



Patrícia Filipa Simões Amaro

O Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego – um estudo de caso

Relatório de Estágio do Mestrado em Economia, na especialidade de Economia Financeira, apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de mestre

Coimbra, 2015



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Patrícia Filipa Simões Amaro

O Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego – um estudo de caso

Relatório de Estágio em Economia, na especialidade de Economia Financeira, apresentado à
Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para obtenção do grau de mestre

Entidade de acolhimento: Jovens Associados para o Desenvolvimento Regional do Centro

Supervisor na entidade: Dr. Márcio Dinis

Orientador: Professor Doutor Luís Moura Ramos

Coimbra, 2015

Fonte da imagem da capa:

<http://292fc373eb1b8428f75b7f75e5eb51943043279413a54aaa858a.r38.cf3.rackcdn.com/dc2110574d55497ada3f1c0195034197102640529-1404196479-53b2567f-620x348.jpg> [22 de Janeiro de 2015]

Agradecimentos

Agora que o relatório está concluído, resta-me agradecer a todos os que estiveram comigo durante estes meses, dando-me apoio e incentivo nos momentos em que as dúvidas surgiram.

Começo por agradecer à minha família, principalmente aos meus pais e à minha irmã, pelo apoio incondicional em todos os momentos.

Ao Dr. Márcio Dinis e à Joana Saraiva, da JADRC, pela forma como me receberam e me integraram, pelos conhecimentos transmitidos e pela dedicação mostrada ao longo de todo o período do estágio. Um agradecimento adicional à Joana por ter sido, além de colega de estágio, parceira de muitas conversas. Agradeço, também, a todos os colaboradores da Conclusão.

Ao Professor Doutor Luís Moura Ramos por todo o apoio e dedicação dados ao meu trabalho, por todas as sugestões e pela disponibilidade demonstrada.

À Diana, Mariana e Marta, que me acompanharam ao longo destes anos de vida académica. Agradeço todos os momentos passados. Além delas, aos meus colegas que também estão a terminar. Vocês, mais do que quaisquer outras pessoas, percebiam as minhas queixas, porque também passaram por elas. Agradeço por todo o apoio que me deram e por todas as dúvidas que me ajudaram a esclarecer.

Por último, mas não menos importantes, ao meu grupo de amigos da Ega. Pela força que me deram, quando era isso que eu precisava e pelos momentos em que festejaram comigo, quando partilhei convosco pequenas vitórias. Agradeço por terem estado sempre presentes.

Para terminar, e para não correr o risco de me esquecer de alguém, agradeço a todas as outras pessoas que, de alguma forma, também me apoiaram nesta fase.

Resumo

Este trabalho é o relatório do estágio curricular do Mestrado em Economia da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. O estágio foi realizado na JADRC, uma associação de desenvolvimento regional e decorreu de 1 de setembro a 19 de dezembro de 2014.

O relatório começa por apresentar uma distinção entre empreendedorismo de oportunidade e empreendedorismo de necessidade, sendo dada uma maior importância a este último. O empreendedorismo de necessidade representou cerca de 26,2% dos novos negócios em Portugal, no ano de 2012. De seguida, para contextualizar o Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego, um programa público que incentiva a criação do próprio emprego como forma de reduzir o desemprego, será feito o seu enquadramento nas políticas ativas de emprego e uma breve apresentação do programa. No capítulo seguinte é feita uma descrição do estágio, começando com a apresentação da JADRC, das tarefas desenvolvidas durante esse período no âmbito do PAECPE e, para concluir, um balanço do estágio.

Tendo por base a informação relativa aos promotores acompanhados pela JADRC, que criaram o próprio negócio ao abrigo deste programa, será feita uma análise das características associadas à decisão de prosseguir para a criação de um negócio próprio e às características associadas à sobrevivência destes negócios. Os resultados indicam que a idade influencia de forma positiva a decisão de prosseguir com o negócio, assim como a existência de experiência prévia na área do negócio criado e a pertença do negócio ao setor do comércio. Relativamente à decisão de manter o negócio, a influência das características individuais foi inconclusiva e que a experiência prévia na área não parece ser suficiente como garante de continuidade.

Palavras-chave: empreendedorismo, empreendedorismo de necessidade, PAECPE

Código JEL: J08, L26, M1

Abstract

This work is the report of the curricular internship of the Master in Economics of the Faculty of Economics of the University of Coimbra. The internship was done in JADRC, an association for regional development and took place between the 1st September and the 19th December 2014.

The report starts by discussing the concepts of opportunity and necessity entrepreneurship, with more emphasis in the later. Necessity entrepreneurship represented about 26% of new business in Portugal in 2012. Among the active labour market policies, we present the PAECPE, a Portuguese public program to encourage self-employment and to reduce unemployment, since during the internship the tasks performed were related with this program. The following chapter describes the internship in JADRC, with a description of the tasks performed during the internship and an analysis of this curricular experience.

Finally, based on the existing data of the beneficiaries accompanied by JADRC, we analyze the characteristics associated with the decision to create a new business and the characteristics associated with the survival of these self-employment business. The results show that the promoter's age and his experience in the sector influences positively the decision to create a new business,. New firms in commerce are also associated with the decision to pursue with self-employment creation. Individual characteristics showed no particular association with new business continuity, and previous experience in the sector revealed to be insufficient to ensure business continuity.

Keywords: entrepreneurship, necessity entrepreneurship, PAECPE

JEL Code: J08, L26, M1

Lista de siglas

ATCP – Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos

CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social

DGERT – Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho

EFA – Educação e Formação de Adultos

GDE – Gabinete de Dinamização Empresarial

GEM – *Global Entrepreneurship Monitor*

IEFP – Instituto de Emprego e Formação Profissional

JADRC – Jovens Associados para o Desenvolvimento Regional do Centro

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

PDR – Programa de Desenvolvimento Rural

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

PNM – Programa Nacional de Microcrédito

RIME – Regime de Incentivo às Microempresas

SIPIE – Sistemas de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais

TEA – Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage*

UE – União Europeia

Índice

1. Introdução	1
2. Conceito de empreendedorismo de necessidade.....	3
3. Empreendedorismo de necessidade – Enquadramento nas políticas ativas de emprego em Portugal e na UE	7
4. O estágio	13
4.1. Apresentação da entidade.....	13
4.2. Tarefas desenvolvidas ao longo do estágio	15
4.3. Balanço do estágio.....	18
5. Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego: Estudo de caso.....	21
5.1. Decisão de avançar	21
5.1.1. Resultados de estudos semelhantes.....	22
5.1.2. Estatística descritiva.....	23
5.1.3. Modelo Econométrico.....	27
5.2. Decisão de desistir.....	30
5.2.1. Resultados de estudos semelhantes.....	30
5.2.2. Estatística descritiva.....	32
5.3. Negócios em acompanhamento.....	37
6. Conclusão	39
Referências Bibliográficas	41
Anexos	45

Índice de gráficos

Gráfico 1: Peso das medidas ativas de emprego no PIB	8
Gráfico 2: Distribuição por género dos dados do PAECPE relativos a 2013.....	11
Gráfico 3: Distribuição por idade dos dados do PAECPE relativos a 2013.....	11
Gráfico 4: Distribuição por habilitações dos dados do PAECPE relativos a 2013	12
Gráfico 5: Influência do género na decisão de avançar.....	23
Gráfico 6: Influência da idade na decisão de avançar	24
Gráfico 7: Influência das habilitações na decisão de avançar	25
Gráfico 8: Influência do setor de negócio na decisão de avançar	26

Índice de tabelas

Tabela 1: Influência da experiência anterior sobre a decisão de avançar.....	26
Tabela 2: Estimação modelo probit	28
Tabela 3: Influência da idade na decisão de manter o negócio	32
Tabela 4: Efeito dos diferentes níveis de habilitação na decisão de manter o negócio.....	32
Tabela 5: Efeito do setor de negócio sobre a decisão de manter o negócio	33
Tabela 6: Efeito na experiência na decisão de manter o negócio.....	34
Tabela 7: Influência da estrutura de vendas sobre a decisão de manter o negócio	35
Tabela 8: Influência dos meios de venda sobre a decisão de manter o negócio.....	35
Tabela 9: Síntese das conclusões.....	37

1. Introdução

O Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego (PAECPE) é um programa do Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) destinado a desempregados que ainda estejam a receber subsídio de desemprego e consiste na antecipação, total ou parcial, deste subsídio com o objetivo de criar o seu próprio negócio. Além desta antecipação, podem ainda beneficiar de apoio técnico nos dois primeiros anos de atividade; o chamado Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos (ATCP), prestado por entidades credenciadas pelo IEFP para tal.

Com o PAECPE, pretende-se incentivar o empreendedorismo. Podem-se distinguir dois tipos de empreendedorismo: o de oportunidade e o de necessidade, sendo que a diferença entre ambos é a motivação que leva ao empreendedorismo. Enquanto o empreendedorismo de oportunidade surge para aproveitar uma oportunidade ou realizar uma vontade/desejo próprio, o de necessidade aparece quando se entende/aceita que empreender é a melhor opção no momento, ainda que possa não ser a preferida. Praticamente comum a todas as definições é a ideia de que este empreendedorismo não é algo que a pessoa sempre desejou para si mas uma hipótese que surge numa altura de necessidade, surgindo assim como um empreendedorismo não voluntário. A distinção entre estes dois tipos de empreendedorismo e a caracterização do empreendedorismo de necessidade será o primeiro capítulo deste relatório.

De seguida, porque o PAECPE se enquadra nas medidas ativas de emprego existentes, medidas estas criadas com o objetivo de melhorar o funcionamento do mercado de trabalho, será feito um enquadramento desta medida no contexto das políticas ativas de emprego em Portugal e na UE, assim como uma apresentação do programa e do apoio técnico que este proporciona.

Sendo a Jovens Associados para o Desenvolvimento Regional do Centro (JADRC), entidade de acolhimento do estágio, uma das entidades credenciadas para prestar este apoio técnico, no capítulo seguinte será feita uma apresentação desta associação, uma descrição das tarefas desenvolvidas ao longo do estágio, assim como um balanço do estágio.

Tendo a oportunidade de analisar os projetos que estão ou já estiveram em curso na JADRC no âmbito do PAECPE, será feita uma análise baseada nesses projetos. Essa análise

irá incidir sobre este programa em dois momentos distintos do processo. Num primeiro momento, uma vez que existem empreendedores que começam o seu negócio e outros que, após contactarem a entidade, decidem não avançar, pretende-se perceber se existem características associadas à decisão de avançar. Por exemplo, será que são os mais jovens a arriscar mais? Será de esperar que mais promotores iniciem um negócio numa área onde têm experiência e não numa área que não conhecem bem? Para isto, serão analisados dados de 78 promotores identificados na JADRC sendo que 45 deram sequência à sua iniciativa e os restantes não. Algumas das variáveis analisadas serão o género, a idade, as habilitações literárias, a área do negócio e a experiência profissional nessa área. Após a análise descritiva dos dados obtidos, analisa-se um modelo binário para tentar perceber quais as variáveis significativas na decisão.

Num segundo momento, criado o negócio, alguns promotores mantêm-no, pelo menos até ao final do apoio. Mais uma vez, quais as características mais associadas à decisão de manter o negócio? Nesta parte, serão usados dados de 17 promotores; as variáveis são relativas ao promotor, referidas para a análise anterior, mas também relativas ao negócio propriamente dito, tais como, o setor de atividade, a estrutura de vendas, o tipo de clientes (empresas de distribuição, consumidor final, empresas) e os meios de venda utilizados.

Por fim, e porque existem negócios que estão a receber o apoio técnico, será feita uma análise a esses negócios, à luz das conclusões sobre as características mais associadas à decisão de manter o negócio.

2. Conceito de empreendedorismo de necessidade

A definição de empreendedorismo e o papel do empreendedor na economia está longe de ser consensual. Hébert & Link (1989) sugerem uma definição sintética para empreendedor, como alguém que se especializa em assumir a responsabilidade de tomar decisões que afetem a localização, forma e uso de bens, recursos e instituições. Esta é uma definição sintética porque agrega os conceitos chave associados ao empreendedorismo: risco, incerteza, inovação, percepção e mudança. Segundo os mesmos autores, um empreendedor tem a coragem de seguir as suas convicções e arcar com as consequências das suas ações, podendo elas originar lucro ou prejuízo. Em suma, é possível associar o empreendedorismo a três elementos base: percepção, coragem e ação. O Global Entrepreneurship Monitor (GEM) define empreendedorismo como “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou uma nova iniciativa, tal como emprego próprio, uma nova organização empresarial ou expansão de um negócio já existente, por parte de um indivíduo, de uma equipa de indivíduos, ou de negócios estabelecidos” (Dias e Varejão, 2011:4).

Dependendo da motivação que leva ao empreendedorismo, podemos identificar dois tipos: de oportunidade e de necessidade. Estes conceitos foram introduzidos em 2001 quando o GEM fez a distinção entre os que se tornavam empreendedores de forma voluntária, para aproveitar uma oportunidade, e os que optavam pelo empreendedorismo por não terem outras alternativas, por necessidade. Foi assim que o GEM definiu o empreendedorismo de oportunidade e o empreendedorismo de necessidade, respetivamente (Reynolds *et al.* 2002). Após esta definição inicial, vários autores foram clarificando estes conceitos. Block & Wagner (2010) consideram que empreendedor de oportunidade é aquele que deixa voluntariamente o seu emprego para criar um negócio próprio, em oposição ao de necessidade que deixa o seu posto de trabalho por razões externas a ele, ou seja, de forma involuntária. Assim, os empreendedores de necessidade têm menos tempo para adquirir as competências necessárias para criar o seu próprio negócio, em comparação com os empreendedores de oportunidade, que deixam o seu emprego apenas quando sentem que já possuem essas competências.

Os conceitos de empreendedorismo de oportunidade e de necessidade estão de acordo com uma dinâmica *pull/push*. Vários foram os autores que já fizeram esta analogia. Assim, os empreendedores de necessidade tornam-se empreendedores através de uma dinâmica *push*,

isto é, são empurrados para o empreendedorismo porque não têm outras opções de emprego. Os empreendedores de oportunidade, por outro lado, são levados por uma dinâmica *pull*, ou seja, são puxados para o empreendedorismo para aproveitar uma oportunidade de negócio (Williams & Williams, 2011). Para Uhlaner & Thurik (2007), a criação de novos negócios segue uma dinâmica *push* se resulta de um conflito entre o “tem de ser”, dada a sua situação atual e, de alguma forma, ser algo que até gostaria de experimentar; e segue uma dinâmica *pull* quando é criado com o objetivo de obter benefícios, podendo estes ser materiais, sob a forma de lucro, ou não, por exemplo, a satisfação por se ter atingido um objetivo pessoal. Para Shapero & Sokol (1982), podem existir fatores positivos ou negativos na decisão de começar um novo negócio. Um indivíduo pode criar um negócio porque descobriu uma oportunidade (fator positivo) ou porque se encontra numa situação de desemprego (fator negativo). A dinâmica *pull/push*, segundo (Bhola *et al.* 2006), baseia-se nesta ideia de fatores positivos/negativos.

O GEM, nas suas publicações anuais, analisa a atividade empreendedora dos países com base na Taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage* (Taxa TEA), isto é, a proporção de indivíduos em idade adulta que está envolvida num processo de *start-up* (negócio nascente) ou na gestão de negócios novos e em crescimento, em cada país participante. Em Portugal, no ano de 2012, esta taxa foi de 7,7%¹. Em relação às razões que os levaram ao empreendedorismo, 58,3% menciona motivos de oportunidade, 26,2% motivos de necessidade e os restantes 15,5% referem que foi uma mistura destes dois motivos que os levou à criação de um negócio.² Além disso, 44,9% do total de empreendedores considera que o seu negócio não é único, isto é, diz existirem muitos outros negócios com produtos/serviços semelhantes ao seu, enquanto apenas 12% acredita que o seu negócio é realmente inovador, não existindo produtos/serviços semelhantes. (GEM Portugal, 2012).

Feita a distinção entre os dois conceitos de empreendedorismo e uma pequena caracterização da atividade empreendedora em Portugal, o enfoque será dado ao empreendedorismo de necessidade que, como acima referido, representa cerca de 26% dos

¹ O GEM não publica os relatórios nacionais todos os anos; no entanto, recorrendo aos relatórios globais, a taxa TEA para Portugal foi em 2011 de 7,5% e no ano de 2013 de 8,3%, verificando-se uma subida de 0,8 pontos percentuais.

² No que diz respeito ao peso de cada tipo de empreendedorismo, foi encontrada uma incongruência nos valores para Portugal, uma vez que o relatório global e o de Portugal apresentavam valores diferentes. Optámos por usar os valores do relatório para Portugal.

negócios criados. Nele incluem-se os empreendedores que decidem criar o seu negócio por não terem outras alternativas, porque essa é a melhor opção, portanto, são as circunstâncias externas desfavoráveis que levam um indivíduo a optar pelo empreendedorismo. Estas circunstâncias podem ser a insatisfação no emprego atual, sendo que há autores que não o consideram como sendo significativo, uma situação de desemprego ou a economia encontrar-se numa fase de recessão (Melvin Haas, 2013). Giacomini *et al.* (2011) identificam diversas razões que podem levar a optar por este tipo de empreendedorismo, tais como, fugir de uma situação de desemprego, obter prestígio, ser reconhecido socialmente, satisfazer as expectativas de familiares ou continuar com um negócio de família.

O empreendedorismo de necessidade costuma ser caracterizado por baixos lucros (Block & Wagner, 2010), por uma reduzida taxa de sobrevivência dos negócios (Block & Sandner, 2009) e como aquele que não contribui significativamente para a evolução tecnológica e para a criação de emprego (Acs & Varga, 2005). No entanto, podem existir exceções e negócios surgidos numa situação de necessidade que se tornam muito rentáveis. Por exemplo, Poschke (2013), concluiu que a idade média de empresas iniciadas por empreendedores em situação de necessidade não difere substancialmente de outras empresas, ou seja, têm uma taxa de sobrevivência semelhante. Ainda no mesmo artigo, o autor constata que muitos destes negócios são pequenos e têm baixas perspectivas de crescimento, o que vai de encontro à ideia de que este tipo de empreendedorismo proporciona baixos lucros e não contribui significativamente para a criação de emprego.

Estamos, então, perante empreendedorismo de necessidade quando a decisão de se tornar empreendedor e criar o seu próprio negócio é tomada devido a fatores externos ao indivíduo. Por um lado, uma pressão para se tornar empreendedor, dada a situação real de cada um; por outro, as influências externas que podem agravar essa situação, por exemplo, a economia encontrar-se numa fase de recessão. Uma situação de desemprego, ter filhos pequenos para cuidar, não ter um rendimento suficiente para fazer face às despesas, são alguns exemplos de fatores pessoais, que vão definir a situação de necessidade em que vivem as pessoas. Esta situação pode variar de indivíduo para indivíduo. Já as influências externas, sendo independentes das circunstâncias pessoais de cada um, afetam um grande número de pessoas de maneira semelhante.

Combinando a situação individual com as influências externas, Melvin Haas (2013) identificou dois tipos de empreendedorismo de necessidade: o de necessidade relativa e o de necessidade absoluta. Sendo empreendedorismo de necessidade, há sempre uma situação de necessidade, logo, foram circunstâncias negativas que levaram o indivíduo até àquela situação. Além dessa condição de necessidade, se a economia está numa fase de expansão, temos empreendedorismo de necessidade relativa; se a economia está numa fase de recessão, estamos perante empreendedorismo de necessidade absoluta.

Começando pelo empreendedorismo de necessidade relativa, este é mais característico em países mais desenvolvidos, caracterizados por condições económicas mais favoráveis. São empreendedores de necessidade relativa os que criaram o seu negócio devido a circunstâncias específicas da vida, por exemplo desemprego, terem passado por um divórcio ou uma situação de doença, circunstâncias essas que levaram a que o empreendedor passasse a viver com um rendimento inferior ao que vivia ou mesmo a ter perdido o seu rendimento. Estas contingências específicas da vida são decisivas para a opção pelo empreendedorismo, sendo que as influências externas da economia não têm relevância para a decisão.

No empreendedorismo de necessidade absoluta, os empreendedores criam o seu próprio negócio numa fase de condições económicas desfavoráveis, a juntar à sua situação de necessidade. Estas condições desfavoráveis podem-se refletir em escassez de recursos, falta de boas oportunidades, elevada taxa de desemprego ou elevados impostos. Assim, o empreendedorismo de necessidade absoluta é caracterizado por poucas oportunidades disponíveis e, dadas as condições económicas, por projetos que impliquem pouco investimento. Isto para que os retornos, ainda que baixos, comecem a aparecer num período relativamente pequeno de tempo.

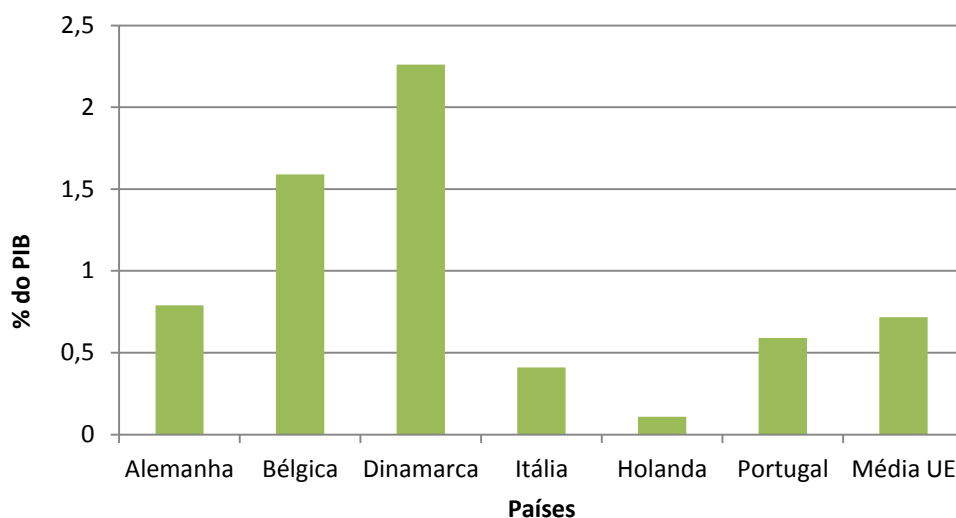
3. Empreendedorismo de necessidade – Enquadramento nas políticas ativas de emprego em Portugal e na UE

Os países têm usado as políticas ativas de emprego principalmente como forma de reduzir o desemprego e de aumentar as competências dos desempregados e de trabalhadores com baixas qualificações (Kluve, 2011:3). Estas Medidas Ativas de Política de Emprego definem-se como o conjunto diversificado de medidas que, em comum, têm o facto de assumirem o objetivo de melhorar o funcionamento do mercado de trabalho, promovendo a reafecção dos postos de trabalho e de trabalhadores, facilitando as transições para o emprego e as transições emprego-emprego. (Dias e Varejão, 2011:8)

O Gráfico 1 mostra a importância dada a estas políticas, por parte de alguns países da União Europeia (UE)³, medida pela percentagem do Produto Interno Bruto (PIB) destinado a medidas ativas de emprego. Em média, no ano de 2011, os países da UE gastaram 0,72% do PIB em medidas deste tipo. Como podemos observar pelo Gráfico 1, Portugal (0,59%) e Alemanha encontram-se ambos próximos da média. Holanda é o país da UE que atribui a estas medidas a menor percentagem do PIB, apenas 0,11%. No extremo oposto, encontramos a Bélgica e a Dinamarca com um peso atribuído a estas medidas de 1,59% e 2,26%, respetivamente.

³ Para este gráfico, começou por se fazer a média de 18 países da UE (dados disponíveis). Tendo esse valor, foram escolhidos, além de Portugal, os países que mais se distanciam desta média, seja porque atribuem um peso menor a estas medidas (Itália e Holanda), seja porque, pelo contrário, estão muito acima da média (Bélgica e Dinamarca). Além disso, a Alemanha encontra-se representada por estar próximo da média e de Portugal.

Gráfico 1: Peso das medidas ativas de emprego no PIB



Fonte: OCDE

Existem inúmeras e diversas medidas que se podem enquadrar neste objetivo, sendo possível agrupá-las em quatro tipos: formação, emprego subsidiado no setor público, serviços públicos de emprego e apoio à criação de emprego no setor privado. Em relação às medidas de formação, estas podem ser destinadas a desempregados, com o objetivo de potenciar a sua reentrada no mercado de trabalho, ou a trabalhadores para melhorar a sua produtividade. Ou seja, pretendem aumentar o capital humano. Através do emprego subsidiado no setor público, isto é, contratando temporariamente desempregados com poucas oportunidades de trabalho, pretende-se que estes não percam as suas competências e que ganhem outras. Em ambos os casos, é uma ajuda para o futuro regresso ao mercado de trabalho. Nos serviços públicos de emprego incluem-se os apoios à procura de emprego e as medidas que pretendem atenuar o risco moral associado ao desemprego. As medidas que têm como objetivo estimular a criação de emprego no setor privado incluem-se no apoio à criação de emprego no setor privado. Nesta incluem-se também as medidas de apoio à criação do próprio emprego.

Analisando o peso, em termos de percentagem do PIB, que Portugal atribui a cada medida e comparando esses dados com a média de 15 países da UE⁴, facilmente se verifica que, em Portugal, as medidas de formação são aquelas para onde se destina uma maior percentagem do PIB (0,32%), acima da percentagem da UE (0,23%). Pelo contrário, a medida onde Portugal investe menos é no emprego subsidiado no setor público (0,03%), sendo que o mesmo não se verifica com a média dos países da UE, em que este peso é muito superior

⁴ Apenas se dispõe de dados para os 15 dos países da UE considerados.

(0,18%). Em relação à medida apoio à criação de emprego no setor privado, é feita uma distinção entre as medidas de apoio à criação do próprio emprego e as restantes. O peso dado a essas restantes medidas é 0,1% em Portugal, ligeiramente abaixo da média (0,14%); no entanto, para a média dos países, estas medidas de apoio à criação de emprego são aquelas a que se atribui um menor peso. Por fim, os apoios à criação do próprio emprego têm, em Portugal, um peso muito baixo (abaixo de 0,005%), sendo que na média, este peso é de 0,02% (Anexo I).

A partir deste momento, será dado especial destaque à medida apoio à criação de emprego no setor privado e, dentro desta, aos apoios à criação de próprio emprego. As medidas de apoio à criação de emprego no setor privado têm o objetivo de manter/aumentar o emprego no setor privado, sendo concretizadas, principalmente, através de subsídios pagos aos empregadores para que contratem novos trabalhadores ou que, pelo menos, mantenham os já existentes. Neste grupo, incluem-se também os incentivos ao próprio emprego, isto é, os desempregados que pretendam criar o seu próprio emprego recebem ajuda e podem usufruir de apoio por um período limitado de tempo. (Jochen Kluve, 2006:4) Há autores que questionam a eficácia destas medidas, nomeadamente Millán *et al.* (2013), que consideram que as medidas de apoio à criação do próprio emprego podem influenciar a escolha dos desempregados, incentivando-os a criar o próprio emprego quando nunca tiveram essa vontade, havendo o risco de estes voltarem ao desemprego quando o apoio terminar ou quando as condições se agravarem.

De acordo com os dados do IEFPP, na área do emprego, integrado nas medidas de apoio à criação de emprego e de empresas, encontramos o apoio à criação do próprio emprego que, neste momento, é concretizado através do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego (PAECPE).

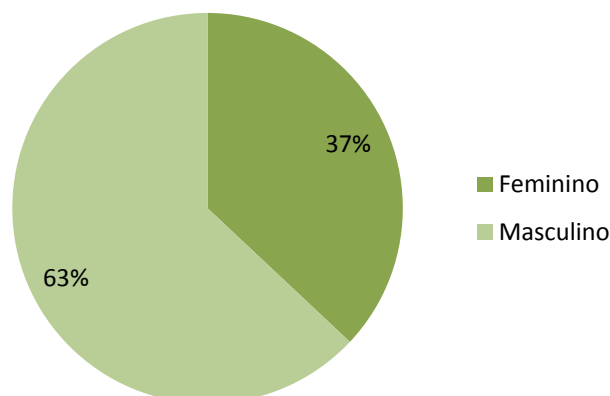
O PAECPE entrou em vigor em fevereiro de 2011 e tem como principal objetivo apoiar o empreendedorismo e a criação de empresas de pequena dimensão que originem a criação de emprego, principalmente do próprio, e contribuam para a dinamização das economias locais. São destinatários deste programa beneficiários das prestações de subsídio de desemprego que apresentem um projeto que origine, pelo menos, a criação do seu próprio emprego a tempo inteiro. A estes, é dada a possibilidade de requererem a antecipação, de forma total ou parcial, do montante de subsídio de desemprego que ainda têm a receber. Este

é o caminho habitual de quem recorre a este programa; no entanto, é ainda possível ter acesso a linhas de crédito com condições especiais. A estas podem recorrer os beneficiários de prestações de subsídio, se o montante a antecipar não for suficiente, mas também jovens à procura do 1º emprego com idade até aos 35 anos e trabalhadores independentes cujo rendimento médio mensal tenha sido, no último ano de atividade, inferior à retribuição mínima garantida. Os referidos projetos têm de cumprir alguns requisitos, nomeadamente, não criar mais de 10 postos de trabalho durante a fase de investimento, não realizar um investimento superior a 20.000€ e apresentar viabilidade económico-financeira.

Os projetos que obtenham financiamento ao abrigo deste programa, podem ainda beneficiar de apoio técnico durante os dois primeiros anos de atividade, sendo que estes dois anos começam a contar a partir da data de início de atividade. Assim, se recorrerem ao apoio técnico após o negócio já ter iniciado atividade, o período do apoio vai desde a data de contratualização até dois anos após o início de atividade. Este apoio compreende as atividades de acompanhamento e formação, principalmente na área da gestão e consultoria em situações de maior fragilidade, seja na gestão, ou noutras situações diagnosticadas durante o acompanhamento. O apoio técnico é assegurado por um conjunto de entidades credenciadas pelo IEFP para o efeito. Estas entidades têm de ser privadas sem fins lucrativos ou autarquias locais com essa capacidade, sujeitas a requisitos de organização e a diversas obrigações. (Manual de Procedimentos PAECPE)

De acordo com os dados do IEFP relativos ao PAECPE, durante o ano de 2013, 2643 desempregados criaram o seu próprio emprego através do referido programa. Em relação ao ano anterior, verificou-se uma subida de 4,34%. Em relação à situação face ao emprego em que os indivíduos se encontravam, mais de 91% estavam desempregados, não tendo por isso os trabalhadores independentes um peso significativo neste programa. Analisando o perfil de quem recorreu ao apoio, verifica-se uma diferença clara no que respeita ao sexo, com os homens (cerca de 63%) a aderir em maior número do que as mulheres, que correspondem a apenas 37% do total de projetos, como podemos ver no Gráfico 2.

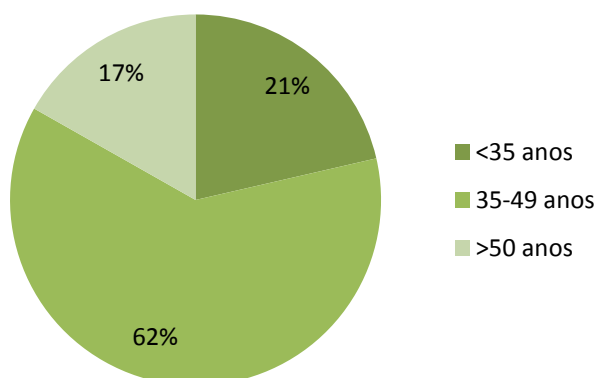
Gráfico 2: Distribuição por género dos dados do PAECPE relativos a 2013



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IEFP

No Gráfico 3, com a distribuição por idade, verifica-se que cerca de 61,8% dos promotores deste programa, ou seja, a maioria, situa-se na faixa etária dos 35 aos 49 anos. As restantes faixas etárias, isto é, menores que 35 anos e maiores que 50, representam cerca de 21,4% e 16,8% dos projetos submetidos, respetivamente.

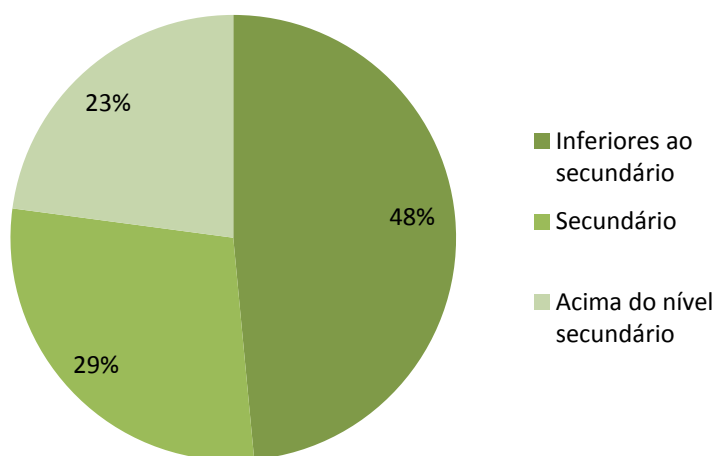
Gráfico 3: Distribuição por idade dos dados do PAECPE relativos a 2013



Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IEFP

No que diz respeito às habilitações, conforme se vê no Gráfico 4, 28,6% dos promotores tinha o ensino secundário completo e 22,9% habilitações acima do nível secundário. Os restantes 48,5% são indivíduos com habilitações inferiores ao nível secundário.

Gráfico 4: Distribuição por habilitações dos dados do PAECPE relativos a 2013



Fonte:Elaboração própria com base nos dados do IEFP

A JADRC, entidade de acolhimento do estágio, é uma das entidades credenciadas para prestar o apoio técnico previsto no PAECPE, acompanhando, por isso, os novos empresários até um período máximo de 2 anos. De seguida, será feita a apresentação desta associação, assim como uma descrição das tarefas desenvolvidas ao longo do estágio e um balanço do mesmo.

4. O estágio

O estágio foi realizado na JADRC – Jovens Associados para o Desenvolvimento Regional do Centro e decorreu do dia 1 de setembro ao dia 19 de dezembro de 2014. O principal objetivo consistia no apoio à gestão dos projetos que a associação desenvolve no âmbito do programa de apoio ao empreendedorismo e criação do próprio emprego, nomeadamente o PAECPE e o SouMais.

4.1. Apresentação da entidade

A JADRC - Jovens Associados para o Desenvolvimento Regional do Centro é uma associação de direito privado sem fins lucrativos, fundada em fevereiro de 1995, que tem como principal objetivo promover e dinamizar as empresas da Região Centro, seja através da formação de jovens, do apoio ao emprego ou do incentivo ao espírito empreendedor. A sua atividade divide-se em duas grandes áreas: a formação e a consultoria, com especial enfoque no apoio ao empreendedorismo e às pequenas e médias empresas (PME).

A sua sede encontra-se localizada em Coimbra, na Zona Industrial da Pedrulha, no entanto, a associação encontra-se representada em outras cidades da Região Centro. Isto porque tem Gabinetes de Dinamização Empresarial (GDE) localizados nas cidades de Aveiro, Águeda, Castelo Branco, Covilhã, Figueira da Foz, Guarda, Leiria, Oliveira do Hospital, Seia, Viseu. Graças a estes gabinetes, torna-se mais simples realizar iniciativas em toda a região, uma vez que se consegue uma maior proximidade às pessoas de outras cidades.

Relativamente à área da formação, a JADRC está certificada pela Direção-Geral do Emprego e das Relações de Trabalho (DGERT) como entidade formadora. Esta ocorre, sobretudo, nas áreas de gestão e administração, novas tecnologias, higiene e segurança no trabalho, agrícola, florestal e área das pescas. Neste âmbito, já foram realizados, ou ainda estão a decorrer, cursos de Educação e Formação de Adultos (EFA) e cursos de aprendizagem. No que diz respeito ao apoio às PME, nomeadamente no âmbito do Regime de Incentivos às Microempresas (RIME) e do Sistema de Incentivos a Pequenas Iniciativas Empresariais (SIPIE), a associação realizou ações de sensibilização, informação e acompanhamento a microempresas e PME's.

Nos últimos anos, tem trabalhado na área do empreendedorismo, apoiando indivíduos que desejam criar o próprio emprego, tendo sido criado, para o efeito, o programa “Iniciativa, Empreenda com Paixão”. É neste programa que a JADRC integra os vários programas de apoio ao empreendedorismo com que trabalha, nomeadamente o PAECPE (para o qual é entidade credenciada pelo IEFP), o SouMais ou Programa Nacional de Microcrédito (PNM), o CoopJovem (apoio à criação de cooperativas) e o mais recente Investe Jovem.

Durante este ano foi criado um programa a que deram o nome de Empreender ao Centro, que tem como objetivo promover a empregabilidade e o reforço da iniciativa empresarial da região, sensibilizando para o tema do empreendedorismo e informando quais os apoios a que têm direito, nomeadamente caso pretendam criar o próprio negócio. No âmbito deste programa, já foi realizada uma formação sobre empreendedorismo “Perfil e Potencial do Empreendedor” em várias cidades da região, formação essa que teve oportunidade de frequentar ainda antes de iniciar o estágio. Além disso, foi realizado um *webinar* sobre apoios financeiros ao empreendedorismo e o evento Empreender dos 8 aos 80 que, estando enquadrado no programa, pretendeu, mais uma vez, sensibilizar as pessoas para o tema.

Em termos de recursos humanos, é uma entidade pequena. Diretamente na entidade trabalham apenas duas pessoas. O Dr. Márcio Dinis, responsável pela parte da formação, e a Dra. Joana Saraiva que gere o programa Iniciativa. Além deles, e para que possam prestar a apoio técnico no âmbito de programas em vigor, há uma equipa de consultores que acompanham os diversos projetos em curso. Apesar de serem uma entidade muito pequena, estão no mesmo espaço que a parceira Conclusão, o que lhes permite usufruir de diversos serviços que, de outra forma, não teriam um acesso tão facilitado, nomeadamente, nas áreas administrativa, de informática, da comunicação e da contabilidade.

4.2. Tarefas desenvolvidas ao longo do estágio

Nos primeiros dias do estágio, como forma de enquadramento na associação, foi analisado um *dossier* de acolhimento dos estagiários onde está reunida toda a informação sobre o modo de trabalho da JADRC, os procedimentos a seguir nos principais programas com que trabalham e um descritivo desses mesmos programas.

Em relação às restantes tarefas estas vão ser agrupadas em cinco tópicos, com as quais estão relacionadas, e descritas de seguida. Os tópicos são: consultores, promotores, auditorias a *dossiers* e às contas, outras tarefas e eventos.

4.2.1 Consultores

A JADRC presta o apoio técnico, já referido anteriormente, através de consultores externos. São estes que acompanham os novos empresários, dando-lhes formação e consultoria nas áreas em que têm maiores dificuldades. Por essa razão, é importante que a JADRC tenha uma boa rede de consultores para conseguir dar resposta aos interessados que cheguem até ela. E, uma vez que se encontram representados em várias cidades, esta rede não se deve limitar apenas a Coimbra mas também à restante região Centro. Uma das primeiras tarefas no estágio foi analisar candidaturas a anúncios que a associação tinha criado, colocando-os na base de dados, guardando os documentos e analisando se tinham experiência em formação e/ou consultoria adequada para o desempenho da função. Ainda em relação à base de dados de consultores, outra das tarefas foi atribuir uma classificação de 0, 1 e 2 aos consultores. Para que estes consultores possam começar a trabalhar com a JADRC, é necessário pedir uma credenciação desse consultor ao IEF. Assim, foi atribuída uma classificação de 2 aos consultores que, por terem muita experiência em consultoria e em formação, seriam facilmente credenciados pelo IEF; de 1 aos que tinham alguma experiência mas pouca e de 0 aos que não tinham qualquer experiência em consultoria e formação.

A dada altura, surgiu necessidade de contratar um novo consultor para a Figueira da Foz. Neste sentido, foi elaborado um anúncio e analisadas as respostas. A par disto, foram contactadas empresas de contabilidade e consultoria da cidade da Figueira da Foz para lhes dar a conhecer a associação e os programas com que trabalhamos, com especial enfoque no PAECPE e aferir o possível interesse em colaborar com a JADRC, prestando o apoio técnico

a promotores da sua cidade. A quem demonstrou algum interesse, foi enviado um *e-mail* com mais informações sobre o apoio em si.

4.2.2 Promotores

Como já foi referido anteriormente, é possível começar a receber o apoio técnico após já se ter iniciado o negócio. Neste sentido, no dia de 5 de novembro, o IEFP da Figueira da Foz organizou uma reunião com os indivíduos que submeteram projetos de criação do próprio emprego durante este ano e com algumas entidades credenciadas no âmbito do PAECPE, entre as quais a JADRC. Com esta reunião, pretendeu-se dar a conhecer este apoio aos empreendedores. Das entidades convidadas a estarem presentes, apenas a JADRC marcou presença. Dessa forma, os que consideraram este apoio uma mais-valia, irão receber este apoio por parte da Associação. Ainda no dia da reunião, foi visitado um negócio de cabeleireiro que surgiu através do PAECPE. A promotora em questão já iniciou atividade há cerca de um ano e o negócio não está a correr tão bem como o previsto. Neste momento precisa de apoio técnico. Nesta visita, tentou-se perceber as maiores dificuldades que encontra, as áreas em que necessita de ajuda e de que forma promove e dinamiza o seu negócio. Nas semanas seguintes, dias 13 e 20 de novembro, novamente na Figueira da Foz, foram visitados os negócios destes novos promotores, com o intuito de assinar os contratos de apoio técnico. Além de visitar os novos, foram visitados também alguns dos negócios que já estão a receber este apoio na cidade, nomeadamente uma oficina de motas que, dada a quantidade de trabalho, está a sentir a necessidade de contratar alguém. Ou de uma mercearia, com parte de cafetaria, que está a conseguir manter as contas equilibradas.

Ainda no âmbito destes programas de apoio, dois indivíduos que contactaram a JADRC com uma ideia de negócio e pretendiam conhecer os apoios a que poderiam ter direito. Um deles era na área da agricultura, sendo que o programa mais adequado é o Programa de Desenvolvimento Rural (PDR), que se espera que abra as candidaturas brevemente, o outro era uma área da restauração. Este último, uma vez que não estava a receber subsídio de desemprego, parece encontrar o melhor apoio no PNM, que tem condições muito atrativas para quem pretende iniciar um negócio.

4.2.3 Auditorias a *dossiers* e contas

Também ao longo do estágio, foram realizadas auditorias aos *dossiers* com os processos relativos ao PAECPE e às contas. Cada processo deve conter o início de atividade do novo empresário, o contrato com a JADRC em como vai receber apoio técnico, o plano de desenvolvimento, todas as fichas mensais, fichas trimestrais, pedidos de pagamento trimestrais ao IEFP e, quando já terminaram, o relatório final. Em relação às contas, ao receber um determinado montante do IEFP, correspondente ao PAECPE, é necessário identificar a que promotor e a que trimestre ou trimestres correspondem, tendo em conta os pedidos de pagamentos feitos. Outra das tarefas foi atualizar e alterar um ficheiro já existente, de forma a ser mais visível e simples, fazer esta correspondência. Também em termos de alterar fichas já existentes, a Ficha de Avaliação Final dos Serviços da JADRC, preenchida pelos promotores no final do contrato de apoio, foi reformulada, como forma de ser possível retirar informações mais concretas, como por exemplo as áreas em que sentem que a consultoria e formação foram mais úteis. Além disso, numa perspetiva futura, nessa ficha incluíam-se algumas perguntas a fazer aos empresários 6 meses após terminar o apoio para saber como está a correr o negócio e se, nesse momento, sentem necessidade de voltar a receber formação e/ou consultoria.

4.2.4 Outras tarefas

Além destas tarefas, foram desenvolvidas outras mais relacionadas com a organização e a parte administrativa. Foram organizados os *dossiers* relativos ao PAECPE, de forma a juntar os processos em situação idêntica, isto é, os que, tendo recebido apoio técnico, encerraram o negócio antes do final desse apoio; os que desistiram do apoio técnico por não lhe encontrarem uma mais-valia ao seu negócio e os potenciais promotores, dos quais com alguns se desenvolveu algum trabalho e com outros não. Em agosto, a JADRC realizou em Coimbra a formação ‘Perfil e Potencial do Empreendedor’. Nos meses seguintes, esta formação foi desenvolvida noutras cidades da região. Na que se desenvolveu em Viseu, houve alguma dificuldade em arranjar formandos suficientes para que a ação avançasse. Nesse sentido, outra das tarefas foi contactar indivíduos, que já tinham realizado outras formações

sobre o tema, para saber se estariam interessados em frequentar aquela. Os contatos foram positivos e a ação acabou mesmo por avançar na data prevista. No início de dezembro, o IEFP da Figueira da Foz informou a associação sobre o montante que esta tinha a receber no âmbito do PAECPE durante o ano de 2014. Uma vez que havia divergência entre esse valor e o que resultava das contas da JADRC, todos os pedidos de pagamento foram confirmados para descobrir a origem da divergência. Para o início de 2015, a JADRC pretende fazer um *webinar* sobre apoios à contratação. Uma tarefa, quase no final do estágio, foi fazer uma pesquisa sobre os apoios à contratação em vigor neste momento e preparar uma apresentação para o referido *webinar*.

4.2.5 Eventos

Durante o período do estágio, a associação organizou dois eventos. No primeiro fim-de-semana de outubro, organizou o evento ‘Empreender dos 8 aos 80’, enquadrado na Semana Europeia das PME’s. Neste evento, pretendeu sensibilizar as pessoas para os temas do empreendedorismo e da educação financeira através de uma forma mais lúdica. Assim, foram organizadas diversas atividades no Parque Verde do Mondego, em Coimbra e estiveram presentes alguns dos atuais negócios em acompanhamento, de forma a promover o seu negócio e a partilhar a sua experiência enquanto empreendedor. O outro evento foi uma palestra realizada no dia 3 de novembro sobre a temática da educação financeira. Nestes eventos, a JADRC aproveita para dar a conhecer o seu trabalho e os diversos programas de apoio ao empreendedorismo com que trabalha.

4.3. Balanço do estágio

Considero que toda a experiência profissional que se possa acumular é proveitosa, daí ter optado por realizar estágio curricular. Esta experiência profissional teve lugar numa associação muito pequena e isso fez com que fosse uma experiência ainda mais interessante, porque nestas organizações tudo depende muito mais de quem lá trabalha, daí a diversidade das tarefas.

O estágio permitiu desenvolver várias competências pessoais, como a responsabilidade, organização, poder de comunicação e análise crítica. Em termos de conhecimentos, permitiu perceber como funcionam os programas de apoio ao empreendedorismo em vigor e como é a relação e os procedimentos entre as entidades que prestam este apoio e as instituições que os promovem (IEFP no caso do PAECPE e CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social no caso do SouMais).

Tendo o estágio sido desenvolvido numa associação sem fins lucrativos, foi possível perceber os valores que regem uma associação deste tipo, ou seja, não trabalham com o intuito de obter lucros mas, de facto, para auxiliar os indivíduos que chegam até ela.

No geral, a associação funciona bem. No entanto, penso que poderia haver mais organização e padronização nos procedimentos. Existem ficheiros mais antigos para determinados procedimentos que deixaram de ser usados, tendo sido substituídos por outros. Assim, a informação acaba por ficar mais dispersa.

Em suma, o balanço que se pode fazer deste estágio, pessoal e profissionalmente, foi claramente positivo.

5. Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego: Estudo de caso

Como já foi referido, sendo a JADRC uma entidade credenciada a prestar o apoio técnico no âmbito do PAECPE, foi possível ter acesso aos dados dos projetos acompanhados e em acompanhamento. São estes dados que vão compor as amostras nas análises seguintes. Em primeiro lugar, a análise será sobre as características que influenciam a decisão de avançar com um negócio. Para esta, a amostra é de 78 indivíduos. De seguida, uma análise sobre as características que influenciam a decisão de manter o negócio, pelo menos até ao final do período de apoio, sendo a amostra de 17 indivíduos. Para concluir, uma análise aos projetos que se encontram a receber o apoio técnico, à luz das conclusões obtidas na análise anterior, tentando fazer uma certa previsão do que pode acontecer a esses negócios, tendo em conta o que aconteceu a outros em circunstâncias semelhantes.

A amostra dos 78 indivíduos é composta por 32 homens e 46 mulheres, existindo, por isso, mais mulheres que homens. Em relação à idade, mais de metade (41) situa-se na faixa etária dos 35 aos 49 anos, 23 têm menos de 35 anos e 14 indivíduos têm idade superior a 49 anos. No que diz respeito às habilitações, apenas 17 dos indivíduos possuem um nível de habilitações abaixo do nível secundário. Com o nível secundário existem 31 e os restantes 30 têm habilitações acima do nível secundário.

5.1. Decisão de avançar

Num primeiro contacto com a JADRC, é preenchida a Ficha de Caracterização da Iniciativa a Empreender (Anexo II). Através desta ficha é possível recolher dados do indivíduo, tais como, a idade, as habilitações, a experiência profissional e da sua ideia de negócio.

Após este primeiro contacto, nem todos decidem avançar com a criação do próprio negócio, pelo que o objetivo é perceber se existem características associadas aos que avançam. A amostra é de 78 indivíduos, dos quais 45 avançaram para a criação do próprio negócio e os restantes 33 não. Esta amostra é composta pelos dados recolhidos das referidas fichas sendo

que, em relação aos que não avançaram, foram selecionados os que já tinham uma ideia de negócio definida.

Uma vez que, como já foi referido, a JADRC está presente em diversas cidades da região, esta amostra é composta por promotores de diversas zonas, nomeadamente, Coimbra, Aveiro, Águeda, Leiria, Figueira da Foz e Covilhã. Esta informação não será usada na análise, uma vez que a decisão de avançar pode ser influenciada por fatores externos. Por exemplo, como foi descrito numa das tarefas, o IEFP da Figueira da Foz reúne todos os promotores que criaram o seu próprio emprego, de forma a dar a conhecer o apoio. É isto que contribui para que uma parte significativa dos promotores que avançaram seja da Figueira da Foz.

5.1.1. Resultados de estudos semelhantes

Antes da estatística descritiva dos dados para, assim, perceber quais as variáveis que têm impacto na decisão de avançar com a criação do próprio negócio, vão ser analisadas as conclusões de outros estudos sobre esta influência. Para isso, vão ser usados estudos sobre quem recorre ao empreendedorismo de necessidade, uma vez que os promotores do PAECPE são empreendedores de necessidade.

Relativamente ao género, as mulheres tendem a ter um peso maior no empreendedorismo de necessidade, nomeadamente para Wagner (2005). No entanto, Giacomni *et al.* (2011), apesar de concordar que as mulheres optam mais por este tipo de empreendedorismo, justifica o peso dos homens no empreendedorismo de necessidade pela ideia instalada na sociedade de que são os homens que devem sustentar a família, ou seja, perante uma situação de desemprego, consideram a criação do próprio negócio uma oportunidade para manter os rendimentos. Neste sentido, na análise, é de esperar que sejam as mulheres a avançar mais, embora os homens também avancem em número significativo.

Em relação à idade, é de esperar um impacto positivo desta sobre a decisão de criar o seu negócio. Em diversos estudos sobre o empreendedorismo de necessidade na Alemanha, verifica-se que a idade média dos empreendedores de necessidade se situa entre os 38 e os 42 anos (Anexo III). Por esta razão, na análise, é de esperar que sejam os indivíduos entre os 35 e os 49 anos a avançar mais e, pelo contrário, os que têm menos de 35 anos a avançar menos.

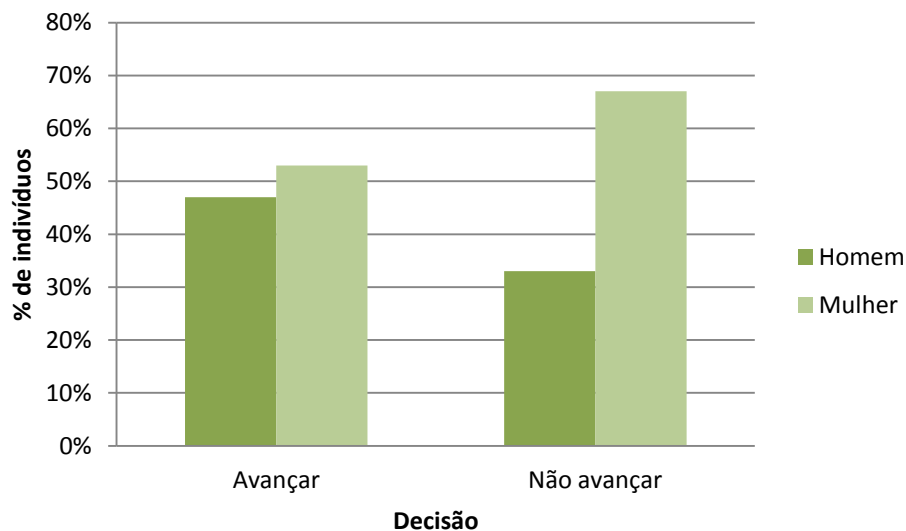
Relativamente às habilitações, indivíduos com baixas habilitações tendem a recorrer mais ao empreendedorismo de necessidade, nomeadamente para Poschke (2013). Assim, é de esperar que, quem decide avançar para a criação do negócio, possua um baixo nível de habilitações.

Em relação ao setor do negócio e à experiência nesse mesmo setor, não foram encontrados estudos anteriores que analisem a influência destas variáveis sobre a decisão de se optar pelo empreendedorismo de necessidade, logo, não se sabe *a priori* qual será essa influência.

5.1.2. Estatística descritiva

Começando pelo género, verifica-se que há mais mulheres a avançar do que homens, apesar de a diferença não ser muito expressiva, como mostra o Gráfico 5. Este resultado vai de encontro ao que seria de esperar, ou seja, são mais as mulheres a avançar mas os homens também avançam de forma significativa.

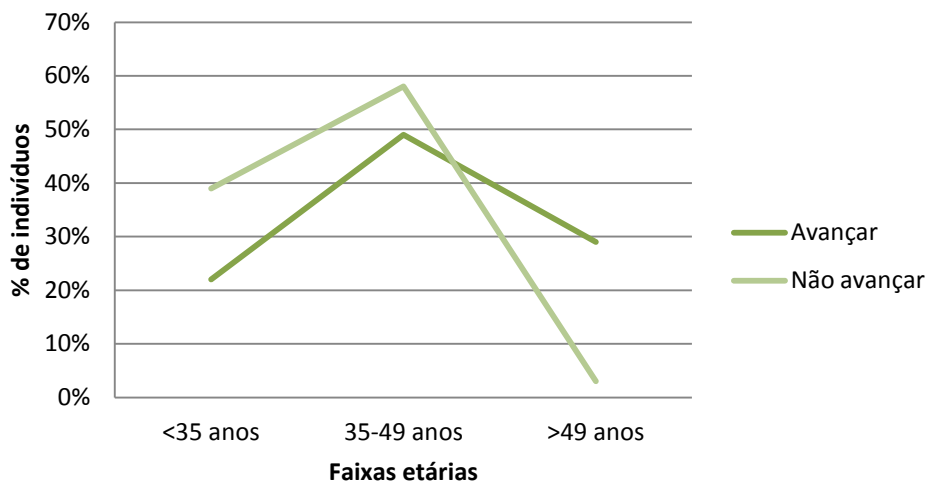
Gráfico 5: Influência do género na decisão de avançar



Para a idade, a amostra foi dividida em três grupos etários, os que têm menos de 35 anos, os que têm entre 35 e 49 e os que têm mais de 49 anos. O Gráfico 6 mostra a decisão de

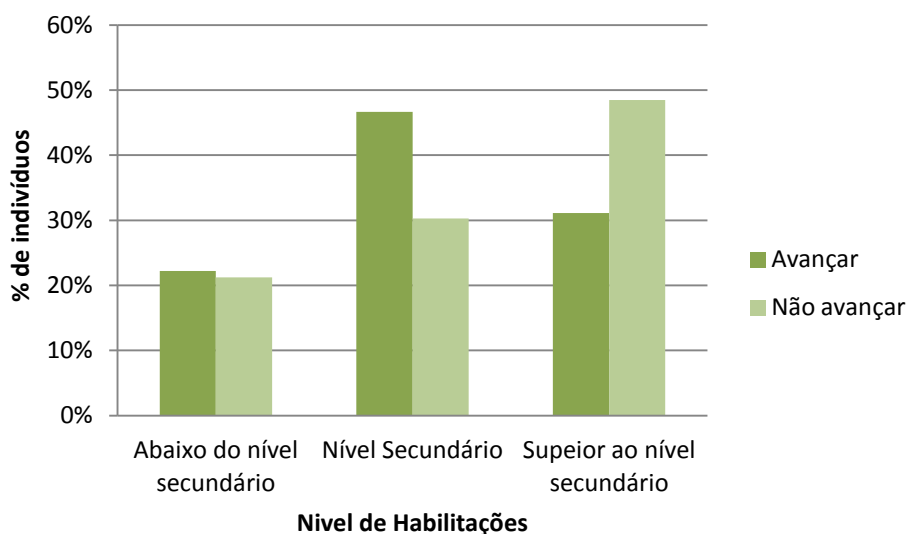
avançar nos grupos etários considerados. Quase metade dos promotores que decidiu avançar com a criação do próprio negócio, situava-se na faixa etária entre os 35 e os 49 anos, como seria de esperar. Nesta análise, a idade média é de 40,4 anos, estando muito próximo da encontrada por Wagner, (2005).

Gráfico 6: Influência da idade na decisão de avançar



O Gráfico 7 ilustra a decisão de avançar por nível de escolaridade. Dos indivíduos que seguiram em frente, quase metade (47%) tinha habilitações ao nível do ensino secundário. 31% tinha habilitações acima do nível secundário e, com o peso mais reduzido, os indivíduos que não tinham o ensino secundário, que representaram 22% dos que avançaram. Ao contrário do que seria de esperar, o nível de habilitações mais baixo, abaixo do nível secundário, surge com o menor peso. Isto pode ser explicado pelo aumento do desemprego entre os indivíduos com habilitações mais elevadas.

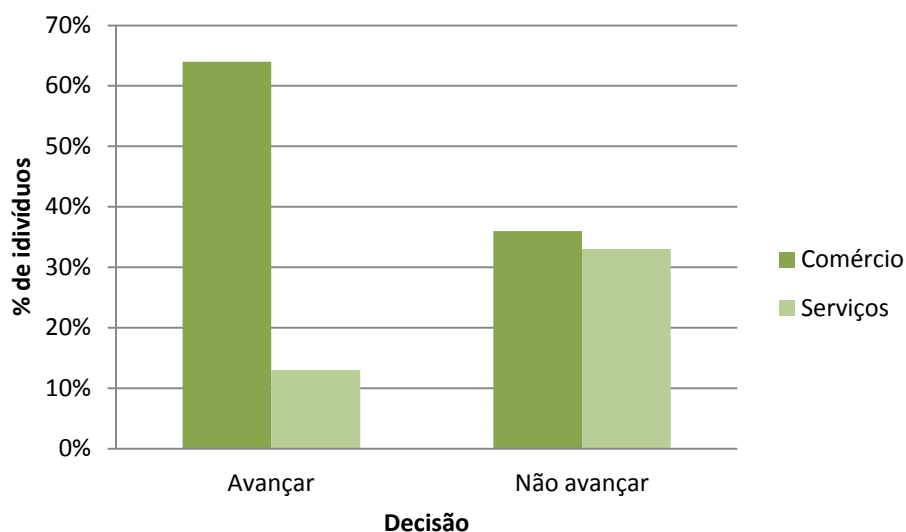
Gráfico 7: Influência das habilitações na decisão de avançar



Assim, as habilitações também têm impacto sobre a decisão de avançar para a criação do próprio negócio, sendo que os indivíduos com habilitações ao nível do secundário são os que mais avançam.

Relativamente ao setor de atividade escolhido para o negócio, nesta amostra encontram-se diversos setores, são eles o comércio, serviços, restauração, construção e agricultura. Uma vez que os setores do comércio e dos serviços representam cerca de 75% do total, optou-se por mostrar a destriça entre atividades de comércio e serviços no Gráfico 8. O comércio aparece como o setor escolhido por mais de metade (53%) dos indivíduos que contactaram a JADRC. Dentro deste setor, é possível fazer uma desagregação, consoante os bens que se comercializam. Assim, as ideias mais comuns no setor do comércio encontram-se nas áreas do comércio de bens alimentares, tais como mercearias e minimercados, lojas de bijutaria e artigos de decoração, comércio de vestuários e têxteis e quiosques ou papelarias. Pela observação do Gráfico 8, constata-se claramente que, dos que decidiram avançar, a maior parte tinha um negócio do setor do comércio. Apenas 13% decidiu avançar, sendo um negócio do setor dos serviços.

Gráfico 8: Influência do setor de negócio na decisão de avançar



Na restauração, não se verificam diferenças, uma vez que metade decide avançar e a outra metade não. A soma destes três setores representa mais de 90% do total, ficando a faltar os setores da agricultura e da construção que têm um peso muito reduzido na amostra. A decisão de avançar parece ser influenciada pelo setor escolhido para se iniciar o negócio, sendo mais frequente a decisão de avançar nos negócios comerciais.

Conhecida a área de negócio, importa saber se a área escolhida tende a ser aquela em que já se tem experiência profissional ou não. Esta informação encontra-se na Tabela 1.

Tabela 1: Influência da experiência anterior sobre a decisão de avançar

	Avançar	Não avançar
Com experiência	56%	42%
Sem experiência	44%	58%

De acordo com os resultados obtidos, optam mais por avançar para a criação de um negócio quando se escolhe uma área em que já tenham experiência (56%), do que quando isso não acontece. (44%). Assim, a experiência não parece influenciar de forma determinante a decisão a tomar, apesar de se avançar mais quando já existe alguma experiência nessa área.

5.1.3. Modelo Econométrico

Com o modelo, pretende-se perceber quais as variáveis que mais contribuem para a decisão de avançar com a criação de um negócio próprio. Todas as variáveis, dependente e independentes, do modelo são *dummies*. Para o modelo, foram usados os dados da JADRC relativos ao PAECPE, o que dá um total de 78 observações, que correspondem aos processos entrados entre o ano de 2011 e o ano de 2014.

O modelo a estimar será:

$$A = \alpha + \delta_1 masc + \delta_2 Idade35a49 + \delta_3 Idademaior49 + \delta_4 sec + \delta_5 sup + \delta_6 comerc + \delta_7 serv + \delta_8 rest + \delta_9 expArea + \varepsilon$$

Onde:

- *A* é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se o promotor decide avançar para a criação do negócio próprio e valor 0 caso contrário
- *Masc* é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se o promotor é do sexo masculino e o valor 0 caso contrário.
- *Idade35a49* é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se o promotor tem entre 35 e 49 anos e valor 0 caso contrário
- *IdadeMaior49* é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se o promotor tem mais de 49 anos e valor 0 caso contrário
- Para a idade, a variável omissa corresponde aos promotores com menos de 35 anos.
- *Sec* é uma variável *dummy* que assume valor 1 se o promotor tem habilitações ao nível do secundário e valor 0 caso contrário
- *Sup* é uma variável *dummy* que assume valor 1 se o promotor tem habilitações superiores e valor 0 caso contrário.
- Para as habilitações, a variável omissa corresponde aos promotores com habilitações abaixo do nível secundário.
- *Comerc* é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se o negócio pertence ao setor do comércio e valor 0 caso contrário

- *Serv* é uma variável *dummy* que assume o valor 1 se o negócio pertence ao setor dos serviços e valor 0 caso contrário
- *Rest* é uma variável *dummy* que assume valor 1 se o negócio pertence ao setor da restauração e valor 0 caso contrário
- Para o setor do negócio, a variável omissa corresponde aos setores da construção e a agricultura, sendo a variável outros.
- *ExpArea* é uma variável *dummy* que assume valor 1 se o promotor tem experiência prévia na área do negócio e valor 0 caso contrário.

A variável dependente corresponde à decisão de avançar e, como variáveis explicativas, usamos as que podem ter influência sobre esta decisão, sendo elas o género, a idade, as habilitações, o setor do negócio e a experiência nessa área. Sendo a variável dependente uma *dummy*, usaremos os modelos *probit* e *logit* para estimar este modelo. Uma vez que os resultados e as conclusões retiradas não diferem entre os dois modelos, a análise será feita tendo em conta os resultados do modelo *probit*, apresentados na Tabela 2, sendo que os resultados do modelo *logit* se apresentam no Anexo IV. Como neste tipo de modelos os coeficientes não dão diretamente a influência que uma determinada variável independente tem sobre a dependente, foram estimados os efeitos marginais do modelo *probit* (Anexo V).

Tabela 2: Estimação modelo *probit*
Variável dependente: A

Variáveis independentes	Coefficiente	Erro padrão	z	Declive
<i>Const</i>	-1,86263	0,965579	-1,929	
<i>Masc</i>	0,298755	0,356059	0,8391	0,110748
<i>Idade35a49</i>	0,272438	0,36665	0,743	0,102269
<i>IdadeMaior49</i>	2,12116	0,80211	2,644	0,494681
<i>Sec</i>	0,748252	0,501476	1,492	0,267634
<i>Sup</i>	0,602314	0,522446	1,153	0,217516
<i>Comerc</i>	1,13708	0,718216	1,583	0,411154
<i>Serv</i>	-0,14339	0,751076	-0,1909	-0,0545199
<i>Rest</i>	0,435496	0,775377	0,5617	0,153343
<i>ExpArea</i>	0,780928	0,38095	2,05	0,286821

Da estimação do modelo, resultam duas variáveis estatisticamente significativas, no entanto o modelo apresenta um R^2 bastante baixo⁵, indicando que existem muitas outras variáveis que estão na base da decisão de se avançar para a criação de um negócio próprio. Em relação aos erros padrão, verifica-se que, no geral, são muito elevados, o que indica pouca precisão das estimativas.

A variável que surge com o coeficiente mais elevado é *IdadeMaior49*. *Ceteris paribus*, o facto de o promotor ter idade superior a 49 anos, faz aumentar 0,49 pontos percentuais a probabilidade da decisão de avançar para a criação do próprio negócio. Além do coeficiente elevado, esta variável tem significância estatística, indicando que o aumento da idade tem um impacto positivo e significativo na decisão de criar um negócio próprio, perante uma situação de desemprego. Este resultado é unânime entre os autores que estudaram esta relação, nomeadamente Bhola et al. (2006) e Wagner (2005). A relação entre a idade e a criação de novos negócios pode ser explicada por duas vias. Por um lado, pela maturidade adquirida ao longo dos anos e necessária para conseguir gerir um negócio; por outro, pelas maiores dificuldades que um desempregado com mais idade tem de voltar ao mercado de trabalho, quando comparado com os mais jovens.

Outra variável com um coeficiente elevado é o *Comerc*. O facto de o negócio pertencer ao setor do comércio faz aumentar 0,41 pontos percentuais a probabilidade de a decisão ser criar o próprio negócio e tornar-se empreendedor, *ceteris paribus*. Apesar do coeficiente elevado, a variável não tem significância estatística.

Com a variável *ExpArea* verifica-se o oposto. Isto é, apesar de ter um coeficiente baixo, apresenta significância estatística. Assim, iniciar o negócio numa área em que se tenha experiência, aumenta em apenas 0,28 pontos percentuais a decisão de seguir em frente com o negócio, mantendo tudo o resto constante.

A única variável do modelo que apresenta um coeficiente negativo é *Serv*, ou seja, o negócio pertencer ao setor dos serviços. Quando este é o setor escolhido, há uma diminuição de 0,05 pontos percentuais na probabilidade de se avançar com um negócio, *ceteris paribus*. Isto pode ser explicado pela maior exigência de um negócio do ramo dos serviços e da maior incerteza quanto à sua aceitação por parte do público, quando comparado com um do comércio, por exemplo.

⁵ Para o modelo *probit*, $R^2 = 0,0508$ e para o modelo *logit* é de 0,049.

5.2. Decisão de manter o negócio

Após a decisão de avançar com a criação do negócio que dará origem à criação do próprio emprego, alguns destes negócios mantêm-se, pelo menos durante os dois primeiros anos e outros encerraram atividade antes disso. Nesta análise, pretende-se encontrar as variáveis que têm mais impacto na decisão de manter o negócio até ao final do apoio. Até ao momento, na JADRC, existem 17 projetos terminados, seja porque desistiram e fecharam o negócio ou porque o período do apoio terminou. Estes 17 projetos vão compor a amostra, sendo que destes 8 encerraram atividade e os restantes mantiveram-se.

Em relação às variáveis, voltam a usar-se algumas da análise anterior, tais como, o género, a idade e as habilitações do promotor, o setor do negócio e a experiência profissional do promotor nessa área. Uma vez que, como já foi referido na apresentação do apoio, é possível começar a usufruir do apoio técnico quando o negócio já está em atividade, vai também ser usada a variável meses de acompanhamento. Além destas, serão usadas outras variáveis relativas ao negócio, ou seja, a estrutura de vendas, os tipos de clientes e os meios de venda.

Dada a dimensão reduzida da amostra, apenas vai ser feita uma estatística descritiva para aferir a possível influência que estas variáveis têm sobre a decisão de manter o negócio. Na análise das variáveis, a expressão desistir designa as situações em que os negócios fecharam antes do final do apoio e a expressão não desistir é usada quando, no final do apoio, o negócio ainda estava em atividade.

5.2.1. Resultados de estudos semelhantes

Mais uma vez, antes da análise propriamente dita, foram procuradas conclusões de outros estudos, sendo que isso apenas será feito para as variáveis género, idade e habilitações. Para isso, recorreu-se a estudos sobre a duração de negócios próprios, apesar de não serem em específico para os criados numa situação de necessidade.

Em relação ao género, a influência desta variável sobre a sobrevivência de um negócio não é unânime. Oberschachtsiek, (2008), entre outros autores, consideram que o género não

tem influência sobre a duração com que se mantém um negócio em atividade. No entanto, há outros que chegam a resultados distintos. Segundo Nziramasanga & Lee (2001), o facto de o empreendedor ser do sexo masculino, faz aumentar a probabilidade de sobrevivência. Dada esta diferença, à partida, não se sabe a influência que o género terá.

Relativamente à idade, o aumento desta faz aumentar a probabilidade de sobrevivência, nomeadamente para Andersson, (2010) que considera que os mais novos tendem a manter-se menos tempo. Block & Sandner (2009) considera a idade como tendo um impacto não linear sobre a sobrevivência, com o ponto de viragem a ocorrer entre os 40 e os 50 anos, indicando que, depois dessa idade, os indivíduos tendem a manter os negócios durante menos tempo. Assim, é de esperar que os que mantêm os seus negócios durante mais tempo se situem na faixa etária dos 35 aos 49 anos e que, na faixa etária dos que têm mais de 49 anos, essa tendência diminua.

Nas habilitações, mais uma vez, encontra-se mais do que um resultado. Praag (2003) sugere que níveis de habilitações mais elevados levam a taxas de sobrevivência maiores. No entanto, outros há, nomeadamente Nziramasanga & Lee (2001), que chegam ao resultado contrário, isto é, as habilitações têm um impacto negativo sobre a duração destes negócios. A dupla influência que os níveis de habilitações podem ter sobre a sobrevivência explica esta diferença de resultados. Por um lado, níveis de habilitações mais elevados oferecem aos empreendedores mais competências para conseguirem gerir o seu próprio negócio e mantê-lo por mais tempo; por outro, mais habilitações faz com que surjam mais oportunidades de trabalho, o que pode levar estes empreendedores a voltarem a ser trabalhadores por conta de outrem, fechando os seus negócios (Block & Sandner, 2009). Uma vez que temos várias possíveis influências, não se sabe à partida qual o impacto das habilitações na sobrevivência dos negócios.

Para as restantes variáveis que vão ser usadas na análise, não foram encontrados estudos que já tenham estudado a sua influência sobre a sobrevivência dos negócios.

5.2.2. Estatística descritiva

Da variável género não se observam diferenças expressivas. Dos que mantiveram o negócio pelo menos até ao final do apoio, o número de homens é apenas superior a um em relação ao número de mulheres, pelo que se conclui não ser uma variável com impacto para esta decisão (Anexo VI). Este resultado vai de encontro aos autores que consideram que o género não tem influência.

Em relação à idade, dos que no final do apoio ainda continuavam com o negócio, verifica-se que a faixa etária com mais negócios é a dos 35 aos 49 anos, ou seja, os empreendedores situavam-se entre estas idades. De seguida, a faixa etária dos com idade superior a 49 anos e, por fim, os mais novos, como se pode observar na Tabela 3. Estes resultados estão em linha com os esperados.

Tabela 3: Influência da idade na decisão de manter o negócio

	Desistir	Não desistir
<35 anos	2	2
35-49 anos	4	4
>49 anos	2	3

Para finalizar as características individuais, seguem-se as habilitações, estando a informação na Tabela 4. Dos que não encerraram atividade antes dos primeiros dois anos, apenas um tinha habilitações abaixo do nível secundário. Pelo contrário, promotores com o nível secundário são os que mais mantêm os negócios. Segundo esta variável, promotores com habilitações mais elevadas tendem a manter mais os seus negócios.

Tabela 4: Efeito dos diferentes níveis de habilitação na decisão de manter o negócio

	Desistir	Não desistir
<Secundário	4	1
Secundário	2	5
>Secundário	2	3

Uma vez que já foram analisadas as variáveis que correspondem a características individuais destes novos empreendedores e visto que nenhuma das variáveis tem um grande impacto sobre a decisão, pode-se dizer que estas características não parecem determinar, só por si, o sucesso ou não de um negócio.

Em relação à variável meses de acompanhamento, isto é, durante quantos meses o negócio usufruiu deste apoio, foi feita uma divisão entre os que tiveram mais e menos de 19 meses⁶. A diferença entre os 24 meses (2 anos) e os meses de acompanhamento de cada negócio, expressa o número de meses em que o negócio estava em atividade. Assim, os que receberam este apoio durante menos de 19 meses, tiveram mais meses com negócio aberto e sem qualquer apoio do que os que receberam durante mais de 19 meses.

Pelos resultados obtidos (Anexo VII), esta variável não parece ter influência sobre a decisão de manter o negócio até ao final do apoio ou de o encerrar até essa altura, uma vez que, dos que mantiveram, praticamente metade teve um acompanhamento superior a 19 meses e a outra metade por um período inferior.

A partir deste momento, serão analisadas variáveis relacionadas com o negócio propriamente dito. Na amostra, encontram-se apenas os setores do comércio e da restauração, como se pode ver na Tabela 5.

Tabela 5: Efeito do setor de negócio sobre a decisão de manter o negócio

	Desistir	Não desistir
Comércio	5	9
Restauração	3	0

Dos 9 negócios que mantiveram o negócio, todos pertenciam ao setor do comércio, o que leva a concluir que o facto de o negócio pertencer ao setor do comércio parece ser uma característica associada à sobrevivência. Pelo contrário, nenhum dos negócios da área da restauração manteve atividade, pelo menos durante os primeiros dois anos.

Olhando para a experiência na área, encontram-se algumas diferenças, como se pode verificar na Tabela 6. Dos negócios que ainda se encontravam em atividade no final do

⁶ Foi escolhido o valor 19 por ser a média de meses de acompanhamento dos promotores que constituem a amostra.

período do apoio, em apenas 2 existia experiência nessa área. Os restantes 7 conseguiram manter um negócio, pelo menos durante os primeiros dois anos, numa área em que não tinham experiência.

Tabela 6: Efeito na experiência na decisão de manter o negócio

	Desistir	Não desistir
Com experiência	5	2
Sem experiência	3	7

Desta forma, se na análise anterior, se concluiu que se tende a avançar numa área em que já se tenha experiência, esta não é suficiente para que um negócio corra bem. Não basta ter muito conhecimento em determinada área, é necessário saber gerir e saber lidar com todos os problemas inerentes a um negócio.

Antes de começar o acompanhamento, a JADRC, através dos seus consultores, preenche o Plano de Desenvolvimento (Anexo VIII) onde se faz uma caracterização do negócio, dos recursos humanos e um cenário a 3 anos de variáveis relativas ao negócio, como sejam a estrutura de vendas, que pode ser local, regional ou nacional; os tipos de clientes a que os bens se destinam, podendo ser armazenistas, retalhistas, consumidor final ou indústria e os meios de venda usadas pela empresa para chegar aos seus clientes, podendo ser através de promotores de venda, por catálogo, em feiras/certames, através de venda em loja, pela internet ou através de comerciais/comissionistas. Estas 3 variáveis serão usadas na análise.

Começando pela estrutura de vendas, sendo pequenos negócios, o mercado local é, por norma, o que assume uma maior relevância. Por essa razão, irá ser apurado o peso que o mercado local tem sobre o total de vendas da empresa. Na Tabela 7 é feita a destrição entre os negócios que vendiam exclusivamente para o mercado local e os que, vendendo também para este mercado, destinavam uma parte das suas vendas para outros mercados, principalmente o regional, que será designada como outros.

Tabela 7: Influência da estrutura de vendas sobre a decisão de manter o negócio

	Desistir	Não desistir
Só local	3	0
Outros	5	9

Dos 9 que mantiveram o negócio até ao final do apoio, em nenhum deles a estrutura de vendas era exclusivamente local. Para se ter uma ideia mais precisa da importância do mercado local, fez-se uma média da proporção de vendas destinadas ao mercado local. Assim, para os que não desistiram esta média é de 0,58 e para os que desistiram de 0,86. Desta forma, verifica-se que os negócios que não prosseguiram estavam mais dependentes do mercado local. Por essa razão, conclui-se que uma estrutura de vendas que, além do mercado local, destina uma parte das suas vendas para outros mercados, regional maioritariamente, conduz a uma maior probabilidade de sobrevivência do negócio.

Em relação ao tipo de clientes, a grande parte destes negócios, tinham como únicos clientes o consumidor final. Por essa razão, a análise vai ser feita distinguindo os negócios que vendiam exclusivamente para o consumidor final e outros que, além do consumidor final, tinham outros clientes, nomeadamente empresas e restaurantes, sendo designados como outros. Como referido, o consumidor final é o único cliente para quase todos os negócios que compõem a amostra, pelo que não é possível retirar muitas conclusões sobre esta variável, estando a informação no Anexo IX.

Para finalizar, analisa-se a influência que os meios de vendas têm sobre a decisão. Uma vez que a mais comum é a venda direta em loja, a comparação será entre esta e os restantes meios, que será designada como outros. Estes restantes meios podem ser a venda pela internet, através de relacionamento pessoal ou comissionistas e venda por catálogo. A Tabela 8 dá essa informação.

Tabela 8: Influência dos meios de venda sobre a decisão de manter o negócio

	Desistir	Não desistir
Só venda em loja	7	4
Outros	1	5

Para cerca de metade dos negócios que ainda se encontravam em atividade no final do período do apoio, os meios de venda eram diversos, não se cingindo apenas à venda em loja. Da análise a esta tabela, pode-se dizer que usar outros meios de venda, e não apenas a venda a loja, tende a aumentar a probabilidade de sobrevivência do negócio, apesar das diferenças não serem expressivas.

Em suma, a análise das variáveis estrutura de vendas e meios de venda, sugere a importância de existir alguma diversificação, seja através da área que se pretende abranger com as vendas, seja através das formas usadas para chegar até ao público.

5.3. Negócios em acompanhamento

Já foram analisados os projetos que não avançaram, os que avançaram e, dos que avançaram, os que mantiveram o negócio aberto até ao final do apoio técnico e os que encerraram atividade antes do final deste apoio. Para concluir a análise, uma vez que existem negócios que estão neste momento em apoio, será feita uma análise a estes negócios, à luz das conclusões retiradas acerca das características mais associadas à sobrevivência dos negócios⁷. Neste momento, estão 13 projetos em acompanhamento e são estes que vão constituir a amostra. Na tabela 9 é apresentada uma síntese desta análise.

Tabela 9: Síntese das conclusões

Variável	Não desistiram	Em acompanhamento	Previsão
Idade	35 aos 49 anos é a faixa etária com mais promotores	6 promotores situam-se na faixa etária dos 35 aos 49 anos	Favorável ao sucesso
Habilitações	Apenas um promotor tinha habilitações abaixo do nível secundário	Apenas dois promotores têm habilitações abaixo do nível secundário	Favorável ao sucesso
Meses de acompanhamento	Não se verificam diferenças significativas entre os que tiveram mais ou menos de 19 meses	A maioria está a usufruir de mais de 19 meses de acompanhamento	Os dados não permitem fazer uma previsão
Setor do negócio	Todos os negócios pertenciam ao setor do comércio	Encontram-se vários setores, no entanto mais de metade pertence ao setor do comércio	Os negócios na área do comércio encontram-se numa situação favorável ao sucesso. Em relação aos restantes, não é possível prever.
Experiência na área	Apenas dois promotores tinham experiência prévia na área.	9 dos promotores optaram por uma área em que já tinham experiência.	A experiência, só por si, não determina o sucesso de um negócio.
Estrutura de vendas	Nenhum vendia exclusivamente para o mercado local.	Cerca de metade dos negócios têm uma estrutura de vendas exclusivamente local.	Não favorável ao sucesso
Tipos de clientes	A maioria tem como único cliente o consumidor final.	Apenas 4 dos negócios destinam as suas vendas exclusivamente para o consumidor final.	Não é possível prever qual o efeito que mais tipos de clientes têm sobre o sucesso.
Meios de venda	A venda em loja deve ser combinada com outros meios de venda.	9 dos negócios utilizam outros meios de venda, além da venda em loja.	Favorável ao sucesso

⁷ Será excluída da análise a variável género, já que não mostrou ter influência sobre esta decisão.

Em relação às habilitações, concluiu-se que indivíduos com habilitações inferiores ao ensino secundário tendem a encerrar mais os negócios antes do final do apoio, o mesmo não se verificando para habilitações superiores a estas. Apenas 2 dos 13 negócios em acompanhamento têm habilitações abaixo do secundário, o que pode ser um sinal positivo para estes.

Nas áreas de negócio, encontra-se uma maior diversidade de setores, pelo que não é possível retirar conclusões por falta de observações passadas, nos setores da construção e dos serviços. O único aspeto que pode ser realçado é que não há nenhum negócio da área da restauração, aquele em que todos acabaram por fechar o negócio antes de completar os dois anos.

Da experiência na área, concluiu-se não ser um fator determinante para o sucesso do negócio, até porque as evidências indicam que encerraram mais negócios quando existia experiência na área e, dos que foram mantidos, a falta de experiência prévia prevalecia. Nos negócios que estão agora a receber o apoio, 9 deles optaram por uma área em que já tinham experiência. Assim, pode-se dizer que isto não indica, como se poderia supor, que tenham mais sucesso do que os outros que optaram por uma área nova em termos profissionais.

A variável estrutura de vendas mostrou que não se deve contar apenas com o mercado local, uma vez que, como se pôde verificar, dos que mantiveram o negócio até ao final do apoio, nenhum deles vendia apenas localmente. Dos 13 em acompanhamento, o mercado local mostra ter importância, com 7 a dirigirem as suas vendas apenas ao mercado local, de que resulta uma proporção média de vendas a este mercado de 0,83. Pelos resultados obtidos na análise anterior, a estrutura de vendas destes novos negócios não aparece como um bom indicador de sucesso.

Por fim, temos os meios de venda, variável que mostrou que não se devia utilizar apenas a venda exclusiva em loja. De acordo com o resultado, estes negócios parecem estar no bom caminho, uma vez que em apenas 4 encontramos a venda direta em loja como único meio de venda.

6. Conclusão

Com o aumento do desemprego, os países têm atribuído uma maior importância às medidas ativas de política de emprego. Nesse sentido, tendo realizado o estágio na JADRC, pareceu relevante analisar o PAECPE, uma destas medidas que pretende reduzir o desemprego, através do incentivo à criação do próprio emprego. Dessa forma, este programa insere-se no contexto do empreendedorismo de necessidade.

Através da revisão da literatura, pôde-se constatar que, por norma, quem opta por este tipo de empreendedorismo tendem a ser as mulheres, pessoas com mais idade e com baixas habilitações. A amostra composta pelos projetos da JADRC está de acordo com a literatura, à exceção das habilitações, onde os promotores são predominantemente detentores do nível de educação secundária.

O intuito deste relatório baseou-se em verificar a existência ou não de características mais relevantes na altura de se decidir abrir um negócio próprio ao abrigo deste programa. Na introdução foram lançadas duas questões, uma relativa à idade e outra à experiência. Em relação à idade, não são os jovens os que mais arriscam; verificou-se que, promotores mais velhos, tendem mais a prosseguir com a sua iniciativa. Em relação à experiência, de facto, tende-se a criar um negócio em áreas onde já se tenha trabalhado. No entanto, concluiu-se que esta experiência anterior não é determinante para o sucesso do negócio. Aquando da construção do modelo para averiguar a existência de variáveis estatisticamente significativas, foram estas que apareceram como tal. Ter mais de 49 anos e experiência anterior na área de atividade do negócio demonstram ser as variáveis que mais contribuem para aumentar a probabilidade de se prosseguir com a criação de um negócio.

Estando o negócio aberto, tentou-se também perceber o que levava uns a manter o negócio, pelo menos até ao final do apoio, e outros a encerrar atividade antes disso. Nesta análise, não se encontrou uma influência das características individuais sobre esta decisão, no entanto sobressaiu a importância de não fazer depender o negócio só do mercado local e de não se cingir apenas à venda em loja, ou seja, é importante haver diversificação.

Da análise aos projetos em acompanhamento, tendo em conta as características que mostraram ser as que mais levam à decisão de manter o negócio, concluiu-se que estes

negócios parecem estar numa situação favorável a manter o negócio, pelo menos até ao final do apoio.

Foi referido no relatório que medidas como o PAECPE podem contribuir para a diminuição do desemprego, mas apenas durante um período de tempo, havendo o risco de voltarem ao desemprego quando as ajudas, no caso em concreto desta medida o apoio técnico, termina. Da experiência no estágio, não foi isso que se concluiu, uma vez que 6 dos 9 negócios que receberam acompanhamento por parte da JADRC, ainda se encontram em atividade. Dois destes negócios terminaram o acompanhamento durante o ano de 2014. Os restantes terminaram nos anos de 2012 e 2013, sendo que o que terminou há mais tempo, já se encontra em atividade há cerca de três anos, sem o apoio.

Recentemente foram abertas as candidaturas para o programa Investe Jovem, outro programa que pretende incentivar a criação do próprio emprego. Neste, além do apoio técnico que também consta no PAECPE, é dado um apoio financeiro ao investimento e um apoio financeiro à criação do próprio emprego dos promotores. Assim, , no nosso país, continua a aposta nas medidas que pretendem incentivar a criação do próprio emprego, como forma de reduzir o desemprego.

Referências Bibliográficas

- Acs, Zoltan J.; Varga, Attila (2005). “Entrepreneurship, agglomeration and technological change” *Small Business Economics*. 24(3), 323–334.
- Andersson, P. (2010). “Exits from self-employment: Is there a native-immigrant difference in Sweden?”. *International Migration Review*. 44(3), 539-559
- Bhola, Renna; Verheul, Ingrid; Thurik, Roy; Grilo, Isabel (2006) “Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs”. *Scales Research Reports*, H200610, EIM Business and Policy Research, 1-45
- Block, Joern H.; Wagner, Marcus (2010) “Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials”. *Schmalenbach Business Review*. 62, 154-174.
- Block, Jörn; Sandner, Philipp (2009) “Necessity and Opportunity Entrepreneurs and Their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data” *Journal of Industry, Competition and Trade*. 9(2), 117-137.
- Dias, Mónica Costa; Varejão, José. (2011). *Estudo de avaliação das políticas ativas de emprego*, 1º Relatório de Progresso.
- Giacomin, Olivier; Janssen, Frank; Guyot, Jean-luc; Lohest, Olivier (2011) “Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs”. *Munich Personal RePEc Archive*, paper no. 29506, 1-42.
- Haas, Melvin (2013) *Necessity Entrepreneurship: Individual, Environmental and Public Policy-Related Factors Influencing the Process of Opportunity Exploitation under Unfavorable Circumstances*. Thèse n° 5830. École Polytechnique Fédérale de Lausanne, 1-164.
- Hébert, Robert F.; Link, Albert N. (1989) “In search of the meaning of entrepreneurship” *Small Business Economics I*. 39-49.

IEFP: Instituto de Emprego e Formação Profissional, “Relatório de Execução Física e Financeira – 2012 e 2013” <https://www.iefp.pt/estatisticas> [12 de Novembro de 2014].

Kluge, Jochen (2006) “The Effectiveness of European Active Labor Market Policy”. *IZA*, Discussion Paper No. 2018, 1-45.

Kluge, Jochen (2011) *Active labor markets programs and the cycle*. Paper prepared for the joint OECD / University of Maryland conference on “Labor activation in times of high unemployment”.

Millán, José María; Congregado, Emilio; Román, Concepción (2012) “Determinants of self-employment in Europe” *Small Business Economics* 38, 231-258.

Nziramasanga, M.; Lee, M. (2001) “Duration of self-employment in developing countries: Evidence from small enterprises in Zimbabwe”. *Small Business Economics* 17, 239–253.

OCDE: Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico, “Labor Market Programmes”, <http://stats.oecd.org/> [5 de Novembro de 2014]

Oberschachtsiek, D. (2008) “Founders’ experience and self-employment duration. The importance of being a ‘Jack-of-all-Trades’. An analysis based on competing risks”. *IAB*, Discussion Paper 40/2008, 1-26.

Poschke, Marcus (2013) “‘Entrepreneurs out of necessity’: a snapshot”. *Applied Economics Letters*, 20(7), 658-663.

Praag, C. M. van (2003) “Business Survival and Success of Young Small Business Owners”. *Small Business Economics*, 21(1), 1-17.

Reynolds, Paul D.; Camp, S. Michel; Bygrave, William D.; Autio, Erkkö; Hay, Michael (2002) *Global Entrepreneurship Monitor, 2001 Executive Report*, 1-126.

Shapiro, Albert; Sokol, Lisa (1982) “The Social Dimensions of Entrepreneurship”. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, Vol. ,72-90.

Uhlaner, Lorraine; Thurik, Roy (2007) “Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations”. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2), 161-185.

Wagner, J. (2005) “Nascent Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Evidence from the Regional Entrepreneurship Monitor (REM)”. *University of Lüneburg and IZA Discussion Paper No.1608*, 1-21.

Williams, Nick; Williams, Colin C. (2014) “Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighborhoods”. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10, 23–40.

Anexos


Anexo I – Peso das medidas ativas de emprego no PIB, por tipo de medida

País	Tipo de medida ativa	Formação	Apoio à criação de emprego no setor privado		Emprego subsidiado no setor público	Serviços públicos de emprego
			Apoios à criação do próprio emprego	Restantes medidas de apoio à criação de emprego no setor privado		
Alemanha		0,26	0,07	0,06	0,06	0,35
Áustria		0,45	0,01	0,03	0,08	0,18
Bélgica		0,15	0	0,28	0,2	0,21
Dinamarca		0,81	0	0,4	0,64	0,36
Eslováquia		0	0,07	0,1	0,05	0,07
Eslovénia		0,08	0,06	0,04	0,07	0,11
Estónia		0,09	0,01	0,04	0	0,08
Finlândia		0,52	0,02	0,13	0,19	0,17
França		0,35	0,05	0,03	0,23	0,26
Hungria		0,03	0,01	0,1	0,22	0,02
Itália		0,14	0,01	0,15	0,01	0,11
Holanda		0,13	0	0,03	0,56	0,41
Portugal		0,32	0	0,1	0,03	0,14
República Checa		0,01	0	0,04	0,12	0,1
Suécia		0,09	0,02	0,58	0,25	0,29
Média UE		0,23	0,02	0,14	0,18	0,19

Fonte: OCDE

Nota: O valor 0 significa que o peso do PIB destinado a esse tipo de medida é nulo ou inferior a 0,005%

Anexo II – Ficha de Caracterização da Iniciativa a Empreender

 Jovens Associados para o Desenvolvimento Regional do Centro	Ficha de Caracterização da Iniciativa a Empreender	
	LOCAL: _____ A preencher pela JADRC	Ref.: INI _____ ____/____/____

1. IDENTIFICAÇÃO PESSOAL

Nome: _____ Idade: _____

Morada: _____

Código Postal: _____ Concelho: _____

Telefone: _____ E-mail: _____

Habilitações académicas: _____ Área: _____

2. SITUAÇÃO FACE AO EMPREGO

Escolha uma opção

À procura do 1º emprego
 Desempregado

- Involuntário
- Voluntário

 Trabalhador Independente

Rendimento mensal do ano anterior: _____ €

Desde quando se encontra nessa situação? _____ / _____
(Mês) (Ano)

Está inscrito no centro de emprego? Sim desde, _____ / _____
 Não (Mês) (Ano)

Recebe Subsídio de desemprego? Sim a quantia de _____ € durante _____
 Não

3. EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Funções desempenhadas anteriormente:

4. EMPREENDEDORISMO DE NEGÓCIOS

4.1 Possui negócio próprio? Sim Não (se respondeu não passar à pergunta 4.2)

4.1.1. Foi o fundador(a) do mesmo? Sim Não

4.1.2. Teve apoio do IEFP ou de outra entidade para a criação do seu negócio? Sim Não

Se respondeu sim, qual a entidade? _____

4.1.3. O seu negócio já está em actividade? Sim Não

Se respondeu sim, há quanto tempo? _____

4.2 Pretende vir a criar o seu próprio negócio/emprego? Sim Não

vif →

5. CARACTERIZAÇÃO DO PROJECTO/NEGÓCIO

5.1 Ideia de Negócio/Empresa:

*Área de intervenção

*Pontos fortes do seu plano de negócio (Factores de inovação e/ou diferenciação)

*Objectivos

*Tipos de bens a produzir ou serviços a prestar

*Caracterização do mercado (Clientes, Fornecedores e concorrentes)

*Caracterização das instalações e sua localização

* Outros recursos que julgue necessários

-Materiais-

-Tecnológicos-

-Humanos-

-Financeiros-

Capital
Próprio

Microinvest
ou Invest+

Antecipação
do subsídio

5.2 Características pessoais e profissionais na sua pessoa que considera relevantes para o sucesso do seu projecto?

6. DECLARAÇÃO DE INTERESSE

Sendo a presente iniciativa passível de apoio no âmbito do PAECPE pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional, para o qual a JADRC se encontra devidamente credenciada, manifesto o meu interesse no enquadramento do projecto do referido apoio, comprometendo-me a optar pela JADRC como entidade de acompanhamento do mesmo.

_____, ____ de _____ de _____ Ass: _____

Anexo III – Estudos sobre o empreendedorismo de necessidade na Alemanha

Table B2: Studies on Necessity Entrepreneurship in Germany

Study	Sample Characteristics			
	Necessity entrepreneurs (in % of all entrepreneurs)	Female (in %)	Age (in years)	
			Mean	Median
Baumgartner and Caliendo (2007) ¹		34.8%		35-39
Block and Wagner (2007)	29.5%	30.0%	38.1	
Hinz and Jungbauer-Gans (1999)	45.3%	30.0%	39.3	
Lückgen and Oberschachtsiek (2004)	26.0%			
Pfeiffer and Reize (2000)	6.7%	20.3%		35-39
Niefert and Tchouvakhina (2006)	46.3%	29.3%		30-44
Reize (2000) ¹		30.4%		35-39
Sandner et al. (2007) ¹		31.4%	41.1	
Sternberg et al. (2006)	46.5%			
Sternberg et al. (2007)	34.2%			
Wagner (2005)	33.4%	45.0%	40.0	
Wießner (2000) ¹		25.9%		35-39

¹ These studies consider only unemployed founders; no comparison to other types of founders is made.

Fonte: (Block & Sandner, 2009)

Anexo IV – Estimação modelo logit

Variáveis independentes	Coefficiente	Erro padrão	z	declive
Const	-3,20052	1,67795	-1,907	
Masc	0,517921	0,606001	0,8547	0,116173
Idade35a49	0,456581	0,602006	0,7584	0,104298
IdadeMaior49	3,55919	1,3894	2,562	0,479682
Sec	1,29943	0,864441	1,503	0,278074
Sup	1,05358	0,905153	1,164	0,228042
Comerc	1,94429	1,22793	1,583	0,424302
Serv	-0,221396	1,2446	-0,1779	-0,0514153
Rest	0,722067	1,30042	0,5553	0,151367
ExpArea	1,37999	0,676383	2,04	0,306163

Anexo V – Efeitos marginais do modelo *probit*

```

Marginal effects after probit
y = Pr(a) (predict)
= .63607146

```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	x
masc*	.1107481	.12935	0.86	0.392	-.142772 .364268	.410256
idade3~9*	.102269	.13766	0.74	0.458	-.167537 .372075	.525641
idadem~9*	.4946806	.08231	6.01	0.000	.333358 .656003	.179487
sec*	.2676344	.16692	1.60	0.109	-.059527 .594796	.397436
sup*	.2175163	.17864	1.22	0.223	-.132603 .567635	.384615
comerc*	.4111542	.23771	1.73	0.084	-.05475 .877059	.525641
serv*	-.0545199	.2885	-0.19	0.850	-.619967 .510927	.217949
rest*	.1533433	.25151	0.61	0.542	-.339602 .646288	.179487
exparea*	.2868214	.13207	2.17	0.030	.02796 .545683	.5

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1



Anexo VI – Influência do género na decisão de desistir

	Desistir	Não desistir
Homem	4	5
Mulher	4	4

Anexo II – Influência dos meses de acompanhamento na decisão de desistir

	Desistir	Não desistir
Menos de 19 meses	1	4
19 ou mais meses	7	5

Anexo VIII – Plano de Desenvolvimento

<p>MINISTÉRIO DA ECONOMIA E DO EMPREGO</p> <p>Secretaria de Estado do Emprego</p> <p>Entidade Prestadora de Apoio Técnico à Criação e Consolidação de Projetos</p> <p>(Portaria n.º 985/2009, de 4/09, alterada pela Portaria n.º 58/2011, de 28/01)</p>	  <p>PLANO DE DESENVOLVIMENTO</p>
A preencher pelos serviços do IEFP	
UC _____	
Data de receção ____ - ____ - ____ OTécnico _____	
A preencher pela entidade prestadora de apoio técnico	
1. IDENTIFICAÇÃO DA ENTIDADE PRESTADORA DE APOIO TÉCNICO (EPAT)	
1.1 N.º - Designação - _____ Jovens Associados para o Desenvolvimento Regional do Centro 1.2 NIPC _____ 503413011	
<small>(Nota: Indicar o n.º de processo atribuído à candidatura credenciada seguida da designação da entidade)</small>	
1.3 Responsável pelo apoio técnico	
Nome _____	
Cargo _____ Telef. _____ Endereço eletrónico _____	
2. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA	
2.1 Designação _____ 2.2 NIPC _____	
2.3 Localização e contactos	
Endereço _____	
Cód. Postal _____ - _____	
Telef. _____ Fax _____ Endereço eletrónico _____	
2.4 Nome do Responsável da En _____	
3. Identificação da Modalidade de Apoio do PAECPE	
<small>(Assinalar com X a cumulação dos apoios nos respetivos campos e indicar o Banco e a SGM)</small>	
CPE <input type="checkbox"/> MICROINVEST <input type="checkbox"/> INVEST+ <input type="checkbox"/> No Banco: _____ Na SGM: _____	
4. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO	
4.1 CARACTERIZAÇÃO GERAL DA EMPRESA	
<small>(Competências e modelo de gestão da empresa, descrição de produtos/serviços, etc.)</small>	

4.2 CARACTERIZAÇÃO DO MERCADO

(Síntese do mercado de atuação, tipo de clientes, concorrentes e outros condicionamentos relevantes)

--

4.3 Identifique Oportunidades e Ameaças

Analisando o mercado e o ambiente concorrencial do promotor podemos apontar algumas ameaças e oportunidades para o mesmo, vejamos:

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS

4.4 Instalações e Equipamentos

--

4.5 Recursos Humanos

Nome	Gênero	Idade	Habilitações Acadêmicas	Função/ Categoria	Nível de Qualificação

4.6 Atividade Comercial/Marketing

	PREVISIONAL	2014	2015	2016
Estrutura de vendas por mercado (100%)				
Local				
Regional				
Nacional				
Outras				
Tipo de clientes (100%)				
Armazenistas/Empresas Distribuição				
Retalhistas				
Consumidor Final/Particular				
Indústria				
Outros				
Meios de venda (100%)				
Circuitos tradicionais estabelecidos				
Vendedores / Promotores de venda				
Por catálogo/ Folheto informativo				
Em Feiras / Certames				
Venda direta no local / Instalações				
Relacionamento pessoal / Comissionistas				
Internet				
Outros				

Nota: Explicitar também informação dos últimos anos caso exista histórico da empresa

4.7 Situação Económica e Financeira

Indicadores/Rácios	PREVISIONAL	2014	2015	2016
Volume de Vendas				
Margem Bruta em % das Vendas				
Resultados Líquidos				
Rendibilidade das Vendas				
Liquidez Geral				
Solvabilidade				
Autonomia Financeira				
Prazo Médio de Pagamento				
Prazo Médio de Recebimento				

Nota: Explicitar também informação dos últimos anos caso exista histórico da empresa

4.8 Síntese de parâmetros de avaliação do projeto de investimento

VAL	TIR	PRC

4.9 Identifique Pontos Fortes e Fracos

FORTES	FRACOS

5. APOIO TÉCNICO A PRESTAR RESULTANTE DO DIAGNÓSTIC: Acompanhamento Formação Consultoria

5.1 Período de prestação do apoio técn Data de Início _____ Data de Fim _____ O que corresponde a: ____ Meses

5.2 Identificação hierarquizada dos aspetos a melhorar/corriger e definição das ações a desenvolver

Aspetos a melhorar ou corrigir	5.2.1 Ações de Formação			
	Área	Resultados a alcançar	N.º Horas	Custos (€)
				- €

Aspetos a melhorar ou corrigir	5.2.2. Ações de Consultoria			
	Área	Resultados a alcançar	N.º Horas	Custos (€)
				- €

5.3 Descrição sintética do resultado global esperado decorrente das ações a desenvolver

Nota: Explicitar qual o reflexo expectável do resultado global nos indicadores constantes no quadro 4.7.

5.4 Plafond do Financiamento do ATPC para esta e 1 509,19 €

5.4.1 Valor do IAS à data de celebração do CPATCP: #####

5.4.2 Indicar quantas vezes o IAS: 6 Meses

5.4.3 Duração do CPATCP: ____ Meses

5.4.4 Distribuição do plafond por tipo de ATPC:

0,00 	Acompanhamento
754,60 	Formação
754,60 	Consultoria

O Responsável do ATPC: _____ Data: _____

O Responsável da Empresa: _____ Data: _____

Anexo IX – Influência do tipo de clientes na decisão de desistir

	Desistir	Não desistir
Só consumidor final	7	7
Outros	1	2