o marido se sentiam mais atarefados com trabalho.

Até ao ano passado, este negócio contava com duas empregadas e na altura em que o restaurante funcionou melhor, há cerca de 20 anos atrás, recorria também à ajuda da sua sogra nas horas de maior trabalho:

“Nessa altura que a minha sogra ia ajudar é porque foi, precisamente, numa altura que se trabalhava muito (...) e o trabalho era muito e portanto a minha sogra morava ali perto e ia-nos lá dar uma ajuda que era muito bom.”

Nesta altura em que o restaurante tinha bastantes clientes, também chegaram a contar com a ajuda de uns cunhados ao domingo que era o dia de descanso semanal de uma das empregadas.

Apenas o marido de Leonor Guedes referiu ter recorrido recentemente ao apoio de familiares para ultrapassar questões técnicas que não dominava. Perante as mudanças ocorridas ao Código Contributivo, passaram a ser obrigados a enviar electronicamente, via internet, as declarações de remunerações para efeitos de contribuições para a Segurança Social. Tanto Leonor Guedes como o marido não sabem utilizar a internet e tiveram que socorrer a familiares que os pudessem ajudar a ultrapassar este problema.

Estando-se perante um universo muito reduzido de microempreendedores, que não pode ser considerado representativo, a verdade é que todos os entrevistados referiram recorrer ao apoio dos familiares que, como uma das microempreendedoras tão bem referiu, se traduz em mão-de-obra barata. Com base numa solidariedade “familiar”, os membros da família mobilizam-se no sentido de ajudarem no desenvolvimento do microempreendimento, sendo mais comum a ajuda por parte da família nuclear – entre cônjuges, pais e filhos.

A lógica familiar está aqui também bastante presente no sentido em que, para além dos apoios em termos de trabalho por parte dos familiares que têm outros empregos, em três dos microempreendimentos trabalham dois membros da família – marido e mulher (Margarida Dias e Leonor Guedes) ou mãe e filha (Inês Silva) – sendo que estes três estão constituídos como empresa em nome individual. Para além destes, há mais um microempreendimento que está constituído como empresa em nome individual, um que está informal e um outro na qual a informalidade está presente em parte – João Santos com a empresa do filho a facturar os produtos que o microempreendimento comercializa, sendo a situação do microempreendimento ilegal do ponto de vista do seu licenciamento e da sua situação perante o emprego. Este microempreendedor tem bem presente a lógica familiar nos negócios na medida em que, quando tinha a empresa de serralharia, a esposa já o ajudava; quando o seu filho cria a empresa ele aparece como sendo o principal impulsionador dessa iniciativa que permitiu criar postos de trabalho para toda a família (pai, filho e mãe). Neste momento, para além da ajuda que obtém por parte da esposa e do filho, ainda pretende que este negócio possa vir a ser, um dia, o trabalho do seu filho. Aliás, algumas das alterações que tem vindo a realizar no espaço são no sentido de tentar torná-lo mais atractivo de forma a que aquele se interesse pela actividade.

A ajuda com base em laços de parentesco e de vizinhança característica da sociedade providência (Santos, 1995) é aqui aplicada às relações que se estabelecem no desenvolvimento das micro unidades económicas de raiz familiar e com características típicas da economia popular.

5.3. Os apoios institucionais

Os apoios institucionais são sobretudo dirigidos para a fase de arranque da actividade mas também podem incluir uma fase posterior para ajudar ao desenvolvimento da actividade. Os apoios mencionados tanto podem ser ao nível financeiro – medidas de apoio à criação do próprio emprego promovidas pelo IEFP e o microcrédito concedido pela ANDC – como ao nível técnico – apoios concedidos por parte de instituições que prestam informação, aconselhamento e consultoria para a elaboração de projectos de auto-emprego, onde se inclui a ajuda às candidaturas às medidas do IEFP.

Os apoios que se referem a subsídios a fundo perdido, no âmbito das medidas do IEFP, aos quais duas microempreendedores se candidataram já não se encontram em vigor. Desta forma, no universo dos seis microempreendedores entrevistados, dois deles usufruíram de apoios institucionais e um outro caso no qual houve a exploração no sentido de perceber quais os aspectos implicados na obtenção dos apoios do IEFP mas sem que tivesse existido a formalização da candidatura. Nos restantes três casos não houve recurso a nenhum tipo de apoio institucional.

João Santos foi o microempreendedor que explorou, por duas vezes, a possibilidade de tentar obter os apoios do IEFP mas acaba por não formalizar nenhuma candidatura e avança com os seus próprios meios. A primeira tentativa foi no sentido de tentar implementar a serralharia mas devido a requisitos burocráticos não avançou com o projecto:

“Na altura, o Centro de Emprego, eu era para fazer outra vez a actividade (...) recomençar a actividade da serralharia, mas foram impostos certas... certos problemas burocráticos.”

A segunda tentativa foi a de implementar a actividade que desenvolve actualmente, comercialização de produtos alimentares em meio móvel, mas que também não avançou através do apoio do IEFP face aos entraves que lhe foram impostos, sobretudo ao nível das licenças camarárias. Se por um lado, as medidas do IEFP estipulam um determinado tipo de regras para que o investimento possa ser apoiado, por outro lado sem as licenças camarárias o apoio também não é desbloqueado por parte daquele organismo. Entre idas à Câmara Municipal e ao Centro de Emprego acabou por avançar sozinho dado a complexidade e morosidade em que se tornou todo este processo. No seu caso concreto, os impedimentos ao desenvolvimento da actividade deveram-se sobretudo ao facto de não

conseguir licenciar a actividade mas também se previa a impossibilidade de aceder ao apoio do IEFP no sentido em que teria dificuldades em conseguir cumprir os requisitos burocráticos de acesso às medidas promovidas por este (ilegibilidade das despesas a serem financiadas). Por todo o processo que passou na tentativa de acesso aos apoios e o tempo que investiu para tal, este microempreendedor é bastante crítico no que diz respeito às ajudas do IEFP considerando que este organismo não está a promover a criação de postos de trabalho.

Ao longo deste processo contou com o apoio e aconselhamento de uma associação de desenvolvimento que concede apoio a desempregados na criação do seu próprio emprego trabalhando com os microempreendedores a elaboração do seu projecto de empresa.

Inês Silva recorreu ao apoio do IEFP para criar a empresa de animação de festas para crianças. Inicialmente foi à Junta de Freguesia e ao Centro de Emprego para obter informação sobre as medidas que aquela entidade promove. Acedeu ao pedido de antecipação das suas prestações de desemprego para aplicar no investimento inicial da actividade:

“(...) esse projecto foi entregue no centro de emprego para o pedido das prestações... do restante fundo de desemprego que eu tinha , foi um bom arranque, foi... porque para comprar materiais, desde mesas, os banquinhos que eu levo, que ainda hoje são os que andam, para as animações, jogos, materiais didácticos que eram necessários, as nossas fantasias, prontos... tudo isso foi necessário um investimento e foi através dessas prestações do fundo de desemprego que consegui realmente adquirir esses bens. Entretanto o projecto também seria para avançar para um pedido...”

O pedido a que se refere era um apoio a fundo perdido complementar à antecipação das prestações de desemprego, que correspondia a doze vezes o salário mínimo nacional, na altura. Como se previa uma maior complexidade e morosidade do processo se pedisse os dois apoios, acabou por abdicar da parte correspondente ao subsídio não reembolsável, utilizando unicamente o montante do seu subsídio de desemprego para financiar o início do negócio:

“(...) desisti um bocado desse valor porque já estavam... era um nível de exigências já era muito grande, as burocracias eram muitas e não sei se a própria técnica também do fundo de desemprego teria sido, nessa parte, acho que falha ali um bocadinho o acompanhamento das técnicas do fundo de

desemprego porque não nos dão grande... encolhem muito os ombros 'ai isso é muito complicado, isso é muito...' e nós no início, se fosse agora talvez tivesse realmente prosseguido, mas no início são muitos receios e a aventura é muito grande..."

Quanto à sua experiência com o Centro de Emprego, refere que mesmo indo às reuniões de esclarecimento promovidas pelo Centro de Emprego sobre as medidas de apoio à criação do próprio emprego, as informações prestadas foram muito vagas:

"Porque a nível de Centro de Emprego, sinceramente... a técnica era muito simpática, era muito boa senhora, mas a nível de informações, baseou-se em entregar o projecto e... 'fica entregue' e 'foi aceite'. (...) fui lá a diversas reuniões. Aquilo salvo erro era às 5^{as} feiras e eu procurava estar lá sempre na 1^a fila, para ver se ouvia... é assim, eles dão realmente uma informação de números, podemos ... é, e então todas as semanas era, ou de 15 em 15 dias, que havia, baseava-se na mesma coisa: 'podem pedir X, têm que pagar X', mas passava só pela parte dos números e a outra parte, que é aquilo que nós precisamos de saber (...) Saíamos de lá praticamente todos a olhar uns para os outros, a encolher os ombros, porque era uma informação muito vaga, muito... só ligada ao lado financeiro, para nós fazermos as contas em casa, para ver quanto é que precisávamos. 'Vocês têm que fazer uma pesquisa para ver quanto é que vão gastar, quanto é que vão precisar' e baseava-se só nisso e..."

Através da Junta de Freguesia obteve informação de uma instituição que a poderia acompanhar em todo o processo de criação do negócio e que também a apoiaria na elaboração da candidatura ao IEFEP. Neste sentido, obteve por parte de uma associação de desenvolvimento, esse tipo de acompanhamento e apoio, considerando que pesquisa que teve que realizar para a elaboração do projecto fez com que se sentisse mais informada e elucidada sobre a forma como poderia vir a funcionar o seu negócio:

"(...) com a pesquisa para o projecto é que aprendi imenso e valorizou-me ainda mais porque fui ver parques, para saber o que é que estava no mercado, a competição, os preços e tudo mais... eu não fazia a ideia de preços, eu não fazia ideia de custos, nada, foi através... depois dessa pesquisa para o projecto

é que vim a saber quanto é que levavam num parque, que tipo de animação ofereciam (...)”

Após dois anos do início da actividade recorre ao microcrédito através da ANDC para poder fazer face ao investimento numa carrinha e em mais materiais para as animações e também para decorar um novo espaço para o qual, entretanto, se tinha mudado, visto que esta era a segunda loja/escritório que alugava.

A experiência de **Margarida Dias** com o Centro de Emprego é bastante satisfatória. Ao nível institucional, para além do apoio do Centro de Emprego, obteve apoio de outras duas instituições – o serviço de apoio ao emprego da Câmara Municipal e de um gabinete de apoio e promoção ao empreendedorismo. A primeira instituição que contactou foi o serviço Municipal para o qual foi encaminhada através do Centro de Emprego pelo facto de estar aqui inscrita como jovem à procura de 1º emprego. Foi a técnica daquela instituição, após ouvir o que a entrevistada estava a fazer naquele momento, que lhe deu a ideia de criar o próprio negócio, tendo-a encaminhado para um gabinete que a apoiaria em todo o processo de criação do micro negócio. O apoio que obteve deste gabinete foi o de apoiar nas questões mais técnicas que não dominava:

“(...)o projecto ajudou-me imenso nessa parte porque havia coisas escritas que eu sinceramente não tinha grande paciência, a parte muito objectiva da empresa, aquilo com que eu lidava era fácil de a justificar aquilo que eu não tinha grandes conhecimentos, havia coisas que lá pediam nos projectos que eu não tinha a mínima noção de como é que aquilo se resolvia ou se escrevia, portanto nessa parte ajudaram-me imenso...”

Quanto ao apoio obtido junto do Centro de Emprego, reconhece que este foi muito importante para a apoiar no arranque da empresa e avalia todo o processo como tendo sido muito positivo, tanto ao nível de relacionamento com os técnicos e ainda na celeridade no que diz respeito ao tempo de aprovação do projecto:

“(...) As pessoas lá no Centro, a Dr.ª Ângela lá do Centro de Emprego, disse que nunca tinha visto um projecto a entrar e a sair tão rápido, portanto a aprovação, eu sei que lá foram para aí 2 ou 3 meses porque o director foi de férias, se não ainda mais rápido era, portanto foram as coisas bem alinhavadas, foram bem escritas, foram bem justificadas, tive apoio em coisas que ela disse-me logo à partida que não ia ter, que não era normal ter, mas

depois de justificar tudo, muito bem, as coisas foram bastante apoiadas, foi tudo apoiado, basicamente, portanto sinto-me muito ajudada nesse aspecto, foi um bom arranque da minha vida...”

O factor sorte também esteve presente pelo facto de a actividade de agricultura ter sido elegível, a título excepcional, no ano em que se candidatou:

“(...)eu no ano anterior, em Dezembro, em Novembro, tinha ido saber porque tinha conhecimento que havia esse apoio, para novos empregos, mas na parte da agricultura não, não havia. Só que naquele ano muito específico, no Centro de Emprego de Gaia, penso eu, ou no Norte, mas uma coisa muito específica abriu a excepção para todo o tipo de empregos ou para todo o tipo de empresas, por isso é que eu consegui ter esse apoio porque sei que não é uma coisa habitual, foi uma excepção naquele ano, talvez por haver muitos desempregados, não tenho ideia, sei que aquilo foi uma excepção.”

No entanto, a sorte não esteve do seu lado, há dois anos atrás, quando tentou recorrer a um apoio do IFADAP (Instituto de Financiamento e Apoio ao Desenvolvimento da Agricultura e das Pescas - actual IFAP – Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, IP) para fazer algumas melhorias ao terreno e para aquisição de alguns equipamentos novos o que lhe permitiria desenvolver a actividade e realizar outro tipo de culturas de produtos. Este apoio não foi concedido pelo facto de ser um projecto de dimensão reduzida:

“(...) nós tentamos meter um projecto ao IFADAP e não foi apoiado porque eram... disseram-nos que era um projecto de valor muito pequeno, que só grandes projectos com valores muito mais elevados de investimento é que geralmente são apoiados... porque nós fizemos as coisas todas, como fizemos o primeiro projecto, fizemos o outro muito direitinho, tudo detalhado e depois, quando foi chumbado, pedimos uma audição à engenharia lá da Região Norte da agricultura e ela disse: ‘olhe, eu sinceramente não posso dizer bem o que é que aqui estava de errado, porque não está nada de errado’ só que em termos de dimensão, foi aí que nos explicaram, os apoios são mais virados para grandes projectos, os pequeninos agricultores não são apoiados nesse aspecto.”

Poderia aceder a este apoio se apresentasse um projecto cujo investimento ultrapassasse o montante de 150.000€. Segundo Margarida, até teria necessidade de um projecto desta dimensão mas não estava disposta a fazê-lo porque isso também implicaria também um investimento da sua parte. Desta forma, não obtendo o financiamento ao qual se candidatou teve que ir fazendo o investimento de forma moderada de acordo com a sua disponibilidade financeira. Através deste testemunho, de tentativa de obtenção de um apoio para desenvolvimento da actividade, percebe-se como algumas das políticas públicas de apoio às empresas estão definidas. Verifica-se que os pequenos negócios ficam excluídos no acesso a determinado tipo de apoios no sentido em que, neste caso, o projecto foi explicitamente recusado dada a sua reduzida dimensão e não pela sua falta de viabilidade.

As opiniões que os três microempreendedores têm do apoio do IEFP variam bastante, sendo que as duas pessoas que foram apoiadas consideram que o apoio foi muito importante para o arranque da actividade. Se no caso de João Santos, a impossibilidade de acesso ao mesmo o torna bastante crítico quanto à eficácia dos apoios na criação de empregos, para Margarida Dias este apoio foi muito importante e avalia como positivo o relacionamento que teve com os técnicos do Centro de Emprego. Inês Silva viu o seu projecto sofrer algumas alterações de forma a simplificar a obtenção do apoio e a tornar menos exigente a relação com o IEFP. De referir que em todas estas situações os microempreendedores tiveram apoio de uma instituição para a elaboração e acompanhamento durante o projecto. É também de salientar que mesmo no caso de Margarida Dias, a rapidez com que o seu projecto foi aprovado também se deveu à forma como a sua candidatura foi apresentada, com toda a informação necessária e pertinente, tendo recebido financiamento em determinado tipo de despesas que a própria técnica do Centro de Emprego acharia que não iria ter.

5.4. As limitações ao crescimento dos microempreendimentos

As dificuldades que os microempreendedores revelaram são de diversa natureza sendo que apenas uma das pessoas entrevistadas referiu que o seu micro negócio está a passar por momentos muito difíceis. Esta é a situação de Joana Pinto, tendo sido a única pessoa que mencionou a hipótese de encerramento, percebendo-se, no entanto, que não seja algo que pondere seriamente, pelo menos no curto prazo, uma vez que dada a sua idade – 55 anos – e também devido aos elevados níveis de desemprego que se verificam actualmente, tem a noção de que as possibilidades de encontrar um emprego são remotas. Além disso,

considera-se muito nova para se reformar e não se imagina sem estar a trabalhar. Este microempreendimento apresenta encargos fixos mensais muito elevados e ainda sobrevive graças a uma empresa que lhe adquire bastantes produtos numa altura específica do ano, o que lhe permite um encaixe de dinheiro considerável que gere ao longo de todo o ano, e também devido a meia dúzia de bons clientes. Para além disto, esta microempresendedora aponta a concorrência das grandes superfícies e a dimensão micro da empresa, que não lhe permite ter uma capacidade negocial como as empresas de maior dimensão, como sendo constrangimentos que sente e que colocam em risco a sobrevivência do seu negócio.

Os restantes microempresendedores identificaram constrangimentos que se relacionam com a conjuntura económica desfavorável, a dificuldade de contratação de pessoas para o negócio por motivos associados à limitação de recursos financeiros e também pela indisponibilidade de pessoas para trabalharem numa determinada área de negócio e, ainda, a dificuldade que se relaciona com a existência de uma carga fiscal e contributiva muito pesada que torna os encargos fixos muito elevados e estrangula a tesouraria dos micro negócios. Curiosamente, e ao contrário do que se poderia esperar para este tipo de micro negócios, apenas uma microempresendedora revelou que a concorrência feroz por parte de grandes superfícies é uma forte dificuldade que tem que enfrentar, a situação acima especificada. O facto de todos os outros não sentirem este impacto parece encontrar justificação na natureza dos negócios mas também na forma como estes são desenvolvidos, como se dirigindo a um nicho de mercado onde a existência de alguns clientes fiéis permite que os microempreendimentos mantenham o seu ritmo de actividade mais ou menos constante ao longo do tempo.

A partir da informação obtida junto dos microempresendedores entrevistados sobre as pessoas que trabalham nos microempreendimentos, a forma como estes foram evoluindo ao longo do tempo, as dificuldades enfrentadas e as estratégias que foram sendo adoptadas para ultrapassar os obstáculos e, ainda, as expectativas face ao futuro compreende-se um pouco mais sobre a complexidade destes micro negócios e sobre a condição de permanência de uma escala micro das actividades. Esta condição pode ser explicada com base em alguns factores limitadores ao crescimento dos empreendimentos mas também encontra enquadramento na forma como os microempresendedores encaram o microempreendimento como cumprindo a função de sustento e de ocupação profissional.

Havendo sempre a dificuldade de generalizar qualquer aspecto associado aos microempresendedores e aos seus microempreendimentos pela particularidade de cada uma das situações analisadas, encontram-se, no entanto, entre todos eles a característica da

dimensão reduzida dos negócios, com base no número de pessoas que aí trabalham. Em metade destes, o proprietário aparece como sendo o único trabalhador sendo de referir que se considera como trabalhando no micro negócio as pessoas que se dediquem a tempo inteiro, ou pelo menos, que seja essa a sua actividade principal, independentemente de existir ou não uma situação formal de emprego. A necessidade de realizar esta delimitação prende-se com o facto de existirem muitas situações diversas, sendo que se optou por considerar que a dedicação, sendo a actividade principal no microempreendimento, é aquele critério que melhor expressa o facto de uma pessoa estar a trabalhar ou não no mesmo. A título de exemplo, veja-se o caso de Inês Silva, no qual se contabiliza como sendo duas pessoas a trabalhar no microempreendimento – a microempresendedora e a sua filha –, embora esta última não esteja formalmente empregada naquele e não realize os descontos e contribuições salariais, embora a sua actividade profissional se desenvolva efectivamente no empreendimento.

Não se tem em consideração, para este efeito, a contabilização do trabalho que é realizado pelos familiares quando estes não se dedicam a tempo inteiro a esta actividade, ou seja, quando estes têm um outro trabalho que conta como sendo a sua principal actividade laboral. De seguida, apresenta-se uma tabela com o número de pessoas que trabalham em cada um dos microempreendimentos de acordo com a delimitação estipulada.

Tabela 2 - Número de pessoas a trabalhar nos microempreendimentos

Nome	Nº pessoas a trabalhar no microempreendimento
João Santos	1
Inês Silva	2
Margarida Dias	2
Antónia Fonseca	1
Joana Pinto	1
Leonor Guedes	3

O microempreendimento de Leonor Guedes é o que conta com mais pessoas para o desenvolvimento do negócio na área da restauração, sendo que até ao ano passado, contava praticamente sempre com 4 pessoas a trabalhar (Leonor, o marido e duas empregadas), mas devido à redução de facturação, actualmente apenas têm capacidade para pagar a uma empregada, sendo que o filho desta microempresendedora, que também tem um negócio nesta área, concede diariamente uma ajuda no período do dia em que têm mais clientes.

Como limitação ao aumento de dimensão das pequenas empresas aparece a dificuldade de contratação de mais pessoas para o negócio pelo facto de a decisão de contratação implicar um aumento de custos considerável, sendo esta decisão tomada apenas se for estritamente necessária uma nova pessoa (Burns, 2001). O que se verifica nos microempreendimentos é que mesmo nos casos em que haveria a necessidade de contratação de mais pessoas, isto não é possível pelo facto de não existir a capacidade de suportar os custos associados ao trabalho e também devido aos constrangimentos financeiros que as micro empresas sentem. Atente-se, uma vez mais, no caso de Inês Silva que gostaria de poder ter uma equipa regular a trabalhar consigo, o que implicaria contratar mais pessoas de forma a poder dar resposta a todas as solicitações que tem sem ter que estar a subcontratar constantemente outras empresas. Mesmo tendo esta perspectiva de crescimento no futuro, o que fez recentemente foi em sentido oposto na medida em que como estratégia de redução de custos numa fase de conjuntura económica desfavorável, esta microempreadora decidiu retirar a sua filha da situação de trabalhadora contratada ficando assim desonerada do pagamento das contribuições à Segurança Social, embora esta continue a trabalhar na empresa. É curioso o facto de as limitações financeiras que tem não lhe permitirem aumentar a dimensão do negócio embora esta empresa esteja a correr bem, com uma procura considerável dos seus serviços, tendo até que subcontratar outras empresas para dar resposta às solicitações que o seu negócio não consegue dar.

Margarida Dias é a microempreadora que mais foge à regra da não contratação de mais pessoas para o negócio uma vez que até estaria disponível para o fazer mas não encontra pessoas que queiram e estejam disponíveis para trabalhar na agricultura. Esta necessidade de contratação é fruto do aumento de clientes, não como resultado de uma estratégia assumida de crescimento, mas mais como resposta espontânea às solicitações por parte do mercado. Esta postura perante a forma como a empresa se desenvolve vai ao encontro daquilo que esta representa para Margarida Dias:

“Isto é um bocadinho a forma de vida, é uma forma de vida, às vezes isto não é um emprego, apesar de me dar o sustento, não é bem... é uma forma de vida que muitas vezes nós temos que pensar em estratégias como empresa ou como emprego mas é uma forma de vida. É uma forma que nós gostamos de viver onde gostamos, gostamos de fazer o que fazemos, vamos tendo animais para ter estrume mas porque gostamos de animais, não é? Inicialmente era uma vertente, porque gostamos de animais, achamos muito giro mas depois pensamos ‘bem, nós temos isto, temos que os comer também, temos que tirar

rendimento disso' mas inicialmente nós não pusemos as ovelhas para tirar criação e comer, foi para a erva, pronto temos aí os animais, gostamos e... as galinhas foi para os ovos mas depois houve muita gente que gosta de frangos e que, portanto vamos crescendo consoante as necessidades dos nossos clientes.”

Embora estando numa zona próxima da cidade, vivem muito um estilo de vida no campo por ter optado morar numa casa que tem o terreno onde cultivam os seus produtos. Para esta microempresendedora, a função da empresa não visa a maximização do lucro mas antes uma forma de estar na vida que permite o “sustento” da família. Aliada a esta forma de encarar a empresa também aparecem as aspirações que tem para com o negócio e que estão muito relacionadas com uma satisfação e realização pessoal, conforme já mencionado.

No caso de Antónia Fonseca, cuja actividade permanece na condição de informal desde que iniciou esta actividade, embora não seja esta condição a razão apontada para o não crescimento da actividade, a verdade é que pode funcionar como uma limitação ao aumento de dimensão. É que as actividades informais não se expõem da mesma forma que uma empresa formalmente constituída que pode divulgar os seus produtos e serviços junto de um conjunto alargado de pessoas e sem receio de ser “apanhada” mas teias da informalidade. Segundo a Organização Internacional do Trabalho – OIT (2006) a entrada na economia informal não é uma opção mas uma necessidade pela falta de emprego. O começo da actividade de Antónia deu-se por este motivo mas também pelo peso excessivo dos custos associados à formalização conforme a própria refere:

“Não dava, não conseguia, não conseguia pagar para a Segurança Social e pagar à contabilista e pagar tudo isso, não conseguia, então como é que eu conseguia? O dinheiro que eu ganho ia para isso.”

A regulamentação inadequada e os encargos fiscais exagerados são aspectos que a OIT (2006) refere, precisamente, como sendo entraves e que encarecem o processo de formalização das actividades no âmbito da economia informal. No entanto, a limitação ao crescimento da actividade de Antónia Fonseca aparece mais relacionada com factores de ordem familiar na medida em que o microempreendimento tem a dimensão que melhor responde à sua necessidade de compatibilização do trabalho com a vida familiar na medida em que apenas lhe dedica a quantidade de horas que permite compatibilizar com o tempo necessário para a família. Embora não trabalhe a tempo inteiro esta é a sua única actividade

profissional, gerindo as suas horas de trabalho de forma flexível para poder conciliar o trabalho com a família:

“(...) eu da forma que estou a trabalhar faço, oriento a minha vida particular e a minha vida do trabalho, não é? Porque acompanho a minha sogra, acompanho os meus filhos quando é preciso, faço o que eu tenho a fazer para mim, particular, não é, e trabalho nas outras áreas. Não tenho horário, se for preciso trabalhar ao domingo trabalho para compensar as falhas que tive durante a semana, entende menina? Quando tenho muito trabalho aproveito quando há, quando não há, olhe, paciência, aguenta-se.”

Nos momentos em que o trabalho escasseia, aguenta e aguarda por melhores dias conseguindo com o rendimento desta actividade contribuir para o orçamento familiar. Nas palavras de Antónia relativamente ao rendimento que o seu trabalho lhe confere:

“(...) os filhos também a estudar a gente tem que ter algum ao fim do mês, só o salário do marido não chega e o pouquinho que seja faz sempre jeito.”

Esta actividade é desenvolvida até um determinado patamar onde é alcançado o equilíbrio entre o tempo para o trabalho, a disponibilidade para a família e a necessidade de obtenção de rendimentos. Aqui há uma aproximação à teoria dos sistemas não capitalistas desenvolvida por Tachayanov (1924) onde o rendimento que o trabalho proporciona é avaliado com base no confronto entre a “satisfação da procura familiar e a fadiga devida pelo trabalho” (*ibid*: 482) na medida em que trabalha até ao ponto em que consegue satisfazer as necessidades de consumo da família, não existindo uma preocupação em desenvolver estratégias de aumento da produção no sentido de mais consumo.

A ausência de uma racionalidade fundada no lucro está bem presente na forma como este microempreendimento é desenvolvido, não encarando a actividade como nada que esteja próximo a uma empresa mas considerando apenas como sendo o seu emprego.

Outra das características destes micro negócios é o “jogar pelo seguro”, ou seja, os investimentos que são necessários para o desenvolvimento do negócio são sempre ponderados e apenas realizados após os microempreendedores terem conseguido “realizar um pé-de-meia” que os permitam financiar. O lema é poupar para depois investir, sem que haja recurso à banca para financiar o desenvolvimento do negócio.

No caso de João Santos, a forma como realizou o seu investimento inicial, através da adaptação de um equipamento que já lhe pertencia com base nas suas competências na área

da serralharia, demonstra a forma como conseguiu por si colocar a actividade em funcionamento sem recurso a qualquer tipo de apoio financeiro de terceiros. As obras necessárias de melhoramento do espaço onde a actividade está implementada também têm vindo a ser efectuadas aos poucos à medida que vai desenvolvendo a actividade.

Inês Silva também tem vindo a investir na medida do possível tentando adquirir mais materiais e equipamentos com o lucro que a actividade vai permitindo:

“(...) tenho muitos recursos materiais, tenho, que fui adquirindo porque parte do lucro obtido na empresa tirava o meu X ordenado e parte do lucro obtido, investi sempre, sempre, em insufláveis, comecei sem nada e hoje em dia tenho um, dois, três, quatro, quatro e um campo de futebol, tenho 5 insufláveis, uma piscina de bolas, tenho... porque no fundo era tudo que eu conseguia angariar, o lucro que eu tirava foi sempre investido (...)”

Também Margarida Dias refere que todos os investimentos são ponderados e realizados com base num princípio de precaução no sentido em que vão sendo feitos à medida que vão acumulando rendimentos para conseguir fazer face à compra dos equipamentos necessários mesmo que isso signifique algum sacrifício da vida familiar e pessoal:

“Vai, o negócio vai crescendo e nós vamos investindo, eu não tenho dinheiro para ir de férias, por exemplo, não é? Tenho algum dinheiro, juntei aquele dinheiro, vamos comprar aquela máquina, tamos a precisar de uma moto cultivadora, ao fim de tantos meses consegui juntar algum dinheiro, chegou ao limite, o dinheiro que precisava, comprei a máquina, portanto é assim que nós organizamos a nossa vida.”

As palavras desta microempresendedora revelam bem a forma como a economia da empresa e a economia familiar se interligam e confundem, conforme refere Hespanha (2009) como sendo uma das características dos microemprendimentos que os aproximam de práticas de economia popular. É evidente nesta situação os impactos que as decisões de investimento na empresa têm ao nível da vida familiar, conforme refere esta microempresendedora:

“(...) investimentos implica mexer com a estabilidade familiar, depois de ser mãe ainda é mais complicado (...)”

As decisões do negócio implicam um risco não apenas para o negócio mas também ao nível pessoal, conforme sugere Burns (2001) e que está bem explicito neste excerto.

Também Leonor Guedes refere a forma moderada da realização de investimentos ao longo dos anos de acordo com as disponibilidades financeiras que o negócio permitia, ou seja, iam realizando obras de melhoramento à medida que iam conseguindo poupar algum dinheiro.

A questão da escala esbarra também com a dificuldade que estes micro negócios sentem em fazer face à concorrência das grandes superfícies e à injustiça pelo facto de não terem ao seu alcance a mesma capacidade de negociação e as mesmas estratégias de marketing. A concorrência dos super e hipermercados, aliada à perda de poucos mas bons clientes, são o motivo pelo qual o negócio de Joana Pinto tem vindo a sofrer quebras drásticas de vendas. A discriminação face às grandes superfícies é visível na incapacidade negocial que tem junto dos fornecedores de grande dimensão. Referindo-se, à capacidade negocial que os hipermercados detêm relativamente aos seus fornecedores afirma o seguinte:

“Claro que os grandes, por exemplo, um fornecedor para o Continente só recebe a 90 dias, não é? E nós não, nós somos discriminados por esse sistema.”

Este factor discriminatório torna-se bastante preocupante do ponto de vista da tesouraria para esta microempreendedora uma vez que os pagamentos feitos por alguns dos seus clientes acontece em diferentes datas do mês uma vez que vende a “fiado”.

Embora em alguns dos microempreendimentos se verifiquem estratégias com base numa gestão empresarial com a procura de eficácia, dada a sua dimensão, esse modelo empresarial acaba por ficar reduzido às estratégias que são possíveis implementar devido às limitações financeiras que os negócios apresentam. Para além da forma como os investimentos são efectuados com base num princípio de moderação e de ponderação pelos impactos que os mesmos poderão ter na estabilidade familiar, algumas estratégias que os microempreendedores adoptam face aos constrangimentos financeiros são no sentido de se apoiarem no principal recurso que dispõem e que é o investimento no factor trabalho de forma a tentarem reduzir ao máximo os custos associados à actividade. Atente-se no caso de Inês Silva, que face à disponibilidade de tempo que tem durante a semana, uma vez que a sua procura se concentra mais ao fim-de-semana, e também devido à diminuição da procura dos seus serviços realiza alguns dos materiais de que necessita para a actividade estando assim a poupar na aquisição externa dos mesmos:

“(...) aproveito uma reciclagem que o meu marido me consegue arranjar, umas cartolinas e assim, desperdícios... como se costuma dizer, o lixo dos outros é o meu ganha pão, eu aproveitei esses materiais para, ao menos estou a praticar, estou a desenhar e é rentável nesse sentido, não tenho tantos gastos com materiais como teria se não tivesse tempo e é uma forma de gerir melhor o meu tempo e rentabilizá-lo nesse aspecto, dos bens que faço...”

O factor trabalho é, efectivamente, aquele recurso em que os microempreendedores realmente se baseiam para desenvolver as suas actividades e é também com este que podem contar por parte dos familiares para o desenvolvimento das suas actividades.

O tempo de trabalho que os microempreendedores investem nos seus microempreendimentos caracteriza-se por ser, na maior parte dos casos, muito elevado. Alguns deles demonstram mesmo um cansaço acumulado ao longo do tempo que os faz desejar ou mudar de actividade no futuro ou poder reformar-se assim que possível. No primeiro caso enquadra-se Margarida Dias que não tira férias há 5 anos pela dependência que a actividade de agricultura gera, exigindo esta um esforço físico muito grande que actualmente aguenta por ser nova mas que não sabe se aguentará quando tiver uma idade mais avançada. No segundo caso está Leonor Guedes que trabalha de manhã à noite no restaurante, tem um dia e meio de descanso semanal, ainda dá uma “mãozinha” no negócio do filho após sair do seu restaurante, trabalha desde os 12 anos de idade e com 64 actualmente, sente-se imensamente cansada.

Como perspectivas de futuro, os microempreendedores pretendem dar continuidade à sua actividade, que se não for melhor pelo menos que não seja pior, e nos casos em que há uma estratégia de crescimento definida então que esse seja moderado e aos poucos de acordo com o que for possível realizar. Curioso é perceber que as expectativas para o futuro também se relacionam com a preocupação de assegurar um posto de trabalho para os filhos. Relativamente a João Santos, ele pretende melhorar o espaço de forma a que este possa ter melhores condições para os seus clientes e também tornar-se mais atractivo de forma a que o seu filho mais facilmente se interesse por esta actividade, Ou seja, a expectativa que sobressai como sendo a mais importante é a de que o seu filho possa vir a ter aqui um posto de trabalho visto a empresa deste estar na iminência de encerrar. Inês Silva, embora referindo algumas estratégias de crescimento e diversificação da actividade no futuro, também refere que gostaria que a sua filha permanecesse a trabalhar nesta área, mesmo tendo em consideração que ainda pretende trabalhar durante muitos anos. Quanto a Margarida Dias, esta microempreendedora, apesar do cansaço que sente, assume que

pretende continuar a dar resposta às solicitações de novos clientes que eventualmente venha a ter com base num crescimento pensado e ponderado. Antónia Fonseca, Joana Pinto e Leonor Guedes não delinham nenhuma estratégia de crescimento para o negócio, esperando que o mesmo, pelo menos, se mantenha e não piore. Joana Pinto menciona apenas a possibilidade colocar em acção uma estratégia que lhe permitirá reduzir custos – tentativa de diminuição da renda – para não ter que encerrar o estabelecimento. Leonor Guedes, perante as quebras sentidas e a crise económica, optou por não aumentar os preços das refeições de forma a não perder clientes.

A escala micro parece ser a dimensão que melhor se adequa às aspirações de vida e de trabalho dos microempreendedores. A preferência por ela aparece associada a razões económicas – conjuntura económica, limitações financeiras e dificuldade em realizar os investimentos necessários – mas também a outros relacionados com o significado que os pequenos negócios têm para os seus empreendedores: uma ocupação, um modo de vida, uma satisfação e realização pessoal e profissional e com o facto de permitirem equilibrar a necessidade de obtenção de rendimentos com outras dimensões da vida como sejam a conciliação da vida pessoal com a vida profissional.

6. (DES)ENQUADRAMENTO DAS POLÍTICAS DE APOIO AO EMPREENDEDORISMO FACE À REALIDADE COMPLEXA E DIVERSA DOS MICROEMPREENDIMENTOS

Com base nos dados das entrevistas, verifica-se que a complexidade e diversidade dos microempreendimentos é visível na forma como estes nascem e se desenvolvem. Desde logo, as motivações que estão na base dos micro negócios relacionam-se com a necessidade de obtenção de um emprego ou de uma ocupação cujo rendimento, por pequeno que seja, ajude a equilibrar as contas do agregado familiar. Ao mesmo tempo as áreas de negócios nas quais os microempresários investem aparecem relacionadas com as experiências profissionais anteriores obtidas tanto em contexto formal como informal de trabalho, sendo este um aspecto decisivo para o auto-emprego com base nas competências e conhecimentos que se possuem. Para além disso, a vontade de ter um negócio próprio e a possibilidade de conciliar este com a vida familiar foram também motivos para a criação de um negócio por conta própria. Para o seu desenvolvimento, recorrem ao principal

“capital” de que dispõe e que consiste na própria força de trabalho à qual aliam o apoio de familiares com base numa solidariedade feita de laços de parentesco.

Quanto aos apoios institucionais, verifica-se que o recurso a estes se dá na fase de arranque e posteriormente como forma de apoio ao desenvolvimento da actividade. As instituições às quais os microempreendedores recorreram foram o IEFP e a ANDC que são precisamente aquelas que promovem medidas de apoio à criação de postos de trabalho por parte de pessoas em situação de desemprego ou de fragilidade económica e social. Duas microempreendedoras recorreram a estes apoios – uma apenas ao IEFP e outra a ambas as entidades. Quanto às restantes, houve uma pessoa que explorou a hipótese de obter apoio para a criação do próprio emprego mas não chegou a formalizar a candidatura sendo que as restantes três, para além de não terem nunca obtido qualquer tipo de ajuda institucional, os contactos que revelam ter com instituições públicas ou outras no âmbito do desenvolvimento do negócio, restringem-se às entidades às quais têm de efectuar os pagamentos de impostos – Finanças –, as contribuições salariais – Segurança Social – e também com as entidades fiscalizadoras das actividades económicas (um microempreendedor revela ter sido já fiscalizado, por mais do que uma vez, no âmbito de uma instituição fiscalizadora).

Com base nas particularidades e especificidades que os microempreendimentos apresentam, coloca-se a questão de compreender se as políticas de apoio ao empreendedorismo estão ajustadas à realidade dos microempreendimentos e dos seus promotores. Para esta reflexão, recorre-se aos contributos obtidos no estudo sobre o Microempreendedorismo em Portugal (Portela et. al., 2008) que ensaia algumas notas no âmbito das políticas públicas e das medidas de apoio ao microempreendedorismo, com base no estudo empírico aí efectuado bem como na análise a 15 entidades promotoras de microempreendedorismo em Portugal, onde foram entrevistados os respectivos responsáveis, e em visitas a 12 entidades europeias (Espanha, França, Itália e Irlanda) sobre cujas boas práticas vale a pena reflectir.

Uma das conclusões do estudo acima referido é que as ideias de negócio partem dos microempreendedores e não de fontes externas. Esta foi também a conclusão no âmbito do nosso trabalho no qual apenas num dos casos a ideia de criar a empresa veio de uma organização de apoio ao emprego. Partindo desta evidência, o estudo de Portela *et. al.* (2008), alerta para a necessidade de as políticas de apoio ao empreendedorismo serem no sentido de uma intervenção precoce ao nível de estímulo e aconselhamento desde a concepção da ideia até à concretização do projecto. O intuito disto é as pessoas perceberem

todos os problemas implicados na criação de uma empresa evitando ficarem numa situação pior do que se encontravam antes, com as consequências ruinosas tanto ao nível económico e social de quem implementa negócios que acabam por falir, quanto ao nível da eficácia da aplicação de dinheiros públicos quando existem apoios estatais a projectos inviáveis. O que importa perceber com uma intervenção deste tipo, é se efectivamente as pessoas pretendem criar o negócio ou se este aparece como forma de obter uma ocupação sem que a criação do negócio seja o verdadeiro desejo da pessoa. A este propósito refira-se uma boa prática verificada em algumas das instituições europeias visitadas no âmbito daquele estudo e que se pauta por um trabalho de capacitação dos potenciais empreendedores de forma a estes se consciencializarem das implicações da sua decisão, sublinhando que a decisão de avançar para a criação do negócio tem de partir daqueles sendo o papel das entidades o de informar, orientar e aconselhar e não o de se substituírem às pessoas. Existe por parte destas instituições, uma cultura de confiança e de responsabilidade nos potenciais empresários perante a decisão de avançar ou não com a empresa, prevalecendo uma postura que nega o paternalismo e a dependência que este gera (Portela *et al.*, 2008).

Uma ideia chave no âmbito da governação das políticas públicas, é a da descentralização dos “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” (*ibid*: 236). Esta articulação entre várias entidades permitiria um acesso facilitado e eficaz a quem realmente necessita. Com este tipo de apoio integrado podem contar os microempreendedores que recorrem às instituições europeias que promovem o empreendedorismo na medida em que, para além de existirem diversas estruturas que concedem apoio, existe um trabalho em rede baseado na cooperação circulação de informação entre as várias entidades parcerias tais como, empregadores, uniões sindicais, serviços públicos, associações de desenvolvimento local e representantes da comunidade local, garantindo que os microempreendedores tenham ajudas e saibam onde se dirigir se delas quiserem usufruir.

Da perspectiva da pessoa apoiada, as microempreendedoras entrevistadas que usufruíram de apoio para a criação da empresa são um bom exemplo da articulação entre instituições. Nos dois casos em que houve recurso aos apoios, existiu um primeiro contacto com uma entidade de apoio ao emprego – num caso um serviço municipal e noutra um serviço ao nível autárquico – tendo sido encaminhadas por estas para uma associação de desenvolvimento no âmbito do apoio à criação de micro projectos empresariais onde obtiveram ajuda na candidatura aos projectos do IEFP. O apoio financeiro obtido do IEFP

foi avaliado, por parte destas microempreendedoras, como tendo sido positivo para o arranque do negócio e, num dos casos, a informação prestada sobre o andamento do processo foi bastante eficiente e célere com feed-back regular após a entrada do projecto no Centro de Emprego, que explica que a microempreendedora em questão refira como muito satisfatória a relação com os técnicos do Centro de Emprego. O contraste existente entre esta opinião e as conclusões do estudo sobre o Microempendedorismo em Portugal, quanto à prestação da informação e à celeridade da concessão das verbas, pode encontrar justificação na diferença de actuação entre os Centros de Emprego e talvez também pelo facto de esta microempreendedora ter usufruído de acesso excepcional à medida devido ao tipo de actividade que desenvolveu. Além disso, a celeridade também se pode dever ao facto de, tanto a candidatura desta microempreendedora como a da outra pessoa que recorreu ao apoio do Centro de Emprego, terem beneficiado da consultoria que obtiveram por parte de uma instituição de apoio ao microempendedorismo. A prestação de informação sobre o funcionamento específico das medidas, mesmo assistindo às medidas de esclarecimento que o Centro de Emprego disponibiliza, não foi considerada como sendo satisfatória por parte da outra microempreendedora que pediu a antecipação das suas prestações de desemprego e ainda um subsídio a fundo perdido. Pelo facto de tornar o processo mais complexo e moroso, acaba por desistir desta parcela de financiamento. As burocracias e demasiadas formalidades foram também alguns dos aspectos referidos por parte dos microempendedores entrevistados no âmbito do estudo que se tem vindo a referir. Destas mesmas burocracias e formalidades sofreu um outro microempendedor no âmbito da dissertação que, após tentar explorar a possibilidade de recurso às ajudas do IEFP e perante a impossibilidade de licenciar a actividade acaba por desistir e avançar por si próprio. Nesta situação não houve uma candidatura formal mas, com o apoio de associação de desenvolvimento, obteve informação sobre quais os requisitos para poder aceder ao apoio e tendo percebido que não os conseguiria cumprir, decide desenvolver a actividade sem o respectivo licenciamento e sem se colectar para efeitos das Finanças.

Um outro apontamento às políticas públicas por parte do estudo de Portela *et. al.* (2008) é o que se relaciona com a importância do acolhimento aos empresários por parte dos técnicos de aconselhamento no sentido de terem a capacidade de se colocarem na posição do outro, terem empatia, com uma actuação que se pautar por atitudes e comportamentos ajustados à realidade dos candidatos a microempendedores com base nas suas experiências profissionais e de vida. Um acolhimento personalizado e competente é o que se advoga tendo por base uma abordagem global aos indivíduos, onde se inclui a rede de

familiares e amigos, as qualificações profissionais e escolares, as histórias de vida e os recursos financeiros. O acompanhamento próximo e personalizado é o que deve imperar na relação entre o técnico e o potencial microempreendedor. O estudo sobre o Microempreendedorismo em Portugal sugere a necessidade de reforma do aparelho do Estado na relação com os cidadãos ao longo de todo o acompanhamento da pessoa que cria a empresa no sentido de haver transparência, clareza e difusão da informação com base num modelo próximo ao das instituições europeias onde o potencial micro empresário está envolvido activamente em todo o processo numa óptica de responsabilização e de tomada de consciência pelas decisões que o próprio deve tomar no que diz respeito ao seu projecto de empresa.

Boas experiências foram encontradas entre as instituições portuguesas analisadas com base num acompanhamento próximo e de análise sistémica do potencial microempreendedor e do contexto em que este está inserido, sobretudo por parte de associações de desenvolvimento que demonstram uma “proximidade ao terreno” (Portela *et al.*, 2008). Com as alterações introduzidas no âmbito das medidas do IIEFP com a entrada do PAECPE – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego – está previsto um acompanhamento por parte de um conjunto alargado de associações empresariais e de desenvolvimento aos empreendedores que dele pretendam usufruir após o seu projecto ser aprovado e durante os dois primeiros anos de actividade da empresa. Esta é uma medida que vem dar resposta a algumas das necessidades de intervenção no âmbito das políticas públicas, no entanto continua sem responder à necessidade de uma intervenção precoce na medida em que, embora o apoio se designe como sendo à criação e consolidação dos projectos, a verdade é que a ajuda está prevista para os projectos já aprovados. Ou seja, fica de fora todo o apoio necessário à real detecção do desejo de criar o negócio e às competências e experiências, tanto formais como informais, dos potenciais microempreendedores, sendo que estas têm um peso fundamental para estas pessoas na medida em que são um dos principais aspectos que os microempreendedores se baseiam para iniciar os negócios e que influenciam o sucesso do microempreendimento. Todo o percurso que os candidatos a micro empresários têm que percorrer até à aprovação do projecto requer um acompanhamento próximo e que continua sem estar previsto nas medidas de apoio mais recentes ao empreendedorismo.

No que diz respeito ao licenciamento para o desenvolvimento das actividades, é referido no estudo de Portela *et al.* (2008), por parte dos responsáveis das entidades portuguesas aí auscultadas, que as demoras verificadas bem como a aplicação de leis gerais

independentemente da escala do negócio, fazem com que seja necessário “adequar, facilitar e simplificar leis e processos de licenciamento de micro e pequenas empresas” (*ibid*: 164). Entre os entrevistados da dissertação, apenas um microempreendedor referiu ter tido problemas ao nível do licenciamento da actividade, sendo o resultado a não formalização da mesma. Do ponto de vista das medidas públicas, parece existir um reconhecimento destas dificuldades tendo por base a legislação recente, estando ainda em fase de experimentação, relativa ao licenciamento zero que prevê a desburocratização dos procedimentos com base na simplificação dos licenciamentos de algumas actividades económicas. Resta agora esperar para perceber se efectivamente estas serão eficientes conforme se espera que venham a ser com a celeridade necessária para quem cria um negócio.

A questão da dimensão tem impacto ao nível do acesso aos apoios por parte das micro empresas. Numa tentativa de acesso a um apoio para investir no desenvolvimento da actividade, uma das microempendedoras revela que lhe foi negado o acesso ao apoio, não pela falta de viabilidade da sua empresa, mas pela dimensão micro uma vez que o apoio que pretendia era de valor reduzido no âmbito da medida mas para a microempendedora era o montante que lhe permitia desenvolver a actividade de forma mais eficiente.

A dificuldade de fazer face à carga contributiva da Segurança Social é um dos aspectos referidos pelos microempendedores analisados nesta dissertação, que tem impactos ao nível da tesouraria e da incapacidade de contratação de pessoal, ao mesmo tempo que contribui para que algumas actividades permaneçam numa condição informal. Uma vez mais não pode aqui deixar de se referir o exemplo do que é feito noutros países ao nível de isenção fiscal e de Segurança Social como medidas que favorecem especificamente os microempendedores (Portela *et al.*, 2008).

Por fim, importa questionar em que medida as novas medidas de apoio à criação do próprio emprego, promovidas pelo IEFP, com base na concessão de empréstimos bancários, contribuem para um apoio mais acentuado ao microempendedorismo ou se terão um efeito contrário. Esta questão coloca-se pelo facto de o potencial micro empresário passar a contactar com uma instituição bancária em vez de ser com aquele organismo público. Se as políticas públicas deverão ter em consideração a necessidade de articulação entre diversas instituições de apoio ao empreendedorismo, estas tornam-se ainda mais prementes num quadro em que o microempendedor fica remetido à Banca para poder concretizar o seu projecto de empresa, uma vez que esta dificilmente reúne as

condições necessárias para compreender a importância do percurso profissional e de vida dos microempreendedores, além de que a linguagem formal e técnica pode, desde logo, afastar as pessoas que não estejam à vontade com o tipo de discurso técnico e financeiro da Banca. Até ao momento, os dados que estão disponíveis sobre a forma como estas medidas têm vindo a ser implementadas são as declarações do presidente do IEFP²⁹ relativamente à execução da medida – apenas de 20% –; à forma como a Banca tem vindo a aumentar os critérios de exigência de concessão dos créditos face à crise económica e financeira; ao facto de algumas agências bancárias terem algum desconhecimento dos programas. Esta última revelação vai ao encontro do que foi já verificado em contactos estabelecidos com instituições financeiras, por parte autora da dissertação em contexto profissional no âmbito do acompanhamento a microempreendedores, onde a Banca demonstra ou desconhecimento total ou informação pouco esclarecedora sobre as medidas no âmbito do PAECPE.

²⁹ Informação obtida numa notícia do Jornal Público do dia 16 de Junho de 2011.

CONCLUSÃO

Tendo como ponto de partida da dissertação a existência, nos microempreendimentos, de uma racionalidade económica pautada pelas necessidades de bem-estar e não tanto uma racionalidade fundada na maximização do lucro que os aproximam das práticas da economia popular, identificam-se nesta conclusão os aspectos presentes nos microempreendimentos analisados que permitem aproximá-los daquelas práticas:

- A condição informal total ou parcial. Presente em três microempreendimentos, a informalidade pode referir-se à actividade como um todo (caso de Antónia Fonseca) ou apenas em parte, no sentido em que a actividade pode ser formal mas haver pessoas a trabalhar no negócio em regime informal (caso de Inês Santos) ou ainda nas situações em que existe declaração de actividade para efeitos fiscais, mas sem que a exista a licença necessária ao seu funcionamento nem uma situação de emprego declarada (caso de João Santos).
- Apoio das redes sociais primárias e de proximidade. Manifesta-se por diversas formas, incluindo o apoio moral, presente em alguns microempreendedores. Em geral, todos eles usufruem da ajuda em termos de trabalho para o desenvolvimento do dia-a-dia da actividade disponibilizado pela rede de solidariedade familiares. Este apoio pode também ser em termos financeiros através de empréstimos para o início da actividade (casos de Joana Pinto e Leonor Guedes) ou para o desenvolvimento do negócio (caso de Joana Pinto). Finalmente, o apoio em termos logísticos e de espaço para alojar o empreendimento disponibilizado por parentes e vizinhos (caso de Margarida Dias).
- Lógica familiar. O empreendimento envolve, de uma forma ou outra, a cooperação de familiares e ganha sentido como algo que funciona também a seu favor. Esta lógica familiar está presente em todos os microempreendimentos analisados, desde logo através de relações formais e informais de trabalho, relacionando-se este ponto com o anterior. Em três deles há um trabalho a tempo inteiro por parte de dois membros da família - marido e mulher (Margarida Dias e Leonor Guedes) ou mãe e filha (Inês Silva). Mesmo nestes microempreendimentos há apoio de trabalho por outros membros da família que ajudam ao desenvolvimento do negócio de forma regular. Em todos os outros, a lógica familiar é também visível no apoio de trabalho que pode ser mais pontual ou até ter um carácter de regularidade (por exemplo, o caso de Joana Pinto que está dependente do filho

para realizar as compras). A lógica familiar está ainda presente sempre que a preferência do empreendimento, relativamente a uma outra forma de obter rendimentos, se explica pela possibilidade de uma melhor compatibilização do trabalho com a vida familiar (caso de Antónia Fonseca).

- Mobilização de recursos materiais e imateriais fora do mercado. É uma característica muito presente nos casos estudados. Em dois deles é evidente a mobilização de recursos materiais através da afectação de equipamentos já existentes à actividade económica (João Santos e Margarida Dias). Quanto aos recursos imateriais em todos os microempreendimentos analisados existia ou experiência de trabalho formal anterior (Inês Silva e Antónia Fonseca) ou informal (Margarida Dias) ou, ainda, experiência de trabalho por conta própria (João Santos, Joana Pinto, Leonor Guedes e Antónia Fonseca).

Verifica-se que em todos os microempreendimentos analisados está presente o apoio da rede de familiares e amigos, o funcionamento destes numa lógica familiar e a mobilização de recursos imateriais para o negócio.

Outros aspectos mais abstractos relativos à economia popular, como sejam a qualidade de vida e o retorno imaterial que o microempreendimento proporciona no sentido em que se valorizam outros elementos que vão para além da obtenção de mais dinheiro e mais bens (Coraggio, 1999) estão também presentes. Desta forma, em dois casos foi referido explicitamente a procura de uma qualidade de vida com base na realização pessoal e na convivência (Inês Silva e Margarida Dias), para além da função de sustento que o microempreendimento deve assegurar. Nas outras situações, esta questão está implícita na importância que é conferida ao estabelecimento de laços sociais com a comunidade (João Santos e Joana Pinto) e na centralidade do apoio à família, com a conciliação da vida familiar e profissional (Antónia Fonseca e Joana Pinto), apoio este que tem na sua génese uma motivação baseada não apenas na questão monetária. Mesmo tendo em consideração que há um conjunto de características das práticas da economia popular que estão presentes nos microempreendimentos analisados, é de salientar que existem algumas características apontadas no âmbito daquelas que não se encontram aqui presentes. Desde logo, não é totalmente explícito que os microempreendedores se encontrassem na situação de “trabalhadores e trabalhadoras excluídos do mundo do trabalho assalariado” (Icaza e Tiriba, 2009:151), conforme já referido. Para além disso, a solidariedade existente nos

microempreendimentos restringe-se às relações entre familiares, não sendo visíveis as relações de solidariedade com a comunidade envolvente como sejam amigos e vizinhos.

Os microempreendimentos aparecem como formas híbridas na medida em que combinam as estratégias empresariais com outro tipo de estratégias que estão ao seu dispor e que escapam a formas de gestão empresarial estando próximas de formas de gestão doméstica. Exemplo disso são as estratégias de investimento baseadas em poupança de dinheiro para aplicar nos investimentos necessários ao desenvolvimento do negócio sem que exista o recurso à banca, sendo aqueles ponderados sob o ponto de vista dos impactos que terão na estabilidade financeira familiar, confundindo-se a economia doméstica com a economia do negócio.

As estratégias que vão sendo tomadas pelos microempreendedores têm por base a forma como podem afectar o factor trabalho ao negócio. Ou seja, o trabalho é o factor de que podem mais facilmente dispor no sentido em que o seu aumento ou diminuição está mais ao seu alcance do que no caso do factor capital. Nos microempreendimentos que revelam uma racionalidade mais próxima da “maximização do bem-estar”, a sua base económica consiste no uso da própria força de trabalho e também do trabalho “gratuito” prestado pelos familiares.

Quanto à escala limitada dos microempreendimentos, ela pode ter a ver com as condições em que a produção é orientada para a satisfação das necessidades de consumo e para a ocupação dos seus membros. Desde logo, o facto de estes estarem associados à função de ocupação e utilidade do microempreendedor, o facto de não se assumirem estratégias de crescimento e se limitarem a ser impulsionadas pela procura, o significado do microempreendimento como um modo de vida que não se alimenta da obtenção de mais rendimentos ou da posse de mais bens para além daqueles necessários para o sustento, e em que é valorizada a disponibilidade de tempo para a família e para os outros grupos primários e para a reprodução de laços de solidariedade.

As políticas de apoio ao empreendedorismo prevêm um conjunto alargado de apoios que podem ir desde a prestação de informação e consultoria para a criação e desenvolvimento de novos projectos, financiamento, disponibilização de espaços, facilidade no acesso à implementação da actividade (licenciamentos), etc. Estes são prestados por diversas entidades, públicas e privadas, sendo os apoios à criação de postos de trabalho aqueles que estão mais próximos do microempreendedorismo (os microempreendedores no âmbito deste trabalho e aqueles que foram estudados no âmbito do estudo sobre o Microempreendedorismo em Portugal revelam uma maior

predominância de acesso a estes face a outros apoios). Tendo em consideração o objectivo que nos propusemos de avaliar como as políticas de promoção e apoio ao empreendedorismo atentam às particularidades e especificidades das micro iniciativas económicas próximas da economia popular e com base na informação obtida junto dos microempreendedores e das conclusões do estudo de Portela *et. al.* (2008), deixam-se algumas questões que as políticas públicas de apoio ao empreendedorismo deverão ter em consideração quando se trata de um público com características dos microempreendedores de raiz popular. Embora se tenham verificado boas práticas no âmbito da actuação de algumas instituições portuguesas, sobretudo por parte de associações de desenvolvimento, no apoio ao empreendedorismo, as práticas europeias revelam um apoio mais direccionado e à medida no acompanhamento de potenciais microempresários. Em primeiro lugar, a ideia de uma intervenção precoce no sentido do aconselhamento de todos os aspectos implicados na criação de um negócio para que as pessoas tenham a noção do que implica a criação de um negócio, evitando que as pessoas se sujeitem a situações piores às que se encontravam antes de iniciar o micriempreendimento. Em segundo lugar, a necessidade de descentralização de serviços e de articulação entre instituições que permitam os fluxos de informação e o acesso facilitado a ajudas com o conhecimento de onde estas estão disponíveis. Para finalizar, a necessidade de um acompanhamento próximo, personalizado e à medida dos microempreendedores onde os técnicos de acompanhamento devem ser capazes de desenvolver um comportamento ajustado à realidade com base na auscultação das competências, experiências formais e informais de trabalho dos microempreendedores e ainda do contexto em que estes se inserem.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Brewer, Anthony (1992), “Entrepreneurs and hired men”, in Anthony Brewer (org.), *Richard Cantillon – Pioneer of Economic Theory*. London: Routledge, 49-60.

Burns, Paul (2001), “*Entrepreneurship and Small Business*”. Basingstoke: Palgrave.

Cabral, João de Pina (1989), “*Filhos de Adão, filhas de Eva: a visão do mundo camponesa do Alto Minho*” trad. de Paulo Valverde revista pelo autor. Lisboa: Dom Quixote.

Capul, Jean-Yves e Garnier, Olivier (1996), “*Dicionário de economia e de ciências sociais*”. Lisboa: Plátano edições técnicas, 105-111.

Cattani, Antonio David; Gaiger, Luiz Inácio e Hespanha, Pedro (orgs.), (2009), “*Dicionário Internacional da Outra Economia*”. Coimbra: Almedina.

Coraggio, José Luis (1999), *Política Social y Economía del Trabajo - Alternativas a la política neoliberal para la ciudad*. Madrid: Miño y Dávila.

Dees, J. Gregory (2001), “O Significado do Empreendedorismo Social”, tradução de “*The Meaning of Social Entrepreneurship*”, Center for the Advancement of Social Entrepreneurship, The Fuqua School of Business, Duke University.

Drucker, Peter F. (1985), “*Innovation and Entrepreneurship*”. Oxford: Butterworth-Heinemann.

Froes, César e Neto, Francisco Paulo de Melo (2002), “A Nova Visão do Empreendedorismo”, in César Froes e Francisco Paulo de Melo Neto (orgs.), *Empreendedorismo Social – A Transição para a Sociedade Sustentável*. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1-22.

Global Entrepreneurship Monitor (2010), “2010 Global Report”. London: Babson, Universidad del Desarrollo,

[http://www.gemconsortium.org/download/1317247446257/GEM%20GLOBAL%20REPO
RT%202010rev.pdf](http://www.gemconsortium.org/download/1317247446257/GEM%20GLOBAL%20REPO
RT%202010rev.pdf).

Guerreiro, Maria das Dores (1996), “*Famílias na actividade empresarial – PME em Portugal*”. Oeiras: Celta Editora.

Hespanha, Pedro (2009), “Da expansão dos mercados à metamorfose das economias populares”. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, 49-63.

Mendes, Américo et al. (orgs), (2007), “*Estudo de Avaliação do Sistema do Microcrédito em Portugal*”. Porto: Centro de Estudos de Gestão e Economia Aplicada da Universidade Católica Portuguesa – Centro Regional do Porto.

Migliaro, Luis Razeto (1993), “*Os caminos da Economia da Solidariedade*”. Santiago de Chile: Ediciones Vivarium.

Organização Internacional do Trabalho (2006), “A OIT e a Economia Informal”. Lisboa: OIT.

Portela, José (org.); Hespanha, Pedro; Nogueira, Cláudia; Teixeira, Mário; Baptista, Alberto (2008), *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas*”, Lisboa: POEFDS – Medida 4.2.2.1. – Estudos e Investigação Projecto nº 87/2006.

Quadro de Referência Estratégico Nacional 2007-2013 (2007), “Proposta do Quadro de Referência Estratégico Nacional para Portugal para o período de 2007-2013”, <http://www.igfse.pt/upload/docs/gabdoc/2007/01-Jan/QREN.pdf>.

Santos, Boaventura de Sousa (1995), “Sociedade Providência ou Autoritarismo Social?”. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 42, 1-4.

Sarkar, Saumodip (2007), “Empreendedorismo – Afinal, o que é isto?”, in Saumodip Sarkar, (org.), *Empreendedorismo e Inovação*. Lisboa: Escolar Editora, 41-57.

Schumacher, E. F. (1980), “*Small is beautiful (Um estudo de economia em que as pessoas também contam)*”. Lisboa: Publicações Dom Quixote.

Schumpeter, Joseph A. (1934), “The Fundamental Phenomenon of Economic Development”, in Joseph A. Scumpeter (org.), *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Preess, 57-94.

Tchayanov, A. V., (1924), “*Teoria dos sistemas económicos não-capitalistas*” tradução de Manuel Villaverde Cabral (1940). *Análise Social*, Vol. XII (2.º), 1976 (n.º 46), 477-502

The Global Enterpreneurship Monitor (2004), “2004 Portugal Executive Report”. Sociedade Portuguesa de Inovação, Nova Forum, <http://www.gemconsortium.org/download/1317232695033/GEM%202004%20Portugal%20-%20Published%20Report%20-%20English.pdf>.

Jornal Público (2011), “Desempregados só usaram 20 por cento das linhas de apoio ao empreendedorismo”, 16 de Junho, pp.21

Associação Nacional de Direito ao Crédito (2011), “O IEFP”. Página consultada a 12 de Setembro de 2011. <http://www.microcredito.com.pt/qual_o_montante_maximo_que_posso_solicitar.asp>

Associação Nacional de Jovens Empresários (s.d.), “Incubação”. Página consultada a 20 de Setembro de 2011. <<http://www.anje.pt/2005/default.asp?id=35&mnu=35>>

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (2011), “Custos fixos e custos variáveis”. Página consultada a 17 de Agosto de 2011.<<http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=580>>

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (2011), “Áreas de Intervenção”. Página consultada a 12 de Setembro de 2011. <http://www.iapmei.pt/iapmei-ins-01.php?tema_id=9>

Instituto de Emprego e Formação Profissional (s.d.), “Ninhos de Empresas”. Página consultada a 20 de Setembro de 2011. <<http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Paginas/NinhoEmpresas.aspx>>

Portal da Empresa (2011), “O que é a Loja da Empresa”. Página consultada a 12 de Setembro de 2011. <http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/LojaEmpresa/PaginasEstaticas/O_que_sao>

Portal da Empresa (2009), “Balcão do Empreendedor”. Página consultada a 20 de Setembro de 2011. <http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/bde/BdE_1>

Portal da Empresa (2009) “Eu sou empresa – licenciamento zero”. Página consultada a 20 de Setembro de 2011. <<http://www.portaldaempresa.pt/cve/pt/licenciamentozero/eusouempresa>>

Quadro de Referência Estratégico Nacional (s.d.), “Incentivos às Empresas”. Página consultada a 20 de Setembro de 2011, <<http://www.incentivos.qren.pt/>>

Sínteses da legislação da UE (2007), “Definição de micro, pequenas e médias empresas”. Página consultada a 17 de Agosto de 2011, <http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_pt.htm>

ANEXOS

Anexo 1 - Guião de Entrevista

[Adaptado do estudo de Portela *et al.* (2008)]

1. Breve apresentação do entrevistado

1.1. Trajectória pessoal e profissional

Sexo, idade, estado civil, escolaridade concluída, qualificações profissionais, profissões e actividades já desenvolvidas (trajectória profissional), etapas da vida pessoal (infância, casamento, filhos, mudanças de residência, emigração), experiência associativa (participação e grau de envolvimento nas associações, funções desempenhadas)

1.2. Trajectória familiar

Principal ocupação/profissão dos pais, principal ocupação/profissão dos filhos (no caso de se aplicar)

1.3. Dados sobre a actividade

- Descrição da actividade (ramo de actividade, local, forma jurídica, número de pessoas ao serviço, volume de negócios/vendas ou prestação de serviços anuais)
- Data do início da actividade
- Identificação do tipo de apoio financeiro que obteve para iniciar a actividade (empréstimos de familiares e de amigos, subsídios, empréstimos bancários, outros)

2. O surgimento/nascimento do microempreendimento

2.1. Como surgiu a ideia de criar o microempreendimento? (Descrever com detalhe focando os aspectos seguintes)

- Contexto: situação profissional em que se encontrava (à procura de primeiro emprego, desempregado, empregado, outra situação)
- Motivações para a criação do microempreendimento (não encontrar emprego por conta de outrem, única possibilidade para a falta de emprego, ter sempre desejado trabalhar por conta própria, ter gosto por desenvolver determinada actividade,

aplicar conhecimentos obtidos em contexto escolar ou em contexto profissional, aproveitar uma oportunidade de negócio, proposta por parte de um amigo ou familiar, segurança económica, espírito de aventura, continuar a tradição familiar, ter mais tempo para a família, outras motivações)

- De quem partiu a ideia? (quer a ideia de criar o negócio, quer a própria ideia de negócio)

2.2. De que recursos dispunha à partida?

- Identificar os recursos materiais – capital, património, facilidade de crédito, outros
- Identificar os recursos imateriais – conhecimentos sobre a forma de funcionamento da actividade, formação/experiência específica, redes familiares e sociais, experiência de organização e liderança, outros recursos

2.3. A que ajudas recorreu para colocar em prática a ideia de negócio?

- Ajudas institucionais (identificar em que consistiu – apoio em termos financeiros, ajuda em termos de informação sobre aspectos pertinentes sobre o negócio, outro tipo de ajuda)
- Ajudas de familiares e amigos (identificar em que consistiu a ajuda – apoio monetário, apoio em termos de trabalho, outro tipo de ajuda)

2.4. Quais as expectativas que tinha quando criou o negócio em termos de obtenção de rendimentos? (aumentar consideravelmente os seus rendimentos, conseguir obter rendimentos suficientes e necessários para a sua sobrevivência e a da sua família, manter os seus rendimentos, outras expectativas)

3. Impactos da criação do próprio emprego a diversos níveis da vida do sujeito.

3.1. [nível económico] A situação melhorou ou piorou com o desenvolvimento da actividade por conta própria?

3.2. [nível familiar] A implementação da actividade teve implicações na sua vida familiar? (dispõe de mais tempo para o convívio familiar; a actividade tornou-se um factor da sua valorização no seio da família; contribuiu significativamente para a segurança económica familiar; traduziu-se num afastamento da família; permitiu-lhe adquirir uma maior independência e autonomia; possibilitou-lhe reorganizar de forma positiva o seu tempo; criou conflitos familiares, etc.)

- 3.3. [nível social] A implementação do negócio alterou de alguma forma o seu relacionamento com a comunidade envolvente? (aumento de reconhecimento social; uma maior participação associativa; diminuição de reconhecimento social, na sequência do insucesso do negócio, etc.)
- 3.4. [nível pessoal] A implementação do negócio teve repercussões (positivas ou negativas) a nível pessoal, nomeadamente no que diz respeito à auto-estima e à saúde física/psicológica?
- 3.5. [outros níveis] A implementação da actividade teve impactos a outros níveis que não os anteriormente referidos?

4.O desenvolvimento/evolução do microempreendimento

- 4.1. Quantas pessoas trabalham no microempreendimento? (*distinguir entre as que são assalariadas e não assalariadas e identificar o tipo de relação existente entre o microempreendedor e essas pessoas – pais, filhos, esposa, amigos, outros*)
- 4.2. Qual a função que desempenham as pessoas que trabalham no microempreendimento ou como descreve o trabalho que essas pessoas prestam? (atendimento ao público, contabilidade, apoio administrativo, outras funções)
- 4.3. Quais são as principais dificuldades que tem enfrentado no desenvolvimento da actividade? (facturação reduzida, poucos clientes, dificuldade face à concorrência das grandes superfícies, outras)
- 4.4. Que estratégias adoptou para ultrapassar essas dificuldades (alteração de preços, realização de promoções, aposta forte em divulgação, inovação de produtos/serviços, procura de uma actividade secundária em termos de trabalho, outras)
- 4.5. Desde que criou a empresa até ao momento, como é que a actividade tem evoluído em termos de obtenção de rendimentos? As vendas/prestações de serviços têm vindo a crescer, a diminuir ou têm tido um comportamento estável ao longo do tempo? (*Compreender a forma como a actividade se tem comportado ao longo do tempo e compreender os motivos desse comportamento*).
- 4.6. Gostaria que o negócio tivesse crescido mais do que o que cresceu?

- Se sim: que motivos/razões aponta para que o negócio não tenha crescido mais e aumentado a sua dimensão? (falta de dinheiro, incapacidade de contratar mais

pessoas, lacuna de formação em alguma área específica que permitisse obter conhecimentos na área de gestão ou outras, rendimentos obtidos com o negócio suficientes para suportar as despesas familiares, outros)

- Se não (*compreender se os recursos provenientes do negócio têm sido suficientes para fazer face às necessidades de consumo do agregado familiar*)

5.As relações familiares e sociais desenvolvidas no âmbito dos microempreendimentos (rede de proximidade e clientes)

5.1.Para o desenvolvimento do negócio tem contado com o apoio de que pessoas e como se traduz esse apoio? (apoio de familiares, de amigos e de vizinhos; apoio através de trabalho e de organização do dia-a-dia – tomar conta dos filhos, ficar a tomar conta do negócio para tratar de assuntos pessoais, outro tipo de apoio)

5.2.Quem são os seus principais clientes? Conhece bem a maior parte deles? (sabe o que fazem, os hábitos de consumo, tem uma relação de proximidade com os seus clientes – tem um cumprimento especial tratando-os pelo seu próprio nome, etc.)

6.As expectativas face ao futuro do microempreendimento

6.1. Que expectativas tem para o negócio no futuro? (aumentar as receitas, manter a actividade como está actualmente, passar a actividade aos filhos, encerrar - *compreender as causas desta situação*, etc.).

6.2. Gostaria, no futuro, que o negócio aumentasse a sua dimensão?

- Se sim: que estratégias pondera adoptar para que isso aconteça?

- Se não: quais as razões para essa opção/imposição?

Anexo 2 – Grelha de Análise das entrevistas a microempreendedores (suporte digital pdf em CD Rom).

Grelha de análise de entrevista aos micromeprendedores

[Adaptado do estudo de Portela *et. al.* (2008)]

Nome dos entrevistados e de alguns dos familiares (fictícios), data da realização e duração das entrevistas:

1. João Santos – 26 Março 2011 (filho: Miguel)
Duração da entrevista gravada: 2h20m

2. Inês Silva – 30 Março 2011 (filha: Joana)
Duração da entrevista gravada: 2h05m

3. Margarida Dias – 1 Junho 2011
Duração da entrevista gravada: 1h36m55s

4. Antónia Fonseca – 13 Julho 2011
Duração da entrevista gravada: 29m25s

5. Joana Pinto – 18 Julho 2011 (marido: Joaquim)
Duração da entrevista gravada: 1h53m46s

6. Leonor Guedes – 27 Julho 2011 (filha: Manuela; filho: Pedro)
Duração da entrevista gravada: 54m41s
Duração da entrevista gravada (ao marido de Leonor): 47m11s

1. Apresentação d@ entrevistad@ e do microempreendimento

DADOS SOCIO-DEMOGRÁFICOS										
Nº Entrev.	Sexo	Idade	Estado Civil	N.º filhos	Nível habilitações	Outras qualificações	Idade com que começou a trabalhar	Actividade económica actual	Outras experiências de actividades por conta própria	Nível de habilitação e profissão do cônjuge (caso se aplique)
1	Masculino	56	Casado	1	4º ano	Curso de reciclagem de tinteiros	15 anos	Roulotte de venda de produtos alimentares	Durante cerca de 20 anos teve uma empresa de serralharia.	6º ano de escolaridade. Trabalhava no laboratório de uma fábrica têxtil. Quando ficou desempregada passou a ajudar o marido e o filho nos negócios.
2	Feminino	46	Casada	2	Bacharelato em Acção Social	Curso de formadora	-	Animação de festas para crianças	Durante 2 anos e meio teve uma perfumaria com venda de perfumes, roupa e lingerie	-
3	Feminino	33	Casada	1	Licenciatura em Engenharia Agrícola	-	26 anos	Produção de venda de produtos agrícolas	Não teve outras actividades por conta própria	Licenciado, a trabalhar no microempreendimento
4	Feminino	46	Casada	2	4º ano	-	14 anos	Arranjos de costura e confecção de vestuário	Empresa de confecção	-
5	Feminino	55	Viúva	2	6º ano	-	-	Loja mercearia	Explorou um café durante um ano.	-
6	Feminino	64	Casada	3	4º ano	Curso de corte (na área da	12 anos	Restaurante	Alfaiataria da família do marido, onde os dois	4ª classe. Trabalha neste

						costura).			eram responsáveis pelo negócio.	negócio
--	--	--	--	--	--	-----------	--	--	------------------------------------	---------

Nº Entrev.	OCUPAÇÕES PROFISSIONAIS DOS PAIS
1	O pai era pedreiro. Emigrou para África do Sul em 1966. Nada referiu quanto à mãe.
2	O pai trabalhava numa empresa como afinador de máquinas de costura. A mãe sempre não tinha um emprego assalariado, como afirma: “... a minha mãe foi sempre mãe a tempo inteiro”.
3	O pai é arquitecto e a mãe é empregada de escritório.
4	Os pais trabalhavam na agricultura e quando vieram da aldeia para a cidade continuaram a trabalhar na lavoura e depois empregaram-se em fábricas – o pai na área do corte de madeiras nas bouças e quanto à mãe apenas disse que se empregou na fábrica.
5	O pai era sócio numa confeitaria e mãe era doméstica uma vez que deixou de exercer a profissão de enfermeira assim que a sua primeira filha nasceu.
6	O pai trabalhava nas minas e teve como sócio trabalhador, durante 1 ano, numa mercearia. Não referiu a ocupação profissional da mãe.

Nº Entrev.	TRAJECTÓRIA PROFISSIONAL
1	A profissão principal sempre foi a de serralharia. Começou por trabalhar com um tio, aos 15 anos, passando mais tarde a fazer sociedade com este quando tinha 21 anos (desde muito miúdo que ajudava este seu tio fazendo alguns “biscates” – “ <i>Fizemos a tal sociedade os dois e ele deixou a Rafael e Irmãos [nome fictício da empresa onde o tio trabalhava] naquela altura. E então como ele trabalhava na Rafael e Irmãos e fazia trabalhos, aqueles biscates, eu ajudava-o e comecei a gostar daquela área porque nós fazíamos em casa e depois íamos colocar aquilo e ali... e conviver com as pessoas. Pronto e nasceu aquele gosto...pela serralharia.</i> ” Entretanto, as relações de trabalho com o tio começaram a deteriorar-se e em 1982 emigra para a África do Sul onde permanece 13 meses a trabalhar na área da carpintaria e da serralharia. Quando voltou para Portugal continuou a trabalhar nesta área mas agora por conta própria (com cerca de 30 anos de idade). Permaneceu durante muitos anos com este negócio que

chegou a ter 8 pessoas empregadas e que tinha um bom funcionamento: *“É... Tinha aí um armazém... preparei-o muito... fiz o escritório, fiz tudo. Bom, basta dizer que a empresa começou a crescer, que eu tinha um camião grande só para ir buscar as... as varas grandes. Depois comprei um camião novo... uma Nissan de 6/7 lugares com caixa para fazer as obras longe... que era dos correios... íamos todos, atacávamos tudo para não estar muitos dias. Depois tinha uma Toyota Hiace. Você veja ao ponto que aquilo chegou. Funcionava muito bem.”*

Em 2000 as coisas começam a correr mal com o negócio da serralharia devido, sobretudo, à crise na área da construção civil e às dificuldades sentidas em obter as licenças camarárias necessárias para as instalações novas por parte da Câmara Municipal. Desde 2000 até 2003 tentou manter a serralharia, mudou-se para a sua casa, diminuiu ao pessoal e após várias tentativas de procura de instalações, de suportar renda elevada de aluguer de um armazém, de compra de um terreno para poder criar o seu próprio armazém e impossibilidade de obtenção do licenciamento, acaba por desistir e encerrar, formalmente, a empresa. O clima de crise que se começou a sentir na área da construção civil também contribuiu para este desfecho – pagamentos tardios por parte dos seus clientes e falência de empresa que era uma das suas principais clientes: *“Depois quando vi que de facto, passados dois anos, não consegui aguentar a pedalada do armazém. Ainda esperei para fazer o meu. Embora tivesse já o projecto praticamente aprovado. Tava tudo. Mas não aguentei a pancada porque essa empresa faliu.”* Após o fecho, começa a procurar possibilidades de criar uma nova empresa que permitisse, para além da criação do seu posto de trabalho, também o do seu filho: *“...andamos a estudar uma maneira de arranjar qualquer coisa para os dois”.*

No ano de 2004 participa activamente na abertura da empresa com o filho na área da reciclagem de tinteiros *“...e então começamos a estudar na internet e tal... e vimos o tal negócio da reciclagem. E eu, olha aí está uma ideia boa, é uma oportunidade boa porque é uma coisa nova, há pouca concorrência, depois é um assunto que as pessoas vêm à loja e nós podemos ir procurar o mercado, ir às empresas...”.* Neste ano, e a propósito de obter informações sobre os equipamentos para a empresa de reciclagem, viaja até aos Estados Unidos da América (EUA) onde acaba por permanecer por um período 3 meses, até terminar o visto de turista, por ter arranjado uma boa oportunidade de trabalho numa empresa de metalomecânica (material para autocarros): *“Entretanto, eu fui aos Estados Unidos, eu. Fui aos Estados Unidos para ver com amigos que lá tenho para eles me darem umas dicas sobre os equipamentos e tal. Só que eu entretanto acabei por lá ficar também 3 meses (risos). Aproveitei a ideia de lá estar e... gostei, que aquilo havia trabalho e depois o sistema era tipo a África do sul, recebia-se ao fim de semana e quando eu me via receber 700 dólares por semana, isto em 2004.”* Ainda durante este ano volta aos EUA para trabalhar e ganhar mais algum dinheiro e quando regressa a Portugal abre a empresa com o filho (sendo este o proprietário e os pais seus funcionários).

Até 2006 fica a colaborar com o filho e neste ano volta a África, desta vez para Angola, com o intuito de criar aí o seu negócio na área de serralharia, juntamente com um primo seu e mais duas pessoas. Passados 4 meses volta a Portugal, mas em 2007 viaja novamente a Angola, onde permanece 3 meses, para tentar concluir a instalação da empresa, no entanto devido a problemas entre os sócios o projecto não se concretiza. Já em Portugal continua a ajudar o filho e realizar alguns trabalhos de serralharia: *“Então depois... vim-me embora, em 2007, desses 3 meses... e comecei andar aí outra vez com o Miguel [filho], a ajudá-lo e... fazia mais um trabalhito ou outro, não é, de serralharia.”* Na realização de um destes trabalhos é convidado para trabalhar em Angola, país para o qual volta (ano de 2008) e aí ficando a residir durante um ano. Retorna a Portugal mas passado pouco tempo volta para África, desta vez para Moçambique, uma vez mais com a intenção de criar o próprio negócio com um amigo seu que já tinha lá uma empresa de serralharia, mas a sua estadia acaba por ser apenas de 8 dias: *“...cheguei a ir foi a Moçambique. Tive lá em casa de um amigo meu 8 dias. Depois também prometeu-me que fazíamos uma sociedade... lá na serralharia que ele tem.”* No entanto, a empresa não avança pois a intenção do amigo não era verdadeiramente a de o convidar para trabalhar consigo: *“Se calhar era só para lhe fazer companhia. Para ajudá-lo a gastar algum dinheiro. Foi isso que eu também me deu a entender. Só que isso para mim não dá. O meu objectivo era criar alguma coisa.”* *“Mais um projecto que ficou pelo caminho.”* Voltando a Portugal, continuou a trabalhar com o filho, no entanto a empresa deste também começa a enfrentar problemas, sobretudo devido à concorrência que se fez sentir nesta área de negócio, e acaba por ficar desempregado, decorria o ano de 2009: *“Então vim, recomeçámos na reciclagem. Não deu, o Miguel [filho] teve que... a empresa, a Recicla + [empresa do filho], me mandar para o fundo de desemprego.”*

Entretanto tenta criar novamente uma empresa de serralharia em Portugal, através das medidas de apoio à criação do próprio emprego com o pedido de antecipação das prestações de desemprego. Por impossibilidade de cumprimento dos requisitos legais de licenciamento acaba por não conseguir avançar e aposta numa área de negócio

	<p>completamente diferente: <i>“Na altura, o Centro de Emprego, eu era para fazer outra vez a actividade, como a doutora sabe, recomençar a actividade da serralharia, mas foram impostos certas... certos problemas burocráticos. Então surgiu a ideia da roulotte porque é um assunto que é para se comer...”</i> A ideia de venda de produtos alimentares através de uma roulotte surge por detectar que existe uma necessidade de mercado ainda não satisfeita numa determinada zona geográfica: <i>“Então como eu passava aí na zona industrial e via que de facto faltava lá qualquer coisa, eu surgiu-me a ideia que vou assim, bom isto é negócio para, é uma oportunidade de um bom negócio porque no fundo é toma lá da cá.”</i> Esta actividade teve início em Janeiro de 2011 e segundo o entrevistado: <i>“...tôu a trabalhar por minha conta só que não estou legal. Mas a empresa está legal.”</i> Isto refere-se ao facto de estar a receber o subsídio de desemprego mas é através da empresa do seu filho, cuja actividade para a qual foi criada foi a reciclagem, declara a facturação do negócio da roulotte: <i>“Se for para facturar o Miguel [filho] factura na empresa dele. Isso aí não há problema. Agora o que eu estou a fazer é ilegal perante a situação em que eu estou. Tôu no centro de emprego...”</i></p> <p>De referir ainda que, enquanto tinha a serralharia, criou uma actividade paralela de prestação de serviços – enrolamento de fios e cabos - para uma outra empresa: <i>“... eu cheguei a fazer outra empresa... eu e o Miguel [filho], até me estava a esquecer.”</i> A forma de facturar estes serviços passar por <i>“... a própria serralharia agregou-se mais um CAE [Classificação da Actividade Económica] (...) para eu poder facturar isso.”</i> Foi durante cerca de um ano e chegaram a dar emprego a muitas pessoas: <i>“... nós tínhamos lá várias raparigas, a minha mulher incluída, a namorada do Miguel na altura. Tinha umas irmãs minhas que não tinham trabalho, não tinham nada, elas estavam lá para aí umas seis...”</i>, mas como o trabalho era demasiado não compensava para o que ganhavam: <i>“Aquilo deu-me uma consumição que você nem lhe passa... trabalhei muito... trabalhei muito...”</i></p> <p>Neste momento para além da actividade da roulotte continua a fazer alguns trabalhos na área da serralharia: <i>“A serralharia é um complemento para ajudar-me também a passar tempo e a ganhar algum para o investimento que a gente está a fazer.”</i> Aliás, após o fecho formal da serralharia continuou sempre a fazer trabalhos nesta área uma vez que para além de não se ter desfeito dos equipamentos é uma actividade de que realmente gosta.</p>
2	<p>O seu primeiro emprego foi numa empresa de confecções ligada aos moldes e casacos, durante 7 anos. Após este emprego desempenhou a função de empregada de balcão, durante 2 anos, numa perfumaria e como já tinha vontade de ter o seu próprio negócio abriu uma loja de venda de perfumes e lingerie: <i>“... já tinha um bocadinho a iniciativa e gostaria de ter alguma coisa minha, abrir também uma pequena loja, na qual também vendia perfumes e lingerie...”</i>. A opção por esta área de negócio deve-se à sua experiência profissional anterior que lhe permitiu obter conhecimentos sobre a forma de funcionamento de uma perfumaria, embora considerasse que não fosse uma área que tivesse muito a ver consigo. Teve este negócio durante cerca de 2 anos e meio mas acabou por encerrar pelo facto de o valor da renda ser muito elevado. A crescer a isto, também teve cheques sem cobertura e um assalto que lhe causou um grande prejuízo, motivos que contribuíram também para o encerramento da loja: <i>“... tive uma série de cheques sem cobertura que me levaram realmente a ter muito prejuízo e houve uma vez que também tive um assalto que me roubaram material e pronto... como a nossa conta bancária não era assim tão elevada para poder suportar os custos e esse material tinha chegado do fornecedor...”</i></p> <p>Após o fecho daquele negócio arranja emprego num ATL (Centro de Actividades de Tempos Livres) onde permanece por um período de cerca de 9 anos. Foi contratada para tomar conta das crianças na parte da manhã e também para fazer a limpeza do espaço. No entanto, a sua forma de lidar com as crianças através do desenvolvimento de actividades e apoio na realização de trabalhos escolares permitiu que passasse a desempenhar funções de acompanhamento das crianças e chegou a estar responsável pelo centro: <i>“eu quando entrei fui para tomar conta das crianças de manhã e ao mesmo tempo tinha que fazer a limpeza do ATL. No entanto, as crianças chegavam lá e eu punha-os logo a fazer os deveres a desenvolver actividades e (...) meteram uma empregada de limpeza e fiquei eu depois (...) e fiquei eu então à frente... ainda estive um certo tempo também depois eu mesmo à frente do ATL, porque não tínhamos educadora, depois foi necessário meter uma educadora e eu não era, não é? E assim conseguí singrar lá e estar lá muitos anos...”</i>. Durante o período que trabalhou no ATL chegou a trabalhar na animação de festas ao fim de semana. Primeiro no apoio a uma pessoa e depois através de um <i>part-time</i> num parque destinado à animação de festas para crianças, onde estava responsável pelas pinturas faciais e organização de peças de teatro. Foi através das primeiras experiências de apoio à organização e animação de festas que percebeu que a sua vocação era mais a da animação: <i>“(...)eu... vi que era realmente... eu estava mais ligada à área da animação do que propriamente um ATL.”</i></p>

	<p>A sua saída do ATL coloca-a numa situação de desempregada e o seu gosto por crianças faz com que se lance no seu próprio negócio através da criação de uma empresa de animação de festas para crianças: <i>“Enquanto estive no ATL, tive sempre muito gosto em trabalhar com crianças, isso desde jovem... enquanto estive no ATL tentei procurar formações, quer a nível... tirei um curso de animadora, tirei vários cursos de acompanhamento de crianças, tirei gestão de conflitos, várias formações que fui fazendo para estar a par e a poder acompanhar melhor as crianças. Então nesta fase do ATL como tinha a necessidade de ter alguma coisa minha e como o ATL já não estava dentro das melhores condições de prosseguir, foi quando então me deparei numa situação de desempregada e tentei então construir a minha própria empresa.”</i></p>
3	<p>Durante o período em que estudava foi tendo alguns empregos de curta duração, nem sempre remunerados, na sua área de formação, sendo que considera que estas experiências contribuíram para que obtivesse conhecimento na área da agricultura: <i>“(...) sempre trabalhei, enquanto estudava sempre trabalhei em áreas ligadas ao meu curso, (...) eu tive sempre a fazer qualquer coisa, mesmo enquanto estudava, durante as férias ou das mini férias, eu tava sempre a fazer qualquer coisa, por isso o meu conhecimento vem daí, vem de eu querer experimentar (...)”</i>.</p> <p>Após ter terminado o curso, que incluiu um estágio curricular, com duração de 9 meses, cuja função foi caracterizar um jardim (espécies arbóreas, sociologia, etc.), contava realizar um estágio profissional, no entanto este acabou por não se concretizar por motivos políticos, uma vez que o estágio seria ao abrigo de um Município: <i>“Ao fim de ter terminado o curso, eu tinha estágio profissional, fiz estágio curricular na Câmara Municipal e tinha já estágio profissional marcado só que foi anulado por complicações políticas que houve na altura e que cortaram todos os acessos de entrar novas pessoas, mesmo sendo estágios profissionais (...)”</i>. Esta recusa fez com que ficasse bastante abalada e se refugiou no cultivo de uma pequena horta num quintal que pertencia à sua avó e assim surgiu a oportunidade de começar a vender alguns produtos hortícolas. Mais tarde, esta experiência adquirida viria a dar origem à criação da sua própria empresa de produção e venda de produtos agrícolas: <i>“Entretanto, a minha avó tinha um pequeno quintal, eu fui fazer uma hortinha para casa mesmo. As vizinhas começaram-me a pedir coisas e eu comecei a dar e as pessoas depois começaram a dizer porque é que eu não punha outras coisas e eu comecei a produzir assim.”</i></p> <p><i>“(...)fui com o meu carrinho das compras, com as alfaces dentro e fui lá a um centro comercial perguntar se as pessoas queriam e foi assim.”</i></p> <p>Durante cerca de 3 anos esteve a trabalhar na horta que criou no quintal da sua avó onde cultivava produtos que depois vendia, informalmente. No ano de 2004, na altura com 26 anos, formalizou a actividade através da criação da empresa o que implicou mudar-se para um novo terreno e ter adquirido alguns equipamentos e instrumentos para a produção agrícola. A criação da empresa considera que foi, realmente, o seu 1º emprego: <i>“(...) nunca tive nenhum trabalho remunerado, assim com contrato, nunca tive nada disso, nunca trabalhei por conta doutrem, foi sempre, em termos de trabalho, não é, foi só a minha actividade.”</i></p>
4	<p>Sempre trabalhou na área da costura. Iniciou a sua vida profissional numa fábrica de confecções aos 14 anos como costureira, depois como monitora até ter alcançado a função de chefe de linha: <i>“Sempre costureira e chefe de linha porque comecei de costureira, depois passei para monitora, a ensinar as miúdas que entram na firma a trabalhar e depois de monitora passei a chefe de linha.”</i></p> <p>Saiu da fábrica onde trabalhou durante muitos anos para trabalhar com a sua sogra numa empresa de confecção pertencente a esta: <i>“Ora bem, isto foi assim eu casei, a minha sogra já tinha esta confecção, trabalhava, já tinha isto montado e depois eu quando casei como também percebia da área porque era naquilo que eu trabalhava, a minha sogra já não conseguia estar sozinha à frente disto, então resolvemos juntarmo-nos as duas e vim eu para cá, deixei a fábrica onde trabalhava e vim para aqui trabalhar com ela.”</i> Passados alguns anos a empresa da sua sogra, a qual passou a ser sócia teve que fechar pelo facto de a indústria das confecções começarem a ter dificuldades económicas:</p> <p>P: <i>“E teve com a sua sogra a trabalhar durante quanto tempo?”</i></p> <p>R: <i>Não faço ideia, não me recordo, saí da firma onde trabalhava e depois tive aqui uns anos a trabalhar com ela, depois foi quando entramos para a CEE, depois começou o trabalho cada vez a ser mais mal pago, porque era muito mal pago e os clientes também passavam cheques sem cobertura, a gente chegava à altura dos</i></p>

	<p><i>pagamentos para o pessoal e para os cargos que nós tínhamos, não havia dinheiro, não havia, eles falhavam com os pagamentos e começamos cada vez a ter mais dificuldades e resolvemos ter uma conversa com elas e foram para o fundo de desemprego e foi nessa altura e pronto ficou, como é que se diz, deu-se a...</i></p> <p>P: <i>Insolvência?</i></p> <p>R: <i>Insolvência, agora já não me recordo bem como era isso e comecei eu a trabalhar sozinha.</i></p> <p>P: <i>Quantas pessoas é que vocês tinham aqui a trabalhar?</i></p> <p>R: <i>Tínhamos 11 ou 12.</i></p> <p>P: <i>Neste mesmo espaço?</i></p> <p>R: <i>Sim. Também tínhamos a parte de baixo porque a parte de baixo pronto o meu sogro ocupou mas quando nós trabalhávamos era um género de armazém onde se punha o trabalho que vinha já cortado para confeccionar.”</i></p> <p>Quando a empresa encerrou ficou no espaço onde a empresa funcionava mas a trabalhar sozinha e por conta própria até ao momento, num espaço que pertence à sua sogra (local muito próximo da casa desta). Quando se deu o encerramento da empresa ficou desempregada e sem direito a subsídio de desemprego uma vez que era sócia gerente. Encontrando-se nesta situação começou a responder a algumas solicitações, provenientes sobretudo da vizinhança onde a empresa estava instalada, de alguns serviços de costura e começou a fazer pequenos trabalhos de costura. Esta foi a forma que encontrou de fazer face à sua situação de desemprego e que melhor lhe permitia conciliar com a sua vida familiar uma vez que os seus filhos eram pequenos, na altura, e assim podia tomar conta deles ficando sem encargos com o infantário.</p> <p>A actividade que desenvolve não lhe ocupa todo o tempo, ou seja, não é um emprego a tempo inteiro uma vez que tem que acompanhar a sua sogra com muita frequência a consultas.</p>
5	<p>Começou por trabalhar numa loja / ateliê de roupa pertencente à sua irmã. Esteve aqui durante cerca de 9 anos a realizar diversas tarefas tais como, cortar as peças de roupa, passar a ferro, atendimento ao público na loja, etc: <i>“(…) era polivalente, aprendi a cortar, com a máquina eléctrica, a gente cortava às 20/30 peças, dividia... as costureiras eram fora, só tínhamos lá uma no ateliê, para desenrasques de imediato e distribuía as coisas que cortava e mandava para as costureiras em sacos, punha os nomes dos sacos, depois havia uma pessoa que ia levar às costureiras e quando elas chegavam às vezes tinha também que passar a ferro, depois havia uma empregada sempre na loja mas não podia fazer o turno inteiro e às vezes fazia eu as noites da loja, das sete à meia-noite, quando o shopping estava aberto das sete à meia-noite.”</i></p> <p>Após 9 anos a trabalhar com a sua irmã no ateliê, acaba por deixar esta actividade uma vez que trabalhava muitas vezes à noite, o que não permitia estar com a família, e não estava a fazer qualquer tipo de descontos legais. Desta forma, tentou ficar como sócia da sua irmã mas como esta não aceitou e também não a colocou numa situação formal de funcionária contratada, com os descontos a que teria direito, acabou por abandonar este trabalho: <i>“(…) mas depois comecei-me a cansar porque é assim, eu estou aqui a tirar um ordenado mas não fazia descontos, não fazia nada, trabalhava mais horas do que o que devia e não... achava eu que não estava a ser compensada... e não estava naquela altura a dar, quem dava o apoio aos miúdos era o pai porque eu... se entrava às nove e meia e à meia-noite é que vinha para casa, não é? Eu vinha jantar e almoçar na mesma a casa porque era perto e vinha na mesma, o meu marido ia-me buscar e assim fazíamos as refeições juntos, só que entretanto quando chegava a casa os miúdos estavam a dormir. E depois decidi que não. Ou então propus, ou davam-me sociedade e eu ficava, se não me desse sociedade eu queria ter descontos (...).”</i></p> <p>Entretanto esteve cerca de 3 /4 anos em casa a dar apoio à família e a tentar arranjar algum trabalho tendo procurado apenas junto da rede de familiares e amigos. Uma das possibilidades que surgiu seria a de ficar com o negócio do pai – a confeitaria. No entanto, como existia outra sócia acabou por não ficar até pelo facto de considerar que era um negócio que lhe poderia trazer muitos problemas e responsabilidades pelo facto de ter bastantes empregados a trabalhar no negócio: <i>“E depois como andei um</i></p>

	<p><i>tempo a pensar se devia ficar com aquilo do meu pai, se não havia, como é que era, porque entretanto era uma sócia, a senhora tinha também ficado viúva e depois adoeceu e coisa e eu ainda andei assim a pensar mas depois disse: ‘traz-me bastantes problemas que aquilo tinha bastantes empregados’ e era uma coisa muito grande para começar logo de início e assim uma responsabilidade muito grande (...)’.</i></p> <p>Passado aquele período surgiu a ideia de criar a loja mercearia que existe há já 20 anos. O gosto pelo comércio e contacto com o público, proveniente das experiências de trabalho na confeitaria do seu pai em alturas de maior trabalho, o apoio do marido para enveredar por este negócio, o facto de a loja estar localizada no prédio onde morava, e mora,, o que lhe permitia estar mais próxima da família, e de neste local não existir, na altura, nenhum negócio do mesmo tipo foram factores que contribuíram para que optasse por iniciar esta actividade:</p> <p><i>“(...) gostei sempre do comércio e de lidar com o público e foi esse o motivo que eu depois digo assim: ‘então a montar, monto uma coisa para...’ e como aqui não havia nada na altura (...)’.</i></p> <p><i>“Depois uma vez pensou [o marido] (...) e eu então prontos vamos lá, é aqui pertinho, eu subo e desço, nunca fui... fizeram refeições fora, nem ele nem os meus filhos, não são de fazer... só se não pudessem e foi essa ideia que surgiu e prontos... e foi só tratar da papelada para me colectar, essas coisas todas.”</i></p> <p>Para além da experiência de trabalho na confeitaria do seu pai onde ajudava sempre que era necessário e que tinha tempo livre também chegou a explorar o café da associação de moradores do bairro onde reside, juntamente com o seu marido, há muitos anos atrás antes mesmo de ter a loja. Esteve aqui pouco tempo uma vez que não era rentável do ponto de vista económico pelo facto de os preços serem simbólicos e controlados visto que se tratava de uma associação.</p>
6	<p>Começou a trabalhar aos 12 anos a tomar conta de uma criança tendo de seguida ir trabalhar para casa de uma senhora durante cerca de 1 ou 2 anos a tomar conta da casa: <i>“(...) quando sai da escola, portanto... com 12 anos, comecei a trabalhar. Fui tomar conta de um miúdo... um casal que tinha um miúdo, que teria, sei lá... uns 4, 5 anos e ganhava 60 escudos por mês. Era o meu ordenado. Depois, fui, mais tarde, estive ali, não sei... um, mais ou menos, depois fui trabalhar na casa de uma senhora que era viúva e tinha uma filha, estive lá ainda não sei se 1 ou 2 anos, mais ou menos, e ganhava 100 escudos por mês.”</i></p> <p>Entretanto o seu pai estabeleceu-se por conta própria numa sociedade, uma mercearia, na qual era sócio trabalhador e passou a ajudar o pai neste negócio, durante cerca de 1 ano até ao momento em que o seu pai faleceu: <i>“Entretanto, o meu pai entretanto estabeleceu-se com um primo, ou seja, o primo foi o, era o sócio com capital e o meu pai era sócio trabalhador, percebes? E então nessa altura vim para a beira do meu pai, portanto era uma, uma ali na rua do paraíso, uma loja uma mercearia, e pronto fui trabalhar com ele. Tínhamos, por baixo havia uma cave, onde tínhamos uma cozinha, tínhamos dois quartos, morávamos ali e trabalhávamos em cima. Então eu ajudava o meu pai e prontos, morávamos ali até que aconteceu o meu pai teve um acidente (...) Nessa mercearia estivemos... um ano, mais ou menos. Mais ou menos um ano. E então depois, o meu pai morreu (...)’.</i></p> <p>Nesta altura tinha 14 anos e foi morar para casa de uns primos onde aprendeu e trabalhou na área da costura e também estava encarregue das tarefas da casa: <i>“(...) ficar em casa de uns primos, que era uma modista, que eu aprendia a costura e ajudava na lida de casa. E então eu fui. Estive lá até aos 20 anos, portanto teria 14 mais ou menos quando isso aconteceu e estive ali até aos 20 anos. Portanto, de manhã ajudava em casa, fazia o trabalho em casa e à tarde ia para o ateliê.”</i></p> <p>Entretanto foi trabalhar para Lisboa para se aperfeiçoar na área da costura tendo realizado um curso de corte e arranjado trabalho como modista, durante cerca de 2 anos: <i>“Então arranjei, um primo meu, arranjou-me uma senhora conhecida, uma modista, eu fui lá, falei com ela, passei a ir para lá trabalhar.”</i></p> <p>Quando o seu namorado, actual marido, veio do Ultramar foi com este para a terra natal de ambos onde casaram e passaram a trabalhar juntos numa oficina de costura – o seu marido era alfaiate e a oficina era dos seus familiares. Aqui permaneceram durante cerca de 8 anos, altura em que vieram para o Porto explorar um negócio de restauração: <i>“Quando ele [namorado na altura e futuro marido] veio, estive ali até ele vir do ultramar, ele depois veio para a terra dele, então depois eu decidi vir, também era da mesma terra, não é? Alvarenga... E depois casarmos. E estive ali a trabalhar algum tempo, não sei assim precisamente quanto. Sei lá... dois anos mais ou</i></p>

	<p><i>menos. E depois, vim para Alvarenga. Ele era alfaiate, então eu fiquei a ajudar. Eu fazia as calças e ele fazia os casacos dos clientes e aquilo que aparecesse, não é? Estive ali 8 anos. Depois, a partir daí, resolvemos, entretanto tivemos três filhos e resolvemos vir para o Porto tentar uma vida melhor. E então foi quando resolvemos vir para a indústria hoteleira. E então comprámos um restaurante, alugámos um restaurante, vá... que também com habitação, como já... como já tínhamos os miúdos e trabalhei ali... era na Rua Vale Formoso... estive ali praticamente dois anos.”</i></p> <p>De seguida mudaram-se para outro restaurante que é o que estão actualmente, há já 27 anos: <i>“Depois resolvemos arranjar outro, passarmos aquele e arranjam um na Senhora da Hora, que actualmente, ainda lá estamos hoje. Portanto, estamos neste há 27 anos.”</i></p> <p>A função que desempenha é como cozinheira e o seu marido trabalha no atendimento aos clientes.</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nº Entrev.	OUTROS DADOS RELEVANTES SOBRE @ ENTREVISTAD@ (Trajectória pessoal - infância, casamento, filhos, emigração, etc.)
1	<p>Emigrou para África várias vezes, primeiro para a África do Sul durante 13 meses, em 1982, onde tinha residência pelo facto de o seu pai estar lá emigrado. Foi uma forma de obter dinheiro para avançar, sozinho, em Portugal com o seu negócio: <i>“Pronto, já trazia dinheiro para recomeçar outra vez a actividade”</i>. Esteve também em Angola e em Moçambique no ano de 2006 e 2007, respectivamente, por alguns meses com o intuito de aí criar um negócio mas que acabou por não se concretizar. No ano de 2004 também esteve nos EUA a trabalhar durante alguns meses.</p> <p>Considera-se uma pessoa empreendedora. Nas suas palavras: <i>“Mas o meu espírito era de facto empreendedor. Ainda agora é, veja.”</i> Teve um negócio durante cerca de 20 anos na área da serralharia e quando esta teve que encerrar, procurou sempre criar algo por conta própria. Após o fecho da serralharia tentou várias vezes criar um negócio nesta mesma área, tanto em Portugal como em África mas sem sucesso. Os empregos que teve por conta de outrem aparecem, normalmente, como forma de obtenção de rendimentos para poder ter o seu negócio e sempre fora do país. Embora estivesse como trabalhador por conta de outrem na empresa do seu filho – reciclagem de tinteiros – importa salientar que esta aparece como forma de poder criar algo para si e para o seu filho, uma vez que este tinha concluído os seus estudos e estava a entrar no mercado de trabalho. Pode mesmo considerar-se que o entrevistado foi o principal impulsionador deste negócio, no qual teve um papel fulcral tanto no momento da sua criação, com a participação activa em todo o processo, como também ao longo do desenvolvimento da empresa no que diz respeito à tomada de decisões estratégicas para o negócio - por exemplo, negociação de diminuição de renda e decisão de mudança de instalações: <i>“Comecei a ver que de facto não estava a ver as coisas a funcionar e pus logo um travão (...) disse ao Miguel [filho] (...) Não esquentes eu mudo, não te preocupes. Eu pus isto tudo também tiro tudo. E assim foi.”</i></p>
2	<p>Pertence a uma família numerosa, tem 6 irmãos. Tem 2 filhos, uma rapariga com 23 anos e um rapaz com 18. O marido sempre a apoiou, tanto para avançar com o projecto como no desenvolvimento da actividade: <i>“...a primeira pessoa a apoiar-me, o meu marido, sempre, incondicionalmente, desde sempre me apoiou em tudo... em tudo o que eu fazia, em tudo o que eu faço, aliás.”</i> O apoio que os filhos também deram e dão no negócio é um aspecto muito positivo conforme afirma: <i>“Mas, no fundo, tendo aquele apoio da família e, neste caso, do marido e dos filhos, ligação mais directa, é realmente um... meio caminho andado, isso é logo uma... é logo realmente uma... um aspecto muito bom, muito positivo...”</i>. A sua filha trabalha consigo neste negócio desde o início do mesmo.</p>
3	<p>É casada e tem uma filha de 2 anos.</p>

	Embora a empresa seja a forma de sustentar a família, pela própria natureza da actividade e pelo gosto de trabalhar na terra não vê a empresa como sendo apenas o seu emprego mas sim uma forma de vida: <i>“Isto é um bocadinho a forma de vida, é uma forma de vida, às vezes isto não é um emprego, apesar de me dar o sustento, não é bem... é uma forma de vida que muitas vezes nós temos que pensar em estratégias como empresa ou como emprego mas é uma forma de vida. É uma forma que nós gostamos de viver onde gostamos, gostamos de fazer o que fazemos, vamos tendo animais para ter estrume mas porque gostamos de animais, não é? Inicialmente era uma vertente, porque gostamos de animais, achamos muito giro mas depois pensamos ‘bem, nós temos isto, temos que os comer também, temos que tirar rendimento disso’ mas inicialmente nós não pusemos as ovelhas para tirar criação e comer, foi para a erva, pronto temos aí os animais, gostamos e... as galinhas foi para os ovos mas depois houve muita gente que gosta de frangos e que, portanto vamos crescendo consoante as necessidades dos nossos clientes.”</i>
4	É casada e tem 2 filhos, um com 23 anos que terminou agora o curso de enfermagem e a filha tem 19 anos e vai entrar no curso de fisioterapia. O seu marido é trabalhador por conta de outrem.
5	É viúva e tem 2 filhos – a filha tirou o curso de marketing e o filho está a estudar contabilidade. O seu marido, embora trabalhasse por conta de outrem, sempre esteve ligado aos negócios uma vez que como a própria afirma <i>“ele é de família de negócios, cafés, lojas, stands de... electrodomésticos, portanto os pais tiveram muito género de estabelecimentos e ele sempre gostou de estabelecimentos.”</i> Faz parte da direcção da do condomínio que faz parte da cooperativa de habitação onde reside e da qual a sua loja faz parte.
6	É casada e tem 3 filhos. Após o casamento sempre trabalhou com o marido, primeiro como costureira na oficina de costura pertencente à família do marido (este era alfaiate). De seguida no negócio de restauração à qual estão ligados há cerca de 29 anos.

DADOS SOBRE O MICRO-NEGÓCIO

Nº Entrev.	Ramo de actividade	Localização (concelho, distrito)	Forma jurídica	Início actividade	N.º pessoas a trabalhar no negócio	Breve descrição do negócio	Volume de negócios anual (actual)	Tipo de apoio financeiro para iniciar o negócio
1	Venda de produtos alimentares através de uma roulotte.	Vila Nova de Gaia, Porto	O seu filho através da empresa que detém, constituída como sociedade unipessoal por quotas, criou uma actividade económica adicional (classificação CAE) para poder facturar os produtos vendidos pelo pai no âmbito do	Janeiro 2011	1	Venda de produtos alimentares através de uma roulotte instalada numa zona industrial.	-	-

			microempreendimento. No entanto, a empresa não está formal no sentido em que não tem as licenças necessárias camarárias para poder desenvolver a actividade económica (situou-se num terreno privado para ultrapassar este problema). Para além disso, encontra-se desempregado e a receber o subsídio de desemprego.					
2	Animação de festas para crianças.	Sede em Vila Nova de Gaia mas presta serviços em diversos pontos da região Norte.	Empresário em Nome Individual	2007	2	Animação e organização de festas para crianças em aniversários, baptizados, casamentos, etc.	-	Antecipação das prestações de desemprego através das medidas de apoio à criação do próprio emprego promovidas pelo IEFP (Instituto de Emprego e Formação Profissional) e microcrédito da ANDC (Associação Nacional de Direito ao Crédito) passados 2 anos do início da actividade.
3	Produção agrícola.	Vila Nova de Gaia, Porto	Empresário em Nome Individual	2004	2	Produção, venda e distribuição de produtos	-	ILE – Iniciativa Local de Emprego –

						hortícolas ao domicílio (não é agricultura biológica mas é realizada de forma mais natural possível uma vez que não recorre ao uso de herbicidas nem pesticidas).		medida de apoio à criação do próprio emprego promovida pelo IEFP e empréstimo bancário (pessoal e ao consumo).
4	Costura	Matosinhos, Porto.	Sem actividade formalizada.	Não consegue precisar mas diz que terá sido mais ou menos há 15 anos atrás (ano de 1996).	1	Serviço de arranjos de costura e confecção de peças de vestuário.	-	-
5	Loja mercearia	Matosinhos, Porto	Empresário em Nome Individual	1991	1	Venda de produtos de mercearia, frutas, congelados, etc.	Aproximadamente 32.000€	Empréstimo de familiares.
6	Restauração	Matosinhos, Porto.	Empresário em Nome Individual		3	Venda de refeições económicas.	-	Empréstimo de familiares.

2.O surgimento / nascimento do microempreendimento

Nº Entrev.	SITUAÇÃO FACE AO EMPREGO NO MOMENTO DA CRIAÇÃO DA EMPRESA (por exemplo, desempregado(a), à procura do primeiro emprego, empregado(a), etc.)
1	Desempregado a receber o subsídio de desemprego.
2	Desempregada a receber o subsídio de desemprego.
3	Desempregada à procura do primeiro emprego.
4	Desempregada sem subsídio de desemprego pelo facto de ter sido sócia gerente de uma empresa.
5	Tinha estado a trabalhar, sem estar a realizar qualquer tipo de descontos legais, numa empresa da sua irmã. Quando ficou sem emprego esteve durante cerca de 3 /4 anos em casa a dar apoio à família e depois avançou com a criação do negócio.
6	Trabalhava com o seu marido como costureira e ambos deixaram a aldeia no sentido de procurarem uma melhoria de vida na cidade através do aproveitamento de uma oportunidade surgida para explorar um restaurante.

Nº Entrev.	MOTIVAÇÕES PARA A CRIAÇÃO DO MICRO-NEGÓCIO Averiguar se surge por ausência de alternativas ao emprego por conta de outrem, por detecção de uma oportunidade de mercado, por experiência profissional acumulada em determinada área de actividade, pela ideia de negócio estar relacionada com um gosto pessoal, etc.	DE QUEM PARTIU A IDEIA DE CRIAR O NEGÓCIO?
1	A roulotte de venda de produtos alimentares aparece como forma de colmatar uma situação de desemprego , não como primeira opção em termos de área de negócio mas após tentativa, sem sucesso, de criar algo na sua área de conhecimento e de	A ideia partiu do próprio. Através da sua habilidade como o próprio diz, adaptou uma carrinha sua sendo que tanto o filho como a esposa ficaram admirados de ter conseguido fazer tudo sozinho: “(...) <i>aqui há dias a minha mulher falou que agora</i>

<p>experiência profissional – serralharia: <i>“Agora senti era que de facto a nível de serralharia hoje não estava a ser muito activo, tinha muito tempo livre e isso faz com que as pessoas pensem na vida. Está-se sempre a pensar nisto, a pensar naquilo, pensa em coisas que nem deve. E então eu procurei tar a preencher o tempo com outras coisas e a razão foi eu ter criado este negócio”</i>. <i>“Tenho pena é a construção civil estar da maneira que está porque senão eu criava a minha empresa, embora é difícil. Porquê? O trabalho não é muito e depois tenho que ir alugar um armazém que fica caro. Na altura, o Centro de Emprego, eu era para fazer outra vez a actividade, como a doutora sabe, recomeçar a actividade da serralharia, mas foram impostos certas... certos problemas burocráticos. Então surgiu a ideia da roulotte.”</i></p> <p>A actividade da serralharia é aquilo que gosta de fazer e é aquela para a qual considera que nasceu: <i>“A área que eu gostava era a serralharia. Nós antigamente nascíamos para o primeiro emprego e era até morrer. Hoje já não é assim.”</i></p> <p>Continua a título informal a realizar esta actividade: <i>“A serralharia é um complemento para ajudar-me também a passar tempo e a ganhar algum para o investimento que a gente está a fazer.”</i> O investimento a que se refere é poder tornar o espaço onde a roulotte está implementada com melhores condições também para o filho começar a ter gosto pelo negócio e querer ir para lá a trabalhar: <i>“Queria dar um pouco de independência também ao Miguel [filho] para ele dizer assim... para lhe dar um incentivo para ele começar...”</i>. Para além disso, também tem em mente poder vir a adquirir um espaço onde possa vir a desenvolver um restaurante: <i>“E já disse ao Miguel a gente vendo aí uma casa velha que seja num sítio jeitoso a gente monta lá qualquer coisa. Mas dentro disto da área de restauração que é uma área que eu vejo que se a gente trabalhar bem que ganha dinheiro. É essa a minha ideia.”</i> O desejo que o seu filho se comece a interessar pela actividade, parece ser uma motivação para estar tão empenhado em fazer com que a actividade resulte: <i>‘Agora eu gostava que o Miguel lá estivesse’ “E ver se arranjo energia eléctrica da rede para não estar dependente do gerador, para não estar ali o dia todo, ali... e para ver se então aí o Miguel [filho] ganha um bocado coisa que ele é jeitoso para isso (...).”</i></p> <p>Nunca esteve ligado a esta área que é também o resultado da detecção de uma oportunidade de negócio no sentido em que a oferta de produtos semelhantes ao que comercializa, na zona geográfica onde se implementou, é pouca ou mesmo inexistente: <i>“Então como eu passava aí na zona industrial e via que de facto faltava lá qualquer coisa, eu surgiu-me a ideia que vou assim, bom isto é negócio para, é uma oportunidade de um bom negócio porque no fundo é toma lá da cá.”</i></p>	<p><i>que esteve a falar com o filho e eles de facto aí eles disseram que ficaram muito admirados. Eu sabia que eles iam... de eu ter conseguido fazer aquilo que eu fiz sozinho, sozinho.”</i></p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>Os custos fixos reduzidos traduziram-se numa motivação para esta área: <i>“E eu este negócio que eu criei foi precisamente não pagar renda. (...) Não estou dependente de chegar ao fim do mês e dizer assim - eu tenho aquela despesa. E eu procurei criar esta, este negócio porque não tenho telefone, não tenho essas coisas todas, quer-se dizer, as despesas fixas (...)”</i>.</p> <p>Uma das características do negócio, o facto de ser um negócio que é a pronto pagamento, também foi um dos aspectos que o levou a investir nesta área: <i>“Pelo menos a gente sabe que vende mas recebe. Ou muito ou pouco recebe e é o que está a acontecer.”</i> O não pagamento por parte dos clientes é uma das causas que, segundo o entrevistado, contribuiu para o fecho do negócio da serralharia, daí este aspecto também poder aparecer aqui como sendo relevante para a decisão de optar por um negócio de pronto pagamento. No entanto, isto não significa que não permita que os seus clientes, por vezes, paguem passados alguns dias do consumo dos produtos – “fiado”. Este é até um aspecto que considera ser como relevante para o seu negócio e para a boa relação com os seus clientes:</p>	
2	<p>A principal motivação para a criação deste negócio foi o gosto pelas crianças. O facto de ter ficado desempregada foi também um motivo para ponderar avançar com a criação da sua própria empresa. O trabalho com crianças num ATL durante 9 anos permiti-lhe acumular experiência de trabalho na forma de lidar com as crianças e um part-time que teve aos fins de semana permitiu ficar a conhecer a forma de funcionamento da actividade de animação para crianças.</p> <p>Embora tenha feito algumas diligências na procura de emprego por conta de outrem, a sua motivação estava centrada na criação de um negócio por conta própria:</p> <p><i>“Mas, inicialmente pensei em procurar emprego, a idade também já era um bocado, já diziam que a partir dos 25 /30 anos já não se arranjava emprego, eu já estava numa faixa dos 40, quase a chegar aos 40, ou já tinha 40...”</i></p> <p>P: <i>Quando ficou desempregada?</i></p> <p>R: <i>Exactamente. E pensei realmente em pedir, em procurar emprego, eu penso que ainda respondi a uns anúncios e ainda enviei uns currículos, mas... se calhar por descargo de consciência porque realmente, no meu íntimo, já... eu queria iniciar qualquer coisa minha...”</i></p>	<p>A ideia partiu de si.</p> <p>De referir que desde o início teve não apenas o apoio familiar como também de algumas mães de crianças que a conheciam e que lhe deram sempre muita força para avançar com a sua actividade por conta própria: <i>“Tive várias mães no ATL que quando eu falei que realmente pretendia isso me deram sempre muita força, a dizer que realmente que tinha muita dinâmica para isso e que eu estava no bom caminho, era mesmo nessa área.”</i> Esteve até para realizar uma sociedade com a mãe de uma criança uma vez que esta tinha um espaço disponível para o desenvolvimento do negócio: <i>“Quando fiquei desempregada, houve uma mãe que queria, como tinha um espaço também pretendia rentabilizar esse espaço e também era uma pessoa bem relacionada e com muitos conhecimentos também tentamos fazer então a abertura de um espaço com uma construção e assim... que fizemos inicialmente, tentamos fazer esse projecto, mas foi um projecto um bocadinho audacioso demais para iniciar (...)”</i></p>
3	<p>A criação da empresa surge num momento em que Margarida estava à procura do 1º emprego e se encontrava a cultivar uma pequena horta como forma de ultrapassar o</p>	<p>A ideia de negócio foi sua. No entanto, a ideia de criar a empresa – formalizar a produção e venda dos produtos que já vinha fazendo – partiu de uma técnica de um</p>

	<p>abalo sofrido com a recusa de realização de um estágio profissional que tinha como certa. Como a própria indica: <i>“Entretanto, a parte começar a cultivar foi mesmo por carolice, foi uma brincadeira, eu houve uma fase que tinha muitas alfaces e pensei isto vai-se estragar tudo, vou ganhar coragem e vou perguntar por aí fora se alguém quer alfaces (...)”</i>. Neste caso, a motivação para iniciar a actividade surge associada à situação que vivia no momento sem ser algo que tenha sido realizado com o intuito de se vir a tornar um emprego ou uma empresa, decorrendo naturalmente do facto de ter começado a cultivar os produtos. Neste sentido, a situação que estava a viver no momento pelo facto de não ter conseguido realizar o estágio que gostaria, o ter começado a produzir produtos hortícolas, sem que a intenção fosse a venda, a situação de desemprego e o facto de ter formação na área da engenharia agrícola foram motivos que contribuíram para que iniciasse esta actividade.</p> <p>A formalização da empresa e a assumpção como um emprego a tempo inteiro da actividade de produção e venda dos produtos agrícolas surgiu por aconselhamento de uma técnica de um serviço municipal de apoio ao emprego e também pela forte motivação que o seu marido, na altura namorado, lhe deu.</p>	<p>serviço municipal de apoio ao emprego do concelho onde residia e ainda reside:</p> <p><i>“(...) a ideia da empresa foi... como estava à procura do primeiro emprego, estava inscrita no Centro de Emprego, chamaram-me para fazer uma formação, que já nem me lembro o que era, sei que não tinha nada a ver com aquilo que eu estava a trabalhar ou fosse a fazer naquele momento, não tinha nada a ver com o meu curso, sinceramente não me lembro qual era e fui chamada ali em General Torres tem lá um centro de apoio...”</i></p> <p><i>“(...) falei lá com uma psicóloga (...) que me perguntou o que é que eu estava a fazer, acho que deve ser isso que eles fazem de todas as vezes que chamam lá uma pessoa para fazer um curso, outro curso, não é, ocupacional que aquilo não é profissional, ocupacional e eu disse-lhe o que é que estava a fazer, que estava a cultivar alfaces e ela achou tão interessante, acho que viu o brilho nos meus olhos quando lhe disse o que é que estava a fazer, que ela disse: “porque é que não monta uma empresa?”. Eu disse que não tinha nexa, aquilo era, estava à procura de um emprego, não queria de maneira nenhuma fazer aquilo profissão mas ela insistiu: ‘mas agora há apoios, podia fazer’, eu sempre tive um apoio familiar muito grande, o meu marido, na altura namorado disse: ‘porque é que não fazes de facto uma empresa?’ Pronto e foi assim, foi assim que surgiu a ideia da empresa, um bocadinho... porque a empresa, na altura, para mim era responsabilidades, encargos, complicações que nunca tive, não é? E então não estava com vontade de ter, mas foi um passo.”</i></p>
4	<p>A continuidade da actividade de costura mas vocacionada para clientes diferentes, para particulares quando antes era para outras empresas de confecção, surgiu naturalmente tendo em consideração a situação em que se encontrava quando teve que fechar a empresa da qual era sócia. Encontrando-se desempregada e sem direito a subsídio de desemprego pelo facto de antes ser sócia gerente, ficou a trabalhar por conta própria através da realização de pequenos arranjos de costura uma vez que todo o equipamento do negócio anterior ficou no espaço. Como os seus filhos eram pequenos optou por ficar desta forma que lhe permitia cuidar dos filhos sem ter que estar a suportar custos com um infantário como teria que acontecer no caso de ir trabalhar por conta de outrem: <i>“(...) eu com 2 filhos pequenos só o marido a trabalhar não podia estar em casa sem ganhar nada. A miúda era pequenita e eu para ir trabalhar para fora tinha que a pôr num infantário, era para pagar a um infantário e para ir trabalhar fora, pouco dinheiro, para o transporte e para os gastos de quem trabalha fora pouco sobrava, não é? E então como já tínhamos isto aqui montado, assim: ‘bem, já temos aquilo montado, os miúdos ficam cá, vão-se</i></p>	<p>Nada foi referido quanto ao facto de a ideia de começar a trabalhar por conta própria partiu de si ou de outras pessoas. No entanto, pelos motivos apontados para ter começado a fazer pequenos arranjos indicam que terá sido uma opção sua mas sem que haja informação de qual o papel da família no contributo para esta decisão. Para além disso, o facto de algumas pessoas vizinhas começarem a solicitar alguns serviços também pode ter contribuído para desenvolver a actividade.</p>

	<p><i>criando e eu vou trabalhando’ e comecei assim com pouquinho porque não dava para tirar um salário, era conforme ia aparecendo e ia fazendo.”</i></p> <p>Desta forma, a motivação para iniciar a actividade por conta própria aparece muito associada ao facto de já deter o equipamento necessário e também à necessidade de conciliação da vida familiar com a vida profissional.</p> <p>Para além disso, o facto de alguns vizinhos do local onde a empresa estava implementada terem começado a solicitar os seus serviços também pode ter contribuído para que comesse a prestar serviços na área da costura: “(...)começou com os vizinhos, os vizinhos começaram a dizer: ‘ó (...), não faz isto, não faz aquilo?’ e eu: ‘pronto, vou fazendo’ e então uns foram passando palavra aos outros. Claro e uns foram trazendo outros e olhe e vai havendo.”</p>	
5	<p>Foram várias as motivações para a criação do negócio. Em primeiro lugar, o facto de estar sem emprego. Após 9 anos a trabalhar no negócio da sua irmã (atelier e loja de roupa) acaba por se vir embora pelo facto de não ter qualquer tipo de vínculo laboral com a empresa e também por não trabalhar muitas horas o que resultava em pouco tempo destinado para a família. A procura de emprego por conta de outrem foi tentada junto de familiares e conhecidos:</p> <p>P: “E quando, antes de ter criado a loja, ficou aquele período em casa e ainda assim procurou, chegou a enviar assim propostas [de emprego]?”</p> <p>R: Não, nunca enviei. Foi só em questões de falar a amigos.”</p> <p>Em segundo lugar, aparece o gosto e conhecimento pelo contacto com o público proveniente da experiência obtida no trabalho que desenvolvia na confeitaria do seu pai sempre que fosse necessário ajudar e também na loja/ ateliê de roupa onde também realizava atendimento ao público: “Porque eu também gostava de balcão, porque o meu pai também teve uma sociedade com outra pessoa, teve uma confeitaria em Santa Catarina muitos anos, 40 e tal anos também. E eu foi das pessoas que também ajudei lá muito e acho que se aquilo não fosse uma sociedade eu tinha ficado com aquilo ao meu pai quando o meu pai decidiu... mas era uma sociedade e havia 2 filhos do meu pai e 2 filhos do sócio, portanto era muita confusão e, por exemplo, eu gostava mas a minha irmã já não gostava e da parte de lá também...nós éramos duas raparigas e eles dois rapazes e havia um que gostava e outro que não gostava e portanto não havia alternativa. Trabalhei lá muito, mesmo, quando tinha tempo livre íamos para lá e depois até fiz Natais e gostei sempre do comércio e de lidar com o público e foi esse o motivo (...)”. Para além disso, este 1 ano a explorar o café da associação de moradores do prédio onde</p>	<p>A primeira vez que falou da ideia de negócio mencionou que a mesma tinha partido do marido. No entanto, quando questionada directamente indica que a ideia foi de ambos:</p> <p>P: “E na questão de criar, não só a loja especifica mercearia, mas criar mesmo o negócio, também foi ideia sua e ao mesmo tempo também do seu marido? Mesmo a questão de ter ali um emprego?”</p> <p>R: Fomos os dois.</p> <p>P: Mesmo isso foi assim dos dois, a questão de terem um negócio?”</p> <p>R: É, foi dos dois.”</p>

	<p>reside.</p> <p>A existência de uma oportunidade de desenvolver um negócio numa zona onde, na altura, não existia nenhuma loja semelhante à sua, foi também um dos motivos que a levou a optar por criar uma loja mercearia:</p> <p><i>“(...)não havia nada, nada, nada e as pessoas não iam sair daqui para ir ao Continente. O Continente abriu depois de mim.”</i></p> <p><i>“Eu aqui, por exemplo, optei por isto porque roupas aqui não dava, não há passagem e achei que isto era capaz de ser o mais ideal aqui porque não tinha assim nada de emergência. Eu via a falta que me fazia quando me faltava qualquer coisa. Portanto, disse assim... e ter um bocadinho de tudo que é o que eu vou tentando de ter um bocadinho de tudo.”</i></p> <p>A possibilidade de poder dar apoio aos seus filhos, pelo facto de a loja ter horários que permitissem conciliar com a sua vida familiar e de a sua localização ser no mesmo prédio onde mora, foram também motivações para criar este negócio por conta própria:</p> <p><i>“Tive um período, depois é assim, agora não me lembro muito bem quanto tempo tive em casa mas ainda estive assim um tempito a pensar, ainda estava a ver se arranjava qualquer coisa. Depois como não arranjei... também entretanto menos 20 anos (...) Disse assim: ‘olha, os miúdos também queriam vir a casa estudar, comer’, andavam a estudar, eu estive assim uns 3/ 4 anos e depois é que decide ali... e prontos e faz agora no dia 26 de Julho que tem 20 anos.”</i></p> <p><i>“(...)eu se abrir só abro este género de... tipo uma mercearia de ter tudo, de resto aqui não dá mais nada, não é? Eu gostei sempre de café, mercearia, este género de coisas. De resto... café não dava porque achava que não devia dar e era muitas horas, isto era diferente, eu gostei sempre de dar apoio aos filhos e portanto chega á horinha fecha e tou sempre, estava sempre com eles e o café não, não é? O café é muito diferente. Mas também gostava de café, de servir, tenho família que tem café e se tiver que chegar lá, sei tirar café, tiro café e nessas trapalhadas todas.”</i></p> <p>O apoio familiar também esteve presente através do seu marido. Este apoiou-a para avançar com o negócio por conta própria até porque já era uma pessoa que estava ligada aos negócios pelo facto de os seus pais terem tido alguns negócios por conta própria:</p> <p>P: “E como é que surgiu a ideia da loja?”</p> <p>R: Foi o meu marido, ele é de família de negócios, cafés, lojas, stands de...</p>	
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<i>electrodomésticos, portanto os pais tiveram muito género de estabelecimentos e ele sempre gostou de estabelecimentos. Aliás, o café da tripeira a primeira vez que abriu foi connosco.”</i>	
6	<p>A motivação para o início de um negócio na área da restauração surge como uma oportunidade de realizarem uma sociedade com outros familiares que acabou por não se concretizar, no entanto avançou juntamente com o seu marido na exploração do restaurante:</p> <p><i>“O meu marido, portanto, ele e um irmão resolveram fazer uma sociedade, compraram um restaurante, mas entretanto não se entenderam, ele, portanto, o irmão veio e comprou; ele como era alfaiate, tinha obras para acabar, para entregar, não veio ao mesmo tempo e, depois, o outro já estava, ou porque achasse que podia resolver tudo sozinho, quando... eles não se entenderam. E, então, resolvemos (...) E viemos nós e resolvemos seguir esse ramo, uma vez que já tinha acontecido isso primeiro. E então ficámos... era um restaurante”</i></p> <p>Uma vez que estavam na aldeia e tinham 3 filhos, esta foi também uma oportunidade de iniciarem uma nova etapa da vida na cidade: <i>“(...)resolvemos, entretanto tivemos três filhos e resolvemos vir para o Porto tentar uma vida melhor.”</i></p> <p>Para além disso, o gosto por cozinhar também foi um dos factores que contribuiu para que avançassem nesta área de negócio: <i>“E pronto, e eu dediquei-me à cozinha, foi uma coisa de que sempre gostei de fazer, apesar de ser costureira, gostei, gosto muito mais de cozinhar, nem se compara.”</i></p>	A ideia surgiu através da possibilidade de explorar um restaurante em sociedade com o seu irmão. Desta forma, não se consegue aqui identificar claramente de quem partiu a ideia de iniciar esta actividade.

Recursos disponíveis à partida

Nº Entrev.	RECURSOS MATERIAIS	RECURSOS IMATERIAIS
	Exemplos: Capital, Património, facilidade de crédito, equipamentos, etc.	Exemplos: Formação/experiência específica, redes de contactos, experiência de organização e de liderança, etc.
1	O principal recurso material a que recorreu foi a uma carrinha sua que adaptou para a transformar numa espécie de roulotte que permita o armazenamento de produtos alimentares (sandes, bebidas, etc.) e também com a possibilidade de	O principal recurso imaterial a que recorreu foi ao seu conhecimento na área da serralharia uma vez que foi o próprio que adaptou toda a carrinha para que esta pudesse funcionar como espaço para servir os produtos alimentares: <i>“Então se eu tenho um</i>

	<p>servir cafés. Tentou candidatar-se aos apoios do Centro de Emprego através da antecipação das suas prestações de desemprego, mas devido a impedimentos relacionados com a especificidade do apoio acabou por avançar sozinho:</p> <p>P: <i>“No fundo, não consegue, não conseguiu ir pelo Centro de Emprego por todos os impedimentos que foi encontrando ao longo...”</i></p> <p>R: <i>“Exactamente. Eu não conseguia... não dava para fazer o investimento que eles querem. (...) Então se eu tenho um carro, posso transformá-lo...”</i></p>	<p><i>carro, se eu tenho um carro que o transformei, que acabei por fazer eu com a minha habilidade e com essas coisas todas.”</i></p> <p>A experiência de ter tido outros negócios por conta própria também pode ser considerado um contributo importante que funcionou como forma de perceber os aspectos importantes para a viabilidade de um negócio – por exemplo, optar por um negócio onde os custos fixos são baixos, nomeadamente, no que diz respeito às rendas: <i>“E eu este negócio que eu criei foi precisamente não pagar renda. (...) Não estou dependente de chegar ao fim do mês e dizer assim - eu tenho aquela despesa. E eu procurei criar esta, este negócio porque não tenho telefone, não tenho essas coisas todas, quer-se dizer, as despesas fixas (...)”.</i></p>
2	<p>O recurso material de que dispunha foi a possibilidade de poder recorrer à antecipação das suas prestações de desemprego para poder iniciar o negócio através das medidas de apoio à criação do próprio emprego por parte do IEFP. Para além disso, tinha algumas poupanças mas que não estava disposta a recorrer pelo facto de considerar que algum dos filhos pudesse vir a necessitar desse dinheiro: <i>“(...) as poucas poupanças que tínhamos de lado não iria mexer, para iniciar o negocio, porque tinha dois filhos menores, na altura, e o meu marido estava efectivo mas, mesmo anteriormente a ficar eu desempregada esteve ele desempregado também 2 anos, por isso... e nunca mexemos na nossa pouca economia que conseguimos, com o receio... algum filho precisasse alguma operação ou precisasse de alguma coisa urgente... prontos optamos sempre por nunca interferir...”</i></p>	<p>Tinha experiência profissional de trabalhar com crianças adquirida no ATL durante os 9 anos que aí trabalhou. No entanto, a experiência de animação em festas foi adquirida, ainda durante o período em que trabalhava no ATL, através do apoio à animação de festas para uma pessoa: <i>“(...) porque eu cheguei a fazer umas festinhas, a ajudar uma senhora que me tinha pedido e comecei e fiz uma festa e ela adorou, a minha maneira de trabalhar com as crianças (...)”.</i> Através desta experiência obtém um contacto de um parque que realiza organização e animação de festas para crianças onde passa a trabalhar em regime <i>part-time</i>, aos fins-de-semana e feriados, onde realiza pinturas faciais e promove peças de teatro junto das crianças.</p> <p>Os contactos das mães das crianças que frequentavam o ATL funcionaram como um apoio moral uma vez que incentivaram à abertura de um negócio por conta própria: <i>“Tive várias mães no ATL que quando eu falei que realmente pretendia isso me deram sempre muita força, a dizer que realmente que tinha muita dinâmica para isso e que eu estava no bom caminho, era mesmo nessa área. Quando fiquei desempregada, houve uma mãe que queria, como tinha um espaço também pretendia rentabilizar esse espaço e também era uma pessoa bem relacionada e com muitos conhecimentos também tentamos fazer então a abertura de um espaço com uma construção e assim... que fizemos inicialmente, tentamos fazer esse projecto, mas foi um projecto um bocadinho audacioso demais para iniciar e...”</i></p> <p>Para além disso, também tinha frequentado várias formações relacionadas com a área de actividade da empresa: <i>“enquanto estive no ATL tentei procurar formações, quer a nível... tirei um curso de animadora, tirei vários cursos de acompanhamento de crianças, tirei gestão de conflitos, várias formações que fui fazendo para estar a par e a poder acompanhar melhor as crianças.”</i> O facto de o seu primeiro curso ter sido na área de secretariado e relações públicas é também uma mais-valia na forma como se apresenta aos seus clientes: <i>“o meu curso antigo era de secretariado e relações</i></p>

		<p><i>públicas, no fundo eu aprendi estenografia, dactilografia, aquelas coisas todas antigas mas no fundo tem sido agora muito importante. Porquê? Apresentação, fazer cartas, o fazer o envio de um e-mail, nesse aspecto até os noivos me reconhecem como... tenho arranjado alguns serviços que mesmo as noivas, mais as noivas que são mais dadas a essas coisas me dizem: 'eu escolhi o seu e-mail pela apresentação da proposta, pela apresentação do e-mail' (...)"</i></p>
3	<p>Afirma que não tinha nada e que teve que comprar tudo o que necessitava para iniciar a actividade. No entanto, o terreno que começou a cultivar quando formalizou a actividade foi-lhe emprestado por parte de uma pessoa que era já sua cliente na altura (com base nos cultivos que fazia no terreno que pertencia à sua avó): <i>"Comprei tudo, inchadas, comprei tudo, mangueiras, comprei tudo, tudo, tudo o que precisava. O terreno foi uma cliente minha que tinha um terreno, ela comprava-me as hortaliças e disse: 'eu tenho um terreno em (...) até me limpava o mato, punha-me aquilo limpinho e eu emprestava-lhe o terreno para fazer...'; portanto, foi tudo... nessa parte não... foi fantástico e tudo o resto comprei tudo... sementes, tudo, tudo, tudo, eu não tinha nada."</i></p> <p>Para além disso, o facto de conseguir ter acedido aos apoios para a criação do próprio emprego por parte do Centro de Emprego pelo facto de estar desempregada e cumulativamente por ser jovem à procura de 1º emprego permitiu que conseguisse financiar os equipamentos necessários para iniciar a actividade.</p>	<p>Como recursos imateriais apresentava a formação académica uma vez que o seu curso era de engenharia agrícola e alguma prática pelo facto de antes ter cultivado alguns produtos no terreno da sua avó: <i>"(...) lá na minha avó, eu tinha o conhecimento teórico do que é que precisava, o curso nisso deu-me algumas vantagens, não é? A parte prática era o que eu ia fazendo (...)".</i></p> <p>Embora não o tenha referido, o facto de ter já algumas pessoas que adquiriam os seus produtos foi um recurso imaterial importante para este negócio sendo que algumas dessas pessoas ainda continuam, neste momento, a ser suas clientes.</p>
4	<p>Neste caso detinha todos os recursos materiais, em termos de equipamentos, necessários para desenvolver a sua actividade como costureira uma vez que todas as máquinas da antiga empresa que funcionava como confecção ficaram na sua posse e da sua sogra: <i>"Já, já tinha tudo, não foi preciso, não foi preciso investir nada, já estava tudo investido, não, não, foi só, pronto foi quando fechamos a firma e comecei a trabalhar assim, umas bainhas hoje, amanhã os fechinhos e pronto e por aí e uns clientes vão trazendo outros e vai-se fazendo."</i></p>	<p>Ao nível de recursos imateriais detinha tanto o conhecimento sobre como gerir uma empresa como o conhecimento necessário para prestar serviços de costura uma vez que a sua área de trabalho foi sempre esta:</p> <p>P: <i>"E depois já tinha conhecimento sobre como é que funcionava a actividade?"</i></p> <p>R: <i>Claro, eu percebia porque eu sabia muito, sabia porque eu era costureira e quando passei para chefe de linha foi porque eu tinha capacidade de perceber de fazer a peça do princípio ao fim e de orientar uma firma, não é? De orientar aquela linha de montagem do princípio ao fim e aqui era exactamente o mesmo. Só que depois pronto comecei a trabalhar para particulares."</i></p> <p>Quanto aos clientes, estes começaram por ser os vizinhos onde era a empresa de confecções e que depois passou a ser o local onde desenvolveu a actividade por conta própria. Embora estes não fossem seus clientes antes uma vez que a empresa só realizava trabalhos para outras empresas, o facto de as pessoas já a conhecerem na zona pode ter ajudado a que mais facilmente recorressem a si: <i>"(...) começou com os</i></p>

		<i>vizinhos, os vizinhos começaram a dizer: ‘ó (...) não faz isto, não faz aquilo?’ e eu: ‘pronto, vou fazendo’ e então uns foram passando palavra aos outros. Claro e uns foram trazendo outros e olhe e vai havendo.”</i>
5	<p>Não detinha qualquer tipo de recurso material para iniciar o negócio. Como forma de financiar a abertura da loja recorreu a um empréstimo junto de familiares: <i>“Olhe, o dinheiro que eu abri aquilo pedi a duas pessoas de família. Na altura não tinha, mas muito pouco dinheiro. Nós lá montamos conforme o dinheiro que tínhamos e só duas pessoas de família é que me emprestaram. De resto não pedi, aliás eu se tivesse dinheiro para pôr ali era capaz de aquilo, até neste momento, porque investir é quando estamos em crise, não é? Era capaz de até aquilo levantar mais um bocado e assim. Mas nunca pedi, nunca fiz nenhum projecto, nada, nada, nada...”</i>. Todos o material que necessitou para equipar a loja teve que adquirir uma vez que não dispunha de nada.</p>	<p> Ao nível de recursos imateriais detinha conhecimentos e experiência na área de atendimento ao público, adquiridos tanto na loja de roupa como na confeitaria do seu pai, e também sobre determinadas tarefas que viria a desempenhar na mercearia e que já aprendera no negócio do pai:</p> <p>P: <i>“E ao nível assim de recursos mais imateriais, ou seja, os conhecimentos sobre a forma de funcionamento da actividade específica. De alguma forma, já tinha conhecimentos sobre como é que funcionava um negócio por conta própria, do café, não é, da confeitaria do seu pai?”</i></p> <p>R: <i>“É, já tinha. E já cortava, se tivesse que cortar lá fiambre, já cortava lá fiambre, já tinha esses... atendia os clientes, fazia as caixinhas dos pastéis que ainda sei fazer, essas trapalhadas todas tinha essa noção porque foram muitos anos.”</i></p> <p>Também detinha a experiência de gerir um negócio por conta própria proveniente da exploração de um café da associação de moradores onde reside: <i>“Aliás, o café da tripeira a primeira vez que abriu foi connosco. Eu estive 1 ano a explorar o café da tripeira, só não fiquei mais porque aquilo era à exploração e eles (...) impunham os preços e os preços que eles impunham não dava para as horas que a gente trabalhava porque eram preços muito simbólicos.”</i></p> <p>O facto de abrir o negócio no local onde residia também poderá ser, até certo ponto, considerado como disponibilizando de um a rede de contactos privilegiada ao nível de vizinhos. Uma vez que eram pessoas que já conhecia poderá ter sido uma forma de mais facilmente obter clientela, até porque os seus principais clientes sempre foram as pessoas moradoras do bairro onde está implementado a loja.</p>
6	<p>Este negócio foi adquirido através de trespasse. Desta forma, o espaço já estava equipado com tudo o que necessitavam para iniciar a actividade. Para dar a entrada da passagem no restaurante recorreram a empréstimo de familiares: <i>“Não, não tínhamos nada; nós não tínhamos dinheiro, não tínhamos nada. Pedimos a particulares. Pedimos a (...) Família... mais ou menos à volta de 1000 contos, que foi para dar a entrada no restaurante e para algumas coisas que era preciso; e depois fomos poupando o máximo (...)”</i></p>	<p>Como recursos materiais poder-se-á apontar a capacidade de organizar uma actividade por conta própria uma vez que quando trabalhava como costureira na oficina marido, embora fosse um negócio de família, a entrevistada e o marido estavam ambos à frente do negócio. O conhecimento que detinha na área de cozinha eram provenientes da confecção de refeições em contexto familiar nunca tendo frequentado qualquer tipo de formação nesta área.</p>

Apoios de pessoas e/ou instituições

Nº Entrev.	Instituições e/ou pessoas que prestaram apoio (Na fase de implementação do negócio)	Identificação do tipo de apoio prestado por cada uma das instituições e/ou pessoas (por exemplo, apoio financeiro, apoio em termos de trabalho, apoio moral, etc.)
1	<p>Tentou recorrer ao apoio do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) por duas vezes. Primeiro para o desenvolvimento da serralharia mas devido a requisitos burocráticos não avançou com o projecto: <i>“Na altura, o Centro de Emprego, eu era para fazer outra vez a actividade, como a doutora sabe, recomeçar a actividade da serralharia, mas foram impostos certas... certos problemas burocráticos.”</i> A segunda tentativa foi a de implementar a roulotte mas foram também colocados entraves, mas ao nível da elegibilidade das despesas e das licenças camarárias.</p> <p>Obteve apoio de uma associação de desenvolvimento que apoia pessoas desempregadas na criação do seu próprio emprego através de consultoria para a realização do projecto de criação do próprio emprego.</p>	<p>O tipo de apoio que procurava junto do IEFP era o de poder pedir a antecipação das suas prestações de desemprego juntamente com as da sua esposa para poder investir no início de actividade. Nunca chegou a dar entrada do projecto uma vez que antecipadamente obteve informação sobre as exigências relacionadas com as exigências legais das medidas de apoio à criação do próprio emprego no que diz respeito à elegibilidade das despesas – obrigatoriedade de comprar um carro que tenha menos do que 5 anos sendo que já tinha uma carrinha que podia adaptar: <i>“Eu não conseguia... não dava para fazer o investimento que eles querem. Então se eu tenho um carro, se eu tenho um carro que o transformei, que acabei por fazer eu com a minha habilidade e com essas coisas todas. Agora se eu tinha que vender aquele carro que é de 98, tinha que o vender para comprar um carro com menos de 5 anos. Lá ia o dinheiro do Centro de Emprego. Então se eu tenho um carro, posso transformá-lo... agora o Centro de Emprego só me havia de dizer assim: (...) ‘tem que comprar um fogão, um frigorífico, essas coisas todas, ou aços inoxs, balcões... bom você agora tem que...’, aí isso aí sim era o Estado, o Governo a ajudar para criar o seu emprego. Agora, criar empregos da maneira que eles querem acho muito duvidoso.”</i></p> <p>Relativamente ao apoio da associação de desenvolvimento, o apoio caracterizou-se por ser ao nível de informações sobre a forma de funcionamento dos apoios do IEFP, nomeadamente, no que diz respeito à elegibilidade das despesas e também relativamente ao processo de licenciamento por parte da Câmara Municipal para o desenvolvimento da actividade económica.</p>
2	<p>Inicialmente foi à Junta de Freguesia e ao Centro de Emprego. Neste foi a reuniões para obter informações sobre os apoios à criação do próprio emprego: <i>“... inicialmente comecei a me informar, fui junto da Junta, junto do Centro de Emprego, fui lá a algumas reuniões, sai de lá a saber o mesmo, sinceramente. As reuniões eram muito engraçado mas era... expunham as ideias mas relativamente a questões que nós fazíamos ninguém, o técnico, ninguém nos dava informação, pesquisei muito na internet, que eu gosto muito de pesquisar e ia aos locais para saber (...). Mas é através da Junta de Freguesia que obtém o contacto de uma instituição que concede apoio para pessoas desempregadas no</i></p>	<p>O apoio do Centro de Emprego permitiu que pedisse a antecipação das prestações de desemprego a que tinha direito para poder iniciar a sua actividade. Ainda ponderou recorrer a um apoio complementar que correspondia a 12 vezes o salário mínimo nacional, na altura, mas que acabou por desistir pelo facto de as exigências serem muito elevadas e de correr o risco de processo se tornar mais complexo e moroso:</p> <p><i>“(...) esse projecto foi entregue no centro de emprego para o pedido das prestações... do restante fundo de desemprego que eu tinha, foi um bom arranque, foi... porque para comprar materiais, desde mesas, os banquinhos que eu levo, que ainda hoje são os que andam, para as animações, jogos, materiais didácticos que eram necessários, as nossas fantasias, prontos... tudo isso foi necessário um investimento e foi através dessas prestações do fundo de desemprego que consegui realmente adquirir</i></p>

<p>acompanhamento do projecto de criação do próprio emprego: “(...) foi depois através da junta, até a psicóloga da Junta, em quem eu pus, o que é que pretendia... que fui lá fazer a inscrição para empregos... que, nas juntas havia um programa para ocupar... para os desempregados, tínhamos que ir lá com os carimbos mostrar e assim... depois então foi através dessa psicóloga que me indicou então para eu iniciar o projecto... que me indicou então o GIC [Gabinete Integrado de Informação e Consultoria da Agência Piaget para o Desenvolvimento].”</p>	<p>esses bens. Entretanto o projecto também seria para avançar para um pedido...</p> <p>P: Do fundo dos 5.000€, não era? Que era 12 vezes o salário mínimo...</p> <p>R: Exactamente. É... foi... talvez desisti um bocado desse valor porque já estavam... era um nível de exigências já era muito grande, as burocracias eram muitas e não sei se a própria técnica também do fundo de desemprego teria sido, nessa parte, acho que falha ali um bocadinho o acompanhamento das técnicas do fundo de desemprego porque não nos dão grande... encolhem muito os ombros “ai isso é muito complicado, isso é muito...” (técnicas do Centro de Emprego)... e nós no início, se fosse agora talvez tivesse realmente prosseguido, mas no início são muitos receios e a aventura é muito grande...</p> <p>P: Não sabem ainda como é que vai ser, não é?</p> <p>R: Exactamente. É, limitei-me a ficar então com o restante das prestações de desemprego, o que já foi uma mais-valia para iniciar então a actividade. Foi muito bom.</p> <p>Avalia o apoio do Centro de Emprego como se baseando meramente na parte financeira:</p> <p>“Porque a nível de Centro de Emprego, sinceramente... a técnica era muito simpática, era muito boa senhora, mas a nível de informações, baseou-se em entregar o projecto e... ‘fica entregue’ e ‘foi aceite’.”</p> <p>P: (...) E, ao nível do Centro de Emprego, o que obteve mesmo foi...</p> <p>R: Nada mesmo. Eu acho que... fui lá a diversas reuniões. Aquilo salvo erro era às 5^{as} feiras e eu procurava estar lá sempre na 1^a fila, para ver se ouvia... é assim, eles dão realmente uma informação de números, podemos ... é, e então todas as semanas era, ou de 15 em 15 dias, que havia, baseava-se na mesma coisa: podem pedir X, têm que pagar X, mas passava só pela parte dos números e a outra parte, que é aquilo que nós precisamos de saber, mas ‘os negócios, vocês vão ver à Internet, tem lá quais são os elegíveis ou os elegíveis, têm estas verbas, podem optar por prestações de desemprego, podem optar por meter mais, mas isto requer muitos papéis’. Saíamos de lá praticamente todos a olhar uns para os outros, a encolher os ombros, porque era uma informação muito vaga, muito... só ligada ao lado financeiro, para nós fazermos as contas em casa, para ver quanto é que precisávamos. ‘Vocês têm que fazer uma pesquisa para ver quanto é que vão gastar, quanto é que vão precisar’ e baseava-se só nisso e...”</p> <p>Para a realização do projecto, para a candidatura ao apoio do Centro de Emprego, recorreu a uma associação de desenvolvimento. Considera que a elaboração do projecto lhe permitiu ficar a conhecer a forma de funcionamento da actividade de animação: “(...) com a pesquisa para o projecto é que aprendi imenso e valorizou-me ainda mais porque fui ver parques, para saber o que é que estava no mercado, a competição, os preços e tudo mais... eu não fazia a ideia de preços, eu não fazia ideia de custos, nada, foi através... depois dessa pesquisa para o projecto é que vim a saber quanto é que</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<i>levavam num parque, que tipo de animação ofereciam (...)</i>
3	<p>A primeira instituição que contactou e da qual obtive o principal incentivo para iniciar o negócio foi um serviço de apoio ao emprego prestado por parte da Câmara Municipal. Contactaram-na para realizar formação através do Centro de Emprego, onde estava inscrita como jovem à procura do 1º emprego. No entanto, a técnica daquela instituição com quem contactou, após ouvir o que a entrevistada estava a fazer naquele momento, aconselhou-a a criar o próprio negócio. Esta mesma técnica também a encaminhou para uma instituição que estava a desenvolver um projecto que tinha como objectivo o apoio à criação de micro negócios por parte de pessoas desempregadas. Para além disso, obtive apoio por parte do Centro de Emprego através de financiamento para a criação do próprio posto de trabalho.</p>	<p>A técnica do serviço de apoio ao emprego da Câmara Municipal foi a primeira pessoa a aconselhá-la a criar a empresa, além de que encaminhou a entrevistada para outra entidade no sentido de poder obter ajuda na elaboração do projecto de candidatura ao centro de emprego:</p> <p>R: “(...)o projecto ajudou-me imenso nessa parte porque havia coisas escritas que eu sinceramente não tinha grande paciência, a parte muito objectiva da empresa, aquilo com que eu lidava era fácil de a justificar aquilo que eu não tinha grandes conhecimentos, havia coisas que lá pediam nos projectos que eu não tinha a mínima noção de como é que aquilo se resolvia ou se escrevia, portanto nessa parte ajudaram-me imenso...”</p> <p>P: <i>Aí o projecto DESSOL, não é?</i></p> <p>R: <i>Exacto.”</i></p> <p>Para iniciar o negócio recorreu ao apoio por parte do Centro do Emprego e conseguiu obter este apoio pelo facto de nesse ano terem aberto uma excepção para algumas actividades que não eram normalmente apoiadas: “(...)eu no ano anterior, em Dezembro, em Novembro, tinha ido saber porque tinha conhecimento que havia esse apoio, para novos empregos, mas na parte da agricultura não, não havia. Só que naquele ano muito específico, no centro de emprego de Gaia, penso eu, ou no Norte, mas uma coisa muito específica abriu a excepção para todo o tipo de empregos ou para todo o tipo de empresas, por isso é que eu consegui ter esse apoio porque sei que não é uma coisa habitual, foi uma excepção naquele ano, talvez por haver muitos desempregados, não tenho ideia, sei que aquilo foi uma excepção.”</p> <p>Avalia o apoio por parte do Centro de Emprego como tendo sido muito positivo, tanto ao nível de financiamento como ao nível de relacionamento com os técnicos e na celeridade no que diz respeito ao tempo de aprovação do projecto:</p> <p>R: “(...) As pessoas lá no centro, a Dr.ª Ângela lá do centro de emprego, disse que nunca tinha visto um projecto a entrar e a sair tão rápido, portanto a aprovação, eu sei que lá foram para aí 2 ou 3 meses porque o director foi de férias, se não ainda mais rápido era, portanto foram as coisas bem alinhavadas, foram bem escritas, foram bem justificadas, tive apoio em coisas que ela disse-me logo à partida que não ia ter, que não era normal ter, mas depois de justificar tudo, muito bem, as coisas foram bastante apoiadas, foi tudo apoiado, basicamente, portanto sinto-me muito ajudada nesse aspecto, foi um bom arranque da minha vida...”</p> <p>P: <i>Até ao nível de relação com o centro de emprego funcionou muito bem?</i></p> <p>R: <i>Foi ótimo, foi ótimo e acho que calhei em muito boas mãos, porque tenho conhecimento de outras pessoas que aquilo enrola imenso e tive essa sorte, como ela era a directora, a parte que</i></p>

		<p><i>organizava os projecto, que distribuía quem é que ia ficar em cada projecto e ter calhado com ela acho que foi uma sorte, foi por isso que as coisas avançaram...”</i></p> <p>Também obteve financiamento junto da banca uma vez que o apoio do Centro de Emprego não cobria totalmente o investimento: “(...) não foi com o apoio unicamente do centro de emprego, o início de actividade, portanto tive uma majoração por ser à procura do primeiro emprego mas tudo o resto foi... e bancário logicamente para além do centro de emprego eu não tinha dinheiro sequer, foi com a ajuda, pedi um empréstimo pessoal.”</p>
4	Nunca recorreu a nenhum tipo de apoio institucional para a implementação do negócio.	-
5	<p>Não recorreu a nenhum tipo de apoio institucional para a implementação do negócio.</p> <p>As pessoas que a apoiaram foram o seu marido e outros familiares (não especificou quais).</p>	<p>O seu marido concedeu-lhe apoio moral para avançar e também a ajudou a montar a loja: “<i>Olhe, aquilo fomos quase nós os dois que montamos, trabalhamos porque na altura o Joaquim [marido] fez muitas prateleiras, ele era muito jeitoso, portanto num mês a gente montou aquilo. Só demorei um mês a montar aquilo, mais ou menos, e num mês montei mais ou menos aquilo.</i>” Para além disso, também ajudava no negócio quando fosse necessário e pudesse. Os familiares apoiaram-na familiar ao nível monetário para poder avançar com a abertura da loja: “<i>Olhe, o dinheiro que eu abri aquilo pedi a duas pessoas de família. Na altura não tinha, mas muito pouco dinheiro. Nós lá montamos conforme o dinheiro que tínhamos e só duas pessoas de família é que me emprestaram.</i>”</p>
6	<p>Não recorreram a qualquer tipo de apoio institucional para a implementação do negócio.</p> <p>Por parte de familiares obtiveram apoio financeiro para darem entrada no trespasse do restaurante.</p>	<p>O apoio obtido por parte de familiares foi um empréstimo para poderem adquirir o trespasse:</p> <p>P: “<i>E vocês quando iniciaram o negócio, vocês tiveram... recorreram a algum... como é que vocês conseguiram iniciar, tinham poupanças, foi de empréstimo?</i>”</p> <p>R: “<i>Não, não tínhamos nada; nós não tínhamos dinheiro, não tínhamos nada. Pedimos a particulares. Pedimos a (...) Família... mais ou menos à volta de 1000 contos, que foi para dar a entrada no restaurante e para algumas coisas que era preciso (...)</i>”</p>

Nº Entrev.	<p style="text-align: center;">AS EXPECTATIVAS INICIAIS QUANTO À OBTENÇÃO DE RENDIMENTOS</p> <p>(Averiguar se esperava aumentar consideravelmente os seus rendimentos, obter os rendimentos necessários para a sua sobrevivência e da sua família, manter os rendimentos, etc.)</p>
1	-
2	<p>A principal expectativa baseava-se na possibilidade de poder vir a ter um ordenado e isso está a acontecer: <i>“Fico muito contente quando chego ao fim do mês e posso tirar um ordenado.”</i></p> <p>No entanto, quando questionado sobre as expectativas em termos de rendimentos remeteu para a questão do enriquecimento pessoal:</p> <p><i>“Mas, o enriquecimento eu acho que foi todo meu. Estou uma pessoa muito mais segura, muito mais confiante e adoro o que faço...”</i></p> <p><i>“ Porque eu também nunca liguei muito a bens materiais, sou assim um bocadinho, acho que viver sim, com qualidade, mas o enriquecer para mim não é um dos objectivos, não é uma forma de vida. Para mim o enriquecimento é mais o ter boas relações com a família, o ter colegas e amigos, o ter os meus animais... pronto, é a base, baseia-se nisso, é o ter para o meu dia-a-dia e para poder dar uma qualidade de vida aos meus filhos e ensiná-los que é preciso trabalhar e, agora... e ter muito orgulho naquilo que faço e ter orgulho deles, também tenho imenso... e orgulho do meu marido e... em toda a gente. Isso acho que é... agora, claro, a parte financeira é muito importante porque também se... se não ganhar com as minhas animações, também não posso dar uma qualidade de vida como tenho dado até aqui e este ano baixou um bocadinho, temos que sujeitar a um ordenado mais pequeno, mas dentro daquele ordenado conseguimos conciliar tudo e tirar... claro do ordenado tiramos... temos depois as nossas despesas, desde que o que consiga fazer dê para as despesas e p’ro meu ordenado, já é... para mim já é... já é bom, já é óptimo(...)”</i></p>
3	<p>Quando questionada sobre as expectativas ao nível monetário para além de responder sobre este aspecto específico, refere também a realização pessoal como tendo sido o seu grande objectivo com a criação do negócio:</p> <p>P: <i>“E que expectativas tinha quando criou o negócio em termos de obtenção de rendimentos? Quais eram, assim, as suas expectativas? Vir a ganhar muito dinheiro, vir a ganhar pouco, como é que era no início as expectativas face ao negócio?”</i></p> <p>R: <i>Ter a minha actividade, ter uma profissão e ter... sou sincera, eu acho que não tinha grandes expectativas, não é que não esperasse que o negócio não crescesse, naquele momento estava a fazer aquilo e estava a tentar fazê-lo melhor, aquilo, portanto, não tinha um objectivo de vir a enriquecer, ter uma casa, um carro, nunca... nem é esse objectivo, não existe esse objectivo ainda, acho que é muito pela satisfação pessoal, pelo gosto daquilo que faço, portanto não havia um objectivo monetário mas sim a realização pessoal, acho que foi isso, é, esse objectivo é o maior.”</i></p>
4	<p>Uma vez que começou de forma informal a prestar alguns serviços de costura a pessoas que a conheciam, não houve uma estratégia de angariação de clientes nem de expectativas de crescimento muito elevado. Foi respondendo às solicitações e as pessoas iam passando a palavra a outras sobre os serviços que fazia e assim foi tendo trabalho:</p> <p>P: <i>“Quando ficou, assim, a trabalhar sozinha, ou seja, depois de ter, de terem encerrado, quando ficou a trabalhar sozinha, que expectativas é que tinha quanto à obtenção de rendimentos, ou seja, que expectativas tinha face ao trabalho, não é?”</i></p>

	<p>R: <i>É assim, eu não foi por pensar que ia ganhar mais ou que ia correr bem, eu foi porque fiquei desempregada e como eu era sócia gerente, os sócios gerentes não têm direito a fundo de desemprego, o pessoal foi para o desemprego mas eu e a minha sogra éramos as gerentes não tínhamos direito a nada e então, claro, eu com 2 filhos pequenos só o marido a trabalhar não podia estar em casa sem ganhar nada. A miúda era pequenita e eu para ir trabalhar para fora tinha que a pôr num infantário, era para pagar a um infantário e para ir trabalhar fora, pouco dinheiro, para o transporte e para os gastos de quem trabalha fora pouco sobrava, não é? E então como já tínhamos isto aqui montado, assim: 'bem, já temos aquilo montado, os miúdos ficam cá, vão-se criando e eu vou trabalhando' e comecei assim com pouquinho porque não dava para tirar um salário, era conforme ia aparecendo e ia fazendo."</i></p>
5	<p>Quando questionada sobre as expectativas iniciais para a criação do negócio remete para os impactos económicos obtidos com a criação negócio:</p> <p>P: <i>"Que expectativas é que tinha quando criou o negócio em termos de obtenção de rendimentos, ou seja, se pensava que conseguiria aumentar consideravelmente os seus rendimentos, se achava que aquilo ia ser..."</i></p> <p>R: <i>E aumentou, aumentou, bastante, pelo menos para termos uma vida não tão apertada como toda a gente tem, não é? Toda a gente, relativo, não é?"</i></p>
6	<p>Quando questionada sobre que expectativas tinha quando criaram o negócio responde da seguinte forma: <i>"Ora bem... nós... como tudo... uma pessoa quer sempre mais, não é? Não quer dizer que isso às vezes aconteça (...)"</i>. Nesta situação, as expectativas iniciais do negócio confundem-se com as motivações para iniciar o negócio uma vez que este surge como uma mudança de vida no sentido de uma procura de melhores condições económicas para a família uma vez que a actividade que desenvolviam apenas dava para o dia-a-dia: <i>"Na aldeia, nós estávamos na aldeia, pronto, como alfaiate, também não se... era uma coisa que não dava muito, não é? E éramos também só os dois a trabalhar, não é? Também não tínhamos possibilidades de fazer muita coisa (...) não deu para ganhar dinheiro, assim não, era mesmo assim o... para o dia-a-dia. Daí, daí que, quando tivemos de vir para o Porto, tivemos de pedir, para poder arranjar outro género de trabalho."</i></p> <p>O investimento na actividade económica implicou a vinda para a cidade e uma transformação total das suas vidas uma vez que a intenção foi também proporcionar mais oportunidades de vida para os filhos e o negócio foi o meio para atingir esse fim.</p>

3. Impactos da criação do próprio emprego a diversos níveis

Nº Entrev.	IMPACTOS AO NÍVEL ECONÓMICO
1	<p>Não foi referido nada sobre os impactos económicos. No entanto, esta é uma actividade que implicou um investimento monetário reduzido e consequentemente um risco mais baixo de iniciar o negócio uma vez que o principal “capital” aplicado para o desenvolvimento deste negócio foi o conhecimento que tinha na área da serralharia e que lhe permitiu adaptar uma carrinha (que já era propriedade sua) e a disponibilidade de tempo para a sua realização.</p> <p>Relativamente à forma como está a correr a actividade e o trabalho que tem tido, diz o seguinte: <i>“Trabalho, trabalho, graças a Deus. Estou satisfeito e cada vez estou até mais satisfeito.”</i> <i>“A nível de facturação, estou a ficar satisfeito, está a subir, a facturação está a subir.”</i> <i>“E então, pronto, sinto-me satisfeito nessa área que é uma área que a gente trabalhando, trabalhando, dando o corpo ao manifesto, consegue-se ganhar dinheiro.”</i></p>
2	<p>Ao nível económico a sua situação melhorou e os rendimentos da empresa já permitiram que realizasse algumas obras na sua casa: <i>“porque realmente foi muito importante para nós fazermos as obras na nossa casa e tudo o mais... poderemos contar com o trabalho de animação, foi realmente, veio-nos alterar por completo a nossa vida familiar, a estrutura familiar, ficamos muito mais estáveis, apesar de... das incertezas...”</i></p> <p>De referir que, para além da obtenção do seu salário, o lucro gerado pela empresa tem vindo a ser utilizado para investir na aquisição de material: <i>“(...) porque parte do lucro obtido na empresa tirava o meu X ordenado e parte do lucro obtido, investi sempre, sempre, em insufláveis, comecei sem nada e hoje em dia tenho um, dois, três, quatro, quatro e um campo de futebol, tenho 5 insufláveis, uma piscina de bolas, tenho... porque no fundo era tudo que eu conseguia angariar, o lucro que eu tirava foi sempre investido porque esses insufláveis foi um investimento muito bom.”</i></p>
3	<p>Considera que quando o seu marido trabalhava por conta de outrem o salário deste é que era a principal fonte de rendimento uma vez que não conseguia tirar um salário da empresa: <i>“(...)o trabalho do meu marido é que nos aguentava, não é, sustentava e isto era para as minhas despesas, pagava apenas o meu empréstimo pessoal que tinha feito, pagava a segurança social e pouco mais, portanto aquilo que eu trabalhava dava para a empresa auto subsistir.”</i></p> <p>No entanto, o facto de ter bastantes produtos alimentares provenientes da actividade significava que não tinha que gastar dinheiro com aquisição desses alimentos: <i>“(...)Tínhamos a vantagem de ter tudo em casa, portanto não gastava dinheiro em hortaliças nem em certas comidas, frangos, ovelha, os cordeiros, portanto, já tinha essa parte de ajuda em casa, não é, que é grande, quem compra os legumes sabe que essa parte também é um peso no orçamento, portanto já tínhamos isso diluído e no início era só isso, no início e durante um tempo, depois pronto começou a equilibrar-se mais as coisas.”</i></p> <p>Quando o seu marido ficou desempregado passou a trabalhar consigo na agricultura e aí a empresa passou a ser o sustento da família: <i>“Entretanto, quando o meu marido ficou desempregado passou a ser um bocadinho o contrário, ficou a empresa a começar, ficou equilibrada, era quase 50/50% quando ele recebeu o fundo de emprego de ajuda dentro de casa, não é, 50% da parte dele, 50% da minha parte, da empresa. Entretanto teve que ser o inverso, agora é 100% esta empresa, nós não temos mais nada.”</i></p> <p>Mesmo considerando que a empresa é que suporta, neste momento, a família considera que não tira um salário. A noção de salário adquire uma outra dimensão na medida em que considera que as vendas que faz é que permite pagar as despesas da família mas que não consegue obter um salário: <i>“Não, eu nunca tirei salário disto, eu não tenho nenhum salário. O dinheiro que nós realizamos das vendas se der para pagar as nossas despesas, portanto aí é que está o nosso 100%. Portanto, eu não tenho salário.”</i></p>

4	<p>Quanto aos impactos económicos, quando ficou a trabalhar sozinha após o fecho da anterior empresa, os seus rendimentos baixaram e a situação económica piorou porque antes ganhava bem e depois apenas passou a receber algum dinheiro de alguns trabalhos de costura que passou a fazer:</p> <p>P: <i>“E ao nível, ao nível económico, a sua situação melhorou, piorou quando começou a trabalhar sozinha?”</i></p> <p>R: <i>Piorou, piorou, piorou porque eu ganhava bem, não é? Ganhava bem e depois de um momento para o outro fiquei sem nada, fiquei a iniciar de novo.”</i></p>
5	<p>Com a criação do negócio, os impactos económicos foram positivos uma vez que a loja facturava bem e permitia a obtenção de rendimentos:</p> <p>P: <i>“E há bocado estava a dizer que a sua situação na altura quando criou melhorou, não é?”</i></p> <p>R: <i>Sim, melhorou, melhorou.</i></p> <p>P: <i>A situação económica?</i></p> <p>R: <i>Ai eu vendia muito, muito, muito, (...)”</i></p> <p>No entanto de há uns anos para cá tem vindo a sentir um decréscimo muito grande, devido à existência das grandes superfícies e também pelo facto de muitos dos clientes que eram fiéis terem deixado de morar perto da loja: <i>“Aquilo diminuiu, começou a diminuir quando as coisas começaram a abrir. Quando começaram, claro, depois é pertinho, a pessoa chega ao Lidl num instante a pé. Eu reconheço isso, chega-se ao Lidl, ou somos comodistas (...) e depois saiu daqui muita gente, por exemplo, a Antónia [ex-cliente], que aquilo era uma maravilha, ela até punha o saco do 3º andar, muita gente que saiu daqui que estavam muito habituados e que tanto fazia ser mais 0,05€ ou 0,10€ ou 0,20€, o cómodo era tão grande, não é, o comodismo...”</i></p> <p>Neste momento, o que ainda permite continuar com a loja aberta é um cliente (uma empresa) que todos os anos, na altura do Natal, compra uma grande quantidade de produtos para a realização de cabazes, o que permite a obtenção de dinheiro naquele momento do ano mas que equilibra as contas da empresa no resto do ano: <i>“(...) agora ainda estou a sobreviver porque ao fim do ano, em Novembro, tenho uma empresa, em Ovar, (...) que ainda me compra coisas para os cabazes de Natal.”</i></p>
6	<p>Este negócio permitiu melhorar a situação económica do agregado familiar:</p> <p>P: <i>“(...) quando vieram para o Porto, para o restaurante, se, com o restaurante, se melhorou a vossa situação económica?”</i></p> <p>R: <i>Ah sim, sim. Na aldeia, nós estávamos na aldeia, pronto, como alfaiate, também não se... era uma coisa que não dava muito, não é? E éramos também só os dois a trabalhar, não é? Também não tínhamos possibilidades de fazer muita coisa e lembra-me, muitas vezes, que, por exemplo, em vésperas de festas, que era quando se trabalhava mais, Páscoa, Natal, Santo António, essas coisas assim, uma pessoa, às vezes, ficava ali até às três, quatro da manhã e cinco, para acabar uma obra porque tinha que ser, porque a pessoa queria ir estrear ao outro dia, mas nunca, não deu para ganhar dinheiro, assim não, era mesmo assim o... para o dia-a-dia. Daí, daí que, quando tivemos de vir para o Porto, tivemos de pedir, para poder arranjar outro género de trabalho.”</i></p> <p>Embora o primeiro restaurante que tenham explorado não tenha permitido ganhar muito dinheiro permitiu que conseguissem poupar mudarem para outro restaurante: <i>“(...) ali não deu para ganhar grande dinheiro, também estivemos pouco tempo, mas não deu para ganhar muito não, não deu para ganhar muito. Depois, quando se passou, passou-se por pouco mais do que o que se tinha dado quando se foi para lá, mas, pronto, deu para a despesa, pelo menos, tinha os miúdos no infantário, os três, foi dando para a despesa... quando mudámos para o outro, deu para se dar a entrada, tínhamos dinheiro nosso para dar a entrada, depois fomos trabalhando e poupando, por aí fora...”</i> “Um dos objectivos de investir neste negócio era efectivamente o de contribuir para o aumento dos rendimentos familiares e isso foi conseguido com muito</p>

	<p>trabalho e também moderação no sentido em que a poupança era uma prioridade para fazer face a investimentos necessários no negócio.</p> <p>Os rendimentos que o negócio tem gerado tem permitido, conforme a própria entrevistada indica, levar uma “vida normal”: <i>“A nossa vida... não temos uma vida de luxo, nunca fizemos férias, fora, fora, pronto, fazemos umas férias na aldeia que já é muito bom, tomara muita gente, não é, ter uma casinha e poder fazer umas férias, mas férias assim para fora, não, isso não, para isso nunca deu, não, nunca fomos, nunca fiz férias nem nada disso mas dentro do resto, sem luxos, sem grandes extravagâncias, eu acho que temos uma vida normal.”</i></p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nº Entrev.	IMPACTOS AO NÍVEL FAMILIAR
1	<p>Quando questionado sobre os impactos ao nível familiar e a valorização que a família possa ter dado à sua actividade, apenas refere que ficaram admirados por ele ter conseguido fazer tudo sozinho: <i>“Isso se valorizaram, isso tá com eles, isso... olhe valorizaram foi agora que aqui há dias a minha mulher falou que agora que estive a falar com o filho e eles de facto aí eles disseram que ficaram muito admirados. Eu sabia que eles iam... de eu ter conseguido fazer aquilo que eu fiz sozinho, sozinho.”</i></p> <p>Toda a família acabou por ficar envolvida no negócio: <i>“E então eu procurei tar a preencher o tempo com outras coisas e a razão foi eu ter criado este negócio que assim dou chatice a todos – é a mulher que fica chateada que trabalha (risos), faz as coisas lá em casa, não é?”</i> O filho também ajuda, ficando a tomar conta do negócio, quando necessita de sair para tratar de assuntos pessoais ou relacionados com a actividade: <i>“(...) quando é preciso ir aqui e ali ela e o Miguel... O Miguel é raro mas também dá uma ajudazinha, não é? Que eu preciso às vezes ir aqui e ir acolá.”</i></p>
2	<p>A este nível considera que pelo facto de parte do trabalho ser organizado em casa permite-lhe estar mais presente para a família nuclear: <i>“Como neste momento estamos a trabalhar muito em casa, estou sempre presente. O meu filho sai de casa às 10, há dias que até almoça por casa; estamos sempre... e até temos mais contacto, à noite, apesar de ter telefonemas à noite e tudo, mas como estamos em contexto familiar ... nós jogamos muitas vezes, depois de jantar, às cartas e assim; faço uma pausa nas cartas e atendo o telefonema, mas se tivesse, quando estava fora, estava menos tempo em casa, por acaso.”</i> Quando tinha a loja, que fechou pelo facto de não estar a ser rentável e de não conseguir suportar a renda, o tempo para a família era mais reduzido mas neste momento isso não acontece: <i>“Acho que o trabalho, ter o escritório em casa, no fundo, nesse aspecto, está-me... é mais... é rentável e é mais... e tenho mais tempo, quer para mim, quer para a minha família.”</i></p> <p>Trabalha aos fins-de-semana e este é um aspecto que poderia fazer com que ficasse mais afastada da família. No entanto, a sua filha trabalha consigo e o seu marido também a ajuda em muitas das festas que realiza durante o fim-de-semana: <i>“(...) conto muito com o apoio do meu marido, sempre, porque nós fazemos casamentos, animação infantil de casamentos, para Chaves, para Vila Real e... e muitas vezes para vir depois conduzir às 2 da manhã depois de 5/6 horas de animação, é um bocadinho cansativo e ... e ele vai connosco quando calha ao fim-de-semana.”</i></p> <p>O facto de trabalhar ao fim de semana trouxe um maior afastamento para a restante família: <i>“Agora, em termos da família, mãe, irmãos e assim... afastei-me.... Houve um afastamento e aí noto. Porquê? Porque estamos todos, não moramos todos no mesmo local, não é, e acabamos por, quando eles se reúnem ao fim-de-semana, eu não posso, porque estou a trabalhar. Sábados à noite, muitos vezes também trabalho.”</i></p>

3	<p>Numa fase inicial, mesmo antes de ter formalizado a empresa, quando começou a vender os seus produtos a família não viu com bons olhos a actividade que implicava vender porta a porta. No entanto, com o passar do tempo perceberam que era a actividade que gostava e que permitia o seu sustento e o da sua família: <i>“Porque eu é que comecei a organizar-me, fui eu que tive a ideia de ir vender aquelas pessoas, isso posso-lhe dizer que inicialmente era a vergonha da família, porque sou engenheira, uma engenheira agrícola andar a vender às portas ou pelas portas, hortícolas, não é, não é propriamente um orgulho de qualquer família, não é, é difícil dos pais, dos avós principalmente que aquilo é um meio muito... onde eu vendia era um meio muito, é no centro de Gaia, mas toda a gente se conhece, naquelas ruas e então dizer: ‘ai, acho tão interessante a sua neta fazer isto’, as pessoas, a minha avó pensava: ‘então ela tem um curso para que é que ela tirou o curso?’. Portanto não é uma coisa muito fácil de aceitar, agora, neste momento não, têm muito orgulho naquilo que faço, o vir morar para esta casa foi um susto muito grande para a minha mãe, por exemplo, ‘porque é que tu vais viver para uma casa velha, que isso dá uma trabalhadeira enorme, não queres ir para um apartamento, tens a certeza?’. Portanto isso qualquer, se pensarmos bem, qualquer mãe aconselhava isso, se calhar eu mais tarde, se calhar aconselho isso à minha filha, mas neste momento acho que eles tem muito orgulho e gostam muito de estar aqui. Portanto é uma vitória nessa parte.”</i></p> <p>Relativamente aos impactos familiares remete para o facto de na fase inicial o apoio que teve ter sido maioritariamente do seu namorado, actual marido: <i>“Não houve grande, não quer dizer que não, que tivessem contra, porque não estavam contra porque eu sempre fui muito independente, já era maior e vacinada e fazia aquilo que queria mas não houve uma ajuda directa, a não ser do meu marido, como já disse há bocado, foi a única pessoa que me apoiou.”</i> Actualmente, os familiares ajudam-na e reconhecem que este é o seu emprego: <i>“Neste momento tenho uma ajuda muito grande porque é mão-de-obra barata, mão-de-obra muito barata que tenho, são os familiares, só tenho que lhes dar um lanche e tá pago. Mas eles também têm outras contrapartidas, levam daqui as hortaliças e mas gostam, como gostam de vir tirar erva, de me ajudar, nesse aspecto foi o que, começaram a partir de uma determinada altura, começaram a perceber que, e eu própria precisava de ajuda e tive que os chamar para me ajudarem. Aí é que começaram a perceber um bocadinho que eu tava... a partir do momento que eu comecei a viver apenas através da empresa, perceberam que isto tinha pernas para andar, que era um negócio que ajudava a subsistir.”</i></p> <p>Estes são os impactos familiares que reconhece uma vez que a empresa foi o único emprego que teve até ao momento uma vez que nunca teve outras experiências de trabalho a não ser num contexto de estágio e por um período curto de tempo e experiências pontuais de trabalho enquanto estudava. Para além disso, não é totalmente aplicável a esta situação os impactos familiares da empresa até porque quando se casou e constituiu família a empresa já existia.</p>
4	Ao nível familiar não sentiu qualquer tipo de impacto quando comparado com a situação em que se encontrava anteriormente.
5	<p>Considera que a abertura da loja não teve grande impacto ao nível familiar em termos de tempo para a família porque a loja era muito perto de casa e tinha um horário de funcionamento normal e fechava à hora do almoço, excepto ao domingo, que abria da parte da manhã inicialmente mas que acabou por fechar porque os seus filhos se queixavam porque não podiam ir passear: <i>“Ao princípio os filhos começaram reclamar porque eu abria ao domingo até ao meio dia, eles depois: ‘ei, ó mãe nem podemos ir passear e não sei quê’. Depois fechei, comecei a fechar (...)”</i>.</p> <p>Entretanto, há 5 anos atrás também começou a fechar ao sábado à tarde quando necessitou de acompanhar o seu marido a consultas médicas, devido a problemas de saúde, e desde essa altura nunca mais abriu aos sábados à tarde: <i>“(...) há 4 anos, vai fazer 5 agora, comecei a fechar ao sábado de tarde porque eu abria ao sábado até às oito. Quando o meu marido ficou doente eu precisava de ir todos os sábados a Santo Tirso (...) e portanto disse: ‘não, há uma fecho’ e depois mantive porque dá-me muito jeito se eu precisar de fazer compras em grosso porque assim vou às compras e organizo mais... e nunca mais abri, nem que feche à uma e meia, fecho à hora que fechar mas de tarde já não abro.”</i></p>
6	Como este é um negócio que têm há imensos anos, os impactos não são fáceis de medir uma vez que esta sempre foi a sua forma de trabalho e de vida. No primeiro restaurante como moravam mesmo num espaço contíguo a este conseguiam estar sempre próximos dos filhos. No segundo restaurante, que é o que estão actualmente,

	<p>consegue-se perceber que dado ao tipo de negócio, com horários alargados um vez que o restaurante também estava aberto à noite, as implicações na família traduziram-se numa forma de organização de vida que respondesse às suas necessidades – nas fases que tinha uma empregada à noite a entrevistada não ficava a trabalhar no restaurante nesse período, a filha mais velha quando estava no ciclo já ia sozinha para a escola e, por vezes, quando era necessário ficava a tomar conta dos irmãos mais novos, quando mais velhos os filhos já iam muitas vezes para o restaurante à noite:</p> <p><i>“Quando mudámos para o outro restaurante, a mais velha já estava no ciclo, portanto, e foi até... aconteceu até que, os rapazes, os dois mais novos foram para um colégio particular onde estavam o dia todo, portanto, eu estava... não tinha aquela preocupação de que eles vinham comer... a mais velha que estaria, sei lá, no 1º ano, não sei... do ciclo, essa ficava sozinha, vinha a casa comer, portanto, morávamos em Matosinhos, vinha a casa comer e voltava para escola (...).”</i></p> <p><i>“(...)não me recordo muito bem, mas eu tenho impressão que eu à noite não vinha, fiquei sempre, fiquei sempre, ficava sempre lá, não me recordo agora, enquanto, pelo menos, quando eles eram mais... e outras vezes, muitas vezes também ficava a Manuela [filha mais nova] a tomar conta. (...) Deles, dos irmãos, dos irmãos. Agora não me recordo muito bem mas eu acho que nem sempre eu ia mas houve uma fase que eu sei que ia para baixo, que eu não vinha à noite, ficava lá. Depois eles começaram também a crescer, já vinham para o restaurante à noite, depois já íamos todos para baixo, por exemplo, nas férias e essas coisas todas. Sempre tentamos que não lhes faltasse nada, não é? Que tivessem o principal mas assim muita presença, muita presença, devido à vida que tínhamos.”</i></p> <p>Para além disso, o início do negócio está relacionado com a sua vinda para a cidade pelo que considera que esta foi uma boa opção, sobretudo pelos filhos: <i>“Acho que foi um passo muito bem dado. Sair, vir ao Porto, sair da aldeia e vir para aqui, principalmente pensando nos filhos, não é? Eu acho que sim, foi uma... pronto, foi uma resolução que tomamos que valeu a pena.”</i></p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nº Entrev.	IMPACTOS AO NÍVEL SOCIAL
1	<p>Considera que o serviço que está a prestar é necessário e que as pessoas que são suas clientes estão contentes com a sua presença: <i>“Eles ficam todos contentes de eu estar ali. Criei um serviço que eles chegam ali e têm-me ali. (...)E quer dizer, eu sinto-me bem porque sinto que estou a ser útil e as pessoas estão satisfeitas.”</i></p>
2	<p>A criação da empresa contribuiu para o seu afastamento dos amigos pelo facto de ter que trabalhar ao fim-de-semana: <i>“a nível de amizade, aí realmente, quebrei um bocadinho porque encantávamo-nos muitas vezes em casa de uns, em casa de outros, fazíamos festas, e agora ou estou cansada, à noite já para ir, depois de uma animação, que chego às 7/8 da noite a casa ao sábado. Por exemplo, o jantar é às 9h e estamos das 9 até as 3 e 4 da manhã, que dantes fazíamos isso, não tenho agora esse tempo.”</i> No entanto, considera que também a idade e o gosto de estar mais por casa foram aspectos que fizeram com que passasse a conviver menos com os seus amigos: <i>“A nível de amizade, talvez se tivesse quebrado um bocadinho o ritmo, mas acho que isso acontece com todos os casais e acontece, pronto, se calhar quando éramos mais jovens, aí, que eu gostava muito de... e andávamos sempre... tínhamos muitos casais amigos e reunimo-nos várias vezes e muitas saídas... agora, pronto a idade também já é outra, já gosto da minha casa, de estar também a relaxar no meu sofá e... dediquei-me um bocadinho mais ao ambiente familiar, agora.”</i></p> <p>Considera o facto de ter criado a empresa que não trouxe mais reconhecimento social do que aquele que já tinha pois antes de ter criado a empresa as pessoas já valorizavam o seu trabalho e reconheciam o seu mérito no trabalho com as crianças:</p>

	<p><i>“(...) no fundo as pessoas já me... as que me conheciam já me valorizavam, já diziam que eu tinha capacidades, já me elogiavam bastante. No fundo, não sei até que ponto... reconhecem realmente que eu tenho a empresa (...) Por isso, o reconhecimento... talvez o reconheçam, mas de certa forma eu desde sempre fui muito bem elogiada e era muito bem aceite pelas pessoas que me rodeavam (...)”</i></p> <p><i>“(...) agora a nível de... socialmente com as pessoas que me rodeavam desde sempre estive bem com elas e desde sempre elas me elogiavam. O reconhecimento é claro que reconhecem: ‘tá a ver eu já lhe dizia que conseguia ir e manter’... mas no fundo... outras já diziam é, eu já sabia que eras capaz estavas com receios de quê e tal?’ Por isso já havia aquele reconhecimento que as pessoas que já viam que eu era...”</i></p>
3	<p>Quanto aos impactos sociais considera que não existiram uma vez que já antes vendia e mesmo depois de formalizar a empresa muitas pessoas não sabiam que estava nessa situação:</p> <p>P: <i>“Ao nível do seu relacionamento com a comunidade envolvente, quando criou a empresa, se isso, se houve um tipo de relacionamento diferente, ou seja, se começaram a vê-la de maneira diferente?”</i></p> <p>R: <i>Não, porque as pessoas não sabiam que eu tinha a empresa, eu fazia as minhas distribuições, passava as minhas facturas, as minhas vendas a dinheiro e as pessoas não, não notaram diferença.</i></p> <p>P: <i>Como antes já vendia?</i></p> <p>R: <i>Exactamente. Muita gente nem sabia que eu tinha a empresa, às vezes comentava-se, havia muitas vezes em certas situações: ‘ah mas você podia fazer mais barato que não paga impostos’, eu disse: ‘quem é que não paga impostos?’ “</i></p> <p>Para além disso, ao nível social aponta que o reconhecimento do trabalho que fazem é visível sobretudo por parte dos clientes devido à boa qualidade dos produtos que comercializa e também pelo facto de ser uma actividade à qual estavam relacionados pelos seus pais ou avós também serem agricultores:</p> <p>R: <i>“Qualquer pessoa pode pagar os meus produtos, eu não sou gourmet, não é, não sou um alimento gourmet, nem produzo gourmet, agora as pessoas têm que admitir a diferença, têm que saber que estão a comer coisas diferentes, portanto o reconhecimento é fundamental.</i></p> <p>P: <i>É muito importante para si, não é, o reconhecimento?</i></p> <p>R: <i>É fundamental para ser minha cliente.</i></p> <p>P: <i>Também para reconhecerem o seu trabalho, não é?</i></p> <p>R: <i>Sim, exactamente. Isso, felizmente, as pessoas dão muito valor àquilo que fazemos por isso é que eu acho que temos tantas clientes, tantos clientes, porque as pessoas sabem que, muitas vezes nós até dizemos passem por lá, foram poucas as clientes que vieram mas algumas pessoas já vieram cá ver a quinta, ver o que é que nós fazemos, portanto sabem o que é que é e o que custa porque muita gente tem pais ou tem avós que estavam ligados à agricultura e sabem que, dão valor.”</i></p>
4	<p>Ao nível social considera que começou a conviver mais com as pessoas pelo facto de os seus clientes passarem a ser particulares: <i>“Quer-se dizer, comecei, comecei a se calhar a lidar melhor, não é lidar, a conviver mais com certas pessoas porque as pessoas vêm cá e isto como é, como é assim particular, não é? Antigamente não vinha cá ninguém daqui, era só os clientes, os grandes clientes que nos davam trabalho. Agora não são particulares, fala-se com este, fala-se com aqueles, a gente tem que ter agrado para as pessoas e tem que os ouvir também.”</i></p>

	<p>Considera que não houve um reconhecimento social no sentido de as pessoas passarem a vê-la de outra forma quando começou a trabalhar sozinha porque não considera que tem uma empresa mas sim um emprego: <i>“Oh isto é tão pequenino que não dá para... isto é tão pequenino, isto não é nada. Se fosse uma empresa, não é? Agora isto o que é? Isto não é nada. Isto é um emprego, não é? Não dá para, sei lá, não dá para as pessoas pensarem que se tem isto ou se tem aquilo porque no fundo isto é um emprego.”</i></p>
5	<p>Considera que as pessoas, sobretudo os familiares, lhe reconheceram valor pelo facto de ter criado um negócio seu e que ainda agora a valorizam por isso</p> <p>P: <i>“E ao nível social, se sentiu que com a implementação do negócio que passou a ter outro relacionamento com a comunidade envolvente e também se acha que as pessoas a começaram a ver de outra forma? Ou seja, como alguém que conseguiu ter o próprio negócio, se a passaram a valorizar e a reconhecer por isso?”</i></p> <p>R: <i>Acho que sim, acho que tive pessoas, de família, até em parte tios que ainda agora me dão esse valor de conseguir, tirando os meus pais e a minha sogra, a minha sogra também acha que... ainda agora, já não tenho sogro mas a minha sogra também me dá valor nesse... como é que eu consigo, até na questão de no fim do ano eu é que eu organizo tudo, faço as compras todas, os métodos todos, o meu filho pode-me ajudar a fazer ao fim as contas para fazer a facturação e assim mas eu tenho tudo organizadinho, é só dizer assim: “confere-me para ver se eu não me enganei” porque de resto. Tenho pessoas que dão valor: “olha como é que ela ainda tem cabeça e não sei quê”...”</i></p>
6	<p>Não se conseguem identificar quais os impactos sociais obtidos com este negócio. Quando questionada se acha que foi reconhecida socialmente a entrevistada responde da seguinte forma: <i>“Olha, quer dizer, eu não sei a opinião das pessoas, mas eu acho que é assim, há pessoas que, depende, eu acho que não tenho inimigos nem... mas acho que, por exemplo, há pessoas que ficam felizes quando vêem os outros bem e há outros que às vezes nem ficam, não é? Que nem ficam de ver as pessoas a singrar na vida. Eu, que eu tenha conhecimento, acho que me respeitaram sempre de qualquer das maneiras, não é? Agora, a gente depois que veio, também poucas vezes, isso eram coisas que as pessoas poderiam dizer ou pensar mas não a nós, não é?”</i></p>

Nº Entrev.	IMPACTOS AO NÍVEL PESSOAL
1	<p>Os principais impactos ao nível pessoal foram a possibilidade de ocupar o seu tempo e também a necessidade de se sentir útil:</p> <p><i>“Agora senti era que de facto a nível de serralharia hoje não estava a ser muito activo, tinha muito tempo livre e isso faz com que as pessoas pensem na vida. Está-se sempre a pensar nisto, a pensar naquilo, pensa em coisas que nem deve.”</i></p> <p><i>“Acho que tou a ser útil às outras pessoas.”</i></p> <p><i>“E então, pronto, sinto-me satisfeito nessa área que é uma área que a gente trabalhando, trabalhando, dando o corpo ao manifesto, consegue-se ganhar dinheiro.”</i></p> <p>O facto de ter conseguido fazer tudo sozinho e de o seu filho e a sua esposa terem ficado admirados com a sua habilidade e capacidade para avançar, parece ser um motivo de orgulho.</p>
2	<p>Considera que o principal impacto que a empresa teve foi ao nível pessoal pois sente-se mais confiante, segura e com mais autonomia:</p>

	<p><i>“Mas, o enriquecimento eu acho que foi todo meu. Estou uma pessoa muito mais segura, muito mais confiante e adoro o que faço...”</i></p> <p><i>“a nível pessoal aí sim, aí eu reconheço-me que consegui desenvolver mais as capacidades que tinha e consegui-me sentir (...) mais confiante e tudo e deu-me uma autonomia diferente e eu já era muito independente e muito autónoma e assim (...)”</i></p> <p><i>“Era mais insegura e com a criação do negócio, aí abriu-me outros horizontes e deu-me muito mais segurança e que realmente eu sou capaz de fazer tudo o que me meto e que... que tenho... que tenho essa capacidade e sei que consegui ir mais além (...)”</i></p>
3	<p>Quanto aos impactos pessoais que a empresa para si representa apenas uma mera formalidade e que é sobretudo mais gratificante para o marido pelo facto de ele ter sido a principal força de motivação para que a empresa avançasse.</p> <p>R: <i>“Não, eu não me sinto, eu não me gabo de ser empresária, eu tenho uma empresa porque pago os meus impostos através disso, simplesmente a empresa para mim é isso. Eu sou a Margarida que sempre produzi e que sou a menina da hortaliça, continuo a ser a menina da hortaliça, portanto, muita gente nem sabe que eu tenho um curso, muitos sabem mas muitos não, portanto, não é a empresa que me...”</i></p> <p>P: <i>Quando eu digo a empresa é a actividade por conta própria independentemente de estar formada ou não, pronto, é a actividade por conta própria pelo facto de ter conseguido ir com uma coisa para a frente, de ser o seu posto de trabalho, é no fundo nesse sentido.</i></p> <p>R: <i>É importante, mas é mais gratificante para o meu marido (risos). Porque foste tu que puseste isto de pé [falando directamente para o marido que neste momento estava presente], portanto é gratificante para ele saber que sacrificou tanto, deu tanto dele e as coisas continuaram, portanto... para mim a empresa sinceramente é pró-forma só, não é? É papelada, é trabalho que nos dá (risos).”</i></p> <p>Para além disso, o facto de desenvolver a actividade que gosta no sentido que lhe permite estar em contacto com a natureza tem impactos fulcrais para o seu bem-estar pessoal, mesmo tendo em consideração que considera que não foi o facto de ter a empresa, em termos formais, porque antes já desenvolvia a actividade mas de forma informal: <i>“(...) não foi a criação da empresa que me fez, eu já tava a fazer isso, o estar a trabalhar, o produzir hortícolas, para mim é óptimo, mexer na terra é... em termos de saúde é fundamental. Nos dias de inverno que eu não consigo ir lá fora o meu marido não me atura, portanto é mesmo saúde mental, pessoal e familiar (risos).</i> Tendo sido a forma de ultrapassar o abalo sofrido com a não possibilidade de realizar o estágio que gostaria, o começar a trabalhar na terra foi para si a solução e quase “a salvação” para a situação que estava a viver na altura: <i>“(...) o eu começar a produzir teve um impacto fundamental na minha vida, não é, por tudo aquilo que expliquei, a situação que estava na altura sem, sem conseguir fazer aquilo que queria fazer, que era o estágio profissional, portanto foi a mão, o eu começar na terra foi, foi fundamental para a minha estabilidade.”</i></p> <p>Curioso é a forma como o marido da entrevistada avalia o trabalho por conta própria considerando que a esposa não tem noções das vantagens do mesmo pelo facto de nunca ter trabalhado por conta de outrem: <i>“É difícil para a Margarida dimensionar o que tem porque nunca trabalhou para outra pessoa, nunca trabalhou noutra sítio, para nós, para mim que já trabalhei em muitos sítios, noutros sítios, é muito fácil dimensionar e ter uma noção das benesses, das vantagens e das desvantagens que aqui se passa porque para ela, como nunca passou fora, é difícil dimensionar, é difícil ter a noção porque nunca trabalhou fora, nunca trabalhou para um patrão, não é? Sempre foi patroa dela própria (marido da entrevistada).”</i></p>
4	<p>Quando questionada sobre os impactos pessoais apenas refere apenas que gostaria de trabalhar fora no sentido em que fosse por conta de outrem: <i>“É assim, eu gostava de trabalhar fora porque acho que era diferente porque assim a pessoa está sempre em casa, às vezes, nem se arranja como se devia arranjar se fosse para fora, não é? Mas, sei lá, vai-se estando assim, não há melhor tem que se aproveitar o que há.”</i></p>

5	<p>Considera que o facto de as outras pessoas lhe reconhecerem valor pelo facto de ter criado o seu negócio a faz sentir muito bem:</p> <p><i>P: “É mesmo quando criou, logo a seguir a ter criado se também mesmo os amigos e tudo, se a viram doutra forma, não é? Do género, conseguiu criar o seu negócio, também reconheceram? E sentiu-se valorizada por isso?”</i></p> <p><i>R: Sim, sim, sim, sim. Exacto, exacto.</i></p> <p><i>P: Sentiu também isso?</i></p> <p><i>R: É, é e é bom. Sabe? É muito bom.”</i></p> <p>A independência que o negócio permitiu também é um factor que considera com sendo positivo.</p>
6	<p>Quanto aos impactos pessoais remete para a questão de ter sido uma boa opção ter vindo para a cidade uma vez que vieram porque surgiu a oportunidade de investirem no negócio de restauração. A questão do impacto pessoal é percebida sob o ponto de vista da família.</p>

4.O desenvolvimento / evolução do microempreendimento

Pessoas que trabalham no microempreendimento

Nº Entrev.	Nº pessoas a trabalhar (distinguir entre as que são assalariadas e as que não são e qual a relação com o microempreendedor – por exemplo, familiares, amigos, conhecidos, etc.)	Identificação da função que cada uma dessas pessoas desempenha
1	Neste micro negócio trabalha sozinho mas com um forte apoio por parte da família, sobretudo da esposa e também o seu filho mas de forma mais pontual. De referir que se encontra a receber o subsídio de desemprego mas considera que, embora a sua situação esteja ilegal, o negócio está legal pelo facto de a actividade estar a ser declarada através da empresa do seu filho.	A esposa é quem confecciona os alimentos e o filho toma conta do negócio quando o pai necessita de se ausentar para tratar de algum assunto urgente.
2	<p>Como assalariada nesta empresa apenas trabalha a entrevistada. Quando iniciou a actividade a sua filha também estava como funcionária da empresa mas como as despesas começaram a ser muito elevadas, sobretudo com a Segurança Social, a sua filha deixou de estar como colaboradora da mesma continuando no entanto a trabalhar na actividade de animação:</p> <p><i>“Tinha muita despesa acrescida com a Segurança Social porque é assim, nós pagamos Segurança Social quer o mês seja bom quer o mês seja fraco (...)”</i></p> <p><i>“Agora nós 23% [IVA] sobre uma animação fica muito dispendioso e neste momento tivemos que optar, como sou eu à frente da empresa, não é, pago eu Segurança Social, por isso há meses que eu tenho despesa só para o contabilista quase 400€ - IVA, Segurança Social, pagar... – quando era eu e a Joana [filha] tinha alturas que iam cerca de 500 / 600€, dependia dos meses (...)”</i></p> <p><i>“(...) a Joana acabou por abdicar e também como ainda é jovem e assim, mas claro é uma das coisas que pretendemos é que ela faça os descontos e</i></p>	<p>A entrevistada tem a seu cargo toda a gestão da empresa – realização de contactos, respostas a clientes, elaboração e envio de orçamentos e também a animação das festas. A sua filha fica responsável por organizar todo o material necessário para levar para a festa e também realiza as animações nas festas:</p> <p>P: <i>“Depois, em termos das funções, a Joana [filha] e a Inês [entrevistada] trabalham directamente na questão da prestação de serviços, fazer animação e a gestão está só a seu cargo ou também está da Joana? Ou seja, a questão dos orçamentos, da organização...”</i></p> <p>R: <i>Sou eu.</i></p> <p>P: <i>É só a Inês, a Joana não. Ok.</i></p> <p>R: <i>Neste momento a Joana está ligada mais à actividade da expressão plástica, enquanto eu faço orçamentos e desenho, por exemplo, cenários ou assim, ela pinta, pinta para as festas porque nós damos sempre um cariz diferente a uma festa... (...)</i></p> <p>P: <i>Ela [Joana] está sempre afecta, basicamente, à questão mesmo de preparar as festas, não é, e a Inês fica mais com o preparar das festas mas do ponto de vista administrativo, não é? Preparar orçamentos, receber orçamentos...</i></p> <p>R: <i>É. Ela [Joana], prontos, arranja a carrinha com os materiais que vai ser necessário...</i></p>

	<p>que...”</p> <p>Quando tem solicitação de festas para os mesmos horários contrata pessoas através de prestação de serviços e também realiza parcerias com outras empresas de animação para poder assegurar os serviços aos seus clientes: <i>“fazemos parcerias, por vezes também até nem ganhamos nada nessas parcerias, às vezes é só o atender o cliente porque já é um cliente nosso conhecido, já é... outras vezes, às vezes são valores que nos dão lucro de 10€, por exemplo, também por 10€... pronto é só mais “olha...” em vez dos 10€ eu trago uma embalagem de balões. Prontos, no fundo há assim troca por troca neste tipo de serviços. Temos também palhaços também que nos fazem algumas animações mas é como complemento da nossa animação, vão connosco, por exemplo, um palhaço para malabarismo, esses têm facturas ou recibos verdes que até passam eles próprios ao cliente. Agora, também abdicamos um bocadinho desses animadores porque há muitos, a maior parte deles, ninguém trabalha nem com recibo nem com facturas, nada.”</i></p> <p>O filho e sobretudo o marido também ajudam no desenvolvimento da actividade sempre que é necessário.</p> <p>Também recorre a estagiárias que estejam a frequentar o curso de animação e que pedem para a acompanhar nas festas como forma de aprendizagem: <i>“(...) às vezes também levamos estagiárias, prontos, embora as estagiárias que estejam a tirar o curso de animação ou assim que me pedem e vão e nós vemos... mas no fundo dou-lhes sempre, faço-lhes sempre pagamento.”</i></p>	<p><i>quantas crianças, ora está aqui na agenda tudo o que é preciso, ela organiza os materiais que vamos levar e tudo e eu trato da parte burocrática.”</i></p> <p>O seu filho, de forma muito pontual, e o seu marido apoiam no transporte das animadoras e dos materiais bem como na montagem e desmontagem destes: <i>“(...) conto muito com o apoio do meu marido, sempre, porque nós fazemos casamentos, animação infantil de casamentos, para Chaves, para Vila Real e... e muitas vezes para vir depois conduzir às 2 da manhã depois de 5/ 6 horas de animação, é um bocadinho cansativo e ... e ele vai connosco quando calha ao fim-de-semana. (...) Mas, muitas vezes, para montar insufláveis... que são coisas pesadas... quando eu tenho outros serviços que preciso doutra animadora é ele que as leva enquanto eu vou para uma animação, ele leva essas animadoras para outros serviços, fica lá no carro à espera delas e... ou então ajuda também com o insuflável, enquanto ele fica com o insuflável, as animadoras estão com as crianças... e isso é muito importante. O meu filho também, quando é necessário, não muito, que ele não é muito ligado à área de animação, mas também já foi necessário ele ir apoiar, descarregar a carrinha, montar as coisas, também tem que colaborar (...) agora, o que realmente, a parte do meu marido é muito importante... quer na... mesmo os materiais que são pesados... E ele... como ele diz “Lá vou eu para acartar!”, mas tem de ser...”</i></p>
3	<p>Durante alguns anos, cerca de 5 anos, a entrevistada trabalhava sozinha no microempreendimento. Quando o seu marido ficou desempregado, há 3 anos atrás, passou a trabalhar consigo. Assim, neste momento são os dois que trabalham a tempo inteiro na actividade de agricultura.</p> <p>No início da empresa chegou a contratar, de forma pontual, uma pessoa para a ajudar pelo facto de muito do trabalho ser muito manual necessitava de ajuda: <i>“(...) já tivemos uma época um jornaleiro que foi logo no início porque, apesar de ter o tractor, havia muita coisa que eu não tinha e que tinha que ser manual, abrir redes ou... certas coisas como eu fazia, estava habituada a fazer e que mudei por não ter certos utensílios, isto é, eu meti o rego de coração, abria o rego, estrumava, fechava o rego. Agora não, agora passo o tractor com determinadas máquinas que adquiri e depois é</i></p>	<p>A entrevistada e o marido fazem todo o trabalho de produção e distribuição dos produtos agrícolas.</p> <p>Quando contratam pontualmente alguma pessoa é para ajudar no cultivo da terra.</p> <p>Os seus pais e irmão ajudam na tarefa de cortar a erva dos campos uma vez que não é usado qualquer tipo de herbicidas e pesticidas nos produtos agrícolas que a entrevistada produz.</p>

só meter a plantazinha e pronto, claro que antes tive que estrumar, tirar os estrumes das cortas e levá-los para lá, é muito físico mas cada vez mais estamos a mecanizar as coisas, muito por conta do meu marido porque eu... ele é que ficava com o trabalho pesado e dizia: “não, isto não pode ser”.

Para além disso, gostariam de contratar uma pessoa para ajudar no trabalho, sobretudo para poderem descansar alguns dias, mas têm muita dificuldade em encontrar alguém disponível para trabalhar na agricultura:

R: *“Tive cá uma pessoa, esse de cinquenta e tal anos, e nós tentamos com que ele viesse trabalhar para cá mas ele diz: ‘ah não, eu assim vou trabalhando, vou recebendo aqui, vou recebendo ali, tenho outras pessoas’, portanto eles ganham muito mais fazendo trabalhos diários e noutros sítios do que propriamente ter um vencimento num determinado sítio, portanto... e a dificuldade de uma pessoa jovem, com alguma energia, que era importante, é muito difícil de cativar para a...”*

P: *Para esta área?*

R: *Para aqui. É complicado. Porque as pessoas têm ideia, aí a agricultura é uma coisa tão pesada, é tão complicado e no entanto as coisas não estão assim. As coisas já estão muito mais mecanizadas, precisávamos era de uma pessoa de confiança que também é importante, que disséssemos assim: ‘olhe, eu este fim-de-semana não queria, ia passar fora’, eu não sei o que é isso, não é? Eu dizia: ‘olhe, saio num dia e só venho 3 ou 4 dias depois’, essa pessoa tinha que vir alimentar, tinha que vir regar aquilo que... a pessoa tinha que ter conhecimento o que é que era preciso regar ou fazer, portanto tinha que estar dentro da situação. Todos os poucos dias que a gente possa sair, 1 dia ou 2 dias, tem que ser os familiares a virem dar de comer e é complicado.”*

Conta também com o apoio dos familiares mas apenas para ajudar a tirar a erva e só aos fins-de-semana:

P: *“E ao fim-de-semana tem a ajuda de familiares?”*

R: *Os meus pais e o meu irmão que vêm para cá tirar erva.*

P: *É principalmente isso?*

R: *É só. É mão-de-obra para tirar erva, não uso herbicidas, portanto é o*

	<i>que eles sabem fazer (risos).”</i>	
4	A entrevistada é a única pessoa que trabalha no empreendimento e a tempo parcial no sentido em que tem que sair muitas vezes para acompanhar a sua sogra em consultas médicas. Esta, por vezes, apoia-a pontualmente na actividade de desmanchar as roupas quando tem mais trabalho.	A entrevistada faz arranjos de costura e também confecciona roupas novas. A sogra ajuda-a a desmanchar roupas: <i>“A minha sogra às vezes ajuda-me, desmancha assim coisas que seja preciso desmanchar quando estou assim mais atrapalhada ela ajuda-me.”</i>
5	A entrevistada é única pessoa que trabalha neste negócio mas conta com um grande apoio familiar para o seu desenvolvimento. O marido ajudava-a e agora é com o seu filho que conta bastante para poder efectuar as compras da loja.	<p>O seu marido ajudava-a nas compras para a loja e também no atendimento sempre que fosse necessário e ele estivesse disponível, uma vez que tinha um trabalho por conta de outrem. Agora, tendo o seu marido falecido, quando necessita de se ausentar por questões pessoais, tem que fechar a loja: <i>“(…) o Joaquim [marido] tinha o emprego dele, ajudava-me a fazer as compras e eu é que estive sempre na loja. Claro que é natural que quando, é muito difícil, prontos uma consulta ou quê e ele estava lá, agora tenho esse problema muito grave quando tenho isso, ou tenho que fechar, porque os meus filhos não gostam daquilo. E têm as suas áreas, têm os seus empregos (…)”</i>.</p> <p>Actualmente o seu filho é quem vai consigo realizar as compras uma vez que não tem carta e fica muito dependente de outras pessoas para realizar esta função: <i>“(…) neste momento, que tenho um problema muito grave, que eu não tenho carta, para ir às compras, muito grave. (…)</i> Mas eu quase sempre vou com o meu filho (…)<i> só quando em questões, por exemplo, a semana passada ele estava em exames e se eu precisasse de qualquer coisa nem tinha coragem de lhe pedir, não é? Pedia aos meus cunhados e assim, isso não tenho problema.”</i></p>
6	<p>Neste negócio trabalham actualmente 3 pessoas (a entrevistada, o marido e uma empregada) e o filho mais novo que ajuda apenas à hora do almoço: <i>“Temos uma na cozinha, já tivemos uma cá fora mas agora não. E temos o Pedro [filho mais novo] que vem dar uma ajuda à hora do almoço.”</i></p> <p>Nas fases em que tiveram muito trabalho tinham duas empregadas e também os filhos ajudavam nas horas em que tinham disponibilidade. Para além disso, na época em que tinham muitos clientes e também que estavam abertos ao domingo chegaram a contar com o apoio de familiares (sogra e cunhados) para apoiar a fazer face ao imenso trabalho que tinham.</p> <p>Desde Setembro de 2010 que apenas contam com a empregada uma vez que a actividade diminuiu bastante e não se justificava terem duas empregadas até porque coincidiu com a ajuda por parte do seu filho.</p>	<p>A entrevistada é a cozinheira e tem a empregada que a ajuda: <i>“Na cozinha, a empregada ajuda-me na cozinha, vai lavando louça, vai fazendo o que eu lhe digo, se me pedem uns filetes, ela vai fazer. Há certos pratos que já estão prontos, é só tirar, fritar batatas, fazer palitos, essas coisas. É uma ajuda que eu tenho, porque também teria que ser, não é? Se não, não podia.”</i></p> <p>O marido está mais na parte de gestão e é quem atende os clientes e serve às mesas sendo que o seu filho na hora do almoço também apoia no atendimento aos clientes.</p>

Dificuldades/ obstáculos enfrentados e estratégias para os ultrapassar

Nº Entrev.	Dificuldades / obstáculos enfrentados (por exemplo, facturação reduzida, poucos clientes, dificuldade de fazer face à concorrência das grandes superfícies, etc.)	Identificação das estratégias adoptadas para fazer face às dificuldades/ obstáculos enfrentados
1	<p>Como principal dificuldade aponta as condições do espaço que em dias de chuva se tornam uma condicionante ao negócio:</p> <p><i>“Quando está de chuva também é um bocadinho mais complicado porque aquilo pronto não tem as condições que tem um café.”</i></p> <p><i>“Este tempo é um bocado ingrato. Tá a ver? Queria amarrar a malta a não ir aos cafés e vir mais ali. Ainda há gente que pega nos carros para ir a um café. Porquê? Porque as condições ali não são as ideais.”</i></p>	<p>Para ultrapassar as condições pouco favoráveis que o espaço tem, comparativamente a um café, tem tentado realizar algumas adaptações ao espaço e pensa vir ainda a melhorá-lo mais: <i>“ (...) e então agora o homem vai lá (...) para pôr no piso para depois então fazer as melhoras que é pôr lá um coberto em chapa para ninguém roubar aquilo à noite para ficar fixo e preparar aquilo à minha maneira, meter uns toldos de lado que à noite tiro e ponho, fazer a tal bancadazinha para as pessoas comerem lá uma sopa, vamos pôr lá uma sopa que eles pedem muito... e fazer os cachorros que ainda não fazemos... pronto preparar aquilo melhor (...)”</i>.</p>
2	<p>Uma das dificuldades que sente é a falta de um espaço para poder realizar workshops e outras actividades para as crianças bem como para a realização das festas, o que a obriga a alugar espaços à hora cujos preços são muitas vezes impossíveis de suportar: <i>“A dificuldade também passa um bocadinho pela, realmente, a falta de espaço até que há para alugar que temos. Por exemplo, no Porto temos vários locais onde podemos alugar para fazer festas mas são preços também absurdos e exorbitantes. Aliás, ainda há pouco tempo pediram 2.000€ por uma sala para 3 horas, de aluguer, preços exorbitantes, mesmo, que nós não podemos propor ao cliente.”</i> Já tiveram duas lojas alugadas em momentos e locais diferentes mas que acabaram por encerrar.</p> <p>A primeira vez que alugou um espaço foi quando criou a empresa, este funcionava como escritório e pretendia também desenvolver aí algumas actividades com as crianças mas devido à dificuldade de obtenção das licenças camarárias para o desenvolvimento dessas actividades acabou por desistir desse espaço: <i>“Na altura, do início, foi um pequeno escritório que abri em Santo Ovídio... que tentei ir lá também dinamizar algumas</i></p>	<p>Muitos dos seus serviços são prestados nos locais onde decorrem os eventos, como por exemplo, casamentos e baptizados. No entanto, quanto às festas de aniversário, quando tem falta de espaço tenta alugar pontualmente para as festas quando o valor do aluguer é suportável. No entanto, quando não consegue esses espaços tenta perceber qual a disponibilidade dos pais das crianças para a realização das festas em casa, sobretudo quando estes têm jardim ou garagem. Para além disso, quando o tempo permite fazem as festas em parques públicos: <i>“(...) e agora vindo o verão estamos a oferecer muito, e até temos já... até vamos fazer este mês, em parques públicos, abertos, o parque da cidade, o parque Lavandeira, porque os pais não têm custos de espaço e pronto estamos a optar por essa solução (...)”</i></p> <p>Quanto à falta de profissionalismo de algumas pessoas da área da animação tenta sempre ser a própria ou a sua filha a assegurarem as festas. Quando não conseguem recorrem a empresas de animação com as quais tem parcerias e que já conhece a sua forma de trabalhar:</p> <p><i>“Neste momento, e este ano optei, este ano, a partir disso que isto foi em Janeiro até, optei por realmente não fazer como no ano anterior, não entrar nesse esquema de... primeiro vamos nós e depois então as tais parcerias com essas empresas</i></p>

<p><i>actividades com crianças na própria loja mas não podia porque a loja não tinha autorização a nível camarário (...) e para licenças não tinha... realmente era um absurdo os preços que exigiam, o nível de exigência é muito grande e como também fazíamos já animações durante a semana e muitas vezes nem íamos lá ao espaço, acabamos por fechar, encerrar o escritório e montar um pequeno escritório na minha própria residência. Seguidamente... depois andamos assim durante dois aninhos, 2, 3 anos (...)</i>”.</p> <p>A segunda tentativa de ter uma loja, embora considerasse que estivesse muito bem localizada e com boa visibilidade, durou apenas 10 meses pelo facto de na zona existirem actividades para crianças promovidas pelas Juntas de Freguesia: <i>“a minha filha também gosta da área e também que me está a acompanhar... começámos então a pensar na possibilidade então de abrir um espaço maior onde ela pudesse lá ficar e eu dinamizar festas no exterior e então optamos pelo microcrédito também para uma forma de ajuda e de apoio na abertura do espaço. Abrimos o espaço, um espaço com 110 metros quadrados... tinha, tentamos reunir as melhores condições possíveis para lá fazer festinhas... acontece que tivemos que o encerrar, tivemos cerca... não chegou bem a um ano, 10 meses, 9 / 10 meses, a tentar gerir bem o espaço com as festas e também queríamos fazer animações... as actividades de tempos livres, os ateliers de Páscoa, ateliers de férias e assim. Na zona não foi muito aceite, talvez porque têm muito apoio das juntas, a junta de Ramalde, Paranhos, fazem muitas actividades com crianças ali, na zona...”</i> A acrescer a este facto a renda também era muito alta, o que não compensava em termos económicos ter o espaço em funcionamento: <i>“As rendas também são muito elevadas, já pagávamos 500€ de renda, depois água, luz, despesas diárias para ir para o porto e vir... necessitávamos mais de 800€ por mês, só para (...) ter a loja, só para ter o local.”</i></p> <p>Uma outra dificuldade prende-se com o facto de considerar que há muita falta de profissionalismo por parte de muitas pessoas que fazem animação. Quando organiza várias festas que ocorrem em simultâneo tem que recorrer à contratação de pessoas, a título particular, ou a empresas da área da animação para assegurar o serviço aos seus clientes. Considera que as pessoas que contrata nem sempre apresentam o nível de profissionalismo que pretende: a forma de lidar com as crianças, não falhar à realização de um serviço, ser flexível nos horários das festas, etc. – <i>“a</i></p>	<p><i>mesmo, (...) prefiro então optar por essas empresas mais organizadas para fazer os serviços porque realmente é um dos entraves muito grandes é a falta de profissionalismo das pessoas.”</i></p> <p><i>“(...) tentei fazer então parcerias com aqueles que eu acho que estão de acordo com o meu conceito de festa de animação (...)”</i></p> <p>Para ultrapassar a questão da sazonalidade associada a este negócio, tem adoptado estratégias de promoções para as festas que sejam realizadas durante a semana: <i>“(...) oferecer aos pais as festas durante a semana por um preço mais reduzido porque é à semana, os pais também começaram agora a optar muito, pedir muito as festas em infantário, também vamos fazer as festas em infantário em vez de fazer ao sábado e ao domingo já fazem na própria escolinha para os amigos, embora seja um preço quase metade àquele que seria um fim-de-semana, por isso: as parcerias, os trabalhos ao fim de semana, também a divulgação, procurei divulgar muito através de anúncios gratuitos, na internet, é a melhor solução possível; alarguei o meu leque de oferta da internet dos anúncios desde Viana, Guimarães, Chaves, tenho tido várias chamadas desses lados porque não há muita oferta e as pessoas já me começam a contactar também desses lados (...) e divulgar os nossos serviços e apontando até mesmo para festas de manhã, fazer um pequeno desconto (...)”</i>. Para além disso, aproveita o tempo que tem durante a semana para fazer alguns dos materiais que necessita para as festas não tendo assim que despende dinheiro na compra de alguns materiais: <i>“(...) aproveito para gerir o tempo durante a semana, lá está, em vez de comprar os tais materiais para pôr na festinha sou eu que os faço, prontos, tudo isso, em vez de ir gastar 6€ num placar, por exemplo. (...) faço o próprio placar e no fundo depois aproveito uma reciclagem que o meu marido me consegue arranjar, umas cartolinas e assim, desperdícios... como se costuma dizer, o lixo dos outros é o meu ganha pão, eu aproveitei esses materiais para, ao menos estou a praticar, estou a desenhar e é rentável nesse sentido, não tenho tantos gastos com materiais como teria se não tivesse tempo e é uma forma de gerir melhor o meu tempo e rentabilizá-lo nesse aspecto, dos bens que faço...”</i></p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

dificuldade também está muito realmente em profissionais, a maior dificuldade que eu tenho hoje em dia e se calhar perdi muitas clientes, perdi, isto é, não ganhei porque acho que há muita falta de qualidade no trabalho das pessoas e por vezes tenho 4 / 5 pedidos para o mesmo dia, (...) e que se eu soubesse que a profissional ia fazer a festa e que a cliente ia... ou que era bom e assim até mandava mas muitas vezes também por falta de profissionalismo... aconteceu-me, bem há pouco tempo, uma escola em Miramar, eu estava em Vila das Aves numa reunião com um cliente que tive lá uma festa grande, liga-me a senhora aflita que eram três menos um quarto, o palhaço não aparecia (...)”.

A **dificuldade financeira** também foi apontada no sentido em que gostaria de ter um fundo de maneio que lhe permitisse manter a loja aberta e constituir uma equipa orientada por si para assegurar as festas que não pode ser a própria a realizar: “*Se eu tivesse o tal recurso financeiro, para manter a loja e assim, o que é que eu tencionava fazer? Arranjar realmente equipa e se realmente a loja tivesse crianças lá para... porque na prática, no terreno é que se aprende, eu aprendi no ATL, é assim que se aprende, a prática é que nos faz saber mexer nas coisas e dá-nos mais confiança. Se eu tivesse, se tivéssemos conseguido manter a loja aberta seria então para arranjar 2 / 3 animadoras e elas lá então eu dar-lhes a formação e ver como é que elas interagem com as crianças que tivesse lá no espaço. Pronto, lá está por isso a parte financeira também é sempre importante (...)*”. Com este fundo de maneio poderia reorganizar o seu trabalho através da supervisão das equipas e teria mais tempo disponível para se dedicar à angariação de novos clientes.

A vontade e necessidade de ter **equipas** que funcionem autonomamente mas com a sua supervisão tem como entrave os elevados custos associados à contratação de pessoas que a trabalhar para si. Uma das questões que aponta é a ausência de incentivos por parte do Governo para a promoção de emprego, uma vez que gostaria de contratar pessoas mas teria que ter capacidade para suportar os custos com a segurança social: “*(...) às vezes também acho que há falta, muita falta de incentivo da parte dos órgãos de Governo e tudo o mais porque... bem dizem para as pessoas criarem empregos mas nesse aspecto não há favorecimento muito grande, porque eu podia e gostaria de ter assim uma equipa de trabalho mas que lhes pudesse, dentro da legalidade, que pudesse pagar seguranças Sociais e assim para estar tudo, para as pessoas terem emprego, não é, porque são*

	<p><i>jovens e que estão a iniciar a sua carreira, outros não, outros que são mais maduros que estão desempregados e...”</i></p> <p>Embora não tenha apontado como dificuldade a sazonalidade a que esta actividade está sujeita – o facto de as festas ocorrem com mais frequência ao fim de semana – revelou algumas estratégias para ultrapassar esta característica do negócio, sobretudo durante este ano que sente que os seus clientes, embora continuem a recorrer a si com a mesma frequência, pedem serviços que incluam animações mais simples de modo a poderem ter preços mais baixos: <i>“Este ano as pessoas... é... e, por exemplo, o ano passado eram festas que levava desde piscinas de bolas a insufláveis e tudo mais. Este ano já só querem, por exemplo, uma animadora.”</i></p>	
3	<p>A dificuldade que identificou como sendo a principal prende-se com o facto de ter tentado obter financiamento junto do IFADAP (Instituto de Financiamento e Apoio ao Desenvolvimento da Agricultura e das Pescas - actual IFAP – Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, IP) e de não ter conseguido pelo facto de o seu projecto ter uma dimensão reduzida face ao tipo de projectos que este instituto apoia: <i>“Há uma dificuldade, nós tentamos meter um projecto ao IFADAP e não foi apoiado porque eram... disseram-nos que era um projecto de valor muito pequeno, que só grandes projectos com valores muito mais elevados de investimento é que geralmente são apoiados... porque nós fizemos as coisas todas, como fizemos o primeiro projecto, fizemos o outro muito direitinho, tudo detalhado e depois, quando foi chumbado, pedimos uma audição à engenharia lá da Região Norte da agricultura e ela disse: ‘olhe, eu sinceramente não posso dizer bem o que é que aqui estava de errado, porque não está nada de errado’ só que em termos de dimensão, foi aí que nos explicaram, os apoios são mais virados para grandes projectos, os pequeninos agricultores não são apoiados nesse aspecto.”</i> Para poderem usufruir de um financiamento deste instituto teriam que apresentar um projecto cujo valor fosse superior a 150.000€:</p> <p>P: <i>“Ou seja, vocês se quiserem procurar algum tipo de apoio não conseguirão?”</i></p> <p>R: <i>Só se pusermos um projecto acima de 150.000€.”</i></p> <p>Embora seja um factor positivo o crecimento do negócio é também visto como uma “dificuldade relativa” pelo facto de obrigar a investir em</p>	<p>Relativamente à impossibilidade de financiamento para desenvolver a actividade, adoptaram a estratégia que têm vindo a seguir ao longo do tempo para fazer face à necessidade de novos investimentos: <i>“(...) o negócio vai crescendo e nós vamos investindo, eu não tenho dinheiro para ir de férias, por exemplo, não é? Tenho algum dinheiro, juntei aquele dinheiro, vamos comprar aquela máquina, tamos a precisar de uma moto cultivadora, ao fim de tantos meses consegui juntar algum dinheiro, chegou ao limite, o dinheiro que precisava, comprei a máquina, portanto é assim que nós organizamos a nossa vida.”</i></p> <p>Quando foi mãe necessitou de reorganizar a forma como realizava as entregas dos produtos – em vez de levar todos os produtos na carrinha passou a levar a encomenda pronta com base no que os clientes antecipadamente pedem em termos de produtos e quantidades: <i>“(...) quando tive a Maria, continuei com essa parte da distribuição, venda porta a porta, quando tive a Maria tive que deixar isso e comecei a dizer às clientes que me ligassem pelo telefone e eu entregaria, em vez de escolherem os produtos já que conheciam os produtos, eu começava a entregar a saquinha já feita, as pessoas só diziam as quantidades que queria (...).”</i></p> <p>Para responder ao aumento de procura dos seus produtos e de conciliação com a vida familiar quando teve a sua filha, tornou-se necessário desenvolverem estratégias de gestão do negócio que permitissem rentabilizar as entregas, tanto no que diz respeito à forma como as encomendas passaram a ser feitas, através de mensagens de telemóvel no caso de clientes mais jovens, como na forma como as entregas se passaram a efectuar - redução dos dias de entregas mas com maiores quantidades o que permitiu diminuir o gasto de combustível:</p> <p><i>“As pessoas mais jovens sabem trabalhar com telemóveis, comecei a mandar sms</i></p>

equipamentos cujo financiamento tem que ser ponderado e que apenas é realizado quando sabem que terão possibilidade para o fazer: “Ao longo deste tempo todo há dificuldades que nós temos... a empresa cresceu tanto que eu tive que trocar de carrinha, que a mercadoria não me cabia na carrinha, tinha que vir 2 ou 3 vezes a casa e isso era complicado, trocámos de carrinha mas estamos a pagar a carrinha, não é, é uma dificuldade relativa porque todos os investimentos que fazemos são pensados. A dificuldade maior é eu podia estar numa situação ou ter certas coisas que neste momento não tenho mas vou ter, vai demorar é muito mais tempo, é a maior dificuldade que eu...”

Outra dificuldade sentida é o facto de não conseguirem encontrar **peessoas disponíveis** para trabalhar na agricultura tem como resultado o facto de não terem férias já há muito tempo o que faz com que o **cansaço** comece a acumular uma vez que esta é uma actividade que nunca pára: “Não tiramos férias mas queríamos tirar, sou sincera, tamos há muito tempo sem tirar férias, há 5 anos e foi por prescrição médica que temos que tirar este ano mas não é porque nós não queremos tirar, queríamos tirar mas não é possível, com animais e plantas para regar e para cuidar e coisas que não param. Eu posso ir de férias uma semana mas as coisas continuam a produzir, os tomates continuam a produzir, se não se apanha vão-se estragar, portanto eu não tenho ninguém... uma das dificuldades que tenho na empresa é arranjar pessoas que saibam trabalhar na agricultura e que queiram trabalhar na agricultura.” O motivo apontado para a indisponibilidade de pessoas relaciona-se com o facto de não existirem pessoas disponíveis para se vincularem a um local e também o facto de não existirem pessoas jovens que queiram trabalhar na agricultura:

R: “Porque vocês até estavam dispostos a pagar? Não conseguem é encontrar?”

P: Sim, sim. Nós tivemos cá um jornaleiro que era relativamente novo, para muitas pessoas que nós temos conhecimento que fazem esse trabalho, que ela era relativamente novo, cinquenta e poucos anos, portanto é muito novo para aquelas pessoas que eu conheço que geralmente são setenta, setenta e tal, pessoas que nos vêm e que pudessem vir cá ajudar. Uma vez tive um senhor que ajudava a minha tia, tenho uma tia que também tem um bocadinho de quintal e que ela pedia, pronto, para esse senhor ir lá ajudar, uma vez veio e esse senhor tinha 74 anos e ele fazia perfeitamente o trabalho mas isto é enorme, não é, e é brutal para ele e ele veio algum

com a lista do que tinha, as pessoas respondiam através de sms, as quantidades: ‘quero 2 pepinos, 3 alfaces, tanto...’, de certas coisas.”

“Em termos de como é que envio, entretanto há pessoas que mando então a lista por telemóvel, todas as semanas, passei de 2 dias de venda que era à 3ª e à 6ª para um único dia de venda mas mesmo assim não diminuiu em termos de recitas porque rentabilizei foi um dia, muita gente comprava-me uma alface, 2 ou 3 tomates à 3ª, compravam outra alface e 2 /3 tomates na 6ª. Agora sabem que têm que comprar tudo na 6ª para durar a semana, portanto era um investimento para nós, era gastos de gasolina, era gastos de tempo que tamos a rentabilizar, isso foi outro ponto.”

“(…) eu tenho que tentar pôr as pessoas consoante a sua disponibilidade e o seu local de entrega, tenho que tentar encaixar a minha volta, não pode ser como eles querem e não pode ser como eu quero, a gente vai tentando porque uma das coisas que nós temos de ter a ideia é em termos de gastos de gasóleo é muito, é um factor muito grande na nossa empresa, não é, temos que rentabilizar ao máximo a volta, rentabilizar ao máximo. Há clientes que não estão naquele horário em casa mas não se importam de deixar que a gente deixe na vizinha ou que deixe na empregada ou... portanto nós tentamos é organizar essa volta para o mínimo de custos para nós, também, não é? Que isso também é uma gestão de empresa, acho eu.”

Quanto ao facto de não terem pessoas disponíveis para trabalharem na agricultura, têm que pedir aos familiares para virem cuidar doa animais mas esta é uma situação que apenas aconteceu uma vez:

R: “Todos os poucos dias que a gente possa sair, 1 dia ou 2 dias, tem que ser os familiares a virem dar de comer e é complicado.”

P: E que ainda não conseguiram fazer?

R: Sim, às vezes, já houve um fim-de-semana que quisemos sair e que saímos e ter que vir o meu irmão dar de comer depois há uns que têm medo das ovelhas, outros têm medo das galinhas, depois outros têm um pavor do cão porque o cão é um bocadinho complicado. É complicado de... não é fácil ou pelo menos não tem sido fácil.”

	<p><i>tempo mas depois também não... não dá, são dimensões de terrenos completamente diferentes do que eles estão habituados e assusta-os um bocadinho. Tive cá uma pessoa, esse de cinquenta e tal anos, e nós tentamos com que ele viesse trabalhar para cá mas ele diz: 'ah não, eu assim vou trabalhando, vou recebendo aqui, vou recebendo ali, tenho outras pessoas', portanto eles ganham muito mais fazendo trabalhos diários e noutras sítios do que propriamente ter um vencimento num determinado sítio, portanto... e a dificuldade de uma pessoa jovem, com alguma energia, que era importante, é muito difícil de cativar para a...</i></p> <p>P: Para esta área?</p> <p>R: Para aqui. É complicado. Porque as pessoas têm ideia, aí a agricultura é uma coisa tão pesada, é tão complicado e no entanto as coisas não estão assim. As coisas já estão muito mais mecanizadas, precisávamos era de uma pessoa de confiança que também é importante, que disséssemos assim: 'olhe, eu este fim-de-semana não queria, ia passar fora', eu não sei o que é isso, não é? Eu dizia: 'olhe, saio num dia e só venho 3 ou 4 dias depois', essa pessoa tinha que vir alimentar, tinha que vir regar aquilo que... a pessoa tinha que ter conhecimento o que é que era preciso regar ou fazer, portanto tinha que estar dentro da situação. Todos os poucos dias que a gente possa sair, 1 dia ou 2 dias, tem que ser os familiares a virem dar de comer e é complicado."</p> <p>Uma das dificuldades apontadas pelo marido da entrevistada foi o facto de considerar que os agricultores portugueses não têm apoio por parte do Estado: "(...) posso-lhe dizer que neste país não se apoia os agricultores (...) nós estamos abandonados, os agricultores neste país estão abandonados." É crítico também no que diz respeito à burocracia existente em Portugal e na dificuldade de acesso a apoios realizando uma comparação com Espanha onde existiu recentemente uma polémica com produtos agrícolas contaminados: "(...)falávamos dos espanhóis, agora o problema dos pepinos, é tão simples quanto isto, nós em Portugal se queremos uma ajuda temos que preencher papeladas, temos que dar mil e uma voltas e eles ainda estava o problema no princípio, ainda não se tinha a certeza que tinham sido eles e já o Governo deles estava a preparar uma ajuda para eles. Isso é a diferença entre nós e eles."</p>	
4	Considera que não tem dificuldades pelo facto de a actividade não lhe ocupar todo o tempo e vai gerindo de acordo com as necessidades de	-

	<p>trabalho e a conciliação da vida familiar:</p> <p><i>P: “(...) quando eu digo dificuldade também assim ao nível do negócio, se sentiu alguma, alguma quebra, por exemplo, de vendas, de serviços, porque abriu uma costureira ao lado?”</i></p> <p><i>R: Não, não. O que faz eu ter sempre trabalho é que eu não trabalho o tempo todo, percebe? Eu tenho muitas falhas porque é como já disse eu vou muitas vezes com a minha sogra, ela tem problemas de saúde e hoje vai fazer um exame, amanhã vai fazer outro, depois vai a uma consulta, quer dizer vai assim muitas vezes e eu acompanho-a e como eu vou com ela, esses tempos que vou já não são trabalhados aqui, não é? Não trabalho aqui já me vão fazer, vão fazer com que eu, sei lá, já o bocado de trabalho que tenho já não é dividido por tantas horas é por menos porque já trabalho menos já se torna, torna-se mais trabalho, não é? (...) Porque é assim, se forem casamentos é que a gente não pode falhar, agora se for um trabalho que não seja para... com compromissos de datas marcadas, se não se entregar hoje, entrega-se amanhã, não é? A diferença também nunca é assim de muito tempo.”</i></p>	
5	<p>Uma das principais dificuldades prende-se com o facto de existir muita concorrência por parte dos super e hipermercados:</p> <p><i>“Há uns anos para cá isto está mesmo... porque agora a pessoa não tem dinheiro, não tem mesmo dinheiro e tenho que a maior parte das vezes, senão não funciona... e depois abriram muitos hipermercados grandes que estragou o pequenino todo (...)”.</i></p> <p><i>“Eu tive, os primeiros anos que eu abri foi sempre indo aumentando porque também ia crescendo a pôr mais coisas, cada vez mais coisas, não é? E ia tentando sempre aumentar. A partir, para aí há 6 anos atrás é que houve uma descida assim brutal, 6/ 7 anos quando começou a abrir aqui mais coisas, mais supermercados, depois a pessoa é curiosa, gosta de ir ver, ao ir ver compra sempre, não é? A pessoa entrando numa loja compra sempre qualquer coisa (...)”</i></p> <p><i>“Eu cheguei, para aí há 3 anos, 4, eu ainda vendi bastantes brinquedos, enquanto não havia aquela coisa dos brinquedos, aqueles dias que davam, que comprava-se um e eles davam outro, ou era aos 50% ou não sei quê, ainda se ia vendendo, depois com aquela loucura, as pessoas estão à espera que eles ponham aqueles dias de coisa... e isso estragou o negócio</i></p>	<p>Uma das estratégias que tem adoptado para ultrapassar a diminuição de facturação é diversificação da oferta de produtos. Começou por tentar vender, para além dos produtos alimentares de mercearia, alguns brinquedos, mas que apenas compensou até um hipermercado fazer promoções muito atractivas neste tipo de produtos:</p> <p><i>“Não, olhe, o ano passado estava desanimada. Tava mesmo... nem sei. Depois comecei a pôr, ainda resultou um pouco, a pôr os brinquedos, assim umas prendas na coisinha ao lado e assim. E houve o ano passado ainda resultou. Entretanto quando eles começaram a pôr os brinquedos a 75% ou a 50%, não sei quê, já, prontos eu tenho que fazer aquelas compras, questões de velinhas e... esses géneros de coisas assim diferentes porque se não em questão de brinquedos já não resulta porque a pessoa, prontos, espera, sabe que o Continente ou que o Jumbo ou que não sei quê que faz a coisa dos brinquedos, já não compra, tá à espera que o faça. E depois pode ir pagar, pelo jeitos aquilo é às prestações, eu nem sei bem como é que funcionam os cartões lá, mas como podem pagar assim um tanto ou não sei quê, as pessoas preferem.”</i></p> <p>Para além disso vai tentando diversificar com outros produtos, experimentando para tentar ver se as pessoas aderem, principalmente no mês de Dezembro: <i>“E neste momento tento depois empatar mais alguma coisa, outro género assim, umas canequinhas... mas durante o ano aquilo morre, é só mesmo no mês de</i></p>

<p><i>pequeno. Falando até com pessoas que têm lojas em Matosinhos e não sei quê e isso estraga porque tanto o Jumbo como o Continente faz, estão muito perto um do outro e isso é que nos estraga mais, o pequenino todo. E vê-se ali em frente ao Metro, tínhamos ali várias lojas, elas estão todas a fechar, já está lá outro banco. (...) É muito difícil competir com eles, não temos hipótese de competir com eles, é terrível competir com os hipermercados, depois as manhas que eles têm, não têm nada a ver connosco, não é?”</i></p> <p>A concorrência das grandes superfícies faz-se notar na preferência dos clientes a irem a estes locais mas também pelo facto de estes terem condições de pagamento das mercadorias bastantes mais favoráveis que os pequenos comerciantes. Ou seja, enquanto que tem que pagar sempre a pronto pagamento todos os produtos que adquire, as grandes superfícies conseguem ter até 90 dias para pagamento das suas compras. Sente esta dificuldade, sobretudo, quando tem que comprar mercadoria em grande quantidade para fornecer a empresa que lhe adquire os cabazes no Natal:</p> <p><i>“(...)porque nós pequeninos, comércio pequenino, por exemplo, eu no Natal, eles pagam a 30 dias, os cabazes, era facturas de 2.500 / 3.500 e eu nem pré-datados, cheques, se pode passar no Recheio. Eu ainda perguntei: ‘olhe, isto é para uma empresa, vocês não me deixam passar um coisa pré-datado para eu depois, dar-me tempo, eles me pagarem?’ mas não se pode fazer. Claro que os grandes, por exemplo, um fornecedor para o Continente só recebe a 90 dias, não é? E nós não, nós somos discriminados por esse sistema. Eu até podia provar, que eles mandam-me por carta, como eu não tenho e-mail nem tenho nada, eles mandam-me por carta as coisas que precisam e eu provava como era para uma empresa, não é? Mas eu ainda lá falei com o escritório e propus assim: ‘olhe, isto...’, a única pessoa que me espera é uma fornecedora que eu tenho de vinhos, mas às vezes até era capaz de arranjar mais barato em certas coisas mas tinha que pagar ali tudo na hora. E eu fui ao escritório lá no Recheio, que é com quem eu trabalho mais e disse: ‘olhe isto é assim e assim, eu entrego e só depois a tantos dias é que eles me fazem transferência, eu passava já um cheque para a data mais ou menos, porque eu sei a data mais ou menos, se eu entregar a tal data, a quanto tempo mais ou menos eles me pagam’ e eles disseram: ‘ai, tem que se falar à direcção, os directores mas o prazo é para aí 2 dias, 3’, não por 2 dias, 3 não quero, não precisava, 2 dias e 3 não me resolvia a situação</i></p>	<p><i>Dezembro.”</i></p> <p>Também tenta realizar, pontualmente, algumas promoções mas apenas quando os produtos estão perto da sua data de fim de prazo: <i>“É uma questão de a gente experimentar porque às vezes, por exemplo, eu às vezes tenho bolachas lá, uma suposição, um exemplo, quase um mês de acabar o prazo, se eu puser aquilo em promoção noto que se vende mais rápido, ou leve duas e paga uma, eu às vezes faço isso, quando estão mesmo... mas não é em cima do coisa... para aí um mês com antecedência e vai-se vendendo, portanto porque eu sei que a pessoa, o cliente funciona muito... há pessoas que não ligam às promoções mas há outras pessoas que ligam muito a coisas de promoções.”</i></p> <p>Para tentar diminuir as despesas fixas também já adoptou algumas estratégias: <i>“(...) porque tinha alarme, tirei o alarme, eles tavam sempre a aumentar, aquilo pagava-se, já ia em 70 e tal e eu não, não. Tenho o seguro, portanto não vou ter as duas coisas, comuniquéi para o seguro a dizer que ia tirar o alarme e tirei o alarme. Tentar descer as despesas o mais possível, não é? E tentar, a luz só ligo mesmo quando, de luz a gente gasta muito dinheiro de luz.</i></p> <p>Nos meses de Verão tenta abrir mais cedo a loja à hora de almoço (normalmente fecha entre as 13h e as 16h) uma vez que está calor e há muitos miúdos de férias e que vão à sua loja comprar sumos e gelados: <i>“Estes meses de Verão, com os miúdos, porque vem muito miúdo daqui, compensa, por exemplo, hoje foi um dia bom e à 2ª feira é um horror. Mas os miúdos vieram para aí jogar bola e não sei quê e fiz muito mais do que o que contava e até abri só às quatro porque fui ao posto médico e demorei um bocadinho. Nestes dias assim, por exemplo, que está muito calor, se eu vier mais cedo para baixo, mais cedo começo a vender os sumos, ou gelados e assim. Se eu estiver em casa, prefiro estar cá em baixo porque ao menos estou... não adianta nada estar em casa e prefiro ir, não é?”</i></p> <p>Vai estando atenta aos gostos dos clientes para os manter: <i>“Eu vou tentando sempre ver uma coisa ou outra, que as pessoas às vezes falam e eu apanho sempre.”</i> Dá o exemplo de um produto específico: <i>“(...) há fiambre de muito preço mas eu nunca mudei de coisa... é caro, mas eu nunca mudei de marca de fiambre. É sempre aquele fiambre. Claro que agora, por exemplo, tenho outro fiambre, tenho o fiambre de peru, depois esses extras que a gente depois vai metendo porque as pessoas: ‘olhe, mas eu não posso comer fiambre de porco’, prontos, já tenho há bastante tempo fiambre de peru.”</i></p> <p>A tentativa de manter sempre a empresa cliente que lhe compra todos os anos os cabazes pela altura do Natal é uma estratégia de sobrevivência uma vez que</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p><i>nenhuma”</i></p> <p><i>“É isso, uma discriminação. Mas eu disse até lá depois: ‘se fosse para um coisa grande não... porque nós sabemos como é que funcionam os pagamentos’. Porque eu até tenho amigos que fornecem os Continentes e os Jumbos e não sei quê e eles... não é fácil eles receberem aquilo, é a 90 dias e com muita calma. Nós não temos esse coisa, é ali a dinheirinho, eles têm, eu nunca tirei, há lá um cartão no Recheio e não sei quê que vão pagando e eu vou às compras, eu tenho aquele dinheiro, tenho que me cingir àquele dinheiro porque depois eu não tenho também, onde que depois vou buscar para pagar, posso não vender e depois. Agora nestas questões de investimentos e coisa, eu só, por exemplo, eu trouxe 900€ para vender aqui na loja de bacalhau, a maior parte dele só recebi depois do fim do ano porque a pessoa junta com o fim do mês, não é? Leva o bacalhau para o Natal mas junta depois com o fim do mês, só no fim de mês é que eu recebo. Eu dizia assim: ‘ao menos um mês’, davam-nos 1 mês, 15 dias. Nem na Makro. Os queijos eu compro na Makro que me fazem mais baratos, os queijos castelões, lá também para os coisos, tenho que passar o cheque ou cartão que não facilitam nada e vêem que, por exemplo, eu nunca tive um cheque... eles até têm o historial do cliente.”</i></p> <p>Aliado a isto, o facto de alguns dos seus melhores clientes terem deixado de morar perto da loja o que fez com que muita da facturação se devesse às compras que estes aí realizavam:</p> <p><i>“(...) depois saiu daqui muita gente, por exemplo, a Antónia [ex-cliente], que aquilo era uma maravilha, ela até punha o saco do 3º andar, muita gente que saiu daqui que estavam muito habituados e que tanto fazia ser mais 0,05€ ou 0,10€ ou 0,20€, o cómodo era tão grande, não é, o comodismo...”</i></p> <p><i>(...)</i></p> <p>P: <i>“ E depois o facto também de os seus clientes fiéis também terem deixado, isso também foi... terem deixado de morar aqui...”</i></p> <p>R: <i>Foi muito mau. Foi assim que a gente possa dizer para aí meia dúzia deles, muito bons que foram embora.</i></p> <p>P: <i>Que, apesar de tudo, ajudavam imenso...</i></p> <p>R: <i>Ai, imenso, aquilo era uma subida. Se eu lhe mostrar há uns anos, para</i></p>	<p>considera que se esta lhe deixar de comprar que terá sérias dificuldades em manter a loja. Desta forma, tenta colocar produtos novos para que não seja preterida para outro fornecedor, sendo que o facto de um cunhado seu trabalhar nessa empresa também poderá influenciar o facto de continuarem a comprar a si: <i>“E há 7 anos que eu estou, agora tenho lá um cunhado que evidente que... eles são muito simpáticos, os donos, e eu tenho impressão que este ano nem fizeram concurso, ai fizeram só de uns vinhos, que houve uns vinhos que eu não ganhei, não consegui, que aquilo é em vinhos, já há 2 anos que meto bacalhau também porque eles há certas coisas, chouriças e coisas, eles metiam das deles mas houve agora umas coisas que eles já não têm e então eu já meti salpicão e é o que me vale para o ano todo. Por exemplo, se eles este ano... porque aquilo não é para dar aos funcionários, aquilo é para dar às pessoas que foram reformadas. Se eles um dia entrar um director novo que corte com isso, ai eu isso fecho logo de imediato porque eu só no mês do coisa é para aí 11.000 /12.000€ que eu... (...) Só com os cabazes que eu forneço para eles.”</i></p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p><i>ai há 5/6 anos a facturação e a de agora até... como é que é possível?</i></p> <p>P: <i>Mas foi quando começou a sentir mais, foi de há 5 anos para cá?</i></p> <p>R: <i>Ai foi. Mesmo a ir o pessoal embora, claro depois vêm os novos, a gente jovem tem outra maneira de ver as coisas, não é? A gente tem que ter a noção disso e notou-se logo.”</i></p> <p>As despesas fixas mensais, onde se inclui a carga contributiva para a segurança social, que tem com a loja todos os meses são muito elevadas sendo esta uma das dificuldades bastante sentida neste negócio:</p> <p>R: <i>“(…) eu todos os meses tenho um gasto na loja de 780€ por mês, despesas...”</i></p> <p>P: <i>Fixas?</i></p> <p>R: <i>Fixas. Que nem estou a contar com o ordenado para mim.</i></p> <p>P: <i>Pois, está a falar da renda, água, luz...</i></p> <p>R: <i>Renda, luz, água, sabe que a luz, as arcas gastam muito, luz, água, contabilidade, a minha Segurança Social, tou a descontar direitinho e... que era isso também que eu gostava de aguentar aquilo mais uns anos, eu tenho 55 anos a ver se conseguia ao menos fazer uma reforma, não é? E estou a descontar para ter de baixa, a todo o momento posso ficar doente e se fosse pelo salário mínimo, agora já dá, antigamente nem dava baixa nem nada e eu estava a descontar por salário e meio, que era para ter direito um dia, imagina já precisei de estar de baixa e já tive baixa, não é?</i></p> <p>O facto de não ter capital para investir na loja para poder ter uma oferta mais alargada de produtos também considera como sendo um entrave ao seu desenvolvimento:</p> <p><i>“Se tivesse capital para empatar era capaz de... neste momento, se dissesse assim: ‘tenho esta verba que não me faz falta à vida, na vida dia-a-dia, em casa, pessoal e coisa, posso empatar, se perder perdi, se ganhar...’, era natural que desse mas os meus rendimentos também não são muitos para eu estar... porque mesmo assim eu já empato muito durante o mês para aquelas pessoas que pagam só ao fim do mês.”</i></p> <p><i>“Agora se eu tivesse uns rendimentos grandes em casa, não é, eu só tenho que depender dos meus rendimentos, de mais ninguém. Se eu tivesse uns rendimentos em casa grandes era natural que pudesse expandir aquilo</i></p>	
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p><i>diferente.”</i></p> <p>Questionada sobre como investiria o dinheiro, caso tivesse para expandir o negócio:</p> <p>P: <i>“E se pudesse investir, há bocado tava a dizer se tivesse capital e se pudesse investir para mudar algumas das coisas no negócio, o que é que acha que poderia fazer? Se já pensou sobre isso?”</i></p> <p>R: <i>Já pensei na parte, daquela que está assim fechada, pôr lá só assim um sector de congelados, pizzas, já pensei nisso, mudar para lá as arcas, fazer assim uma mudança. Só que o medo também é um bocado, a gente tá com medo, não é? Mas como aquilo é pequenino e assim era capaz de ficar vistoso, a pessoa ia lá, mais que uma arca e coisa. E era natural...”</i></p> <p>P: <i>Isso implicava investimento em arcas?</i></p> <p>R: <i>Era, para ver se... com aquelas coisas, comidas rápidas que as pessoas agora, às vezes, querem desenrascar assim rapidamente.”</i></p>	
6	<p>Considera que este é um negócio que funciona por fases – tem alturas em que trabalha bem e outras em que a procura é muito baixa e que o que facturam apenas dá para cobrir as despesas: <i>“Há fases de tudo. É assim eu nem tenho muito que me queixar, nesse aspecto. Mas há fases, há alturas que se trabalha mais, há alturas que vemos, ao longo destes anos todos tivemos muitas fases. Tivemos fases de trabalhar melhor, tivemos fases de... tivemos uma fase de trabalhar bem porque havia muitas obras, portanto o nosso restaurante é mais à base de refeições económicas, que é uma coisa que, as pessoas geralmente, a maior parte das pessoas, ao meio dia, comem fora de casa mas à noite já comem em casa, portanto a refeição do almoço é sempre e portanto a gente trabalhou sempre de refeições económicas porque as pessoas, pronto, quem come todos os dias também, nem todos podem gastar muito. Portanto, é um prato que dá menos mas se a quantidade for maior dá mais trabalho mas também sendo mais quantidade dá mais lucro. Tivemos fases de tudo, tivemos meses de, às vezes, nem se conseguir fazer para as despesas do restaurante, não é? Exige muita... uma pessoa ao abrir a porta já tem logo um X gasto, aquele tá gasto, ganhe ou não ganhe, aquele já tem que haver, não é?”</i></p> <p>O marido da entrevistada também aponta como dificuldade o facto de os produtos que compram terem aumentado bastante os preços nos últimos</p>	<p>Embora o preço dos produtos alimentares utilizados para a confecção das refeições tenha aumentado consideravelmente, a estratégia adoptada para fazer face a este aumento foi a de não subir o preço das refeições desde há 3 anos para cá mas, ao mesmo tempo, colocar determinados pratos que tinham um preço mais baixo ao mesmo nível de outros que tinham um valor superior: <i>“Olha, nós actualmente, não subimos as refeições há 3 anos, 3 anos. Só que é assim, nós temos muitos pratos, muitos pratos económicos e portanto no início os preços eram diferentes, portanto ia subindo, nunca se pode subir muito porque também há muita concorrência e a gente tem que competir com os preços, não é? (...) Passamos a fazer, por exemplo, a hambúrguer era mais barato, a salsicha era mais barato, uma omeleta era mais barato mas já que não subimos nada, a refeição nenhuma, porque há 3 anos que não subimos, então pusemos tudo ao mesmo nível.”</i></p> <p>Para ultrapassar a quebra de clientes que têm vindo a sentir desde Outubro do ano passado, a estratégia que adoptaram foi a de dispensar a empregada que estava no atendimento aos clientes (servir às mesas): <i>“(…) ter uma empregada cá fora, tive até ao ano passado, tive uma empregada cá fora que nas férias foi e não voltou, precisamente, porque as coisas começaram (...) Não compensava, não compensava a despesa de mais um empregado, não compensava. Por isso, daí que o Pedro vem dar uma ajuda na hora do meio-dia porque a hora do meio-dia é que é...”</i></p> <p>Relativamente ao facto de ter que enviar as declarações da Segurança Social</p>

<p>anos e de não poderem fazer reflectir esse aumento no preço das refeições uma vez que isso se traduziria numa perda de clientes: <i>“Olha que eu tenho produtos alimentares que há 1 ano para cá subiram (...) 3 vezes mais. Mas tenho muitos produtos e eu estou a levar a mesma coisa.”</i> Considera que devido a esta questão, neste momento, se trata de uma questão de sobrevivência: <i>“Porque os outros também não sobem e porque é a guerra da sobrevivência e não se pode... até morrer. É guerra da sobrevivência, a gente vai, vai até morrer e é assim.”</i> Outro aspecto focado, que se relaciona com o não aumento dos preços no seu negócio, é a discriminação que sente face às grandes superfícies uma vez que estas, embora utilizem como tática o não aumento do preço, a verdade é que acabam sempre por fazê-lo mas com estratégias de marketing que não estão ao alcance do pequeno comércio: <i>“O pequeno comércio é que tá à rasca, muito à rasca (...) no Jerónimo Martins que eu compro muito e gosto de comprar nele mas é assim ele pôs lá, e até foi proibido, 0% de aumento, só que depois eles aumentam a seguir. É lá que eu compro, a pescada subiu 200% este ano, as potas que eu chamo, é o prato de lulas lá, subiram 300%, é natural que subam cá fora mas eles ‘é 0% o IVA’ mas o problema é outro (...) E depois há coisa que agora eu vi, que eu até gosto... mas havia uma pescada que era boa e não era muito cara, ele agora subiu bastante, quase o dobro, mas deixou de ter para dizer que... primeiro deixou de ter, tas a perceber? Para aí meio ano não a tinha, não subiu meio ano, quando apareceu veio com o novo preço, ele não subiu o preço, agora apareceu. É a tática dos grandes. Os pequenos não têm, não têm grandes táticas, tas a perceber?”</i></p> <p>Para além das oscilações deste negócio, há algumas dificuldades que foram sendo sentidas ao longo do tempo, mas tem sido sobretudo desde Outubro de 2010 que tem vindo a sentir uma quebra acentuada de vendas no negócio: <i>“É assim, eu, já falam em crise, já falam em... eu senti, portanto ao longo destes anos todos tive, tive, portanto épocas de muitas, não é? Mais alto, mais baixo, mas nem sou uma pessoa assim que tenha muito que me queixar até perante, às vezes, outras pessoas que eu ouvia. Agora, este ano, eu sinto agora, sinto, o mês que trabalhei bem, eu estive o mês de Agosto fechado, o mês todo, e o mês de Setembro trabalhou-se muito bem, o mês de Setembro e depois caiu, começou a cair, a cair, a cair, lá vem um dia ou outro melhor mas foi sempre a cair, daí para cá.”</i></p> <p>Uma das dificuldades muito recentes apontadas pelo seu marido é a que</p>	<p>electronicamente, via internet, a forma que encontrou para ultrapassar foi através do apoio de familiares.</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>está relacionada com as alterações verificadas este ano ao nível da Segurança Social que implica o envio das contribuições sociais via internet, pelo facto de ter mais do que 2 funcionários: <i>“Até há pouco tempo não tive muitas dificuldades, de vez em quando aparece esses casos, por exemplo, a obrigatoriedade de certos casos como aconteceu agora com a segurança social (...) Agora sou obrigado por ter duas empregadas.”</i> Como não sabe trabalhar com a internet teve que recorrer a familiares que o ajudassem nesta tarefa:</p> <p><i>P: “E como é que tu, pronto, foste assim ultrapassando essas questões da Segurança Social?”</i></p> <p><i>R: Com familiares porque senão não ultrapassava.”</i></p>	
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

Evolução do micro-negócio ao longo do tempo

Nº Entrev.	Evolução do micro-negócio	Identificação dos factores explicativos da evolução do micro-negócio (Averiguar os motivos/ razões para o crescimento, decrescimento ou estagnação do negócio)
1	<p>O negócio ainda é muito recente – no momento da entrevista estava a funcionar há dois meses e pouco. No entanto, faz um balanço positivo da actividade no sentido em que considera que está satisfeito com a facturação e também pelo facto de ter vindo já a realizar melhorias no espaço desde que criou o negócio. Para demonstrar a forma como o negócio tem vindo a evoluir: <i>“Eu devo-lhe dizer que eu no princípio levava metade dos bolos para casa ou mais de metade. Agora tenho que ir mandar buscar.”</i></p>	<p>Embora não tenham sido apontados pelo entrevistado os motivos para a evolução positiva do negócio podem ser apontados alguns factores que estejam a contribuir para essa situação. Um desses factores pode estar relacionado com o facto de ser um negócio que foi implementado numa zona geográfica onde não existia oferta de produtos semelhantes: <i>“A nível de concorrência e de problemas não tenho porque a zona que é não tem... antes pelo contrário, não tinha lá nada e por isso é que eu estou lá.”</i></p> <p>O facto de se dedicar bastante ao negócio também é um factor revelador para o crescimento do mesmo: <i>“Às 7h30 estou a abrir a tasca (...) Que eles a passar para ir lá para os armazéns, que é lá tudo junto, eles já vão tomar o cafezinho, a bica. E vão ao maço de tabaco (...) atrás de um café vem um bolo.”</i></p> <p>Para além disso, há a apontar a relação de proximidade que tem vindo a desenvolver com os seus clientes e que também pode ser um factor revelador do sucesso deste negócio. O recurso ao sistema do “livro”, permite que os seus clientes</p>

		lhe fiquem a dever para pagarem mais tarde.
2	<p>Considera que a actividade tem vindo a evoluir positivamente com clientes que já são fiéis uma vez que recorrem aos seus serviços com frequência: <i>“Avançou muito, aumentou muito e... porque depois havia aquele, o amigo do amigo, prontos e criamos ali assim uma rede de clientes que posso dizer que este ano as festas que vamos fazer é quase tudo de clientes de anos anteriores. Ano passado... por isso nestes 3 anos tivemos um pico, um acréscimo muito grande, uma crescente, por isso mesmo é que nos aventuramos a abrir o espaço, no qual não tivemos resultado e se calhar também não foi aberto numa boa altura, se calhar também a pesquisa não foi muito bem feita, foi assim tudo muito em cima do joelho, apareceu aquela loja, até era uma loja boa que tem muito sol a entrar por lá dentro e umas montras espectaculares, mas se calhar não seria o melhor local e assim.”</i> No entanto nota que este ano está a ter uma quebra face aos anos anteriores: <i>“Agora este ano notou-se, está-se a notar, embora eu este mês posso dizer que trabalhei mais do que... porque eu depois tenho tudo, tenho programa todo feito, não é, vou ver quantas festas fiz o ano anterior e quantas festas fiz este ano e vejo que este ano fiz mais festas do que ano passado, só que o que é que acontece? Ano passado, as festas eram o dobro do valor.”</i></p> <p>Considera também que a empresa poderia ter crescido mais mas que isso não aconteceu devido à falta de profissionais na área e também devido à situação económica do país.</p>	<p>O micro negócio tem vindo a desenvolver-se de forma positiva e face às dificuldades que foram aparecendo foram sendo adoptadas estratégias para as ultrapassar. Como exemplo pode ser apontado o facto de tomarem a decisão de retirar a sua filha da situação de funcionária contratada como estratégia de redução de custos embora continue a trabalhar na empresa.</p> <p>Uma vez que a actividade de animação é mais procurada durante o fim-de-semana adaptou estratégias para colmatar essa característica do negócio: preços mais atractivos para animações durante a semana e aproveitamento do tempo para a realização de alguns materiais eliminando assim o custo com a sua aquisição.</p> <p>A forma como tem conseguido gerir a empresa através da realização de investimento de forma moderada com os lucros que a empresa vai gerando: <i>“(…) tenho muitos recursos materiais, tenho, que fui adquirindo porque parte do lucro obtido na empresa tirava o meu X ordenado e parte do lucro obtido, investi sempre, sempre, em insufláveis, comecei sem nada e hoje em dia tenho um, dois, três, quatro, quatro e um campo de futebol, tenho 5 insufláveis, uma piscina de bolas, tenho... porque no fundo era tudo que eu conseguia angariar, o lucro que eu tirava foi sempre investido (...)”</i></p> <p>Para além disso, o facto de a empresa não ter crescido mais do que o que cresceu deve-se à dificuldade em encontrar pessoas com um perfil profissional e também, neste momento, à situação económica do país: <i>“Se calhar também não cresceu mais porque eu tenho também um bocadinho de receio porque, devido realmente à falta de profissionalismo das pessoas e, não quer dizer que toda a gente seja igual mas ainda não arranjei... e as pessoas que arranjei, a tal animadora, é de longe. Porque é difícil encontrar realmente as pessoas certas mas talvez porque tenho um bocado de receio porque as notícias também são um bocadinho alarmantes, não é? E em termos de alargamento da empresa também temos que ir, tenho que ter uma certa calma para... com receio exactamente o que é que vem daí, o que é que grande parte dos nossos clientes são professores, funcionários públicos, e a situação dos funcionários públicos também neste momento não é a melhor e daí também o meu receio de aventurar e ir mais longe.”</i></p>
3	<p>A empresa tem vindo sempre a crescer desde a sua criação. Inicialmente começou a cultivar no terreno da sua avó e depois passou para um terreno maior. Actualmente está num terreno com uma dimensão que ronda 1 hectare e que faz parte da casa onde reside com o marido e a filha: <i>“(…)”</i></p>	<p>O crescimento do negócio deveu-se ao aumento da procura por parte dos clientes e a forma como é dada resposta a essa mesma procura, sempre numa estratégia de precaução na medida em que nunca produzem em excesso para depois escoar a produção excessiva mas antes vão respondendo às necessidades dos clientes: <i>“(…)”</i></p>

<p><i>passsei de 20m² para cento e tal m², 150, já nem sei bem, assim um bocadinho maior (...) e agora 1 hectare e meio.”</i></p> <p>O negócio cresceu significativamente o que obrigou para além da necessidade de mudança de terreno a compra de uma carrinha maior para transportar os produtos: “(...) a empresa cresceu tanto que eu tive que trocar de carrinha, que a mercadoria não me cabia na carrinha, tinha que vir 2 ou 3 vezes a casa e isso era complicado, trocámos de carrinha mas estamos a pagar a carrinha (...)”.</p>	<p><i>nunca andamos atrás de nenhum cliente. Se eu tivesse uma produção excessiva, dissesse assim: ‘ai, vou aumentar a minha produção’, nunca precisamos disso, digo assim: ‘tenho muitos clientes’... nunca aumentei a produção e depois fui atrás de encaixar os meus produtos, foi sempre o contrário. Eu tenho sempre pouca produção para os clientes que tenho, as pessoas é que têm que esperar: ‘olhe, neste momento não tenho, temos isto, querem isto’, por isso é que todas as semanas temos uma lista de disponibilidades, as pessoas estão habituadas a que umas semanas tenha nabiças mas para a semana pode já não haver nabiças, pode haver outra coisa e sabem que são produtos da época, as pessoas já estão muito habituadas à nossa forma de...”</i></p> <p>A diversificação dos produtos é também feita com base nas necessidades que os clientes vão demonstrando: “As pessoas começaram-me a pedir fruta e eu tinha fruta muito sazonalmente, agora vou ter as ameixas, tenho laranjas em certas alturas, mas as pessoas queriam ter a hortaliça em casa, já que eu levava a hortaliça queriam fruta também e eu comecei à procura de uma pessoa que tivesse uma fruta com alguma segurança, não é biológica, as pessoas sabem que não é, mas sabem que são frutas que sabem a fruta, são colhidas na altura certa, uma pessoa amiga. Implementei a fruta, foi um crescimento, duplicou o negócio em termos de facturação, duplicou, penso eu, foi brutal.”</p> <p>Para além disso, todos os investimentos são ponderados e realizados também com base princípio de precaução no sentido em que vão sendo feitos à medida que vão acumulando rendimentos para conseguir fazer face à compra dos equipamentos necessários mesmo que isso signifique algum sacrifício da vida familiar e pessoal: “Vai, o negócio vai crescendo e nós vamos investindo, eu não tenho dinheiro para ir de férias, por exemplo, não é? Tenho algum dinheiro, juntei aquele dinheiro, vamos comprar aquela máquina, vamos a precisar de uma moto cultivadora, ao fim de tantos meses consegui juntar algum dinheiro, chegou ao limite, o dinheiro que precisava, comprei a máquina, portanto é assim que nós organizamos a nossa vida.”</p> <p>A forma como o negócio é gerido com a implementação de estratégias que permitem fazer evoluir a actividade, por exemplo a mecanização da actividade e a organização da actividade em termos de encomendas e entregas que permitam uma maior racionalização de tempo, de custos e de trabalho:</p> <p><i>“Agora não, agora passo o tractor com determinadas máquinas que adquirei e depois é só meter a plantazinha e pronto, claro que antes tive que estrumar, tirar os estrumes das cortes e levá-los para lá, é muito físico mas cada vez mais estamos</i></p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p><i>a mecanizar as coisas, muito por conta do meu marido porque eu... ele é que ficava com o trabalho pesado e dizia: 'não, isto não pode ser'. Porque para mim é tudo muito artesanal, eu acho piada fazer assim, eu como comecei a cultivar de uma forma artesanal, tenho esse gosto de o fazer mas isso não faz com que a empresa evolua, portanto nós temos que evoluir nesse aspecto também porque em termos de quantidade de produção, enquanto eu punha um tabuleiro de coração na altura, ou meio tabuleiro, agora ponho 3 ou 4, portanto temos que... e o tempo, o dia tem as mesmas horas, não é, portanto tenho que rentabilizar o meu trabalho."</i></p> <p><i>"(...) geralmente à 3ª e à 6ª quando eu ia com o carrinho, as pessoas escolhiam só para aquele bocadinho de semana, depois o resto, para o fim-de-semana. Então, é o sms, depois mandamos a outras pessoas que têm computador, então mandamos por mail a lista de disponibilidades e as pessoas mandam também, nós pouco falamos entre nós, é tudo por sms ou por mensagens, é tudo escrito assim. Aquelas pessoas mais idosas continua a ser através do telefone porque não sabem fazer de outra maneira e ainda há lá um nicho que foi aquelas que eu comecei que mesmo assim à 6ª feira ainda levamos um bocadinho de tudo que temos, abrimos a carrinha e elas vêm comprar à carrinha, escolhem elas, mas é uma rua muito específica, que são 4 ou 5 que se juntam ali e rapidamente escolhem porque tudo o resto vai em saquinhas feitas."</i></p> <p><i>A estratégia de vendas que utiliza para que as pessoas comprem mais os produtos que têm de acordo com a época em que os mesmos existem também faz com que consigam não ter produção excedentária: "a lista não é sempre igual todo o ano e não tem sempre as mesmas coisas, portanto vai variando, imagine que agora tenho muito brócolo, geralmente faço sempre, mais em termos das partes das sms ou das mensagens por mail, arranjo sempre maneira com que as pessoas comprem mais os brócolos, ou porque digo: 'olhe, tamos numa fase boa para brócolos ou vamos fazer um determinado tipo de sopas, vamos...' , tento sempre criar, a minha parte de marketing, claro que tem que existir, isto não é... vender não é só dizer: 'olhe, tenho este produto, não é?', tenho as minhas técnicas, vou conhecendo, assim, de experiência, não é? Quero encaixar mais isto, falamos, quero encaixar mais alfaces, falamos nas saladas, portanto tudo o que a gente faz é, há certas empresas que têm um cabaz e as pessoas compram um determinado cabaz e as pessoas ficam com aquilo que eles mandam e o que eles fazem não é mais nada do que mandam aquilo que têm a mais, não é, têm muita coisa de... têm muito coração, mandam 3 ou 4 corações. Nós não fazemos isso, à partida. Mas geralmente tentamos com que as pessoas comprem aqueles artigos. Vai por aí."</i></p>
--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>A estratégia de estipulação dos preços com base na qualidade dos produtos, nos preços que são praticado para os produtos agrícolas em geral e tendo em consideração a quantidade que produz: “(...) <i>os meus produtos já foram muito mais caros comparativamente, foram mesmo muito mais caros mas com o aumento da minha produção, como eu tinha uma produção muito pequenina eu tinha que tirar daquela pequenina produção a minha rentabilidade, o meu rendimento. Como eu agora tenho muito maior produção consigo diluir os meus preços e como a actual situação também não está vantajosa nós temos que ter também alguns cuidados nesse aspecto, mas é mais caro (risos), certas coisas, sim porque eu há coisas que eu vi, principalmente a fruta, nos supermercados é muitas vezes muito mais cara, a fruta é mais cara, é.</i>”</p> <p>Ao contrário do que sucede com alguns negócios, nesta actividade a crise não teve um impacto negativo, antes pelo contrário: “(...) <i>a crise foi, para nós foi ainda melhorador porque as pessoas começaram a comer em casa, começaram a fazer refeições em casa, começaram a levar umas peças de fruta de casa, sabiam que era muito mais barato do que comer fora, penso que foi esse o maior impulsionador de ter crescido, apesar da crise, deduzo eu, acho que é muito por aí. As pessoas começaram a ficar um bocadinho mais em casa a fazer refeições, muitas das minhas clientes são da minha faixa etária, têm filhotes pequeninos e confiam nos nossos produtos para as sopinhas que antigamente não comiam sopa em casa, eles próprios não comem sopa mas como fazem sopas para os meninos, depois já vão comendo, tenho algumas clientes, que era notório, levavam coisas só para a sopa mas agora já se vê que é para mais qualquer coisa, portanto eles começaram a comer em casa, começaram a fazer legumes também para eles, acho que há uma mudança de hábitos que faz com que o nosso negócio também cresça.</i>”</p> <p>O crescimento do negócio também aparece associado ao facto de ter passado a vender numa feira semanal os seus produtos: “<i>começámos a vender ao sábado também num ponto muito específico, fazemos uma feirinha, fomos convidados há uns anos atrás, há 3 ou 4 anos, fazemos tipo uma feirinha. Mas para além daquelas entregas... aí as pessoas escolhem, não é, vão lá e escolhem mas para além das entregas à 6ª, já temos que aumentar outro dia porque a 6ª feira está completamente ocupada, eu posso-lhe dizer que começamos muito cedo com as entregas e acabamos às 10 da noite para jantar e depois às 11 ainda continuamos a fazer distribuição porque eu já não tenho horas para conseguir distribuir à 6ª, portanto vamos começar à 3ª... ainda estamos numa fase se é à 2ª se é à 3ª, ainda está a começar mas é porque já não temos horário para encaixar mais ninguém, portanto é a dimensão, vê aí também o crescimento.</i>”</p>
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>4</p>	<p>O negócio tem vindo a evoluir sempre de forma constante tendo em consideração que existem picos de menor actividade nos momentos de mudanças de estação em que o trabalho é menor. No entanto, esta é uma característica do negócio que sempre se verificou.</p> <p>Quando questionada se não sente diminuição de trabalho em momentos em que a conjuntura económica é mais desfavorável afirma que pelo facto de não trabalhar a tempo inteiro não sente isso: <i>“(...) eu se trabalhasse a tempo inteiro se calhar não tinha trabalho para o tempo todo, não é? É o que eu, às vezes, já tenho dito. Mas como eu não trabalho a tempo inteiro já dá para, nas horas em que eu estou a trabalhar tenho sempre trabalho, mas também não trabalho o tempo todo.”</i></p>	<p>Os factores explicativos para o desenvolvimento deste negócio centram-se na forma como a actividade surgiu - para dar resposta a uma situação de desemprego, que permitisse a obtenção de um rendimento que complementasse o salário do seu marido ao mesmo tempo que possibilitasse acompanhar os filhos. Desta forma, vê na actividade um emprego que lhe permite obter um rendimento e gerir a sua vida privada de forma a poder estar presente para a sua família, sobretudo para os filhos e também para a sua sogra:</p> <p><i>“Pois, e é assim eu da forma que estou a trabalhar faço, oriento a minha vida particular e a minha vida do trabalho, não é? Porque acompanho a minha sogra, acompanho os meus filhos quando é preciso, faço o que eu tenho a fazer para mim, particular, não é, e trabalho nas outras áreas. Não tenho horário, se for preciso trabalhar ao domingo trabalho para compensar as falhas que tive durante a semana, entende menina? Quando tenho muito trabalho aproveito quando há, quando não há, olhe, paciência, aguenta-se.”</i></p> <p><i>“Vou fazendo o que é preciso, vou fazendo, vou acompanhando, pronto os sogros, não é, porque já não tenho pais, tenho sogros, vou acompanhando e acompanho os filhos e trabalho e faço as coisas que são preciso fazer em casa e vou fazendo as coisas, vou conciliando, pronto.”</i></p> <p>Embora os rendimentos não sejam elevados permitem contribuir para o orçamento familiar: <i>“(...)os filhos também a estudar a gente tem que ter algum ao fim do mês, só o salário do marido não chega e o pouquinho que seja faz sempre jeito.”</i></p> <p>A actividade sempre funcionou de forma informal porque considera que não tinha capacidade para pagar os impostos, sobretudo as contribuições para a Segurança Social nem suportar os encargos com um contabilista:</p> <p>P: <i>“E a questão que há bocado falou dos direitos [fêria e subsídios e descontos para a Segurança Social para poder usufruir de subsídio de doença e da reforma], isso aí...”</i></p> <p>R: <i>Isso gostava de ter, não é? Porque isso um dia mais tarde vai-me fazer falta, mas pronto eu já tenho alguns...”</i></p> <p>P: <i>Em termos financeiros que seria muito penoso?</i></p> <p>R: <i>Não dava, não conseguia, não conseguia pagar para a Segurança Social e pagar à contabilista e pagar tudo isso, não conseguia, então como é que eu conseguia? O dinheiro que eu ganho ia para isso.”</i></p>
----------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>Embora preferisse estar a realizar descontos para a Segurança Social, considera que a formalização da actividade está fora de questão para si uma vez que isso implicaria muitos impostos e conseqüentemente teria que aumentar os preços. Se aumentasse os preços afirma que perderia a sua clientela e que aí teria que fechar: <i>“Isto não se ganha praticamente nada, eu compreendo que as casas no norteshopping, essas casas que têm a fazer arranjos que consigam porque os preços não têm a ver com os meus mas para essas pessoas, claro, têm que levar à feição de quem já está a pagar cargos. Agora eu faço as coisas muito baratas não posso, não posso estar a tirar, para isso tinha que subir ao dobro dos preços, mas aí nessa altura ficava sem os clientes, não é? Se eu fosse a subir aos preços para compensar para poder pagar isso tudo, os impostos, eu tinha que subir o dobro daquilo que estou a levar, praticamente. E nessa altura ficava sem ninguém. É complicado. Olhe menina, eu já tenho alguns descontos e estou-me a ver quando eu chegar à idade de eu ir para a reforma já não há dinheiro na Segurança Social (risos), por isso... Se calhar nem chego à reforma.”</i></p> <p>A actividade, dada a dimensão micro, é vista apenas como um emprego: <i>“Oh isto é tão pequenino que não dá para... isto é tão pequenino, isto não é nada. Se fosse uma empresa, não é? Agora isto o que é? Isto não é nada. Isto é um emprego, não é? Não dá para, sei lá, não dá para as pessoas pensarem que se tem isto ou se tem aquilo porque no fundo isto é um emprego.”</i></p> <p>Quando questionada sobre se gostaria que o negócio tivesse crescido mais do que o cresceu afirma que teria que contratar alguém mas que isso seria complicado porque poderia haver alturas em que não teria trabalho para duas pessoas: <i>“É assim, crescer nunca podia crescer porque eu também não conseguia dar solução para mais, então nessa altura teria que meter alguém mas isso já era muito complicado porque há alturas em que não há trabalho para duas pessoas estarem a trabalhar, não é?”</i></p>
5	<p>A actividade evoluiu de forma positiva até há alguns atrás. Depois com a existência de cada vez mais super e hipermercados nas redondezas fez com que sentisse um forte decréscimo das vendas. A crescer a este facto, os seus melhores clientes foram aos poucos deixando de ser seus clientes pelo facto de terem ido morar para longe do local onde está localizada a loja.</p> <p>Sendo um comércio de proximidade apresenta as características típicas do comércio tradicional – bom relacionamento com os seus clientes, possibilidade de recebimento em datas posteriores às da aquisição dos produtos, etc. Para além disso, também tem boas relações com os seus</p>	<p>Inicialmente facturava bastante porque não existiam outras superfícies comerciais próximas do local da loja e como fica situada numa zona residencial conseguia vender bastantes produtos. Entretanto com a existência de supermercados próximos sentiu bastante a diminuição nas vendas:</p> <p><i>“Eu tive, os primeiros anos que eu abri foi sempre indo aumentando porque também ia crescendo a pôr mais coisas, cada vez mais coisas, não é? E ia tentando sempre aumentar. A partir, para aí há 6 anos atrás é que houve uma descida assim brutal, 6/ 7 anos quando começou a abrir aqui mais coisas, mais supermercados, depois a pessoa é curiosa, gosta de ir ver, ao ir ver compra sempre, não é? A</i></p>

<p>fornecedores uma vez que estes são, praticamente, os mesmos desde que abriu o negócio, há 20 anos atrás: “(...) <i>as coisas que eu trabalho com fornecedores é ao tempo que eu tenho a loja, só troquei de congelados porque o senhor fechou porque de resto é sempre os mesmos fornecedores que eu tenho.</i>”</p> <p>Considera que os produtos que tem na loja são de qualidade e que poderia ter produtos mais baratos mas que os seus clientes já estão habituados à qualidade dos mesmos: “(...) <i>e uma coisa que, não sei se faço bem se faço mal, nunca mudei para produtos daqueles baratos. Os produtos são aqueles, as massas é sempre as Milanezas e não sei quê, os arrozos é aqueles mais ou menos bons, nunca tenho assim aqueles... é natural que se eu metesse, por exemplo, os sumos espanhóis, ou não sei quê, que aquilo é a 0,50€, que era capaz de... mas os clientes, acho que os meus clientes fiéis já estão habituados àquele produto.</i>”</p> <p>Outro aspecto interessante é o facto de algumas das pessoas que eram suas clientes e que deixaram de morar próximas da loja, uma vez por ano, no Natal ainda virem de propósito à sua loja comprar alguns dos bolos da época: “(...) <i>várias pessoas, pelo menos ali do meu bloco que foram embora que... por exemplo, eu nas festas, no Natal, elas ainda vêm cá. (...) Há pessoas que pão-de-ló e bolo-rei ainda vêm cá buscar, que eu tenho, que sabem o fabrico, ainda vêm cá buscar. Ainda vêm cá de propósito buscar.</i>” Este é um aspecto que aparece relacionado com a qualidade dos produtos que comercializa.</p> <p>Embora sinta que a actividade tenha vindo a diminuir bastante e que as suas despesas fixas sejam muito elevadas, o facto de comercializar produtos alimentares permite que consiga levar da loja alguns dos produtos que de outra forma lhe seriam mais caros: “(...) <i>tenho tirado mais ou menos para levar a alimentação para casa, que isso já é bom, não é? Já é muito bom. Prontos, os filhos lancham lá se vierem à hora de lanchar, o meu pai lancha lá, é aquelas trapalhadas todas.</i>” Tenta tirar da loja o sustento para a alimentação de 4 pessoas (a sua, a do seu pai e dos seus filhos) uma vez que para as restantes despesas da casa suporta com a reforma do seu marido: “<i>As despesas de casa, eu tenho a minha reforma, do meu marido, portanto que mantenho pagar as despesas com esse dinheiro e a loja é para a loja e para tirar, pelo menos que seja para nós comermos os 4 em casa. Somos 4 em casa, mesmo que eles tenham as</i></p>	<p><i>pessoa entrando numa loja compra sempre qualquer coisa (...)</i>”</p> <p><i>“É um bocado complicado na fase que estamos. Antigamente não era tão complicado. Eu cheguei meses de ter 1000€ / 1000 contos para receber por mês. Que às vezes já estava à rasca que já não tinha dinheiro para empatar porque, claro, eu tenho que ter sempre mês...”</i></p> <p>P: <i>“Claro, porque depois também tem que pagar aos fornecedores?”</i></p> <p>R: <i>Claro, não é? Tenho que ter sempre um mês à frente. Agora não, mas tenho clientes ainda muito boas de mês.</i></p> <p>P: <i>Mas 1000 contos era porque facturava muito bem. Mostra mesmo a dimensão do que a loja facturava.</i></p> <p>R: <i>Muito. Aquilo diminuiu, começou a diminuir quando as coisas começaram a abrir. Quando começaram, claro, depois é pertinho, a pessoa chega ao Lidl num instante a pé. Eu reconheço isso, chega-se ao Lidl, ou somos comodistas (...)</i>”</p> <p>O facto de algumas das suas clientes terem ido residir para outro local fez com que a facturação reduzisse consideravelmente.</p> <p>Neste momento continua a ter algumas pessoas que são muito boas clientes e que permitem que ainda obtenha algum rendimento e para algumas das quais funciona no sistema sem ser pagamento na hora, através de fiado: “<i>Eu tenho várias datas de recebimento: é ao fim do mês, é ao dia 10 porque os reformados recebem só ao dia 10, portanto dia 11, dia 12 começa, pagam, ao dia 20 que é a função pública, tenho pessoas que são funcionários públicos que recebem ao dia 20 depois no dia 21 ou às vezes alguns até vão levantar e pagam logo, no dia 19: ‘olhe, feche a conta’, eu digo quanto é porque eles também se quiserem saber sabem porque o talão, funciona com talão de máquina e o registo, é duplicado o rolo, dou um talão e fico com outro, tenho clientes que não querem, vários clientes aqui que dizem: ‘eu não quero talão nenhum, se eu venho aqui comprar fiado, eu confio senão não comprava’ e não leva [o talão].</i>”</p> <p>Para além de alguns clientes fiéis e bons, considera que a sua loja funciona muito à base de uma emergência para as pessoas que moram no prédio onde a loja está situada:</p> <p><i>“Portanto, agora não, é diferente, a pessoa tem que ter consciência. A minha loja funciona como um 115. É só para as falhas.”</i></p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

casas deles, eles comem na minha, o hotel é na minha casa.”

Uma outra característica que apresenta e que não é específica do seu negócio, é o facto de considerar injusto não ter direito ao subsidio de desemprego no caso de ter que fechar a loja, sendo que nem se importaria de pagar um valor mais elevado: *“A única coisa que eu tenho pena é nós não termos direito nesta a fundo de desemprego, nós devíamos descontar nem que fosse mais algum bocadinho para termos direito, por exemplo, nós provarmos, nas finanças, olhe vamos fechar porque isto não dá para as despesas, não era a torto e a direito, sou contra as pessoas fazerem falcatruas. Também porque se não o país nunca mais vai para a frente mas se a pessoa prova que não dá, por papéis, não é? Não vou estar aqui para ainda estar a pôr dinheiro, não é? Portanto tenho, se não tiro rendimentos, vou ficar com dívidas, não. Devíamos ter direito a fundo de desemprego e nós não temos. Como eu muitos na minha situação que é a coisa pior, que eu acho, que nós somos desfavorecidos nessa questão. (...) Com esta idade não arranjam emprego nenhum, tá fora de questão, não vou com 55 anos arranjar emprego, não é? Porque não há. E segundo não termos fundo de desemprego que toda a gente tem.”*

Ainda a propósito da carga contributiva para a Segurança Social teve um episódio em que ficou doente e não teve direito a baixa pelo facto de estar num regime contributivo que não lhe permitia ter esse direito. Desta forma, foi avo de uma intervenção cirúrgica e voltou ao trabalho passado muito pouco tempo uma vez que não estava a ganhar porque tinha a loja fechada e continuava a contribuir com os descontos para a Segurança Social mesmo estando doente, sendo que teve que alterar o seu regime contributivo: *“Ainda tenho que pagar e não tenho direito a baixa e depois foi quando houve assim uma mudança e quando então disse assim: ‘não, para ter direito...’, então foi quando me informaram tenho que pagar aquele valor assim. Ai, então era preferível. Então estive muito tempo a pagar os 201 e tal. Porque realmente quando eu fui operada eu tive internada não sei quanto tempo, eu até fui operada... logo duas vezes seguidas, foi ao apêndice e à vesícula. Eu com 15 dias já estava ali na loja a trabalhar, com os pontos até, da vesícula ainda estava com os pontos porque, evidente que não pegava num saco de batatas, claro que as clientes eram porreiras porque... fechamos uns dias e não sei quê, porque ele depois também tava a trabalhar não podia deixar o emprego dele. Ele ainda meteu férias, meteu uns dias de férias mas tinha que tratar dos*

	<i>filhos que os filhos ainda eram pequeninos.”</i>	
6	<p>O negócio caracteriza-se por funcionar com oscilações, épocas de maior e de menor trabalho, no entanto já houve alturas em que facturava bastante devido à existência de fábricas nas proximidades, que entretanto encerraram, e também devido a ser uma zona que estava em desenvolvimento no que toca a obras e os trabalhadores destas eram clientes assíduos do restaurante: “(.) numa altura que se trabalhava muito, foi quando, foi quando se fez o Continente, foi quando se fez aqueles prédios todos (...) e o trabalho era muito (...)”.</p> <p>Inicialmente e durante alguns anos o negócio não fechava nenhum dia:</p> <p>P: “Mas aí, nessa altura, não fechavam nenhum dia?”</p> <p>R: (...) <i>Era sempre directo, sempre directo a trabalhar.”</i></p> <p>Depois passou a encerrar ao sábado e mais tarde optaram por fechar sábado à noite e domingo pelo facto de as eleições serem ao domingo e de estarem inscritos, a entrevistada e o marido, na sua terra natal e ter que ir aí votar: “(...) depois começamos a fechar ao sábado e depois quando começou a haver eleições começamos a fechar ao domingo, que íamos votar lá como estávamos inscritos e então passamos a fechar.”</p> <p>Actualmente ainda continuam a funcionar desta forma.</p> <p>Desde Outubro de 2010 sentiram uma quebra muito grande de facturação e desde aí têm tido sempre uma procura muito moderada comparativamente a anos anteriores mesmo tendo em consideração as oscilações típicas do negócio.</p>	<p>A existência de fábricas próximas do restaurante, as construções de prédios e a escassa concorrência fez com que tivessem alguns anos em que facturavam bastante. Entretanto, mesmo não sendo anos de tanto trabalho, sempre conseguiram manter um nível de trabalho satisfatório: “<i>Há fases de tudo. É assim eu nem tenho muito que me queixar, nesse aspecto. Mas há fases, há alturas que se trabalha mais, há alturas que vemos, ao longo destes anos todos tivemos muitas fases. Tivemos fases de trabalhar melhor, tivemos fases de... tivemos uma fase de trabalhar bem porque havia muitas obras, portanto o nosso restaurante é mais à base de refeições económicas (...)</i>”.</p> <p>Um dos motivos que consegue apontar para a quebra sentida desde o ano passado, mas que não é responsável pela acentuada diminuição de clientes, é o que se relaciona com o facto de uma empresa próxima passar a ter cantina e os trabalhadores passarem a fazer as suas refeições no local de trabalho: “<i>Setembro do ano passado, Setembro do ano passado, foi o mês de Setembro foi o mês que se trabalhou, eu estive o mês de Agosto fechado e depois o mês de Setembro trabalhou-se muito bem, mesmo. E depois começou a cair. Também aconteceu uma coisa, por exemplo, eu tinha muitos clientes da Sonae e a Sonae abriu cantina, em Setembro, daí que, em Outubro ou antes, em Outubro foi o que eu comecei a sentir. Portanto, a gente, foi assim, tínhamos até muitos clientes, ainda agora vêm lá, de vez em quando, quando se lembram de vir às tripas ou assim coisas que eles gostam, eles vêm, ou alheiras, ou assim. Alguns ficaram sempre a vir mas muito menos vezes mas aqueles clientes que nós tínhamos, não porque abriu cantina, lógico, a pessoa, não sei como é aquilo, se eles pagam ou se pagam menos, não sei. Sei que a partir daí, de Outubro, as coisas começaram a baixar (...)</i>”.</p> <p>Uma outra característica deste negócio é a forma como os investimentos foram e vão sendo feitos ao longo do tempo – de forma moderada e à medida que vão conseguindo poupar dinheiro que permita realizar as alterações que consideram importantes no espaço: “<i>Na altura, abrimos conforme estava; depois, nas... no 1º ano que fechámos, fomos arranjanado. Por exemplo, quando viemos para ali, aquilo era totalmente diferente do que está hoje. Havia... as primeiras obras que fizemos lá foi... foi fazer... tapar... fizemos um tapamento de madeira até ao meio do restaurante. Aquilo era parede, tudo parede, forramos tudo a madeira. Foi uma das primeiras coisas que fizemos lá... depois, no ano seguinte, hum... ou se não foi no ano seguinte, uns anos depois, fizemos um tecto novo, que aquilo era uma espécie de... daquelas... de esfervite (...) e então, e portanto e também o som...</i>”.</p>

		<p><i>moram pessoas por cima, que ainda hoje moram também e aquilo, portanto ouvia-se tudo. Nós fizemos um tecto com... que... portanto, que eliminasse mais ou menos o barulho, pintámos diversas vezes o restaurante, na cozinha, pusemos tijolei....pusemos azulejos nas paredes que não tinha, era tudo parede, pusemos azulejos na cozinha toda até ao tecto, hum... os armários eram em fórmica, quer dizer, isto fomos fazendo conforme íamos ganhando, nas férias aproveitávamos para fazer. (...) Então, aquilo eram armários em fórmica, nós fomos tirando; pusemos inox; fomos melhorando sempre que podíamos... depois, não sei quantos anos depois, também pusemos tijoleira no restaurante até ao meio; tirou-se o tapamento de madeira, pôs-se tijoleira; as casas de banho também... pôs-se azulejos até ao tecto, que só tinha até ao meio, também era parede, fomos fazendo as obras assim de uma forma (...) Podendo... íamos poupando para fazer o que era necessário.”</i></p>
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

5.As relações familiares e sociais desenvolvidas no âmbito dos microempreendimentos

Nº Entrev.	Identificação do apoio da rede de proximidade (Averiguar como se traduz esse apoio, por exemplo, através de apoio para organização da vida diária como tomar conta dos filhos em situações pontuais, ficar a tomar conta do negócio para tratar de assuntos pessoais, etc.)
1	O apoio é proveniente da família nuclear – esposa e filho. A esposa na confecção dos alimentos: “ (...) é a mulher que fica chateada que trabalha (risos), faz as coisas lá em casa, não é? os bolinhos, as bifanas, aquilo tudo para eu trazer para o atrelado.” O filho apoia pontualmente o pai quando este necessita de se ausentar do espaço: “eu quando tenho assim uma coisa de mais urgência, eu tento ver se o Miguel pode (...)”.
2	<p>O apoio que a microempreendedora sente é proveniente da família, doa amigos e dos seus clientes. A sua família, sobretudo, marido e filhos ajudam tanto ao nível do apoio moral como ao nível de trabalho.</p> <p>A sua filha fez os seus estudos na área da animação e trabalha consigo desde que criou a empresa. Embora a empresa esteja constituída em nome individual, sendo a entrevistada a proprietária, quando fala do negócio muitas vezes refere-se a “nós” relativamente a algumas das decisões que foram sendo tomadas ao longo do desenvolvimento da empresa.</p> <p>O seu marido acompanha-a em alguns serviços para levar as animadoras e transportar o material e é a pessoa que pode contar sempre em termos de apoio de trabalho e também ao nível psicológico quando as coisas não correm tão bem:</p> <p><i>“(...) conto muito com o apoio do meu marido, sempre, porque nós fazemos casamentos, animação infantil de casamentos, para Chaves, para Vila Real e... e muitas vezes para vir depois conduzir às 2 da manhã depois de 5/ 6 horas de animação, é um bocadinho cansativo e ... e ele vai connosco quando calha ao fim-de-semana. Por exemplo, este fim-de-semana fui para Amarante, viemos tarde, mas... também não eram muitas crianças e fomos só duas, não foi preciso a companhia dele. Mas, muitas vezes, para montar insufláveis... que são coisas pesadas... quando eu tenho outros serviços que preciso doutra animadora é ele que as leva enquanto eu vou para uma animação, ele leva essas animadoras para outros serviços, fica lá no carro à espera delas e... ou então ajuda também com o insuflável, enquanto ele fica com o insuflável, as animadoras estão com as crianças... e isso é muito importante. O meu filho também, quando é necessário, não muito, que ele não é muito ligado à área de animação, mas também já foi necessário ele ir apoiar, descarregar a carrinha, montar as coisas, também tem que colaborar (...)”.</i></p> <p><i>“(...) desde sempre foi um elo muito importante e a falta do apoio dele [marido], neste momento, era um bocado difícil porque ele tem-me ajudado em tudo e temos superado sempre estes... estes dias e os mais fracos e tudo e conto com o apoio quer é psicológico, quer, quando preciso dele para tudo, ele tá disponível.”</i></p> <p>Refere que quando tem muito trabalho o seu marido chega a pedir férias do seu trabalho para poder acompanhar e ajudar:</p> <p><i>“Aliás, às vezes tem que meter um dia de férias... No dia da criança, teve que, ano passado, este ano já está contratado, p’ro dia da criança também, teve que meter férias para ir encher balões, porque precisávamos de alguém que enchesse balões para oferecer às crianças e ele mete férias para nos ajudar. Mas isso é uma mais-valia para nós, neste caso para mim. Porquê? Em vez de estar a contratar alguém que estou a pagar um valor que me vai ficar depois mais dispendioso, fica mais dispendioso, se</i></p>

	<i>contar com a ajuda familiar...</i> “ <i>Estamos todos a trabalhar todos para o mesmo.</i> ”
3	<p>Quanto ao apoio por parte da rede de proximidade conta essencialmente com a ajuda dos pais e do irmão. Estes ajudam a apanhar ervas durante o fim de semana e, como a entrevistada afirma são mão de obra barata:</p> <p><i>“Neste momento tenho uma ajuda muito grande porque é mão-de-obra barata, mão-de-obra muito barata que tenho, são os familiares, só tenho que lhes dar um lanche e tá pago. Mas eles também têm outras contrapartidas, levam daqui as hortaliças e mas gostam, como gostam de vir tirar erva, de me ajudar, nesse aspecto foi o que, começaram a partir de uma determinada altura, começaram a perceber que, e eu própria precisava de ajuda e tive que os chamar para me ajudarem.”</i></p> <p><i>“(...) já houve um fim-de-semana que quisemos sair e que saímos e ter que vir o meu irmão dar de comer [aos animais] (...)”</i></p> <p>Para além disso, os seus familiares ajudam a cuidar da filha nos dias em que tem que fazer a apanha dos produtos e as entregas ao domicílio:</p> <p>P: <i>“E ao nível do apoio que recebe por parte dos seus familiares e de pessoas amigas e conhecidas, eu já percebi que os familiares ajudam um bocadinho, principalmente os pais e o irmão, na questão da limpeza das ervas... e se para além disso tem outro tipo de apoio que eles façam, não só aqui no trabalho mas outro tipo de apoio mas que acaba por ajudar na empresa?”</i></p> <p>R: <i>Sim, a tomar conta da minha filha nos dias de apanhas e das vendas é fundamental.”</i></p>
4	<p>O apoio que recebe é proveniente essencialmente da sua sogra em momentos em que tem mais trabalho e esta a ajuda. Esta actividade é atípica no que diz respeito ao apoio da rede de proximidade porque no fundo em vez de ser a actividade que necessita do apoio dos familiares e amigos, é a própria actividade que está organizada de forma a que possa responder às necessidades de apoio por parte dos familiares quando estes precisam.</p>
5	<p>Conta com o apoio da família, sobretudo do seu filho e cunhados, para a realização das compras para a loja uma vez que não tem carta e fica sempre muito dependente de terceiros: <i>“Em questão de os familiares ajudar, se eu precisar, neste momento, que tenho um problema muito grave, que eu não tenho carta, para ir às compras, muito grave. Um comodismo muito grande que nunca tirei e se eu precisar eu depois tenho o apoio familiar da parte, da minha parte eu só tenho uma irmã, pouca família tenho, ela nem tem filhos nem tem nada, mas da parte do meu marido, os meus cunhados, qualquer um deles se estiver livre ou os meus sobrinhos. Mas eu quase sempre vou com o meu filho (...) só quando em questões, por exemplo, a semana passada ele estava em exames e se eu precisasse de qualquer coisa nem tinha coragem de lhe pedir, não é? Pedia aos meus cunhados e assim, isso não tenho problema. Antigamente não precisava porque com o Joaquim eu resolvia a situação. A partir que ele faleceu tive que socorrer mais a eles.”</i></p> <p>Antes de o seu marido ter falecido este ficava na loja quando precisava de se ausentar por motivos pessoais. Neste momento, tem que fechar se necessitar de tratar de algum assunto pessoal: <i>“(...)o Joaquim tinha o emprego dele, ajudava-me a fazer as compras e eu é que estive sempre na loja. Claro que é natural que quando, é muito difícil, prontos uma consulta ou quê e ele estava lá, agora tenho esse problema muito grave quando tenho isso, ou tenho que fechar, porque os meus filhos não gostam daquilo. E têm as suas áreas, têm os seus empregos (...)”</i></p> <p>Quando está mais atarefada, na altura do Natal com a realização dos cabazes, também recorre à sua filha e também cunhados: <i>“(...)se fosse preciso, por exemplo, na altura dos cabazes, se fosse preciso pôr a minha filha, que eu tinha que embalar as nozes ou assim, ou pedir a um cunhado ou coisa e também tinha. Isso à noite fazíamos ali uns serões e tínhamos assim o pessoal a fazer essas coisas.”</i></p> <p>Para além do apoio em termos de trabalho que obtêm por parte da família, também contou já com o apoio financeiro por parte de familiares. A 1ª vez foi quando iniciou o negócio e há pouco tempo um primo seu emprestou-lhe dinheiro para poder fazer face à compra de mercadorias para a realização dos cabazes, que tem que pagar a pronto</p>

	<p>pagamento, mas pelas quais recebe passados 30 dias de as vender: “(...) eu no Natal, eles pagam a 30 dias, os cabazes, era facturas de 2.500 / 3.500 e eu nem pré-datados, cheques, se pode passar no Recheio. (...) E eu depois não tive problemas que estava a conversar com um primo meu e ele disse: ‘oh pá, não tens problemas nenhuns, eu empresto-te o dinheiro’.”</p> <p>Para além dos seus filhos o seu pai está quase sempre consigo na loja a fazer-lhe companhia e também a ajudá-la:</p> <p>P: “Pois, sempre contou muito também com a ajuda familiar, não é?”</p> <p>R: Sim, sim, sim.</p> <p>P: Ainda agora, há bocado tava a dizer que o seu filho também vai consigo fazer as compras?</p> <p>R: Sempre, isso se eu precisar e se tiver que também dizer à minha filha também tem que ajudar, que remédio.</p> <p>P: E o seu pai também, não é? Também já reparei que a ajuda imenso, também tá lá muitas vezes, não é?”</p> <p>R: Também, é. Prontos, está muito lá a fazer companhia porque a capacidade, ele já faz 80 este ano e já está a perder, este ano houve uma descida assim muita brusca que ele já não tem... se entrar duas pessoas, ele já fica nervoso porque tem outra pessoa à espera e às vezes até brinco com ele porque disse assim: ‘deixa lá, até faz bem porque é assim se entrar a 3ª vê que há movimento na loja’ mas prontos já não tem idade para...”</p>
6	<p>Os filhos, sobretudo, na fase em que tinham um grande volume de trabalho ajudavam quando tinham disponibilidade uma vez que estudavam. A entrevistada conta que uma vez, na falta inesperada e sem aviso por parte da empregada, tiveram que ir buscar um dos filhos à escola para ajudar uma vez que não conseguiriam atender os clientes apenas com uma pessoa a servir às mesas: “A empregada não apareceu, tava quase na hora do meio-dia, os miúdos estavam na escola, o mais velho, (...) não sei quantos anos teria mas já era grande, grandote, e que é que aconteceu? O pai, o meu marido foi à escola para o trazer para vir ajudar porque a empregada não apareceu, não podíamos fechar a porta. Mas nem sabíamos qual era a turma, se ele estava, estás a perceber? Não sei se foi no início do ano, eu sei que não sabia. E foi tanta a sorte, ou tanta a sorte ou tanto o azar, naquele dia foi sorte, que ele chegou lá e viu-o de pé dentro de uma sala e fez-lhe sinal e ele veio cá fora e trouxe-o. Quer dizer uma coisa que nem se podia fazer. Mas numa hora de aflição, daquelas, porque não tínhamos mesmo hipótese de resolver. Agora resolve-se bem (...) mas naquela altura não. Naquele altura que havia aqueles trabalhadores, aquela gente toda e não havia... e ele foi buscar o filho à escola porque também era, às vezes os empregados também são muito irresponsáveis.”</p> <p>Na época em que tinham muitos clientes pelo facto de estarem a ser feitas muitas obras grandes nas proximidades e haver muitas pessoas a almoçarem no restaurante, contava com o apoio da sogra: “Nessa altura que a minha sogra ia ajudar é porque foi, precisamente, numa altura que se trabalhava muito, foi quando, foi quando se fez o Continente, foi quando se fez aqueles prédios todos da Senhora da Hora e o trabalho era muito e portanto a minha sogra morava ali perto e ia-nos lá dar uma ajuda que era muito bom.” Houve alturas em que trabalhavam sempre sem fechar, sendo que ao domingo, como era o dia de descanso semanal da empregada, também contavam com o apoio de uns cunhados que moravam próximo do restaurante: “E depois tive também, mas pronto é diferente, ao domingo, eu tive, eu quando fui para este restaurante, não fechava dia nenhum, portanto era, trabalhávamos os dias todos só que fiquei com uma empregada que já estava lá e que estava habituada, ela era de Paredes e ia passar o domingo sempre lá, então eu ao domingo não tinha, não tinha, não tínhamos ninguém mas tinha uns cunhados que moravam lá perto do restaurante e vinham lá dar-nos uma ajuda (...)”</p> <p>O marido da entrevistada também afirma que recentemente recorreu ao apoio de familiares para poder ultrapassar a dificuldade que teve com o envio da declaração das contribuições via internet, obrigatório a partir de Janeiro de 2011, uma vez que não é utilizador da internet.</p>

Nº Entrev.	Identificação da relação existente com os clientes (Como é a relação que foi desenvolvendo ao longo do tempo com os seus clientes, por exemplo, a forma de tratamento, se conhece os seus hábitos de consumo, etc.)
1	Considera que já desenvolveu uma relação de confiança e até de amizade com alguns deles: <i>“Há uma certa, já há uma certa confiança, uma amizade já que se cria, já tenho muitos, já arranjei montes deles (risos). (...) É fantástico.”</i> O facto de permitir que os clientes fiquem a dever é também um dos factores que caracteriza a relação que tem vindo a desenvolver com os seus clientes.
2	Algumas das pessoas que recorrem aos seus serviços já são suas clientes desde que iniciou o negócio. Procura sempre manter uma postura de profissionalismo: <i>“É assim, eu... mas procuro sempre manter, prontos... uma certa formalidade com os meus clientes porque tenho que manter sempre aquela relação de trabalho-cliente, pronto procuro manter sempre um bocadinho esse afastamento, mas claro já é aquela relação de...ou está doente ou... acabo por ter uma relação mais estreita com eles e de os encontrar e... a pessoa já sabe o nome da criança, sabe, recorda-se bem... somos mais já, não é amigos mas é outro tipo de relacionamento. Embora aquela parte profissional esteja sempre presente.”</i>
3	<p>Tem uma relação muito próxima com os seus clientes até porque alguns já o são desde que criou a empresa:</p> <p>P: <i>“(...) então esta questão dos clientes, há bocado falou que realmente conhece todos os seus clientes e sabe o que é que eles gostam, ou seja, a relação que tem com eles...”</i></p> <p>R: <i>“É muito íntima (risos), é porque eu tenho que saber os gostos das... é uma relação, é assim aqueles mais antigos, que eu tenho clientes de 8 anos, tenho clientes que são de há 7 anos para cá, alguns tive que os deixar porque em termos das minhas entregas era incompatível com as pessoas e não arranjam um horário que conseguíssemos porque trabalhavam em determinados turnos e nós naquela hora não conseguimos, porque nós temos que rentabilizar a nossa volta, eu sei que de manhã vou a um determinado sítio, à tarde vou a outro e ao fim da tarde vou a outro, eu não posso ir de manhã aqui e aqui tenho que tentar encaixar com as pessoas os horários para a minha volta, senão é muito complicado.”</i></p> <p>O seu cuidado e atenção com os clientes vai desde o momento em que colhe os produtos: <i>“(...)quando eu faço a colheita eu já sei, estas mais verdes para estas pessoas, as pencas mais verdes para...”</i></p> <p>Um dos seus princípios é que os clientes sejam capazes de reconhecer a qualidade dos produtos chegando mesmo a afirmar que é ela quem escolhe os seus próprios clientes e que aqueles que não lhe reconhecerem qualidade então não lhe interesse ter como cliente: <i>“(...)eu vendo coisas de qualidade e as pessoas pagam o preço da qualidade, portanto e quem está comigo, posso dizer que não é qualquer pessoa que está comigo e desde o início eu escolhi os meus clientes. Eu tive alturas que não quis que aquela pessoa me comprasse os produtos porque achei que não merecia, portanto eu desde o início que tive essa posição e continuo a ter, felizmente não aparecem muitos mas acho que produzir uma coisa, sei o sacrifício que faço para produzir, sei a qualidade que tenho, as pessoas têm que gostar daquilo que, têm que querer muito o meu produto. É verdade, não estou a brincar.”</i></p> <p>Considera que as pessoas que são suas clientes reconhecem a sua qualidade e tem uma abertura total para que sejam eles próprios a comprovar a forma como produzem convidando-os a visitar o terreno onde cultivam os produtos: <i>“Isso, felizmente, as pessoas dão muito valor àquilo que fazemos por isso é que eu acho que temos tantos clientes, tantos clientes, porque as pessoas sabem que, muitas vezes nós até dizemos passem por lá, foram poucas as clientes que vieram mas algumas pessoas já vieram cá</i></p>

	<p><i>ver a quinta, ver o que é que nós fazemos, portanto sabem o que é que é e o que custa porque muita gente tem pais ou tem avós que estavam ligados à agricultura e sabem que, dão valor.”</i></p> <p>Para além da relação de confiança que desenvolve com os seus clientes tenta sempre perceber o grau de satisfação destes no sentido de ir ao encontro das expectativas destes: <i>“É, é uma relação de confiança, acima de tudo porque as pessoas confiam nos nossos produtos e confiam na nossa escolha, se alguma coisa... uma vez por mês ou tanto em tanto tempo, por mensagem de mail ou por sms, peço se há alguma reclamação a fazer, porque muitas vezes nós não falamos com as pessoas ou não há tempo no dia da entrega, é muito rápido, muitas vezes, mas continuo a dizer se há alguma reclamação, há algum produto que não esteja bem, por favor avisem-nos e felizmente não tenho tido... e digo muitas vezes, prefiro que me digam se há alguma coisa que está mal do que me deixarem de comprar, não é? Mas felizmente... (...) Tem corrido muito bem.”</i></p>
4	<p>Existe uma relação de muito proximidade com os clientes uma vez que estes ou são a vizinhança do local onde desenvolve a actividade ou são pessoas que vieram por aconselhamento de outros clientes. Já sabe os gostos deles e existe uma relação de confiança uma vez que estes conversam sobre diversos aspectos da sua vida:</p> <p>P: <i>“E é quase uma relação familiar que tem com muitos dos clientes, não é?”</i></p> <p>R: <i>É. Depois vem um e desabafa isto, vem outro desabafa aquilo e eu estou aqui, acho que tenho obrigação de ouvir, quando eles querem desabafar, ouvir e guardar aquilo que me dizem, percebe?”</i></p>
5	<p>Os seus clientes são sobretudo as pessoas que moram perto da loja: <i>“(...) isto não é passagem, podemos considerar que isto é um dormitório e as pessoas que vão à minha loja são os moradores ou aqui assim à volta, não é?”</i></p> <p>Tem uma relação de proximidade e até de amizade com alguns dos seus clientes:</p> <p>P: <i>“E ao nível, assim, da relação que tem com os seus clientes, eu já percebi que, há bocado falou que os seus principais clientes são aqui os moradores e que a relação, apesar de tudo, é uma relação muito próxima, não é?”</i></p> <p>R: <i>É, é de amizade.</i></p> <p>P: <i>E tem fiado para alguns, não é?”</i></p> <p>R: <i>É, é.</i></p> <p>P: <i>Conhece-os todos, já sabe mais ou menos os gostos?</i></p> <p>R: <i>É, sei, sei que, por exemplo, em questões, uma suposição, de queijos... ‘olhe, aquele queijo’ [cliente], ‘não, não é do que gosta’ porque já sei que não vale a pena eu estar a forçar para a pessoa levar porque não é que goste e tenho clientes bons também aqui dos prédios da Câmara.</i></p> <p>A proximidade e é também visível na forma como se disponibiliza para servir os seus clientes mesmo no horário em que a loja está encerrada: <i>“Até é natural que há pessoas que ficassem incomodadas, que me toquem, eu tenho muita gente que às vezes me toca à campainha fora de horas, ou porque chegaram tarde, ou até me telefonam para o telemóvel, eu não tenho problemas de dar o meu número de telemóvel e ligam: ‘olhe, será possível ir...’, só se eu não estiver em casa porque eu não fico, nem fico nada aborrecida, não me custa, é daquelas coisas que não me custa absolutamente nada. E desço e vou atendo e coisa. Porque gosto porque tenho impressão que se não gostasse, a gente fazer as coisas contrariadas (...). Eu se tiver que ir às vezes às dez, vou, ou às vezes ao domingo de manhã, ainda no outro dia em vim de pijama, com o robe por cima, mas como o robe parecia um... nem sabia que era pijama nem nada, vim cá baixo atender uma cliente que apareceu gente em casa e vim atender. Não fico</i></p>

	<p><i>nada... porque gosto realmente (...).”</i></p> <p>Para além disso, o facto de gostar desta actividade que implica conversar com os clientes, resulta numa convivência e relação de muita proximidade: <i>“(...) é uma coisa boa porque é um conviver com as pessoas que eu acho muito bom, eu acho que o negócio, olhe eu conheço muito bem os clientes e é engraçado que aquilo já é um convívio tão grande que eu tenho clientes que entram na loja que eu acho uma piada que disse assim: ‘olhe...’, eu tou sempre bem disposta, é muito difícil eu estar mal disposta, mesmo muito difícil porque nunca levei os meus problemas para o estabelecimento. Isso tá fora de questão, não me resolvem, nem eu andar aborrecida, com o toco. Mas há qualquer coisa que elas notam, elas perguntam logo: ‘a Joana hoje está mal disposta, está aborrecida ou tá doente’ e eu: ‘não, não, estou’, ‘ai não mas está, não que a cara não é igual e coisa’ [clientes]. E só isso, o conviver acho que, seja o negócio que for, que é muito bom. É por isso que eu digo assim: ‘eu nasci para o negócio’ porque, como é que eu transmito logo, não é? Não consigo... e às vezes até são problemas pessoais que eu tenho mas que eu assim: ‘como é que se nota? Eu não fiz nada para notar que esteja...’ mas eles notam.”</i></p> <p>Estes são os seus clientes frequentes e mais fiéis e tem também aqueles que procuram a sua loja devido à qualidade de determinados produtos ou em situações de necessidade pontual: <i>‘ó Sr. José [vliente]...’ e ele é o bacalhau... e a única coisa que ele gosta muito de lá é o fiambre e os bolinhos de bacalhau. Porque de resto, é um cliente que nem... e a mulher nunca lá vai, só se for assim buscar uma coisa de bolinhos de bacalhau ou assim fiambre. Tenho só clientes, mesmo assim...”</i></p> <p>Um outro aspecto revelador do tipo de relação próxima que estabelece com os seus clientes é um exemplo muito específico de uma ex-cliente que tinha e que morava no 3º andar (mesmo por cima da loja) e que quando necessitava de alguns produtos amarrava uma corda a um saco e mandava da varanda do 3º andar para que colocasse os produtos que necessitava: <i>“(...)por exemplo, a Antónia, que aquilo era uma maravilha, ela até punha o saco do 3º andar (...).”</i></p> <p>A relação de confiança é também revelada no facto de algumas pessoas confiarem ao ponto de não pretenderem talão quando realizam as suas compras e pagarem a conta no final do mês apenas com base na confiança que têm em si: <i>“(...) eu digo quanto é porque eles também se quiserem saber sabem porque o talão, funciona com talão de máquina e o registo, é duplicado o rolo, dou um talão e fico com outro, tenho clientes que não querem, vários clientes aqui que dizem: ‘eu não quero talão nenhum, se eu venho aqui comprar fiado, eu confio senão não comprava’ e não leva. Tenho a Madalena, uma delas, nunca... eles vão lá lanchar, os miúdos, ela leva, ao fim do mês: ‘quanto é?’, ela passa o cheque é o que eu disse, é.”</i></p> <p>O facto de permitir que alguns dos clientes paguem com prazos diferidos no tempo – a possibilidade de ter fiado - é também um aspecto que demonstra confiança nos seus clientes.</p>
6	<p>Na altura em que facturavam bastante mais do que facturam actualmente tinham como clientes os trabalhadores das fábricas próximas e das obras que estavam em construção na zona circundante ao restaurante. Neste momento, têm cerca de meia dúzia de clientes regulares e que conhece bem. No entanto, como a entrevistada está a maior parte do tempo na cozinha, o seu marido é que tem mais contacto com estes sendo que actualmente têm poucos clientes regulares comparativamente há alguns anos atrás, nas palavras do marido: <i>“(...) conheço a maior parte, tenho muitos clientes que conheço com muito boas relações mas não são aqueles que agora... já tive, agora diários é 3 ou 4. Os outros vêm às vezes porque é os serviços, as coisas fecharam, são ali perto, outros são reformados, vêm às vezes e é esse género de clientela, tas a perceber? Clientela, por exemplo, de fábricas, ali não há nada, fechou tudo.”</i></p>

6.As expectativas face ao futuro do microempreendimento

Nº Entrev.	Identificação das expectativas futuras (Averiguar qual as expectativas face à evolução do microempreendimento, por exemplo, crescimento, estagnação, fecho, etc.)	Identificação das estratégias a desenvolver no futuro
1	<p>A actividade nasceu há muito pouco tempo mas para além de ter vindo a realizar melhorias no espaço, tem como expectativa vir a ter um negócio na área da restauração através da aquisição de um espaço que pudesse adaptar para o efeito. Sempre que mencionou a ideia de criar condições, evoluir e encontrar um espaço para poder implementar algo relacionado com a restauração falava sempre no filho como forma de este começar a ter gosto pela área: <i>“Não, queria que o Miguel [filho], pronto, ficasse ali já que a área da reciclagem está um bocado por baixo e eu vejo que este negócio que dá para estar mais activo e dá para ganhar dinheiro. Queria que o Miguel, pronto, vamos ver... eu acho que queria criar condições para ele ficar ali.”</i></p> <p>A esta expectativa de o filho se interessar pelo negócio aparece associado o sonho de ainda poder vir a trabalhar na serralharia: <i>“(...) quero ver se crio essas condições que era para o Miguel ficar então mais por lá. Eu queria-me libertar mais porque... eu queria... eu ainda sou daquelas pessoas que queria ver se ainda punha a serralharia a funcionar mas acho que... que lá está...”</i></p>	<p>Já foi realizando pequenas obras na zona envolvente onde tem a carrinha instalada e pretende ainda realizar adaptações ao espaço – colocação de toldos e de mais um balcão. para além disso, também pretende variar na ementa uma vez que já detectou que há determinados produtos que os clientes gostariam de consumir:</p> <p><i>“(...) pôr no piso para depois então fazer as melhoras que é pôr lá um coberto em chapa para ninguém roubar aquilo à noite para fixar fixo e preparar aquilo à minha maneira, meter uns toldos de lado que à noite tiro e ponho, fazer a tal bancadazinha para as pessoas comerem lá uma sopa, vamos pôr lá uma sopa que eles pedem muito... e fazer os cachorros que ainda não fazemos... pronto preparar aquilo melhor (...)”</i></p>
2	<p>Gostaria que a filha continuasse a trabalhar nesta área: <i>“Espero realmente, algo que pretendo é que a minha filha continue na área e que, embora tenha muito ainda que amadurecer para aprender a parte de animação e de actividade com as crianças e empatia com as crianças, já herdou um bocadinho de mim, agora, prontos aquela parte burocrática e tudo isso, o relacionamento com o cliente, o saber falar com o cliente e assim vai ter que adquirir, aquele à vontade também se cria com a idade, não é? É um marco importante a idade e assim. Gostaria imenso que ela seguisse esta área, embora eu conte trabalhar nisto durante muitos anos e...”</i></p> <p>No futuro gostaria de fazer parcerias com empresas que aluguem espaços para fazer as festas mas que apresentem alugueres que sejam suportáveis.</p>	<p>Para encontrar espaços para a realização de festas considera que necessita de tempo para poder procurar e realizar contactos com as pessoas responsáveis por quintas e restaurantes: <i>“Estou a pensar por acaso, inicialmente seria então com o nosso espaço, em alargar sim, mas chegamos à conclusão que não é viável mas uma das estratégias é realmente, passa pela, por publicitar melhor os nossos serviços e tentar manter os nossos clientes antigos e estou a procurar realmente locais, tenho andado aí, pouco, porque não tenho tempo, realmente o tempo é limitado, mas estou a procurar locais de proximidade dos clientes que tenho para ver se consigo fazer parcerias com eles a título de serviço de lanche, serviço do espaço, mesmo durante os meses de inverno, onde as pessoas não podem fazer tanto em casa, com os jardins e assim, por causa da chuva, tentar em restaurantes ou quintas que fazem</i></p>

	<p>Para além disso, gostaria de poder vir a ter várias equipas que trabalhassem consigo mas de acordo com a sua forma de trabalho, de forma a garantir a prestação de um serviço com pessoas que realmente demonstrem profissionalismo. Desta forma, poderia assegurar todas as solicitações que tem por parte dos seus clientes sem ter que recorrer externamente à contratação de pessoas externas ou outras empresas da área da animação.</p> <p>Também gostaria de diversificar a sua oferta de serviços na área de decoração, de contadora de histórias e também poder dar formação:</p> <p><i>"(...) mas queria entrar, ter mais tempo para a área da decoração, que é uma área que eu gosto muito e rentabilizar, queria realmente avançar mais com... eu acho que sim, que isto tem pernas para andar."</i></p> <p><i>"(...) eu tendo tempo livre para poder aprofundar o meu contador de histórias, eu adorava ir à Fnac contar histórias, pronto... e outras coisas, ir à biblioteca contar histórias, ir... porque há uma lacuna muito grande (...)"</i></p> <p><i>"(...) e uma das outras coisas que eu estou a pensar, como tirei um curso de formadora, é realmente alargar também nesse sentido de ir dar formação, workshops a empresas, não só aqui no Porto, mas também em Lisboa e outros arredores. Por exemplo, eu tenho umas bibliotecárias para os lados de Viseu que queria vir cá fazer o workshop, na altura que eu tinha a loja aberta, mas estavam à espera de verba para poderem vir, essas coisas todas. Por isso, porque não ir eu lá, ter com elas, não é, e oferecer os meus serviços e fazer eu lá o workshop, ir aos locais. Mas lá está, tenho que ter tempo e tenho que ter mais tempo livre para ir (...)"</i></p>	<p><i>eventos de casamentos mas que no inverno estão mais paradas, tentar com elas, embora eles peçam-me preços – aos 2.000€, não é, e uma pessoa fica... tentar junto delas realmente fazer estas propostas, alugar o espaço para fazermos lá as festinhas, é dessa maneira uma das estratégias, é essa, passa por arranjar espaços, parcerias com espaços, já temos a quinta de uma senhora também ali para a zona da Maia em que estamos a tentar, mas fica um bocadinho retirado dos nossos clientes, em primeiro lugar passará por aí e realmente ver como é que vamos ficar agora a situação económica, não é, que também tem muito a ver, temos que ponderar muito isso porque o nosso cliente também funciona um bocadinho em função da situação económica do país.</i></p>
3	<p>Face ao crescimento que a empresa tem vindo a ter ao longo do tempo, esperam que o mesmo venha a acontecer no futuro. No entanto, pretendem que tal aconteça devagarinho e de forma moderada: <i>"a minha intenção é que cresça com cabeça, tronco e... é assim, a minha perspectiva é que vai crescer por tudo aquilo que nós temos visto, nós estamos a passar uma fase muito complicada, muitos clientes ficaram desempregados e fez com que, não posso dizer muitos clientes mas muito perto dos clientes, ou uma pessoa da família ficou desempregado e sinceramente eu fiquei um bocadinho apreensiva mas foi completamente o contrário, cada vez crescemos mais, cada vez as pessoas começaram a comprar mais."</i></p> <p>Neste momento, sentem-se muito cansados com a actividade e a entrevistada confessa que não pretende fazer esta actividade para o resto da sua vida pelo facto</p>	<p>Uma das estratégias para fazer face ao crescimento da procura que têm vindo a verificar no microempreendimento é passar a disponibilizar mais um dia para a distribuição e entrega dos produtos: <i>"(...) já temos que aumentar outro dia porque a 6ª feira está completamente ocupada, eu posso-lhe dizer que começamos muito cedo com as entregas e acabamos às 10 da noite para jantar e depois às 11 ainda continuamos a fazer distribuição porque eu já não tenho horas para conseguir distribuir à 6ª, portanto vamos começar à 3ª... ainda estamos numa fase se é à 2ª se é à 3ª, ainda está a começar mas é porque já não temos horário para encaixar mais ninguém, portanto é a dimensão, vê aí também o crescimento."</i></p>

	<p>de ser uma actividade que requer muito esforço físico e uma presença constante:</p> <p>P: “É isto que vocês se imaginam a fazer durante muito tempo? É assim a vossa...”</p> <p>R: Não me pergunte isso, neste momento (risos). Só depois de ir de férias é que... há dias que nós dizemos: ‘ah, isto, vamos...’, não, não é até ao fim da nossa vida, não. Quero ver se, a partir de determinada altura não tenha que, ou ter alguém a trabalhar nisto mas eu estar um bocadinho mais ligada só às vendas, não me imagino a fazer isto até ao fim da minha vida, imagino sim ter uma hortinha minha, para casa, até ao fim da minha vida mas fazer isto até ao fim da vida não. Não porque é muito cansativo e fisicamente é impensável.</p> <p>P: As perspectivas é terem aqui o negócio mas...</p> <p>R: É um negócio que tem que ser rentável até uma determinada fase para conseguirmos mudar de... mas posso dizer, se surgir, em termos de emprego, outra coisa muito aliciante, se calhar deixava.</p> <p>P: Mas pela questão do cansaço?</p> <p>R: Exactamente, porque não estamos a ficar novos e sabemos que isso não é um trabalho que a gente consiga fazer isto durante muito tempo.”</p>	
4	<p>Quanto ao futuro, as expectativas que tem é que a actividade permaneça como está actualmente, sendo que não acredita que vá aumentar as suas receitas mas o que pretende é que não piore: “(...) eu espero que isto se vá aguentando como está, pelo menos. Melhor, não sei, acho que não mas se for aguentando assim já não é muito mau.”</p>	<p>Continuar a desenvolver a actividade como tem vindo a fazer até ao momento – fazer alguns trabalhos de costura e poder cumprir com as suas obrigações familiares.</p>
5	<p>Pretende continuar na loja a desenvolver a actividade pela qual tem gosto. Apesar de não a facturação ser baixa não pretende encerrar uma vez que não vê outras alternativas de emprego: “Eu não queria fechar porque eu não me estou a ver em casa.” No entanto, se a empresa que tem sido sua cliente pela época de Natal e que tem vindo a ser uma das principais fontes de sustentabilidade do negócio, deixar de recorrer aos seus cabazes, considera que será muito complicado continuar a desenvolver a actividade: “Se eles um dia entrar um director novo que corte com isso, aí eu isso fecho logo de imediato porque eu só no mês do coisa é para aí 11.000 /12.000€ que eu... (...) Só com os cabazes que eu forneço para eles.”</p> <p>As suas expectativas é que possa continuar a desenvolver a actividade, pelo menos como tem sido até ao momento, para conseguir realizar os descontos para a</p>	<p>Continuará a desenvolver a actividade como tem feito até ao momento esperando não perder uma das suas principais clientes e conseguir trabalhar pelo menos até atingir a idade da reforma pois não vê outra alternativa de emprego. Para além disso, o significado que a loja tem para si é também o da possibilidade de convivência com as pessoas pelo que isso também é um factor pelo qual não gostaria de fechar.</p> <p>As estratégias que falou foi de uma forma vaga e com alguma incerteza:</p> <p>P: “Pronto, tinha só aqui uma última questão mas acho que também já me foi respondendo, que era se gostaria no futuro que o negócio aumentasse a sua dimensão. E já me foi dizendo que sim e também me foi dizendo, mais ou menos, as estratégias, não era? Uma delas, as estratégias que ponderava para que isso</p>

	<p>Segurança Social para poder vir a usufruir da sua reforma e que a loja seja auto-sustentável no sentido em que não tenha que tirar do seu orçamento pessoal para cobrir despesas da loja: “é o que eu digo às vezes: ‘ah, prontos, pode não dar muito, por exemplo, dá para eu estar a fazer os descontos para a caixa que estou a fazer, um dia, a minha reforma’, isso também é importante. Se a gente chegar a ter reforma, não é? Vamos ver. (...) E portanto, isso também já é bom. Se eu um dia fechar aquilo vou deixar de descontar, claro que depois vou ter a reforma perante os anos só que descontei. Portanto, isso também me ajuda. E quem tem 55 se aguentar até aos 60 ou qualquer coisa, também era importante. E até posso a todo o momento ter um problema de saúde e ter que deixar ou ter o meu pai doente e ter que deixar, pode surgir um problema desses. Mas enquanto eu pudesse, não é, aguentar. É o que eu digo, logo que me dê para as despesas e não tenha que tar a tirar do meu de casa para pôr aqui vai... e se der para a gente comer.”</p>	<p><i>acontecesse, uma delas era efectivamente aquela questão das arcas, que me falou.</i></p> <p>R: <i>É. Pensei nisso, que era natural até que viesse a dar, até outra visão e obrigasse a passar, porque isto também não é uma passagem assim, não é? E que era natural que fosse desenrascando, uma pessoa vem aflita e coisa e que desse... ver as coisas, umas pizzas, pizzas nunca assim apostei muito, não sei se... e outro género de coisas, de comidas, não é?”</i></p> <p>Uma das estratégias que pondera avançar no caso de a loja começar a diminuir os rendimentos é a de propor ao condomínio a redução do valor da renda. No entanto, apenas o fará em ultimo recurso pois faz parte do condomínio e considera que fica numa posição sensível: “E, por exemplo, eu agora, uma suposição, se eu, os rendimentos não derem, antes de fechar vou escrever, para mim é muito ingrato, mas vou escrever uma carta, tudo fica em dossiers lá ao Condomínio a ver se eles me baixam a renda, uma suposição, já pensei nisso. Só que eu directora, também do condomínio, na direcção, a mim custa-me muito fazer isso mas se eu vir que realmente, vou tentar porque é melhor eu pagar menos do que eles terem uma loja fechada, não é? Se for fechar aquilo, se nós já temos lojas ali por alugar é mais uma depois que acaba, também já pensei nesse caso, nem falei com ninguém mas já pensei assim: se eu não conseguir pagar esta renda, vou tentar que eles me desçam alguma coisa para ver se... porque as rendas agora por aí estão todas muito baratas mas só que nós aqui estamos com aquelas rendas não vamos agora descer, não é? Mas ainda posso ter essa alternativa para... mas prontos também vou vendo, a gente vai vendo e como isto está tão instável porque as pessoas também estão com um bocado de medo, um bocado de receio, não é? E está muito instável e portanto, vai-se vendo, é o que eu digo assim vou vendo, mês a mês, vai-se vendo.”</p>
6	<p>Quando questionada sobre as expectativas no futuro, a entrevistada é peremptória a afirmar que o que deseja é descanso mas perspectiva que isso não seja possível num futuro próximo: “Eu para o futuro queria era paz e sossego e não trabalhar mais mas pelos vistos não vai ser isso que me vai, me espera. Lógico que eu sinto-me muito cansada já porque trabalho desde os meus 12 anos e não... e a minha vida não foi fácil (...)”</p> <p>O marido da entrevistada considera que existirão muitas dificuldades no futuro, sobretudo com a quase certa subida do IVA para 23% na restauração: “Mas há muitas dificuldades e agora vai aparecer mais dificuldades. O problema tá aí. Os 3% que eles tiram na Segurança Social não compensa o IVA que eles vão...”</p>	<p>A estratégia a desenvolver no futuro é continuar a trabalhar como tem sido até ao momento sem perspectivar realizar qualquer tipo de alteração no negócio e esperar que continue a dar pelo menos como tem sido até ao momento e não piorar mais do que o que está actualmente: “Não penso alterar nada, é ganhar, pronto, que agora também não se sabe, não é? Não se sabe como as coisas serão, a gente ouve tanta coisa, eu para já nem gosto de ouvir, prefiro, prefiro viver na ignorância do que ouvir coisas, a gente ouve tantas opiniões que nem sabe quem está certo ou se alguém está certo, não é? Agora, que se não for melhor, que não seja pelo menos pior, não é? Para a pessoa pelo menos ir mantendo, ganhando para comer como se costuma dizer, não é?”</p>