



Adriana Filipa Cancela de Oliveira

Comparação de Programas de Apoio ao Empreendedorismo: O Caso Português e o Caso Francês

Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para a obtenção do grau de Mestre em Gestão



UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Fonte da imagem de capa:

<https://www.pexels.com/photo/bright-bulb-close-up-conceptual-269318/>

Data de consulta: janeiro de 2018

Pequenas oportunidades são muitas vezes o começo de grandes empreendimentos.
Demóstenes



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Adriana Filipa Cancela de Oliveira

**Comparação de Programas de Apoio ao
Empreendedorismo: O Caso Português e o Caso
Francês**

Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra
para a obtenção do grau de Mestre em Gestão

Entidade de Acolhimento: Instituto do Emprego e Formação Profissional, Delegação
Regional do Centro

Orientador Académico: Professor Doutor João Paulo Costa
Supervisor Profissional: Dr. José Ambrósio
Coimbra, 2017

Agradecimentos

O trabalho apresentado ao longo deste relatório destina-se a um fim académico e, com ele, darei por terminada mais uma etapa académica. Estes últimos anos na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra foram responsáveis pela minha passagem de menina a adulta. Entrei com pouca noção do que seria o meu futuro e sem argumentos próprios, hoje saio com mais conhecimento certamente fundamental na construção da minha carreira profissional futura.

Primeiramente gostaria de agradecer à minha família mais próxima, pais e irmã Liliana por estarem sempre presentes. Foi graças a eles que todo este percurso foi possível e todas as palavras serão sempre poucas para agradecer todo o seu apoio. Foram eles que me ajudaram a festejar as alegrias mas também a suportar momentos mais difíceis ao longo destes anos.

Agradeço também aos meus colegas e amigos, tanto aqueles que fiz ao longo do meu tempo de faculdade, como aqueles que sempre estiveram comigo desde a minha infância até agora. Obrigada pelo carinho e pelas aventuras que nunca irei esquecer.

Agradeço aos meus colegas de estágio, Adriana, Carolina, Beatriz e João por tornarem tudo mais fácil e por me darem bons momentos ao longo destes últimos meses.

Um muito obrigado ao coordenador de estágio do IEFP, Dr. Ambrósio pelo seu interesse constante em ajudar e pela prontidão em disponibilizar todas as documentações que eram possíveis para a realização deste relatório.

Agradeço ao meu orientador de estágio da Faculdade de Economia, Dr. João Paulo Costa pelo acompanhamento do meu relatório, tempo disponibilizado e prontidão em ajudar que foi essencial na elaboração deste trabalho.

Obrigado aos trabalhadores do IEFP pela simpatia, disponibilidade e vontade de ajudar bem como boa disposição demonstrados ao longo do estágio curricular.

Por fim, mas não menos importante, um obrigado a todos os meus familiares que não poderei referir individualmente, mas que sempre estiveram presentes e me apoiaram, em especial à minha prima Andreia e à minha madrinha Anabela por estarem presentes ao longo da minha vida académica apoiando todas as minhas decisões. Às vezes o importante é quando as pessoas estão connosco nos momentos certos.

Resumo

Para a obtenção do grau de mestre em Gestão, pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, realizou-se um estágio de cariz curricular no Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) na Delegação Regional do Centro, em Coimbra. O estágio teve a duração de aproximadamente cinco meses tendo sido realizado entre seis de fevereiro e trinta de junho de 2017. O principal objetivo deste relatório centra-se numa análise comparativa de dois programas de apoio ao empreendedorismo existentes em dois países da União Europeia. Pretende-se, assim, analisar de forma detalhada o programa português PAECPE (Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego) bem como o programa francês ACCRE (*Aide au chômeur créant ou reprenant une entreprise*). O relatório contém uma breve introdução ao tema apresentando um paralelismo entre o empreendedorismo e o desemprego em Portugal e na França nos últimos anos. Além disso, aponta algumas características típicas de um empreendedor e os fatores mais determinantes do empreendedorismo segundo alguns autores. Através de dados recolhidos e fornecidos pelo IEFP, foi possível realizar um estudo em que são comparadas as duas medidas com base no perfil dos candidatos (idade, género, habilitações académicas), taxas de aprovação dos projetos e, conseqüentemente, taxas de sucesso dos negócios dos candidatos. Deste modo, são aferidas conclusões em que Portugal apresenta aparentemente resultados menos positivos do que a França. No entanto é importante referir que os programas PAECPE e ACCRE não são exatamente iguais e, devido a essas diferenças, haverá uma certa incomparabilidade nos resultados. Essa incomparabilidade, no entanto, acaba por colocar Portugal numa posição satisfatória tendo em conta que é um programa relativamente recente.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Desemprego; PAECPE; ACCRE; Empreendedor; Criação do próprio emprego.

Abstract

Following a master's degree in Management from the Faculty of Economics of the University of Coimbra, a curricular internship was held at the Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) at the Regional Delegation of the Center, in Coimbra. The internship lasted approximately five months and was held between February 6 and June 30, 2017. The aim of this report is to comparatively analyze in detail two entrepreneurship support programs in two European Union countries. Namely the Portuguese program PAECPE (Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego) and the French program ACCRE (*Aide au chômeur créant or reprenant d'une entreprise*). Initially there's a brief introduction that presents a parallelism between entrepreneurship and unemployment both in Portugal and France in recent years. In addition, it is showcased some of the typical characteristics of an entrepreneur as well as the most determinant factors of entrepreneurship according to some authors.

Next, the programs are presented in detail to understand the methodologies used in each country. At a later stage, through data collected and provided by the IEFP, it was possible to conduct a study comparing the two methods based on the profile of the candidate (age, gender, academic qualifications), project approval rates and rates of successful candidate business. In the end, conclusions are drawn in which Portugal appears to have less positive results than France. However, it is important to note that the PAECPE and ACCRE programs are not exactly the same and, due to these differences, there will be some discrepancy in the results. This discrepancy, however, ends up putting Portugal in a satisfactory place keeping in mind that it is a relatively recent program.

Keywords: Entrepreneurship; Unemployment; PAECPE; ACCRE; Entrepreneur; Creating your own job.

Lista de Siglas e Abreviaturas

- ACCRE- Aide au chômeur créant ou reprenant d'une entreprise*
- AFE- Agence france entrepreneur*
- ARE- Allocation d'aide au retour à l'emploi*
- ASP- Allocation de sécurisation professionnelle*
- ASS- Allocation de solidarité spécifique*
- ATA- Allocation temporaire d'attente*
- CAE- Classificação das atividades económicas
- CAPE- Contrat d'appui au projet d'entreprise*
- CLCA- Complément libre choix d'activité*
- CTE- Centro de emprego
- DC- Delegação cento
- DRC- Delegação regional do centro
- DGPG- Direção geral da promoção do emprego
- FEUC- Faculdade de economia da Universidade de Coimbra
- FMDO- Fundo de desenvolvimento de mão-de-obra
- GEM- Global entrepreneurship monitor*
- IAPMEI- Instituto de apoio às pequenas e médias empresas e à inovação
- IAS- Indexante dos apoios sociais
- IEFP- Instituto do emprego e formação profissional
- IEFP, IP- Instituto do emprego e formação profissional, instituto público
- IFPA- Instituto de formação profissional acelerada
- INE- Instituto nacional de estatística
- MTSS- Ministério do trabalho e da solidariedade social
- NE- Níveis de emprego
- PAECPE- Programa de apoio ao empreendedorismo e criação do próprio emprego
- PME's- Pequenas e médias empresas
- PORDATA- Base de dados Portugal contemporâneo
- QPPV- Quartier prioritaire de la politique de la ville*
- SIEF- Sistema de informação do emprego e formação
- SIGAE- Sistema de informação e gestão da área de emprego

SISS- Sistema de informação da segurança social

SNE- Serviço nacional de emprego

TSU- Taxa social única

Lista de Figuras

Figura 1: Vetores de necessidade segundo McClelland	9
Figura 2: Matriz do empreendedor de Timmons	11
Figura 3: Modelo conceptual do <i>Global Entrepreneurship Monitor</i>	15
Figura 4: Avaliações de especialistas do <i>Entrepreneurial Eco-system</i>	21
Figura 5: Estrutura da Delegação Regional do Centro	27
Figura 6: Destinatários PAECPE	39

Lista de Tabelas

Tabela 1: Auto-percepções sobre o empreendedorismo (Portugal versus França)	18
Tabela 2: Atividade empresarial (Portugal versus França)	19
Tabela 3: Impacto do empreendedorismo (Portugal versus França)	20

Lista de Gráficos

Gráfico 1: Evolução da taxa de desemprego na UE	13
Gráfico 2: Evolução da taxa de desemprego em Portugal	13
Gráfico 3: Evolução da taxa de desemprego em França	14
Gráfico 4: Candidatos ao PAECPE, por género	47
Gráfico 5: Candidatos ao PAECPE por idades	48
Gráfico 6: Candidatos ao PAECPE, por qualificações	48
Gráfico 7: Evolução da taxa de aprovação das candidaturas PAECPE	49
Gráfico 8: Taxa de desemprego em Portugal	50
Gráfico 9: Candidatos ao ACCRE por género	51
Gráfico 10: Candidatos ao ACCRE, por idades	52
Gráfico 11: Candidatos ao ACCRE, por qualificações	53
Gráfico 12: Evolução da Taxa de aprovação dos candidatos ao ACCRE	54
Gráfico 13: Taxa de aprovação dos processos PAECPE versus ACCRE	55
Gráfico 14: Taxa de sucesso/cumprimento dos processos PAECPE versus ACCRE	56
Gráfico 15: Taxa de candidaturas ao programa de empreendedorismo com qualificação superior	57
Gráfico 16: Taxa de candidaturas ao programa de empreendedorismo com nível "secundário"	58
Gráfico 17: Evolução do número de desempregados, por género	59
Gráfico 18: Taxa de desemprego em Portugal, por género	60
Gráfico 19: Nível de escolaridade dos desempregados, em Portugal	61

Índice Geral

Introdução	1
I - O empreendedorismo na Europa: uma visão sobre Portugal e França	5
A - A história do empreendedorismo. O que é ser empreendedor?	8
B - O desemprego/empreendedorismo na Europa	12
C - Paralelismo entre o empreendedorismo em Portugal e em França	18
Sumário conclusivo	22
II- Estágio	23
A - O IEFP	23
História	23
Missão, visão e objetivos	24
Estrutura interna	26
B - Tarefas desenvolvidas no estágio do IEFP	28
Tarefas iniciais	29
Análise das candidaturas TSU 2014	30
C - Análise crítica do estágio	32
Sumário conclusivo	35
III- O PAECPE e o ACCRE	37
A - Objetivos do estudo	37
B - O PAECPE em Portugal	38
Destinatários	38
Promotores	40
O projeto	40
As etapas do PAECPE	41
C - ACCRE em França	42
História	42
Destinatários	43
Condições	44
Etapas	44
D - Comparação dos Programas PAECPE e ACCRE	46
Caracterização do PAECPE	46
Caracterização do ACCRE	50
PAECPE versus ACCRE	55
Análise crítica dos resultados	58
Sumário conclusivo	64

Conclusão	67
Referências	71
Bibliografia	75

Introdução

O programa de apoio ao empreendedorismo e criação do próprio emprego é uma medida que existe no Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP) que dá a oportunidade ao beneficiário desempregado de receber antecipadamente o subsídio de desemprego para o investir na criação do seu próprio posto de trabalho. Desta forma, o IEFP está a contribuir para a diminuição do nível de desemprego, seu principal objetivo. Este programa existe em vários países da União Europeia e visa apoiar o empreendedorismo fomentando a criação de ideias de negócio viáveis que terão o apoio dos institutos responsáveis pela alocação de desempregados no mercado de trabalho. Assim, o presente relatório tem como finalidade a análise deste programa em dois países da União Europeia, nomeadamente Portugal e França.

Serão analisadas as metodologias usadas em ambos os programas e será possível analisar resultados relativos a características dos promotores em ambos os países. Para ser empreendedor não basta ter muitas ideias ou entender muito de negócios. Há todo um conjunto de características que são essenciais para saber gerir o seu próprio negócio e é nesse âmbito que o IEFP em Portugal e a AFE (*Agence France Entrepreneur*) em França canalizam as suas energias. Através de diversas etapas fazem com que o chamado “promotor do negócio”, ou seja, desempregado candidato à medida de apoio à criação do próprio emprego, atravesse um conjunto de barreiras para entender se a sua ideia de negócio tem o necessário para funcionar. No fim dessas análises devidamente aprovadas, o negócio segue em frente e entra num chamado período de estágio. Caso o negócio não vingue no mercado, todo o apoio terá de ser restituído salvo algumas exceções.

Ao longo do trabalho há uma constante referência tanto ao empreendedorismo como ao desemprego pois são dois temas interligados. Muitas das vezes, a dificuldade de encontrar um emprego faz com que haja uma tendência para o chamado empreendedorismo de necessidade, ou seja, o empreendedorismo que funciona como escape ao desemprego tendo como principal objetivo a criação de um posto de trabalho. Tendo em conta que vai ser abordado um programa de apoio à criação do próprio emprego faz sentido que estes dois temas estejam sempre presentes pois, salvo raras exceções, os candidatos a estas medidas fazem-no porque as alternativas de emprego no mercado de trabalho são escassas.

O estágio em que este relatório se irá basear foi realizado no IEFP de Coimbra e teve a duração de aproximadamente cinco meses. Os principais objetivos do estágio centraram-se na aquisição de conhecimentos no âmbito de programas utilizados no instituto como por exemplo o sistema de informação do emprego e formação (SIEF) e o sistema de informação e gestão da área do emprego (SIGAE). Na realização de tarefas de apoio às análises das candidaturas de medidas como a Medida da taxa social única (TSU) que consiste no financiamento por parte do IEFP da taxa social única para empresas que recrutem trabalhadores em certas condições previstas pela lei. Essas condições devem ser analisadas e avaliadas quais as empresas que têm direito ao apoio e qual o montante que devem receber ou pagar ao Instituto, em caso de incumprimento.

Além disso, foi possível estudar todo o enquadramento de algumas medidas que nos suscitaram mais curiosidade, no meu caso, o programa PAECPE. Entender quais as condições gerais de cada etapa que uma candidatura deve passar para ser aprovada e de que modo é possível ajudar os candidatos a criarem os seus próprios empregos de uma forma sustentada. Esse estudo foi importante para entender alguns aspetos do programa e os poder estudar ao longo do relatório. Todas estas tarefas realizadas no estágio contribuíram tanto para a elaboração de um estudo entre dois programas de empreendedorismo como também para a análise de cerca de 200 processos da medida TSU que contribuíram para a diminuição da carga de trabalho do departamento que trata desta medida.

Desta forma, ao longo dos cinco meses de estágio foi realizado um estudo que teve como principal objetivo a comparação entre dois programas de empreendedorismo em dois países diferentes. Essa comparação foi feita entre Portugal e França e consistiu numa avaliação dos candidatos destas medidas nos dois países e na análise das etapas burocráticas de cada programa com o intuito de entender em que aspetos elas divergiam. Foi possível observar que há características de candidatos que são uma tendência tanto em Portugal como em França como é o caso da predominância do sexo masculino neste tipo de programas. Por ro lado verificou-se que há uma diferença no que toca à taxa de aprovação e à taxa de cumprimento/sucesso dos projetos. O programa francês tem menor taxa de aprovação e uma maior taxa de sucesso dos projetos. No entanto, apesar de Portugal apresentar resultados inferiores, tendo em conta outros aspetos que irão ser referidos mais detalhadamente, existe um conjunto de fatores que revelam que o programa português apresenta resultados positivos.

O relatório que se segue irá começar por introduzir o tema do empreendedorismo logo no capítulo I fazendo um pouco o paralelismo entre o empreendedorismo em Portugal e em França tendo em conta que os dois programas que irão ser comparados são desses dois países. No capítulo II serão apresentados todos os detalhes relativos ao estágio em si e às tarefas realizadas no período em que este decorreu. O capítulo III centrar-se-á no estudo mais em concreto explicando mais especificamente os dois programas de apoio ao empreendedorismo: O PAECPE e o ACCRE. Além disso serão apresentados os resultados desse mesmo estudo e algumas conclusões que derivaram da análise comparativa efetuada ao longo do estudo. Por último, serão apresentadas as conclusões do relatório tendo em conta tanto o estudo realizado como o estágio realizado, tentando dar uma visão abrangente de todo este relatório.

I - O empreendedorismo na Europa: uma visão sobre Portugal e França

Antes de iniciar a apresentação do paralelismo entre Portugal e França no que toca ao empreendedorismo serão abordados pequenos tópicos que servirão como um molde para enquadrar melhor o trabalho. Serão exploradas algumas ideias ligadas às motivações dos empreendedores, segundo alguns autores, bem como serão apresentadas duas formas de empreendedorismo que melhor se enquadram neste relatório: empreendedorismo de oportunidade e empreendedorismo de necessidade.

Desde 1966 tem-se verificado uma apetência baixa para o empreendedorismo na maioria dos países. As principais exceções a isso são Portugal, Nova Zelândia e Reino Unido, onde a tendência foi crescente. Em proporção com o emprego não agrícola, o auto-emprego tem vindo a sofrer um declínio em alguns países tais como Áustria, Bélgica, Japão, Luxemburgo, Países Baixos, Noruega, Espanha e EUA mas aumentou em outros tais como Austrália, Canadá, Finlândia, Islândia, Irlanda, Nova Zelândia, Portugal, Suécia e Reino Unido. Isto coloca Portugal numa boa posição indicando que faz parte da elite de países onde o empreendedorismo tem vindo a crescer ainda que de forma lenta. (Blanchflower, 2000)

Importa entender o que é empreendedorismo e de que forma ele pode ajudar na criação dos próprios empregos. O empreendedorismo pode surgir de várias formas. Tanto pode ser devido a uma consequência do panorama económico externo ou, por outro lado, devido à própria vontade do empreendedor. Assim sendo, fica mais claro distinguir empreendedorismo de necessidade de empreendedorismo de oportunidade. O primeiro surge na consequência de uma necessidade tal como o nome indica. Ou seja, advém normalmente de uma situação de desemprego o que leva o empreendedor de necessidade a investir num negócio só seu acreditando que, dessa forma, poderá contornar a sua situação económica débil. Este tipo de empreendedor geralmente não arrisca num negócio por gosto ou porque vê uma oportunidade promissora mas sim porque pensa que dessa forma irá ter dinheiro fácil. Geralmente empreendedores por necessidade não são tão criativos e tendem a copiar os outros empresários tentando alcançar o sucesso rápido. Isso aumenta significativamente o nível de insucesso dos negócios. Outra das características mais comuns neste tipo de empreendedorismo prende-se com a ideia de que o facto de abrir o seu próprio negócio irá

ser sinónimo de menos trabalho pelo fato de não ter um chefe ou um horário obrigatório a cumprir. Esta linha de pensamento faz com que o negocio muita das vezes fraqueje. (Block & Sander, 2009)

Por outro lado, o empreendedorismo de oportunidade surge por iniciativa própria do empreendedor. Através da análise do seu meio envolvente ele compreende quando existe uma oportunidade e decide arriscar e investir em algo que gosta. O empreendedor de oportunidade investe para a sua realização pessoal e não por uma necessidade económica. Assim, tem uma visão diferente e tende a ser mais criativo arriscando mais. (Block & Sandner, 2009)

Outra característica evidente que distingue o empresário de oportunidade do de necessidade está na duração dos negócios. Geralmente os negócios dos empreendedores de oportunidade tendem a ser mais resistentes do que os ou outros. Isto porque geralmente os empreendedores de oportunidade tendem a preparar o seu investimento de forma mais detalhada e isso faz com que o sucesso dos seus negócios seja superior e, conseqüentemente, durem mais tempo no mercado. (Becker, 1962)

Além de distinguir estes dois tipos de empreendedorismo parece relevante comparar o nível de capacidade dos indivíduos com a probabilidade de empreendedorismo.

Assim, constata-se que os trabalhadores com mais formação são menos propensos a trabalhar por conta própria quando as taxas de desemprego locais são altas. Ou seja, a oportunidade do empreendedorismo é reduzida pelo alto desemprego. Isto acontece porque quando existe um alto nível de desemprego há a ideia de que existem poucas oportunidades de negócio existentes e isso desencoraja os trabalhadores com maior nível de escolaridade a investir num negócio só seu. Esta ideia vem confirmar o que já foi referido anteriormente, ou seja, o empreendedorismo de oportunidade acontece quando existem boas oportunidades no mercado enquanto que o empreendedorismo de necessidade acontece mais em alturas de crise económica e financeira caracterizadas por altas taxas de desemprego. (Fatma, 2011)

Desta forma, pode afirmar-se que uma das motivações principais para os empreendedores de oportunidade são as condições do mercado. Por outro lado, os empreendedores de necessidade investem num negócio próprio essencialmente pelo retorno financeiro. Desta forma e, através de uma pesquisa, chegou-se à conclusão de que entender

as razões que levam os empreendedores a criarem o seu negócio é primordial. Assim, segundo Block e Koeliger (2009), foi possível reunir algumas motivações mais comuns dos empreendedores.

Primeiro é de notar que os empreendedores são movidos, na sua maioria, pelo dinheiro e pelos benefícios económicos que possam emergir de um investimento. A forte associação entre o sucesso financeiro e a satisfação das *start-ups* sugere que os motivos financeiros são um incentivo importante para que os indivíduos se envolvam em atividades empresariais.

Em segundo lugar, foram encontradas evidências adicionais de que os empreendedores também têm motivações que vão além dos ganhos financeiros. A conquista da independência e da criatividade está altamente relacionada com os níveis de satisfação dos empresários quando criam o seu próprio projeto. Assim, o empreendedorismo pode ser uma carreira atraente e uma oportunidade para indivíduos que valorizam fortemente a independência e a criatividade.

Em terceiro lugar, existem evidências que confirmam que indivíduos que são forçados a optar por um investimento por necessidade tendem a ter um menor grau de satisfação nos seus negócios. Isto sugere que forçar as pessoas a situações em que não podem escolher entre alternativas é suscetível de resultar em perdas de utilidade significativas, independentemente de outros fatores. (Block & Koelinger, 2009)

No entanto, segundo outros autores, o investimento numa carreira própria não se prende única e exclusivamente com fatores de personalidade ou necessidade. Há quem refira que existem outras razões que podem estar relacionadas com o nível de empreendedorismo de um indivíduo. Por exemplo, indivíduos cujos pais são trabalhadores por conta própria desenvolvem uma tendência para eles também criarem as suas empresas, isto porque eles sentem a criação de uma nova empresa como uma opção de carreira viável (Shapiro e Sokol, 1982).

O facto de um dos pais ter um negócio próprio influencia a vontade do filho criar um negócio também aumentando a probabilidade de serem empreendedores de oportunidade. Além disso, ter pais profissionalmente autónomos também reduz a probabilidade de falha em empreendedores motivados por oportunidades. Talvez porque cresceram com a ideia que a criação de um negócio próprio é uma das principais formas de criarem a sua carreira ou até mesmo por serem estimulados precocemente a desenvolverem as suas ideias e a investirem nelas. (Van der Zwan, Thurik, Verheul, & Hessels, 2016)

A - A história do empreendedorismo. O que é ser empreendedor?

A palavra “empreendedor” surgiu através da palavra “entrepreneur” com origem na França, em 1725. Desta forma surgiram três visões sobre a evolução e o conceito de empreendedorismo (Filion,L.J. 1999):

- ❖ Visão dos economistas
- ❖ Visão dos behavioristas
- ❖ Visão da escola de traços de personalidade

Segundo a visão dos economistas, foi Richard Cantillon que começou por dar uso à palavra “empreendedor” afirmando este era um indivíduo que assumia os riscos (Hébert & Link, 1988). Além disso definia-o como sendo aquele que é capaz de adquirir a matéria-prima por um determinado preço e revendê-la por outro preço mais alto. Mais tarde, em 1879, Alfred Marshall definiu o empreendedor como “alguém que se aventura e assume riscos, que reúne capital e o trabalho requerido para o negócio e supervisiona os seus mínimos detalhes, caracterizando-se pela convivência com o risco, a inovação e a gestão do negócio” (cit. in Rosário, A., 2007: 10). Só mais tarde se alinhou a ideia do empreendedorismo com a ideia da inovação. O autor a defender esta ligação foi Filion. Segundo este autor, se o empreendedor obtivesse um lucro além do esperado, isso ocorreria porque ele teria inovado (Filion,L.J. 1999).

O empreendedorismo é associado, na maioria das vezes, ao risco e à incerteza. Isto prende-se com o facto de estar diretamente relacionado com a criação de negócios ou de reestruturação de negócios já existentes que se encontram em declínio. No entanto, ser empreendedor é muito mais do que apenas criar negócios, é necessário procurar, analisar e entender todos os sinais e oportunidades raras antes de outros empreendedores o fazerem. Só assim é possível obter uma vantagem competitiva que o poderá levar a criar uma ideia ou um negócio de sucesso. (Esperança, 2012)

Na década de 50 os comportamentalistas (behavioristas) tiveram necessidade de traçar um perfil de personalidade de empreendedor. McClelland foi um psicólogo que na altura, através do Modelo Motivacional, definiu os principais vetores da necessidade para que um ser humano conseguisse obter a sua satisfação (McClelland 1961), veja-se figura 1:

Figura 1: Vetores de necessidade segundo McClelland (1961)



Fonte: Elaboração própria com base no livro de Chiavenato (2007)

Foi através da elaboração deste modelo que se começaram a traçar perfis ideais de empreendedores que reuniam um conjunto de características concretas. Tal como se pode verificar na figura 1 existem três vetores de necessidade tais como a realização, a afiliação e o poder. Para cada um dos vetores é apresentada uma forma para atingir o vetor correspondente. Por exemplo, para atingir sucesso e realização há que encarar a competição como forma de auto-avaliação e assim sucessivamente. Segundo um artigo publicado em 1999 na Revista de Administração de São Paulo (Filion, L. J. 1999) foram apresentadas várias características como sendo as mais comuns de verdadeiros empreendedores. Algumas dessas características são apresentadas na lista seguinte:

- ✓ Otimismo
- ✓ Orientação para resultados
- ✓ Flexibilidade
- ✓ Liderança
- ✓ Energia
- ✓ Sensibilidade aos outros
- ✓ Capacidade de aprendizagem
- ✓ Iniciativa
- ✓ Autoconfiança
- ✓ Envolvimento a longo prazo
- ✓ Necessidade de realização
- ✓ Criatividade

Mais recentemente, dentro da visão da escola de traços de personalidade, surge a ideia de “carisma” que foi analisada e estuda por Max Weber, jurista economista e sociólogo que afirmou (Tucker, 1968) que para se ser um líder carismático não basta apenas ser um individuo admirável ou ter qualidades muito específicas. Nem sempre os grandes líderes mundiais foram líderes de ideias certas ou eticamente corretas, mas, através do seu carisma e da sua capacidade de influência conseguiram cativar e conduzir os seus admiradores a seguirem as suas ideias. Seguidores de líderes carismáticos não os respeitam apenas por incentivos financeiros, repressão ou medo, há algo superior que os move: amor, admiração e entusiasmo. O amor e a admiração pelo líder levam a crer que os seus seguidores não consideram a relação como sendo autoritária e persuasiva, mas sim como uma relação de confiança e espontânea. Assim, pode considerar-se o carisma como sendo uma característica tendência para grandes empreendedores não sendo, obviamente, um requisito necessário e indispensável.

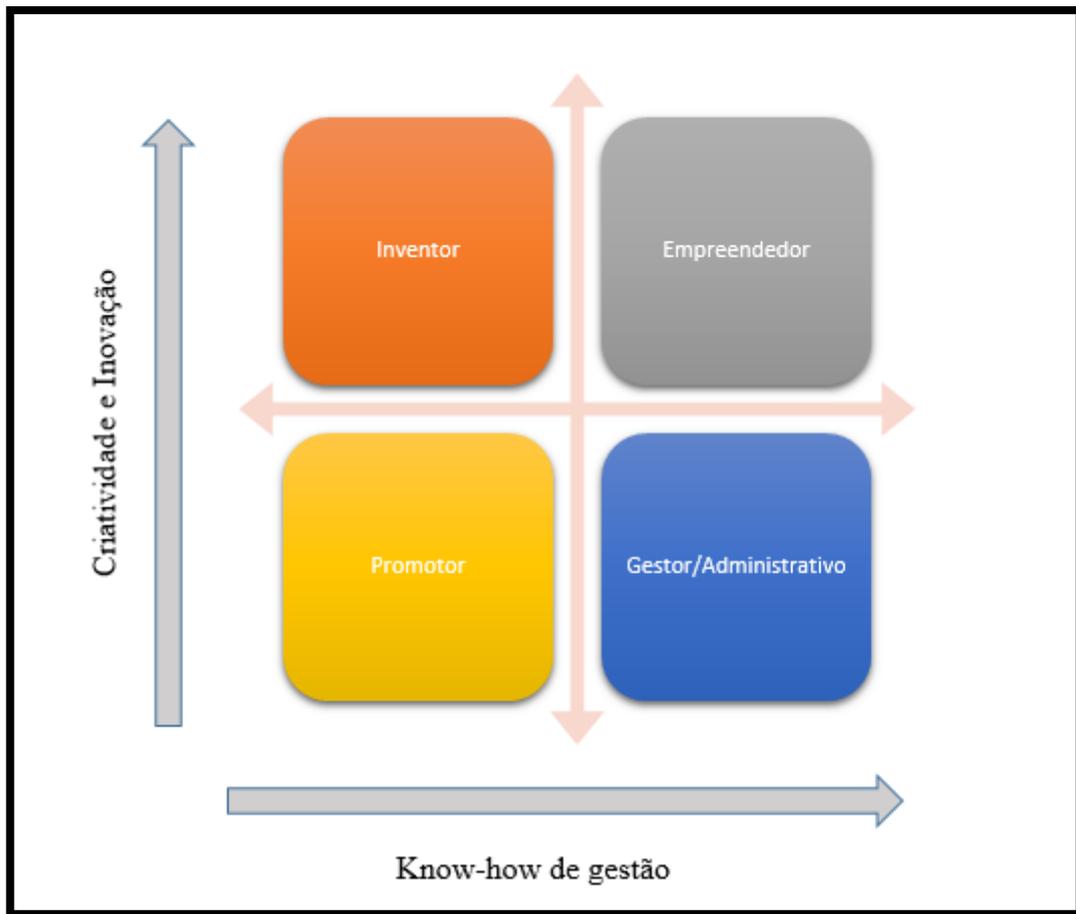
Empreendedor versus Inventor versus Gestor

Ao longo da história do empreendedorismo tem-se falado muito de como ser empreendedor, quais as suas características mais comuns e o que o define segundo diferentes visões mas, de facto, continua sem se entender bem as diferenças entre um empreendedor um gestor ou um inventor. Há um pouco a ideia de que um empreendedor tem traços que são comuns tanto a um gestor como a um inventor mas não se devem confundir pois há diferenças notórias entre ambos.

Para facilitar esta distinção é necessário recorrer a uma matriz muito conhecida que denota claramente as diferenças entre estes três agentes. Timmons (1989) elaborou uma matriz em que distingue quatro tipos de agentes/individuos baseando-se nas suas aptidões de gestão e de inovação:

- ❖ Inventor
- ❖ Empreendedor
- ❖ Promotor
- ❖ Gestor/Administrativo

Figura 2: Matriz do empreendedor de Timmons



Fonte: Elaboração própria, adaptado de Timmons (1989)

Com base na matriz da figura 2 é possível notar que, para Timmons o inventor é o indivíduo que possui um elevado grau de inovação mas com poucas capacidades de gestão. O promotor é aquele que não tem nem capacidades de criatividade elevadas nem conhecimentos de gestão altos o que revela grandes dificuldades quando enfrenta um negócio sozinho. O gestor e administrativo é o indivíduo que apesar de não revelar grandes capacidades a nível de inovação e criatividade, possui altos conhecimentos a nível de gestão e *know-how* de negócios. Por último, existe o empreendedor que está no patamar mais elevado desta matriz. Segundo Timmons (1989), o empreendedor é aquele que tem não só grande criatividade mas também grande conhecimento na área da gestão. Deste modo, a única diferença entre um gestor e um empreendedor reside na carência de capacidades de inovação por parte do gestor. No entanto, essa falta de criatividade por vezes é positiva para o negócio na medida em que não se assumem tantos riscos desnecessários. Quer isto dizer

que um gestor normalmente tem uma atitude perante o risco diferente de um empreendedor. Enquanto o empreendedor segue os seus sonhos acreditando que será sempre bem-sucedido o gestor já é mais cauteloso e evita decisões de risco. Muitas das vezes isso pode ser um ponto positivo a favor dos gestores.

Por outro lado a única diferença entre um empreendedor e um inventor está na carência de conhecimentos de gestão do inventor. Devido a esse facto, o inventor acaba por não se interessar tanto pelas recompensas que possam advir das suas invenções porque essa não é a sua prioridade. Cabe ao empreendedor saber fazer com que o inventor crie produtos ou ideias que sejam viáveis e de aceitação no mercado para que daí possa retirar proveitos. Como o empreendedor já tem uma visão mais profunda de negócios, acaba sempre por pensar no lucros ou proveitos que possam resultar de uma boa invenção. (Sarkar, 2014)

B - O desemprego/empreendedorismo na Europa

Segundo um artigo publicado na Vida Económica nº 1585, de 17 de abril 2015, da INFO.BRUXELAS o Dr. João Vasconcelos, diretor da Startup Lisboa, defende que “O maior desafio para fortalecer o empreendedorismo europeu está na melhoria do investimento” (Candeias, 2015 p. 3).

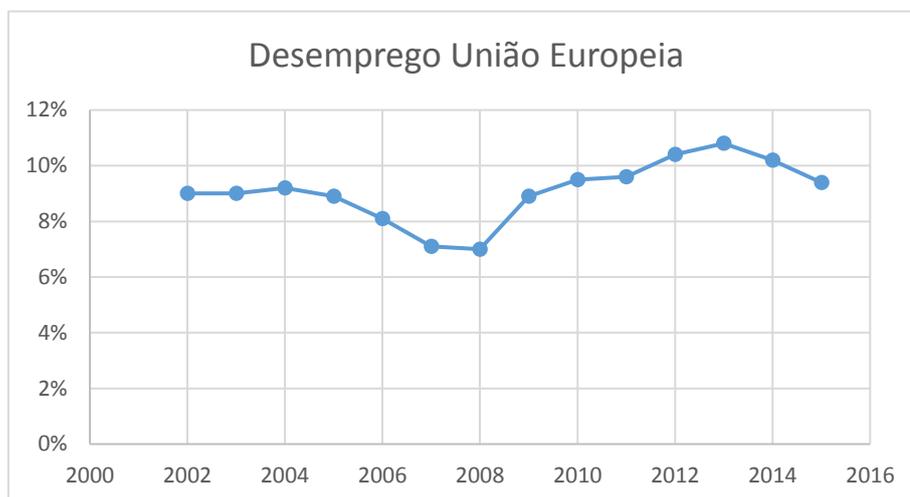
Na tentativa de aumentar o nível de empreendedorismo na Europa, em 2013 foi criado um programa pela Comissão Europeia o Plano de Ação Empreendedorismo 2020¹ que tem como objetivo a criação de um ambiente propício ao desenvolvimento de empresas e ajudar os empresários a fazer crescer os seus negócios. Além disso, o programa aposta fortemente na formação e na educação dos futuros empresários de forma a facilitar a integração destes no mercado de trabalho. O plano de ação empreendedorismo 2020 também tem como objetivo a diminuição dos trâmites legais de criação de novos negócios de forma a fomentar o empreendedorismo.

Segundo dados do INE (Instituto Nacional de Estatística) a taxa de desemprego da Europa tem vindo a aumentar ao longo da última década apresentando apenas uma breve descida nos últimos 4 anos. Isto indica que, apesar desta descida mais recente, é preciso criar novos postos de trabalho para que a taxa de desemprego volte a diminuir.

¹ Proposta da Comissão Europeia com o objetivo de promover o empreendedorismo e a inovação na Europa, onde as PME representam um dos principais focos de emprego.

Para efeitos de enquadramento do tema do desemprego são apresentados vários gráficos em que é possível observar a evolução da taxa de desemprego tanto na União Europeia como em Portugal e em França.

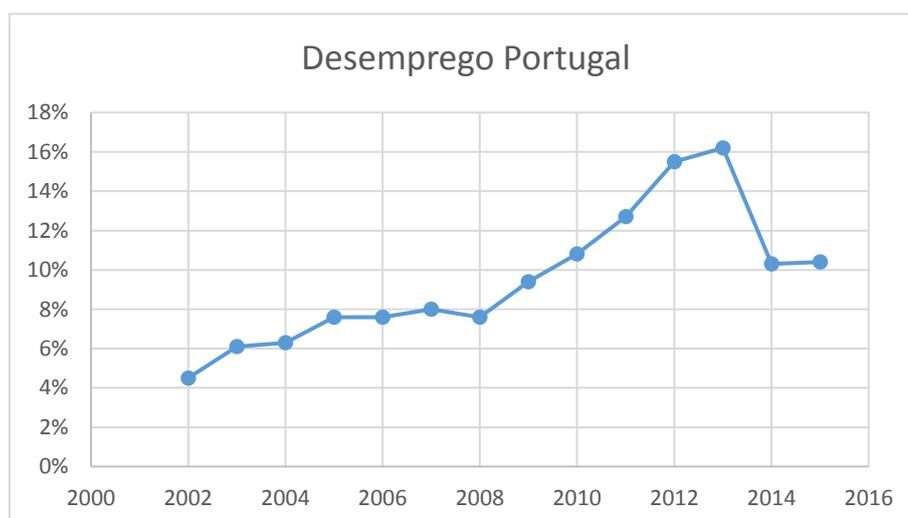
Gráfico 1: Evolução da taxa de desemprego na UE



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do Eurostat -INE, transformados por PORDATA:

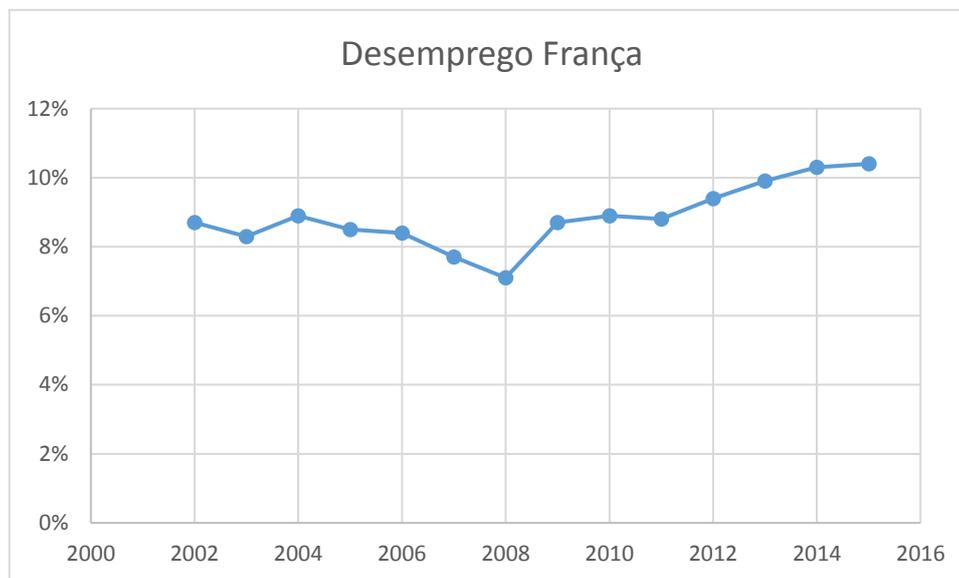
<https://www.pordata.pt/Site/MicroPage.aspx?DatabaseName=Europa&MicroName=Taxa+de+desemprego++dos+15+aos+74+anos&MicroURL=1779&>, data de consulta: junho 2017

Gráfico 2: Evolução da taxa de desemprego em Portugal



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do INE, transformados por PORDATA: <https://www.pordata.pt/Site/MicroPage.aspx?DatabaseName=Europa&MicroName=Taxa+de+desemprego++dos+15+aos+74+anos&MicroURL=1779&>, data de consulta: junho 2017

Gráfico 3: Evolução da taxa de desemprego em França



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados do INE, transformados por PORDATA: <https://www.pordata.pt/Site/MicroPage.aspx?DatabaseName=Europa&MicroName=Taxa+de+desemprego++dos+15+aos+74+anos&MicroURL=1779&>, data de consulta: junho 2017

Tal como se pode verificar nos gráficos anteriores, a taxa de desemprego na UE tem aumentado ligeiramente na última década apresentando apenas uma ligeira descida nos últimos anos. A taxa de desemprego na França segue a tendência da UE apresentando valores muito próximos da taxa de desemprego da UE. Em Portugal, a taxa de desemprego rondava os 5 pontos percentuais em 2002 mas, ao longo da última década, tem vindo a aumentar substancialmente, apresentando em 2015 quase o dobro da taxa de desemprego de 2002. Estes dados são importantes na medida em que enquadram os dois países que este relatório vai analisar dentro do panorama económico e social da UE. Tendo em conta que muitas das vezes o desemprego e o empreendedorismo andam de mãos dadas, é de especial interesse analisar estes indicadores.

O desemprego nem sempre é a razão principal que fomenta o empreendedorismo mas contribui em muito para que haja uma necessidade maior por parte da população ativa para se aventurar num negócio próprio tentando assim inserir-se no mercado de trabalho de forma mais rápida. Deste modo verifica-se uma tendência para a criação de negócios mais pequenos como uma forma de escape ao aumento do desemprego.

Apesar dos pequenos negócios serem muitas vezes considerados pouco relevantes, há que ter em conta que as PME's estão cada vez mais presentes na conjuntura económica dos países e essas empresas são as que contribuem cada vez mais para a empregabilidade dos países. Segundo dados estatísticos do INE e adaptados pelo PORDATA, numa última atualização feita em março de 2017, pode constatar-se que 99,9 % das empresas em Portugal são PME's.

A diminuição da indústria tradicional tem vindo a dar lugar a novos setores económicos que sobrevivem mais facilmente com nichos de mercado. Houve assim uma deslocalização do setor industrial para países em que a mão-de-obra é mais barata fazendo com que emergissem novos setores de atividade tais como o setor de serviços e tecnológico. Estes novos negócios são essencialmente suportados pelas PME's que têm um menor risco e uma predisposição superior para a inovação.

Desta forma, pode afirmar-se que existem bastantes vantagens que advêm do investimento no empreendedorismo: a primeira é a criação de postos de trabalho resultantes da criação de empresas e a segunda está no desenvolvimento de técnicas e ideias de negócio inovadoras. Para facilitar a compreensão do impacto do empreendedorismo no crescimento económico de um país, é apresentado na figura seguinte um esquema do modelo conceptual do *Global Entrepreneurship Monitor* (Acs, Arenius e Hay, 2004).

Figura 3: Modelo conceptual do Global Entrepreneurship Monitor



Fonte: Elaboração própria, com base (Acs,Arenius e Hay, 2004)

Como é possível verificar na figura 3, o contexto político social e cultural é muitas das vezes uma condicionante para a fomentação do empreendedorismo. Há um conjunto de requisitos tanto nacionais como estruturais que interferem na criação de diferentes tipos de empresas e nas oportunidades e capacidades de empreendedorismo apresentadas. Quando todo esse conjunto de requisitos se torna favorável verifica-se um crescimento económico nacional e uma dinâmica de negócios que faz crescer a economia a vários níveis.

O empreendedorismo é fruto de todos os requisitos que já foram apresentados no esquema anterior mas também de condições pessoais. Os indivíduos têm diferentes perceções sobre as suas necessidades, as oportunidades que o mercado oferece e as suas capacidades para levar em frente essas oportunidades.

A primeira determinante pessoal do empreendedorismo é a necessidade. Muitas das vezes a criação de um negócio próprio surge da necessidade de sobrevivência dos próprios promotores. Nos países menos desenvolvidos é possível verificar que os níveis de empreendedorismo são superiores aos dos países mais desenvolvidos. Isto porque nos países desenvolvidos existe todo um conjunto de apoios sociais em caso de desemprego que facilitam a reintegração dos indivíduos no mercado de trabalho ou fornecem meios económicos que evitam que o desempregado fique sem meios monetários para pagar as suas contas. O mesmo já não acontece nos países menos desenvolvidos em que os desempregados não têm esses apoios e vêm-se confrontados com a necessidade extrema de conseguirem dinheiro para as suas necessidades mais básicas. Como o fator necessidade é superior há uma tendência mais acentuada para a criação dos próprios negócios nestes países. (Ferreira, 2010)

A segunda determinante é a oportunidade. Esta determinante pode ser traduzida na forma como os indivíduos sentem e atentam às oportunidades de negócio existentes em seu redor. Como seria de esperar, essas oportunidades de negócio estão diretamente ligadas ao nível de desenvolvimento do país. Assim, nos países mais desenvolvidos há uma perceção de que existem melhores oportunidades de negócio do que nos países menos desenvolvidos. Isto acontece porque nos países mais pobres há uma quantidade muito superior de negócios pequenos e as pessoas percecionam que as oportunidades de negócios melhores são escassas. (Ferreira, 2010)

Por último, existe a determinante capacidade em que os indivíduos têm de percecionar se têm ferramentas necessárias ao suporte do seu negócio e para superar as dificuldades que surgirão. Esta determinante está relacionada com o sistema educacional existente no país. Países com pessoas com formação académica superior apresentam valores

mais altos na determinante capacidade do que países com um sistema educacional mais frágil. Isto porque quanto maior for a formação da pessoa maior será a confiança que a pessoa terá nas suas capacidades para superar dificuldades futuras. (Ferreira, 2010)

Para além de todas estas determinantes e fatores que afetam o nível de empreendedorismo de um país, há um outro fator que é transversal a todos e está relacionado com um fator que varia de país para país: a cultura. Geert Hofstede foi um dos primeiros que reparou que a cultura dos trabalhadores das empresas tinha impacto direto no seu funcionamento. A sua teoria tem como base um estudo empírico focado essencialmente nas divergências culturais. Hofstede descreveu a cultura como "a programação coletiva da mente que distingue os membros de um grupo humano do outro" (Hofstede, 2003, p. 210).

Foi com base neste pensamento que surgiu o modelo que apresenta várias dimensões com o intuito de explicar as diferenças entre as várias culturas nacionais.

As principais dimensões do modelo de Hofstede (1991) são:

- Distância ao poder: prende-se com o sentimento de aceitação dos indivíduos com menor poder em relação à distribuição desigual do poder total.
- Aversão à incerteza: o nível de ameaça ou nervosismo em relação à incerteza e ao risco.
- Masculinidade versus feminilidade: grau de importância dada às diferenças de género numa cultura.
- Orientação a longo prazo: relaciona-se com a forma como as culturas dão atenção às suas tradições ao longo do tempo e como se conseguem adaptar às mudanças do meio.
- Individualismo versus coletivismo: relaciona-se com a ligação que as pessoas têm com a sua organização, se sentem vontade de trabalhar em conjunto e se colocam os interesses da organização acima dos seus interesses individuais.
- Fruição imediata versus contenção: analisa a resistência que os indivíduos apresentam aos seus impulsos e desejos. Esta última dimensão é relativamente recente e foi retirada e adaptada do *site* oficial de Hofstede <https://www.hofstede-insights.com/models/national-culture/>, data de consulta: novembro 2017.

Tal como foi possível verificar ao longo desta seção, não é só o fator desemprego que está diretamente relacionado com o investimento no empreendedorismo. Muitas das vezes esse até pode ser o fator menos importante. Claro está que, na maioria das vezes, o empreendedorismo é uma aposta que resulta de uma necessidade mas essa não é a condição básica.

Há todo um conjunto de fatores que interferem neste âmbito mas nesta seção apenas foram apresentados alguns fatores que são mais visíveis ou que, na maioria das vezes, estão mais presentes no tema empreendedorismo. Tendo em conta que o estudo do relatório se irá basear numa medida específica de apoio ao empreendedorismo é de especial importância dar ênfase aos fatores que poderão estar relacionados com o tema fazendo, assim, um enquadramento teórico.

C - Paralelismo entre o empreendedorismo em Portugal e em França

Estes relatórios fornecem uma análise muito detalhada de diferentes indicadores comparando os países da Europa com a tendência global da Europa.

Tabela 1: Auto percepções sobre empreendedorismo (Portugal versus França)

Auto percepções sobre empreendedorismo	Valor %		Ranking em 64 posições	
	Portugal	França	Portugal	França
Oportunidades percecionadas	29,5	28,6	49	51
Capacidades percecionadas	42,4	36,3	46	56
Subestimação pelo medo de falha	38,1	40,3	47	20
Intenções empresariais	13,3	15,7	42	38

Fonte: adaptado de Relatório GEM 2016

No que diz respeito às percepções sobre o empreendedorismo as diferenças entre Portugal e França não são substanciais. É de notar apenas a maior diferença que se verifica

nas capacidades percecionadas nos dois países. Enquanto Portugal ocupa a posição 46 a França apresenta uma posição mais inferior encontrando-se na posição 56. De qualquer das formas o resultado nos dois países não é positivo neste parâmetro pois ambas as classificações estão na abaixo da posição 32 que marca a posição central do total das posições existentes neste estudo.

Tabela 2: Atividade empresarial (Portugal versus França)

Atividade Empresarial Total em estágio inicial	Valor %		Ranking em 64 posições	
	Portugal	França	Portugal	França
2016	8,2	5,3	43	59
2015	9,5	N/D	34	N/D
2014	10	5,4	N/D	N/D
Taxa de propriedade empresarial estabelecida	7,1	4,3	32	54
Atividade de Emprego Empresarial	2,4	3,6	34	26

Fonte: adaptado de Relatório GEM 2016

Quanto à atividade empresarial, apenas há a ressaltar uma diferença maior na taxa de propriedade empresarial estabelecida². Significa que há mais negócios estabelecidos em Portugal do que em França, o que revela que em Portugal se aposta mais em empreendedorismo e criação de negócios próprios comparando com França. Enquanto em Portugal essa taxa é de 7,1 pontos percentuais, a França apenas regista um total de 4,3 pontos percentuais neste parâmetro. Portugal encontra-se precisamente no meio da tabela num *ranking* total de 64 posições.

² Percentual de população com idades compreendidas entre os 18 a 64 anos que são proprietários ou gerentes de um negócio

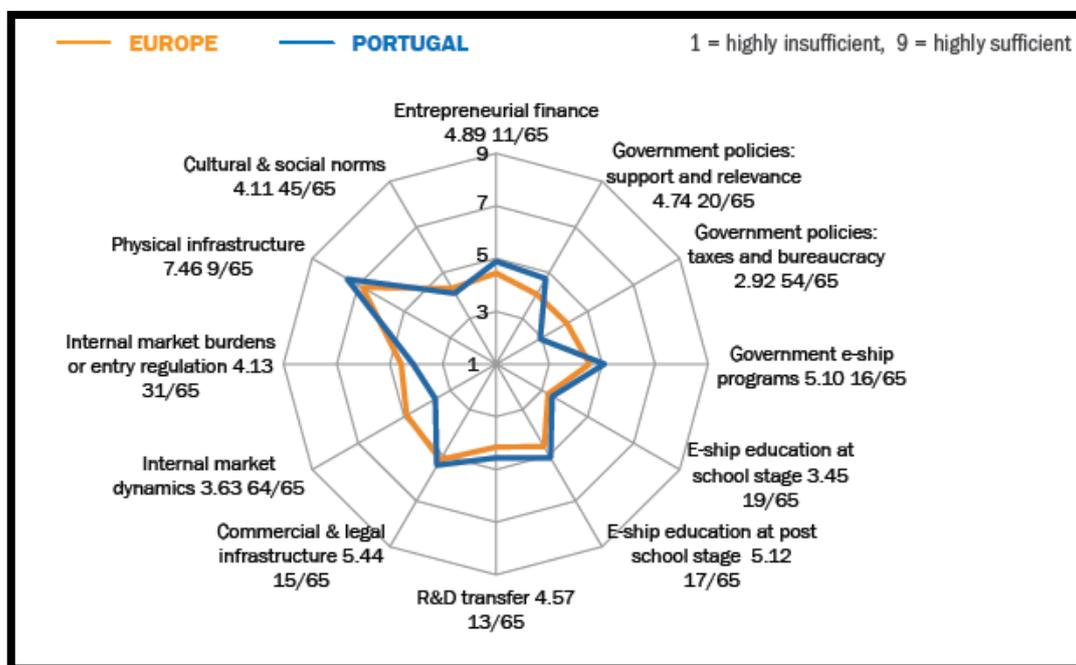
Tabela 3: Impacto do empreendedorismo (Portugal versus França)

Impacto do empreendedorismo	Valor %		Ranking em 64 posições	
	Portugal	França	Portugal	França
Expetativas de emprego	21	21,2	34	33
Inovação	21	33,9	44	14
Indústria (% no Setor de Serviços às Empresas)	18,6	29,1	27	9

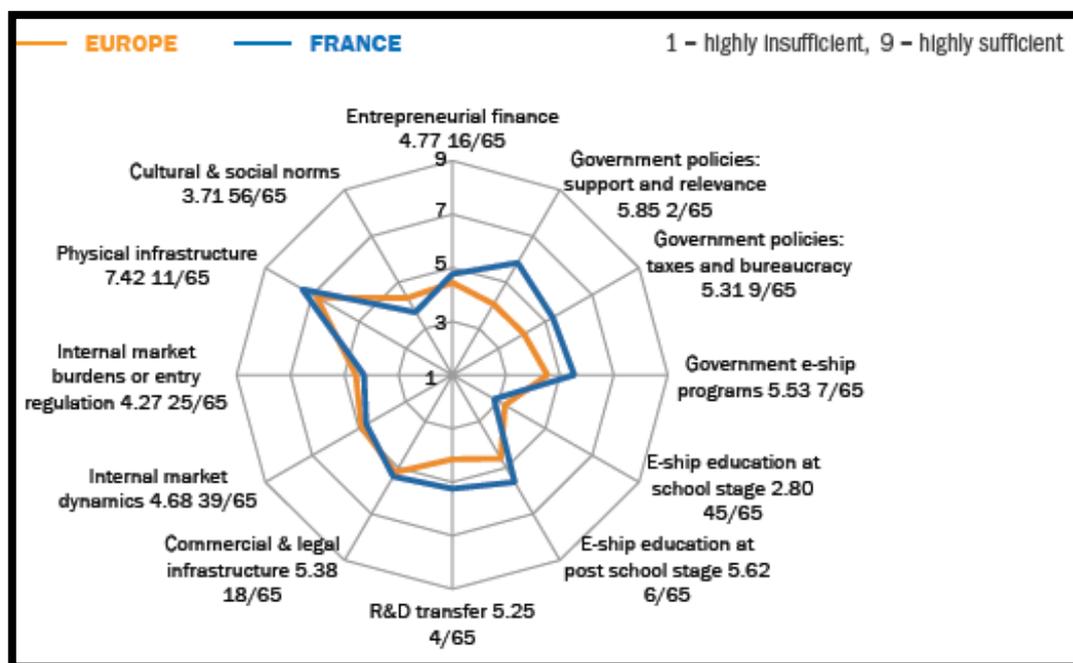
Fonte: adaptado de Relatório GEM 2016

Quanto aos impactos do empreendedorismo, a principal diferença entre Portugal e França está no indicador inovação. Há uma diferença de 30 posições e, neste caso, França leva a melhor posição encontrando-se numa posição muito favorável. Em França há definitivamente um impacto muito positivo do empreendedorismo na inovação dos projetos, o que revela que talvez isso se deva ao tema já falado anteriormente que revela que países mais desenvolvidos tendem a ter uma perceção de que há melhores negócios no mercado e apostam mais na inovação deixando um pouco de lado aquela ideia tão vincada de empreendedorismo por necessidade.

Figura 4: ³ Avaliações de especialistas do *Entrepreneurial Eco-system* (classificado em 65 posições)



Fonte: Relatório GEM 2016



Fonte: Relatório GEM 2016

³ Nesta figura manteve a terminologia inglesa para que a figura se aproxime mais do original e pela complexidade de tradução de alguns termos.

Segundo os gráficos da figura 4, há que apontar dois pontos que requerem mais atenção. É possível observar que no que toca a infraestruturas físicas Portugal e França acompanham totalmente a tendência europeia não havendo quase diferenças entre os dois países quando comparando com a Europa no geral.

O único parâmetro que há uma diferença mais notória está nas políticas governamentais no que toca às taxas e à burocracia. França supera totalmente a tendência europeia encontrando-se na posição 9 no total de 64 posições. Por outro lado, Portugal neste parâmetro apresenta um nível muito baixo encontrando-se no penúltimo lugar da tabela.

Assim, é possível verificar que, apesar de no geral ambos os países em análise se encontrarem muito próximos, há certos aspetos que têm diferenças muito notórias e que devem ser tidos em atenção ao longo deste relatório.

Sumário conclusivo

Tendo em conta tudo o que já foi apresentado anteriormente, pode verificar-se que o contexto económico de Portugal e França não varia substancialmente. Isto acontece porque ambos os países fazem parte da União Europeia o que provoca uma homogeneidade em certas políticas orçamentais, valores e até mesmo a nível cultural. Além disso, os dois países são muito próximos geograficamente o que, de certa forma, pode também ser um fator que contribui para a semelhança entre os dois países. Há, no entanto, outros pontos que diferem como por exemplo no que toca à taxa de propriedade empresarial estabelecida, ao indicador inovação e às políticas orçamentais estabelecidas.

II- Estágio

Este capítulo será dedicado ao estágio e às tarefas realizadas no IIEFP que contribuíram não só para um crescimento a nível pessoal e profissional como também para a recolha de dados para a elaboração de uma estudo cuja finalidade é a comparação de um programa de empreendedorismo em dois países diferentes. O capítulo iniciar-se-á com uma abordagem à entidade de acolhimento, neste caso ao IIEFP, onde será apresentada a sua história, missão, visão e objetivos, a sua estrutura interna bem como esta funciona. Também serão descritas as tarefas que foram realizadas ao longo do estágio e, por fim, será apresentada uma análise crítica do estágio apontando os aspetos positivos e menos positivos fazendo uma abordagem global do estágio em si.

A - O IIEFP

História

A história do IIEFP iniciou-se há cerca de 87 anos devido, essencialmente, ao aumento substancial do número de desempregados que se fazia sentir na altura. Esse aumento brusco do desemprego deveu-se, principalmente, à crise económica de 1929 que persistiu ao longo de toda a década de 1930 terminando apenas com o fim da segunda guerra mundial.

Este período conturbado foi a causa de altas taxas de desemprego em diversos países bem como quedas acentuadas no PIB, produção industrial, preços de ações de vários países, afetando, desta forma, o motor económico mundial.

Em 1931 houve a realização de um inquérito em Portugal com o objetivo de quantificar o número de pessoas desempregadas e, na sua sequência, foi criado o Comissariado e o Fundo de Desemprego em 1932 (decreto-lei nº 2699 de 30 de setembro de 1932). Inicialmente a duração prevista deste Comissariado era curta, mas, ao longo do tempo, acabou por ser mantido devido à sua grande utilidade. É de salientar que, na época, existiam em Portugal cerca de 41 000 desempregados. Os benefícios ganhos pelas empresas através da contratação de trabalhadores inscritos no Comissariado centravam-se numa isenção de 50% das remunerações. Estes encargos eram suportados pelo Fundo de Desemprego passando assim a desempenhar uma função de “banco das obras públicas”.

Mais tarde, na década de 60, o Comissariado, começou a evoluir. Tendo em conta que o país se encontrava num processo de reorganização industrial, o desemprego continuava

acentuado, mas agora, não pela falta de postos de trabalho, mas sim pela escassez de habilitações adequadas da população portuguesa que não estava apta para trabalhar na industrialização que, na altura, era um setor em grande crescimento. Foi nesta altura que surgiu o Fundo de Desenvolvimento da Mão de Obra (FMDO) com o principal objetivo da atribuição de rendimentos de reforma ou invalidez e subsídios temporários de desemprego aos trabalhadores que não eram admitidos nas novas indústrias. Para colmatar o problema da insuficiência de qualificações dos desempregados para trabalharem na indústria surgiu o Instituto de Formação Profissional Acelerada – IFPA (decreto-lei nº 44538 de 23 de agosto de 1962) cujo objetivo era precisamente dar essa formação aos trabalhadores de forma a diminuir o número de desempregados.

Em 1967, foram criados 6 centros de emprego, existindo na altura, já em funcionamento, um de formação profissional tornando-se, assim, uma rede extensa e com uma excelente cobertura geográfica de todo o território nacional continental, permitindo fazer chegar os serviços do IIEFP a toda a população.

Durante a década de 70, com a Revolução de 25 de Abril de 1974, o Ministério das Corporações e Previdência Social passou a designar-se Ministério do Trabalho e foi dotado de uma nova estrutura, ficando o Fundo de Desemprego sob a sua tutela. Nasceu também o Gabinete de Gestão do Fundo de Desemprego em substituição do Comissariado para o Desemprego e foi mantido o FMDO na dependência do Ministério do Trabalho. Foram ainda criadas as Secretarias de Estado do Trabalho, do Emprego e da Emigração.

O Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) surgiu na sequência da evolução anteriormente descrita (através do decreto-lei nº 519-A2/79 de 29 de dezembro de 1979) com o objetivo de integrar num único organismo a execução das políticas de emprego e formação profissional, de forma a conseguir não só uma maior racionalidade e operacionalidade, mas também uma aproximação efetiva à diversidade das regiões nacionais.

Missão, visão e objetivos

A principal razão de existência do IIEFP é a alocação de pessoas no mercado de trabalho reduzindo, assim, a taxa de desemprego em Portugal. Através da disponibilização de fundos disponibilizados pelo Estado a organização estuda as melhores formas de aplicar esses financiamentos criando medidas que ajudam na criação de postos de trabalho. Além

das medidas mais elementares que dão apoio a quem emprega pessoas em situação de desemprego, existem medidas de apoio mais específicas tais como à contratação, à mobilidade geográfica, cheque-formação, empreendedorismo, emprego aos jovens, estágios, incentivo à aceitação de ofertas, promoção das artes e ofícios e reabilitação profissional e apoio à criação do próprio emprego. A medida em que o meu relatório se irá centrar será nesta última, tentando entender de que forma ela é executada.

Tendo como base o artigo 3º do decreto-lei nº143/2012 de 11 de julho de 2012, os sete objetivos básicos do instituto de emprego e formação profissional são Promover, Incentivar, Fomentar, Assegurar, Participar, Colaborar e Realizar. Dentro de cada um destes princípios existem objetivos mais específicos que são apresentados no *site* do instituto (<https://www.iefp.pt/iefp>) que se encontram a seguir descritos:

Promover

- ❖ *O ajustamento do mercado alinhando a procura à oferta de emprego*
- ❖ *A colocação dos trabalhadores no mercado de trabalho através da qualificação e reabilitação profissional*
- ❖ *A qualificação e formação certificada de jovens e adultos, importante para a modernização da economia*
- ❖ *Criação e desenvolvimento de pequenas empresas ligadas ao setor artesanal*
- ❖ *A integração de pessoas com deficiência, necessidades específicas ou em condições de debilidade a nível social, no mercado de trabalho.*

Incentivar

- ❖ *A criação e a manutenção de emprego para todo o tipo de pessoas, através de medidas ajustadas às especificidades das empresas que as acolhem.*

Fomentar

- ❖ *A empregabilidade e a integração de pessoas desempregadas no mercado de trabalho*

Assegurar

- ❖ *O apoio na inserção de desempregados no mercado de trabalho*

Participar

- ❖ *Na elaboração de atividades nacionais e fora do país no âmbito do emprego e da formação.*

Colaborar

- ❖ *Na criação, execução e avaliação da política de emprego.*

Realizar

- ❖ *O acompanhamento da análise dos meios financeiros disponíveis para a execução das medidas de emprego a que o IEFP se propõe.*

Estrutura interna

Além do IEFP possuir muita independência nas suas decisões há uma organização superior que se divide em três departamentos e controla as linhas orientadoras do instituto: Administração pública, confederações sindicais e confederações empresariais. Para além disso, o IEFP está dividido em 5 delegações:

- ❖ Delegação Regional do Norte;
- ❖ Delegação Regional do Centro;
- ❖ Delegação Regional de Lisboa e Vale do Tejo;
- ❖ Delegação Regional de Alentejo;
- ❖ Delegação Regional do Algarve.

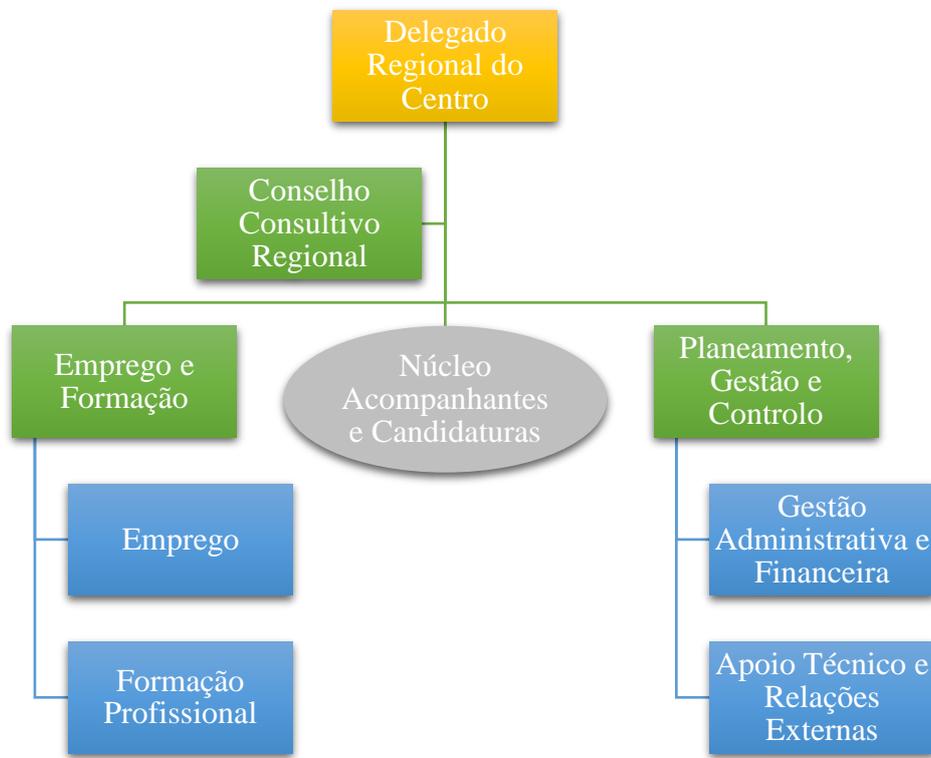
Mais tarde, através do decreto-lei nº 143/2012 de 11 de julho de 2012, procedeu-se à reestruturação da gestão, mas mantendo a sua gestão tripartida.

Assim, a atual rede de Centros do IEFP, compreende, a nível nacional:

- ❖ 29 Centros de Emprego e Formação Profissional;
- ❖ 23 Centros de Emprego;
- ❖ 1 Centro de Formação e Reabilitação Profissional;

A delegação que abrange o IEFP de Coimbra é a Delegação Regional do Centro. É importante esclarecer a estrutura desta delegação tendo em conta que foi onde realizei o meu estágio curricular. Deste modo, apresentarei o organograma desta delegação na figura 5:

Figura 5: Estrutura da delegação regional do centro



Fonte: Elaboração própria, baseada no organograma da intranet do IIEFP

Tal como se pode verificar pelo esquema da figura 5, o Delegado Regional é o chefe máximo da delegação do centro e, abaixo dele, encontram-se todos os outros departamentos. O Conselho Consultivo Regional subdivide-se em dois departamentos: Emprego e Formação e Planeamento, Gestão e Controlo. O núcleo é um departamento de apoio aos restantes sendo responsável pelo suporte de gestão dos outros departamentos. Por sua vez o departamento de emprego e formação divide-se em Emprego e Formação Profissional. Realizei o meu estágio no departamento de Emprego, responsável por ajustar a oferta e a procura de trabalho de forma a alocar o máximo de trabalhadores possíveis.

Os principais programas tratados neste departamento são:

- ❖ O programa de Estímulo Emprego de apoio à contratação
- ❖ O programa de apoio à Mobilidade Geográfica no Mercado de Trabalho de apoio à colocação
- ❖ O programa PAECPE e Investe Jovem de apoio à criação do Próprio Emprego e Empreendedorismo
- ❖ O Programa Estágio Emprego de apoio aos estágios

B - Tarefas desenvolvidas no estágio do IEFP

Antes da apresentação das tarefas realizadas ao longo do estágio no IEFP, é importante lembrar quais os objetivos globais do estágio. Quando se iniciou o estágio, no dia 6 de fevereiro de 2017, estava traçado um plano de objetivos iniciais tais como a aquisição de conhecimentos em sistemas de gestão tais como SIGAE e SIEF. Estes programas suportam quase a totalidade do trabalho executado no Instituto de Emprego e Formação Profissional. Sem estes programas é muito difícil analisar as candidaturas e os projetos.

Além do conhecimento a nível de sistemas de gestão, estava previsto ambientar os estagiários de forma a que eles entendessem o enquadramento legal de algumas medidas e programas do IEFP. Esse enquadramento legal era necessário para a análise das candidaturas que também estava prevista nos objetivos. Desta forma, o estágio passava não só pela aquisição de conhecimentos no âmbito legal das medidas, mas também na operacionalização das análises realizadas às candidaturas. Como as análises ao PAECPE eram apenas executadas por profissionais muito experientes, não nos foi possível uma autonomia completa nesse programa mas o previsto era analisarmos algumas candidaturas previamente analisadas e dar o nosso parecer para termos uma noção de como funciona o processo de aprovação destas candidaturas. No que toca ao programa da TSU, já era previsto que fôssemos capazes de analisar as candidaturas de forma autónoma e um dos objetivos era a análise de algumas candidaturas neste programa de forma a contribuirmos para o cumprimento de alguns objetivos do próprio IEFP.

Deste modo, o plano de estágio passou essencialmente por:

1. Conhecer a legislação subjacente a algumas medidas tais como a do PAECPE e Reembolso TSU - Medida TSU
2. Conhecer as funcionalidades do programa SIGAE - sistema de informação e gestão na área do emprego. Esta competência foi essencial para conseguir executar o trabalho pedido pelo coordenador do núcleo, Dr José Ambrósio.
3. Conhecer as funcionalidades do SIEF - sistema de informação do emprego e formação para conseguir retirar dados que fossem necessários ao estudo do programa PAECPE
4. Conhecer as funcionalidades do SISS - sistema de informação da segurança social necessário para resolver processos no âmbito da medida TSU.
5. Realizar cálculos baseados na legislação da medida TSU com o objetivo de determinar qual o montante de apoio que deve ser pago às entidades ou, se por outro lado, as entidades terão de devolver uma parte ou até mesmo todo o apoio recebido indevidamente devido a incumprimentos.
6. Realizar mapas, ofícios e informações no âmbito da medida TSU a fim de notificar as entidades da decisão do IEFP.

Tarefas iniciais

Na primeira semana foi tempo de nos ambientarmos e de ler a legislação que está na base de algumas medidas do IEFP. Realizámos uma formação sobre empreendedorismo em que nos foi pedido para nos colocarmos na pele tanto dos promotores de criação do próprio negócio como também na posição do avaliador do negócio do IEFP. Desta forma, foi possível entender as dificuldades de ambas as partes e perceber de que forma teriam de agir e que correções teriam de adotar.

Foi-nos solicitada, também, a realização de quatro questionários para serem enviados para os formadores e formandos de alguns apoios à formação que o IEFP oferece a quem esteja desempregado, mas queira adquirir novas competências e qualificações. Foi importante para ter um *feedback* e poder ter uma vista mais global e exterior tentando perceber quais as falhas e aspetos a melhorar nas formações.

Foi-nos solicitada a realização de uma base de dados que conseguisse estimar o tempo em que um processo está em espera para tentar entender quais os departamentos que são mais lentos ou aqueles que necessitam de ser reajustados. O objetivo dessa base de dados era ser preenchida com as informações das candidaturas para que, no final do ano, fosse possível elaborar um relatório que servisse para analisar todos esses dados.

Mais tarde, ficámos responsáveis por analisar candidaturas que tinham erros no programa PAECPE tendo em conta o regulamento para esta medida. Além disso, teríamos de verificar se faltavam documentos para serem pedidos ao Centro de Emprego para que o processo conseguisse prosseguir.

Durante umas semanas ficámos encarregues de organizar documentação respeitante a candidaturas de apoio a bolsas de alimentação, transporte e afins. Cada estagiário ficou com um número específico de entidades. Tínhamos de pegar em toda a documentação enviada pelas entidades e organizá-la de forma a poder ser analisada. O principal objetivo desta tarefa foi facilitar a análise dessa documentação aos técnicos responsáveis poupando-lhes tempo. Cada entidade tinha vários trabalhadores e cada trabalhador podia ser candidato a vários apoios ou bolsas. Assim, foi-nos facultado um protocolo com todas as rúbricas de apoio existentes e a nossa função era dividir a documentação por rúbrica e em cada rúbrica verificar quais os documentos que estavam em falta consoante o protocolo. Desta forma, era possível verificar quais os apoios que poderiam ser ou não atribuídos tendo em conta a documentação enviada previamente pelas entidades ao IEFP.

Análise das candidaturas TSU 2014

O Apoio à Contratação Via Reembolso da Taxa Social Única é uma medida que foi criada em 2013 com o objetivo de diminuir a taxa de desemprego nacional, aliando a diminuição da pressão dos impostos associados à contratação de novos trabalhadores. O principal objetivo desta medida é aumentar a criação líquida de emprego nas empresas, requisito básico que serve para a aprovação das candidaturas. Assim, esta medida procura apoiar as contratações tanto o termo certo (contratos com data de fim prevista), como também contratação sem termo (sem data de fim prevista no contrato). As taxas de apoio variam consoante esse requisito: contratos a termo certo apenas recebem o reembolso da TSU em 75%, enquanto contratos sem termo são apoiados na sua totalidade, ou seja,

recebem 100% do valor da TSU. É importante salientar que os contratos têm de ter a duração mínima de 6 meses e o apoio, no máximo, irá até aos 18 meses.

Os destinatários desta medida são essencialmente:

- ✓ Jovens com idades compreendidas entre os 18 e os 30 anos
- ✓ Pessoas desempregadas entre os 31 e os 44 anos que se encontrem numa situação visível de crise económica
- ✓ Desempregados com pelo menos 45 anos de idade, sem o ensino básico completo, causa que dificulta o acesso ao mercado de trabalho
- ✓ Famílias monoparentais
- ✓ Desempregados cujos cônjuges também estejam no desemprego e se encontrem em situação de dificuldade económica.

A legislação responsável por esta medida encontra-se na portaria nº 204-A/2013 de 18 de junho 2013.

Ao longo do estágio realizado no IEFEP, foi solicitada a colaboração dos estagiários para a medida supramencionada “Correções da TSU/Reembolso da TSU” referentes a processos de 2014. Estes processos teriam de ser encerrados o mais rápido possível mas, no entanto, devido à existência de demasiadas candidaturas ainda por analisar só foi possível fechar os processos em finais de junho. Os processos dividem-se em várias prestações:

- ✓ 1ª Prestação
- ✓ 2ª Prestação
- ✓ 3ª Prestação
- ✓ Encerramento

Cada vez que é estudada a atribuição de uma prestação o processo reabre e é reanalisado outra vez para garantir que essa prestação foi bem atribuída.

Desta forma, através do programa SIGAE foi possível analisar as candidaturas das empresas ao apoio cuja finalidade é o financiamento total ou parcial da TSU às empresas que reúnam um conjunto de características previstas no artigo 2º da portaria 204-A/2013, de 18 de junho.

Foi-nos solicitada a análise e posterior elaboração de informações e ofícios para os diferentes tipos de processos. Tendo em conta que cada caso tem particularidades específicas há que ter atenção a vários pormenores tais como as datas das candidaturas, as datas de fim de vínculo dos candidatos com as entidades, situações contributivas da segurança social e

autoridade tributária, cumprimento do requisito da criação líquida de emprego com o objetivo de tornar a atribuição do apoio eficaz e precisa.

No fim de analisados os processos, estes podem subdividir-se em duas situações: Cumprimento ou Incumprimento e, conseqüentemente, este último poderá ser total ou parcial. Quando se trata de um incumprimento total terá de ser devolvido todo o apoio que foi prago, caso este exista; quando se trata de um incumprimento parcial há uma chamada redução de financiamento o que pode levar ou a uma devolução ou a um pagamento dependendo do valor elegível calculado. Depois de enviadas as informações e notificações às entidades referentes à decisão e análise executada, os incumprimentos ficam em audiência prévia o que dá às entidades a oportunidade de, caso não concordem com a decisão, apresentarem as suas razões de não concordância. Depois da audiência prévia, caso se trate de uma devolução e esta for feita de forma voluntária há que emitir um ofício para a entidade e para o departamento financeiro para se proceder ao registo da devolução. Caso se trate de um pagamento, ou seja, caso se tenha chegado à conclusão que a entidade que se está a candidatar tem a receber apoio financeiro desta medida, o montante do pagamento não poderá ser emitido instantaneamente. O processo seguirá para cabimento e, posteriormente o departamento financeiro emite o pagamento à entidade. Infelizmente este processo é muito longo e demorado o que faz com que os apoios cheguem às empresas de forma muito lenta.

C - Análise crítica do estágio

O estágio do Instituto de Emprego e Formação Profissional teve início no dia 6 de Fevereiro de 2017. O horário era composto por 7 horas diárias compreendidas das 9 e meia da manhã até às 5 e meia da tarde. Ao longo de cerca de cerca de 5 meses foi possível aprender como funciona a gestão no setor da função pública e desenvolver competências no âmbito da gestão.

No início ficámos responsáveis por nos inteirmos de todo o contexto legal do IEF e, só mais tarde, nos foi possível executar tarefas nos programas SIGAE, SIEF e SISS. Para a realização das tarefas executadas ao longo deste percurso, é importante citar quais as unidades curriculares que aprendi ao longo de 5 anos na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra e que senti que me ajudaram neste percurso tais como Análise Financeira, Noções Gerais de Direito, Direito das Sociedades e Marketing.

A Análise Financeira foi importante na medida em que me facultou ferramentas ligadas á gestão tais como a capacidade de ler relatórios e de os diferenciar podendo facilmente localizar valores importantes. A unidade curricular de Noções Gerais de Direito também foi importante na medida em que me disponibilizou conhecimentos para conseguir distinguir conceitos básicos tais como a diferença entre vários tipos de sociedades, essencial para determinar a elegibilidade das empresas nas candidaturas às medidas do IEFP. A unidade curricular de Direito das Sociedades foi importante na medida em que me forneceu conhecimentos no âmbito das formas jurídicas das empresas ajudando-me a distinguir detalhes importantes no cumprimento das normas requeridas pelos programas do IEFP. Por último, mas não menos importante, o Marketing que me ajudou a entender que, mais do que ser trabalhador e eficiente, há que ter uma boa relação de trabalho para que haja a fomentação de troca de ideias e consequentemente, a resolução de problemas.

Além de todas as ferramentas que a Faculdade de Economia me transmitiu ao longo destes anos, foi essencial a ajuda e formação que os trabalhadores do IEFP nos forneceram para a elaboração de documentos importantes no âmbito das medidas utilizadas. Ficámos encarregues de analisar as candidaturas do reembolso da taxa social única (TSU) para várias entidades. Foi importante entender que, na função pública, muitas das vezes os processos são extremamente lentos porque há muita burocracia envolvida e muitos trâmites legais que impedem que os processos sejam mais rápidos. A minha principal observação ao longo do tempo em que estive a estagiar foi de que, um processo necessita de a aprovação de vários departamentos, o que é bastante natural. No entanto, um processo de reembolso da TSU tem sempre de ser aprovado pela parte financeira e inclusive pelo Delegado ou pela Diretora de Serviços e isso leva a que os processos sejam mais lentos. Outra das observações que me foi possível verificar foi o facto de, cada vez que é emitido um documento para ser assinado tanto pelo Delegado Regional como pela Diretora de Serviços ele deverá conter a data correta do dia em que de facto foi assinado mas, no entanto, acontece várias vezes essas pessoas não estarem no serviço naquele dia ou, por algum motivo não conseguiram assinar esses documentos na data correta. Assim, todos esses documentos são retrocedidos novamente para serem emitidos com a data correta. Isso leva a que se perca mais tempo, tanto por quem está a assinar como por quem está a emitir os ofícios e as informações, assim como há um desperdício de material que poderia ser evitado. O mais correto seria cada vez que uma pessoa assinasse ela

própria colocar a data do dia em que assinou porque o mesmo documento passa por várias pessoas e cada pessoa tem de colocar uma data diferente e, muitas das vezes, é difícil para quem está a emitir os documentos prever essas datas.

Outro dos pontos que consegui observar foi a distribuição das diversas medidas pelos trabalhadores. Na função pública todos os dias surgem novos prazos a cumprir e muitas alterações nas legislações e na operacionalização dos processos. Devido a esse facto, o Instituto tem a necessidade constante de ter sempre trabalhadores a mudarem de medidas consoante os prazos e as legislações. No entanto, mudar sempre as pessoas de medida em medida faz com que percam muito tempo a inteirar-se das legislações e trabalhem a um ritmo mais baixo no início. Isso faz com que se torne tudo mais confuso e ninguém saiba bem a medida em que é específico, porque todos tratam de todas as medidas. Talvez, se houvesse departamentos específicos para cada medida, fosse mais fácil porque, através da experiência, cada departamento poderia tornar-se mais eficaz e mais rápido em vez de se perder tanto tempo a tentar resolver tudo ao mesmo tempo. Além disso, é pouco motivador para os trabalhadores mudarem constantemente de método de trabalho, fazendo com que, certas vezes, confundam uns programas com outros levando a erros que poderiam ser evitados. É claro que isto só se aplica num conjunto de medidas específicas, porque, por exemplo no programa do PAECPE as pessoas que tratam desses processos são sempre as mesmas o que faz com que ao longo do tempo aumentem o seu *know – how* e se tornem cada vez mais eficazes na resolução de problemas.

Há uma outra característica que também me suscitou interesse ao longo do meu percurso no Instituto. Verifiquei que, no geral, a maioria dos trabalhadores apresentam grandes dificuldades em usar o programa *Microsoft Excel* que poderia diminuir em muito a maioria do trabalho executado. Algumas das nossas tarefas iam um pouco nesse sentido e, nessas tarefas, foram-nos úteis as unidades curriculares Tecnologias da Informação e Gestão de Informação. Através dos conhecimentos que aprendemos foi mais fácil elaborar, alguns documentos em *Excel* em que a introdução e os cálculos fossem feitos de forma mais rápida em algumas situações. Na minha opinião deveria haver uma formação específica em *Excel* para os trabalhadores, facilitando a resolução de problemas.

Apesar de todas essas dificuldades, o espírito de entre ajuda e a prontidão dos vários membros do IEFP em se ajudarem uns aos outros facilita a interação entre os

trabalhadores e, muitas das vezes, através do diálogo uns com os outros, mesmo em momentos de pausa, faz com que certos obstáculos sejam ultrapassados de forma mais rápida.

No geral, penso que o estágio me proporcionou um crescimento a nível intelectual mostrando-me a realidade dentro de uma organização. Consegui entender quais as prioridades numa empresa e o peso que os trabalhadores têm lá dentro. Entendi que o bem-estar individual leva a um bem-estar coletivo de todos e que a vontade de ajudar e colaborar tornam as atividades mais ricas. Também entendi que, apesar da existência de objetivos iniciais diários temos de aprender com a frustração de eles não serem cumpridos muitas das vezes em prol de outros mais importantes e urgentes. Há que ter a consciência que nem tudo corre como esperamos todos os dias e que existem sempre erros, o mais importante é fazer com que essa margem de erros não ultrapasse os parâmetros da normalidade e saber encara-los da melhor forma possível.

Sumário conclusivo

Em jeito de conclusão, é possível notar que o IEFP é uma organização muito importante no que toca à integração de desempregados no mercado de trabalho. Apresenta um conjunto de benefícios e soluções para desempregados que podem fazer a diferença na vida de muitas pessoas. Através de fundos disponibilizados no âmbito de Portugal 2020 e da própria União Europeia, é possível ajudar muitos desempregados a não ficarem desamparados quando se confrontam com uma situação precária e sem emprego. Toda esta organização tem vários polos de atuação e está dividida para que todos esses polos tentem chegar o mais perto possível dos seus utilizadores. Apesar de ainda existir uma necessidade visível de melhoramento na operacionalização de certos processos, há uma gestão que mantém uma linha constante e que tenta não fugir muito aos objetivos do próprio Instituto.

Através do estágio foi fácil identificar o que se passa a nível de operacionalização dos processos dentro do IEFP. Há certas formas de execução de análises que, devido ao fato de serem efetuadas daquela forma há tantos anos, não sofrem qualquer alteração por comodismo ou mesmo porque há sempre prazos a cumprir e não sobra tempo para haver uma paragem para entender de que forma esses

processos deverão ser melhorados. Além disso, por ser uma instituição com tantos trabalhadores, às vezes torna-se difícil entender de que forma eles se dividem porque todos sabem um pouco de todas as medidas. A única medida ou programa que foge à regra é mesmo o PAECPE devido à complexidade da sua análise e à necessidade de conhecimentos de gestão mais específicos que tornam difícil entender como funciona. No entanto, existe um grande espírito de ajuda entre os trabalhadores e foi importante perceber que as pausas no horário facilitam a resolução de problemas. É notório a troca de ideias que se faz sentir quando os trabalhadores se encontram ou na chamada “ hora do café” a na troca de soluções que uns vão apresentando aos outros.

Ao longo da licenciatura estudei varias cadeiras de Marketing que apontavam que a interação entre os trabalhadores das empresas fomenta a troca de ideias e a resolução de problemas e isso foi muito visível no Instituto e um dos pontos que mais me surpreendeu pela positiva.

III- O PAECPE e o ACCRE

Depois de entendido como funciona o Instituto e os departamentos que nele existem, este capítulo centra-se num dos principais objetivos deste relatório: o estudo de caso. Tal como já foi referido, um dos objetivos centrais deste relatório é a comparação de um programa de empreendedorismo em dois países diferentes: Portugal e França. Posto isto, ao longo do capítulo III serão apresentados de forma detalhada os programas PAECPE e ACCRE de com o intuito dar a conhecer ao leitor como funcionam as etapas e o enquadramento legal de ambos os programas. Serão apresentadas as histórias de ambas as medidas em estudo, os destinatários e as condições de elegibilidade dos candidatos e dos negócios. Também serão apresentados os objetivos do estudo e, por fim as caracterizações de ambos os programas. Pegando no PAECPE e no ACCRE serão avaliados vários parâmetros de caracterização e apresentadas algumas conclusões. Por fim, é importante apresentar uma análise crítica de resultados fazendo uma abordagem mais clara do que foi tratado e explicando se os resultados fazem sentido e de que forma eles se comportam.

Como seria de esperar existe um orçamento para financiar estes programas e, desse modo, nem todos os projetos podem ser aprovados. Assim, é garantido que apenas são aprovados projetos que façam sentido e que tenham de facto condições para se manterem ativos a médio/longo prazo. Para distinguir esses projetos são criadas condições previstas na lei que têm de ser analisadas por especialistas. Essas condições também serão apresentadas neste capítulo.

A - Objetivos do estudo

Com este relatório pretende-se avaliar as diferenças entre o programa francês de apoio ao empreendedorismo ACCRE (*Aide au chômeur créant ou reprenant d'une entreprise*) e o programa português homólogo PAECPE (Programa de Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Negócio).

O objetivo inicial era a comparação do programa que é trabalhado no IEFP de apoio à criação do próprio emprego (PAECPE) com outros países da União Europeia mas, depois de trocadas impressões com alguns trabalhadores do IEFP responsáveis pelo programa, achou-se que seria muito difícil obter informações de outros países. A única solução seria comparar o programa português com o francês essencialmente por duas razões:

- Semelhança entre estes dois programas
- A obtenção de informações seria mais fácil pois há um departamento no IEFP em que os trabalhadores já tiveram contato com alguns programas franceses há alguns anos.

Assim sendo, ao longo deste relatório tenciona-se averiguar, embora seja um objetivo ambicioso, qual o programa com maior eficácia e descobrir as razões que o levam a ser mais eficaz ou a apresentar melhores resultados. Para isso é necessário avaliar o tipo de procedimento efetuado entre os dois programas, o perfil dos candidatos das medidas, taxa de aprovação dos negócios pelo IEFP e pela AFE (Instituto semelhante ao IEFP, em França), a taxa de sucesso dos negócios criados com a ajuda das medidas mencionadas. Será também importante comparar os resultados com o nível de emprego tantos nos dois países como na própria União Europeia.

B - O PAECPE em Portugal

Destinatários

O PAECPE foi criado em 2009 pela portaria nº 985/2009 de 4 de setembro de 2009 emitido pelo Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social. Mais tarde sofreu alterações pela portaria 58/2011 de 28 de janeiro. Este programa consiste essencialmente num apoio aos desempregados no âmbito das medidas do PORTUGAL 2020⁴ e tem como finalidade servir como rampa de lançamento de novos negócios. Desta forma, há um apoio ao empreendedorismo financiando a criação de pequenas empresas com fins lucrativos independentemente da sua forma jurídica com o intuito de criar postos de emprego e diminuir a taxa de desemprego. Assim, há um financiamento ou adiantamento aos desempregados inscritos na segurança social do subsídio de desemprego com a finalidade de financiar o início do projeto. Este apoio ao empreendedorismo contempla três medidas:

⁴ “Trata-se do **Acordo de Parceria** adotado entre Portugal e a Comissão Europeia que reúne a atuação dos 5 Fundos Europeus Estruturais e de Investimento - FEDER, Fundo de Coesão, FSE, FEADER e FEAMP - no qual se definem os princípios de programação que consagram a política de desenvolvimento económico, social e territorial para promover, em Portugal até 2020.” Retirado do *site* PORTUGAL 2020 <https://www.portugal2020.pt/Portal2020/o-que-e-o-portugal2020> Data de consulta: setembro 2017

- ❖ Apoios à criação de empresas.
- ❖ Programa nacional de microcrédito.
- ❖ Apoio à criação do próprio emprego por beneficiários de prestações de desemprego.

Existem requisitos básicos para se ser destinatário destas medidas tais como estar inscrito na segurança social e outras, mas, para não tornar a informação demasiado extensa decidi apresentar apenas as mais específicas de cada medida que estão apresentadas na figura 6.

Figura 6: Destinatários do PAECPE

Apoio à criação de empresas	Apoio à criação do próprio emprego por beneficiário de prestações de desemprego	Programa Nacional de Microcrédito
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jovens com idade entre os 18 e os 35 anos, inclusive, com o ensino secundário ou uma qualificação de nível 3 no mínimo. ▪ Jovens à procura do primeiro emprego. ▪ Trabalhadores independentes apenas quando o seu rendimento médio mensal, no último ano de atividade, seja inferior à retribuição mínima mensal garantida 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desempregados que tenham direito a subsídio de desemprego e apresentem um projeto de negócio viável que seja capaz de sustentar o candidato. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pessoas com espírito empreendedor que tenham dificuldades de acesso ao mercado de trabalho desde que apresentem um projeto viável e sustentável. ▪ Entidades de pequenas dimensões e as cooperativas que detenham no máximo 10 trabalhadores ficando comprometidas a apresentarem projetos viáveis com criação líquida de emprego.

Fonte: Elaboração própria com base em dados retirados do *site* do IEFPP

No entanto, existem alguns requisitos básicos tanto dos destinatários como das características do negócio que terão de ser analisadas para ser garantida a eficácia da aplicação do investimento tais como:

- ✓ É necessário que o destinatário ou promotor seja desempregado até 9 meses, mas a situação de desemprego deverá ser involuntária. Por outro lado, se for desempregado há mais de 9 meses o motivo da inscrição não é relevante. (decreto-lei nº64/2012 de 15 de março de 2012)
- ✓ Se o destinatário estiver inserido na faixa etária que vai dos 18 aos 35 anos deverá ter pelo menos o ensino secundário concluído ou estar inscrito em alguma formação ou programa que lhe propicie essa qualificação académica. Também poderá ter pelo menos o **nível 3 de qualificação. (Nível 3 – Ensino secundário vocacionado para o prosseguimento de estudos a nível superior)**
- ✓ O destinatário pode nunca ter trabalhado anteriormente nem por conta de outrem nem por conta própria que terá, na mesma, direito a esta medida.
- ✓ Trabalhador independente quando o conjunto da média do seu rendimento mensal no ultimo ano seja inferior ao mínimo garantido.

Promotores

São considerados promotores os responsáveis que se propõem a constituir o próprio negócio através da criação de uma empresa. Podem existir vários destinatários nesta medida para a mesma empresa, mas promotores serão apenas aqueles que ficarão responsáveis pelo acompanhamento do processo de criação da nova empresa. Segundo o Manual de Procedimentos do PAECPE, o promotor deverá ter idade superior ou igual a 18 anos. Além disso, os promotores terão de reunir algumas condições tais como serem elegíveis para o programa, criarem o seu emprego a tempo inteiro e deterem conjuntamente mais de 50 % do capital social e dos direitos de voto.

O projeto

A principal condição que o projeto tem de apresentar quando é analisado é a sua viabilidade económica. Além de todas as legalidades e requisitos elementares, se a parte da viabilidade económica não for satisfeita o IEFP não o financiará. Mas antes de explicar como é analisada essa viabilidade económica é necessário apresentar as características mais importantes que o projeto deverá ter para prosseguir. Essas características são, essencialmente:

- ✓ Não poderão ser criados mais do que 10 postos de trabalho
- ✓ Não poderá ser feito um investimento superior a 200.0000 €. Fazem parte deste investimento os gastos utilizados em capital fixo e os juros existentes durante a fase do investimento e fundo de maneio.
- ✓ Se ocorrer alguma aquisição de capital social, esta terá de decorrer de um aumento de capital social. Desta forma, é garantido que o financiamento servirá apenas para o aumento de capital social e não para aquisições de capital.

As etapas do PAECPE

Etapa nº1

- ✓ Triagem das ideias de negócio iniciais de forma a separar as ideias que apresentam viabilidade económico-financeira das que não apresentam.

Etapa nº 2

- ✓ Criação do Plano de Negócios
- ✓ Estudo de Viabilidade Económico-Financeira

Etapa nº 3

- ✓ Preparação do Formulário de Candidatura e respetiva Memória Descritiva
- ✓ Submeter junto da Banca ou IEFP

Etapa nº 4

- ✓ Acompanhamento de todo o procedimento administrativo, estando presente nas reuniões requeridas pelo IEFP ou pela BANCA, com vista à validação da candidatura apresentada

Etapa nº 5

- ✓ Receção do despacho de aprovação do projeto
- ✓ Auxílio de forma gratuita no processo de constituição da sua empresa

Etapa nº 6

- ✓ Assunção da responsabilidade técnica da empresa perante as Finanças (Autoridade Tributária e Aduaneira)

Etapa nº 7

- ✓ Identificação e formalização de todas as comunicações legais necessárias

Etapa nº8

- ✓ Licenciamento da atividade junto dos diversos organismos públicos

Etapa nº 9 (Não obrigatória)

- ✓ Caso a empresa tenha como objetivo obter uma Certificação Inicial da DGERT ⁵, o IEFP fornece um acompanhamento nesse âmbito .

C - ACCRE em França

História

O *ACCRE* é um programa francês similar ao PAECPE em Portugal que tem como objetivo ajudar à criação de empresas e ao apoio ao empreendedorismo. A ideia nasceu em 1977 através de uma reflexão de Raymond Barre, primeiro-ministro francês na altura. Foi criado assim um apoio destinado inicialmente para executivos, alargado, mais tarde a outras categorias de candidatos. O principal objetivo seria um apoio financeiro bem como uma redução dos encargos sociais que poderá ser acompanhado de um pedido de empréstimo sem juros.

A medida sofreu um período de experiência de cerca de dois anos tendo depois sido legalmente aprovada e gerida pela UNEDIC ⁶ até 1984.

Em 1987 a medida sofreu alterações e passou a ter um requisito básico para que os processos conseguissem ser concluídos com eficácia. Ganhava importância a viabilidade económica dos projetos apresentados. Nesta altura os beneficiários eram um grupo restrito de desempregados que tinham direito ao subsídio de desemprego, os chamados *Chômeurs*

⁵ DGERT- Direção Geral do Emprego e das Relações de Trabalho é a entidade responsável pela certificação (por via eletrónica) de empresas que demonstrem o cumprimento do referencial da qualidade

⁶ UNEDIC - Associação que administra o *l'Assurance chômage* na França. É responsável por aconselhar os parceiros sociais na negociação das regras e garantir que suas decisões são aplicadas.

indemnisés. Em 1993 isso mudou e foi alargado o leque de abrangência desta medida, passando a beneficiar todos os tipos de desempregados. Devido a esta reformulação houve um colapso da medida devido à afluência demasiado elevada não esperada pelo Ministério francês do Orçamento. Em 1993 havia 53 000 beneficiários, número que quase duplicou em 1995 contabilizando um total de 90 000 beneficiários. Deste modo, e devido à incapacidade de dar resposta a tantos candidatos, em 1997 foi removido o apoio como se conhecia passando a apenas uma isenção de contribuições para a segurança social.

Em 2008 o ACCRE sofreu uma reformulação muito importante passando a ter mais uma organização subjacente: O NACRE (*Nouvelle Aide à la Création d'Entreprise*). Informações desta secção são essencialmente retiradas do site www.afecreation.fr e *Le site officiel de l'administration française* (<https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F11677>).
Data de consulta: setembro 2017.

Destinatários

- ✓ Estar inscrito no centro de emprego, neste caso, fazer parte *do allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE)* ou de *l'allocation de sécurisation professionnelle (ASP)*.
- ✓ Estar na lista de candidatos a emprego por mais de 6 meses nos últimos 18 meses.
- ✓ Ser beneficiário da *Revenu de solidarité active (RSA)* ou ter um cônjuge que seja beneficiário do *l'allocation de solidarité spécifique (ASS)* ou do *l'allocation temporaire d'attente (ATA)*.
- ✓ Pessoa desempregada com idade compreendida entre os 18 e 25 anos de idade ou menores de 30 com deficiência reconhecida
- ✓ Empregado de uma empresa em proteção judicial ou em situação de falência
- ✓ Desempregado que tenha um projeto de negócio com contrato de apoio (*contrat d'appui au projet d'entreprise-CAPE*) desde que seja beneficiário de pelo menos uma das condições acima apresentadas.
- ✓ Pessoa que queira adquirir uma empresa que esteja envolvida numa área prioritária da política da cidade (*quartier prioritaire de la politique de la ville QPPV*)
- ✓ Beneficiário do complemento *CLCA (complément libre choix d'activité)*

Condições

- ✓ O promotor tem de criar uma economia industrial, comercial, artesanal, agrícola ou outra desde que seja o promotor o principal responsável pela empresa. Ficam assim excluídas associações ou outros grupos de interesse económico.
- ✓ No caso de ser uma empresa, o promotor deve assegurar pessoalmente ou com o seu cônjuge ou parceiro união civil, seus ascendentes e descendentes, mais de 50% do capital e pelo menos 35% a título pessoal
- ✓ O promotor deve assegurar pessoalmente ou com o seu cônjuge ou parceiro união civil, seus ascendentes e descendentes, pelo menos 1/3 do capital social e pelo menos 25% de quota desde que o segundo acionista não detenha mais de 50% do capital.
- ✓ Candidatos que em conjunto detenham mais de 50% do capital, desde que um ou mais deles tenham um capital social igual a pelo menos 1 / 10 do capital do principal acionista, no caso de ser mais do que um promotor a candidatar-se.
- ✓ Estas condições devem ser cumpridas por **pelo menos 2 anos** a partir da criação do negócio.

Etapas

Etapa 1

- ✓ Apresentação da ideia

Etapa 2

- ✓ Apresentação do projeto pessoal

Etapa 3

- ✓ Pesquisa do mercado do projeto

Etapa 4

- ✓ Previsões financeiras
- ✓ Plano de financiamento inicial
- ✓ Demonstração de resultados
- ✓ Plano de caixa
- ✓ Plano de financiamento de 3 anos

Etapa 5

- ✓ Possibilidade de obtenção de financiamento através de *crowdfunding*, micro crédito, *love money* (empréstimos de familiares ou amigos) ou empréstimos bancários.
- ✓ Poupanças pessoais
- ✓ Os empréstimos de honra ⁷
- ✓ O capital de risco
- ✓ Bancos de contato locação de equipamentos (leasing)

Etapa 6

- ✓ Análise de ajudas financeiras existentes
- ✓ Principais incentivos fiscais
- ✓ Auxiliares de recrutamento
- ✓ Ajuda específica
- ✓ A ajuda para a inovação
- ✓ Competição (análises à competitividade do mercado)

Etapa 7

- ✓ Escolha de um estatuto jurídico

Etapa 8

- ✓ Ajuda com a utilização do *Le Centre de Formalités des Entreprises* (CFE)⁸
- ✓ Custo das formalidades

Etapa 9

- ✓ Instalação da empresa/projeto (avaliação do espaço e do montante a fim de avaliar se é o mais correto)
- ✓ Elaboração de todos os seguros subjacentes à atividade
- ✓ Organização dos documentos de negócios (faturas, recibos, comprovativos ...)
- ✓ Contatos com o fornecedor de energia, caso seja necessário, para obter descontos ou um contrato apelativo.
- ✓ Plano de gestão de resíduos, caso se justifique
- ✓ Organização da contabilidade (contratação de serviços ou elaboração na própria empresa com a contratação de algum contabilista)

⁷ Os “empréstimos de honra”: empréstimos cujos beneficiários não têm de constituir uma garantia para o empréstimo, apenas de o reembolsar. Empréstimos com condições especiais para desempregados.

⁸ CFE- Le centre de formalités des entreprises (CFE), responsável por simplificar a vida dos empresários dando-lhes a oportunidade destes apresentarem, no mesmo espaço e ao mesmo tempo, as declarações que são necessárias durante a criação, modificação ou cessação da atividade do seu negócio

Etapa 10

- ✓ Avaliação dos primeiros meses de atividade (ver se os resultados ou se a adaptação coincidem com o que era previsto)
- ✓ Preparação da agenda social e fiscal (saber quando se tem de pagar às finanças e à segurança social com os devidos prazos bem estipulados)
- ✓ Ajuda na possibilidade de incorporação de uma outra empresa
- ✓ Ajuda na alteração da forma jurídica da empresa, caso se verifique essa necessidade
- ✓ Organizar a empresa para trabalhar como organismo completamente independente
- ✓ Ajuda no encerramento da empresa, caso seja necessário

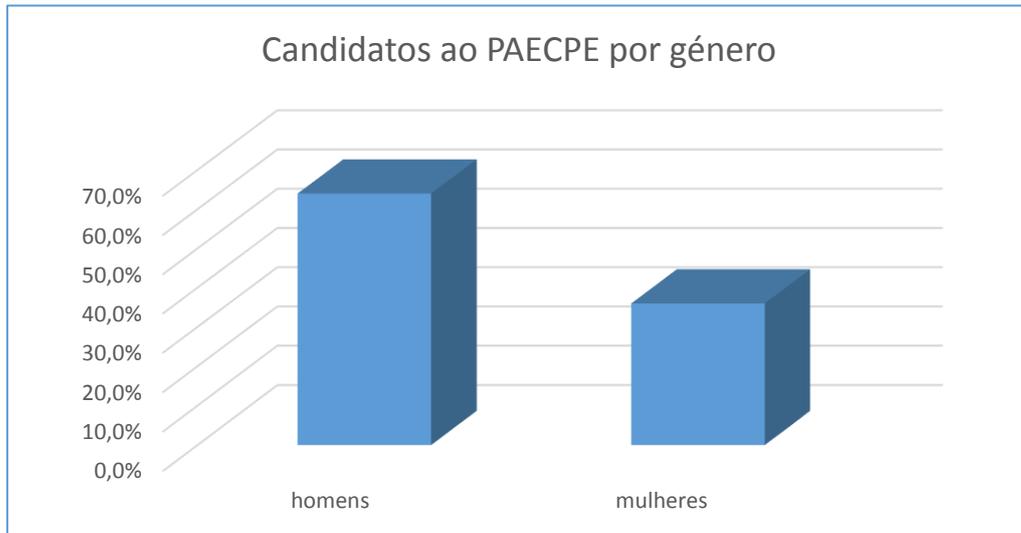
D - Comparação dos Programas PAECPE e ACCRE

Ao longo da secção D serão apresentados os detalhes do estudo realizado aos dois programas de empreendedorismo no que toca por exemplo à diferença de géneros dos candidatos, de idade, habilitações académicas e taxas de aprovação e sucesso dos projetos. Nesta secção as diferenças entre os dois programas serão expostas de forma mais explícita.

Caracterização do PAECPE

Usando as ferramentas e funcionalidades que me foram colocadas à disposição consegui, com base em relatórios ou até mesmo no SIEF obter uma amostra de 100 processos em que foi possível retirar algumas informações tais como a distribuição dos candidatos à medida PAECPE por género como se pode verificar no gráfico 4.

Gráfico 4: Candidatos ao PAECPE por género

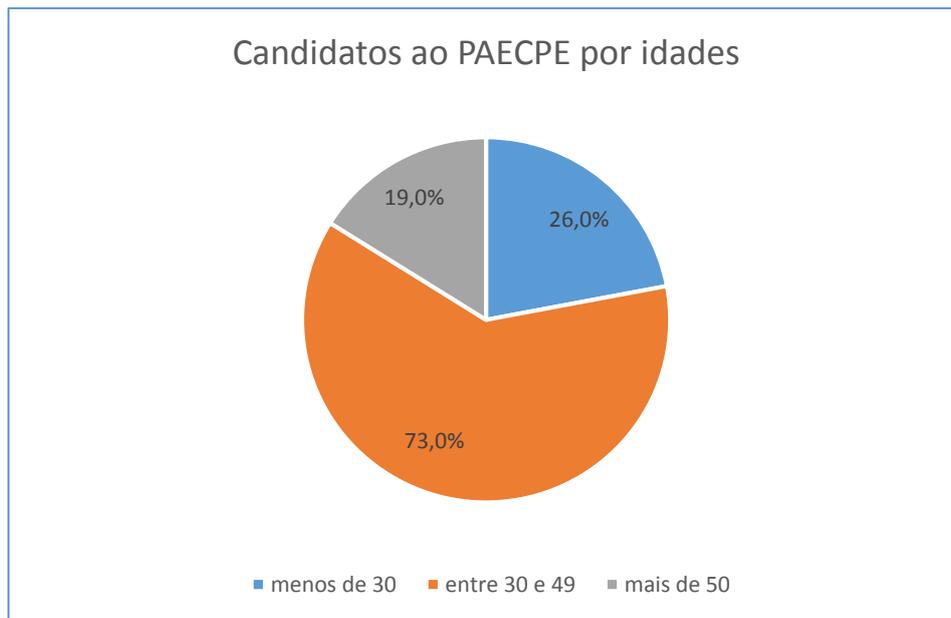


Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados do SIEF

No conjunto de 100 processos pode verificar-se, veja-se gráfico 4, que a maioria dos candidatos são do sexo masculino apresentando uma taxa de 64 % o que revela uma grande tendência do sexo masculino em programas deste tipo.

Além do estudo do género dominante neste tipo de programas achei importante também avaliar a faixa etária predominante. Assim, através dos dados recolhidos no SIEF, pode verificar-se no gráfico nº 5 que a maior parte dos candidatos tem idades compreendidas entre os 30 e os 49 anos.

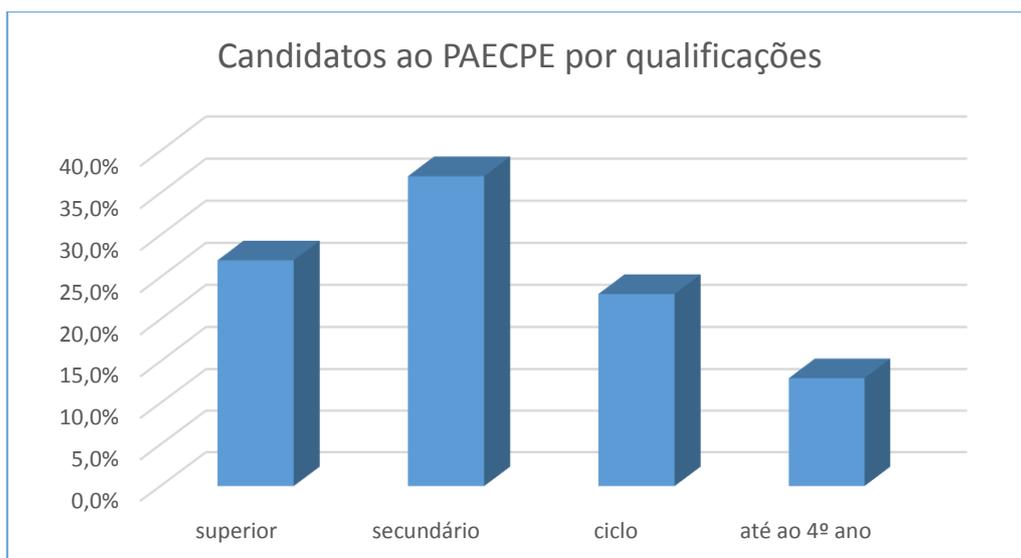
Gráfico 5: Candidatos ao PAECPE por idades



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados do SIEF

Numa amostra de 100 processos, 73 os candidatos à medida PAECPE tinham a idade dominante apresentada no gráfico contra apenas 19 processos de pessoas com idade superior a 50 anos e 26 pessoas com idade inferior a 30 anos.

Gráfico 6: Candidatos ao PAECPE por qualificações

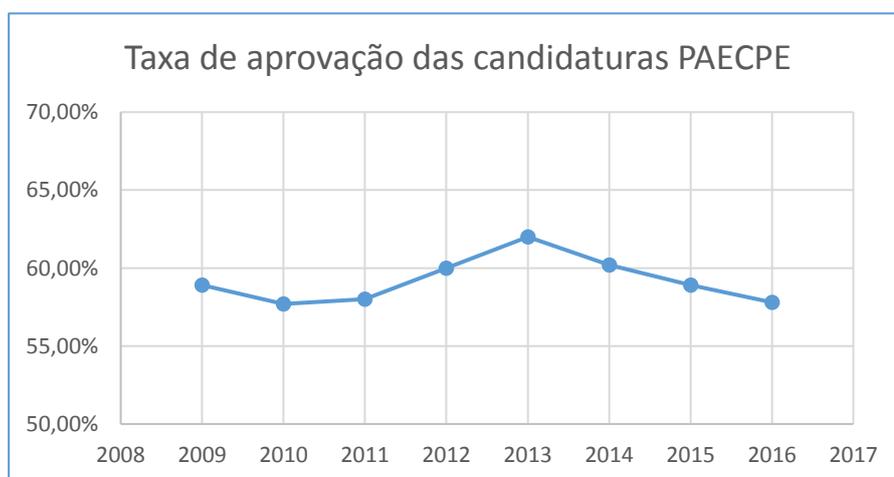


Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados do SIEF

Na amostra de 100 processos, verificou-se que a maioria dos candidatos apresentavam o secundário como nível de escolaridade, veja-se gráfico 6. Apenas 13 processos apresentavam candidatos apenas com o 4 ° ano de escolaridade, contra 27 processos em que os candidatos tinham nível superior de escolaridade. Por fim, candidatos com o “ciclo” podiam ser encontrados em 23 dos 100 processos totais da amostra.

Para enquadrar melhor a análise dos dados efetuada decidi rever através de um relatório cedido pelo Dr. Ambrósio, coordenador do núcleo, algumas taxas de aprovação das candidaturas desde 2009 até 2016 para entender a evolução numa amostra temporal concreta. Deste modo, será importante explicar em que consiste a aprovação de uma candidatura. Quando se aprova uma candidatura no IEFP isso significa que essa candidatura estará apta para seguir com os trâmites normais do processo. É importante referir que taxa de aprovação e taxa de sucesso são dados distintos. Enquanto a taxa de aprovação apresenta as candidaturas que apenas apresentaram todas as condições para seguirem com o projeto, a taxa de sucesso apresenta o número de processos que, depois de serem aprovados e concretizados, não cumpriram as regras nos 3 anos seguintes: o chamado “período de estágio” dos projetos. A taxa de sucesso será assim igual a 1- taxa de incumprimento. Quando um projeto entra em incumprimento, o montante do apoio terá de ser restituído pelos candidatos a menos que haja razões muito fortes para a falência do projeto tais como acontecimentos pontuais não imputáveis ao promotor. Deste modo, apresento no gráfico nº 7 a evolução da taxa de aprovação das candidaturas do PAECPE desde 2009.

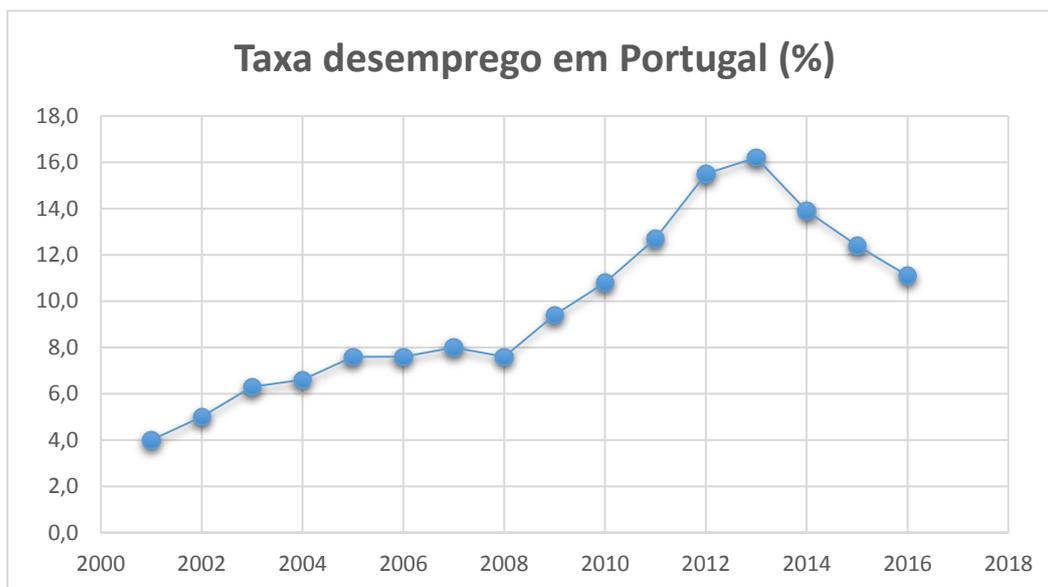
Gráfico 7: Evolução da taxa de aprovação das candidaturas PAECPE



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados do SIEF

Tal como é apresentado no gráfico n° 7 pode observar-se que a taxa de aprovações tem-se mantido contante ao longo do ano sofrendo apenas uma oscilação mais acentuada entre o ano de 2012 e 2014. Em 2013 registou-se a maior taxa de aprovação neste tipo de projetos apresentando uma taxa de 60,2 pontos percentuais.

Gráfico 8 - Taxa de desemprego em Portugal



Fonte: INE - Inquérito ao Emprego transformado por PORDATA

Com o intuito de aprofundar melhor a evolução do gráfico da evolução da taxa de aprovação das candidaturas do PAECPE, resolvi estudar a evolução da taxa de desemprego em Portugal no mesmo espetro temporal. Tal como no gráfico n° 7, no gráfico 8 há um pico no ano de 2013. Estes picos podem estar relacionados devido ao aumento da taxa de desemprego podendo ter havido um aumento nas aprovações das candidaturas na tentativa de atenuar o aumento da taxa de desemprego.

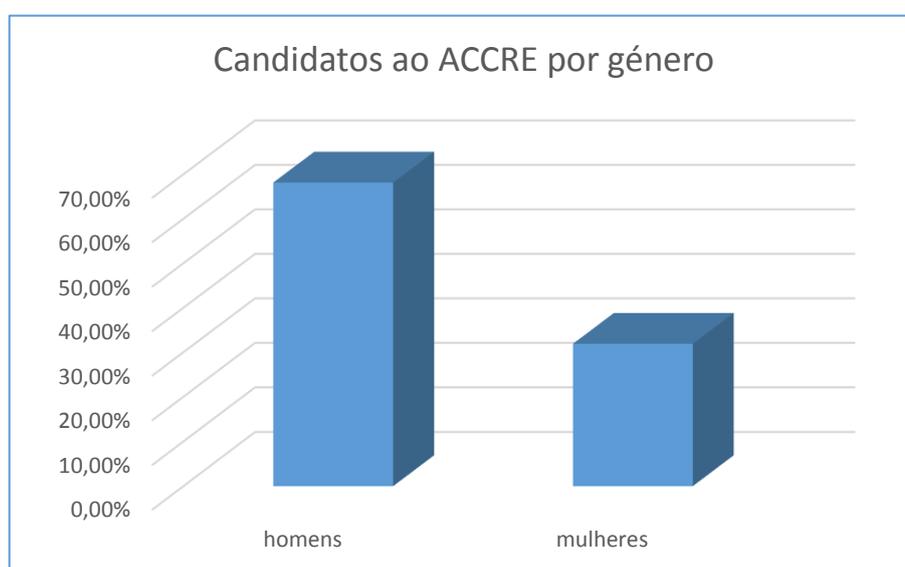
Caracterização do ACCRE

Relativamente aos dados do ACCRE é importante informar que os dados que consegui obter são dados mais antigos que os do PAECPE. Apesar de serem dados com um contexto temporal anterior aos do PAECPE verifiquei que as oscilações de dados ao longo dos anos não se tinham alterado muito e, mesmo assim, decidi comparar os dois programas.

Os relatórios franceses são mais completos a nível de informação do que os portugueses mas pecam por não apresentarem dados mais recentes.

Através dos relatórios analisados por mim foi possível obter dados para comparar os dois programas. Tentei escolher as variáveis para as quais era possível obter informações tanto do PAECPE como do ACCRE. Começando pelo género, no gráfico 9 pode verificar-se, tal como no PAECPE, a diferença de géneros entre os candidatos à medida francesa de apoio ao empreendedorismo, o ACCRE.

Gráfico 9: Candidatos ao ACCRE por género

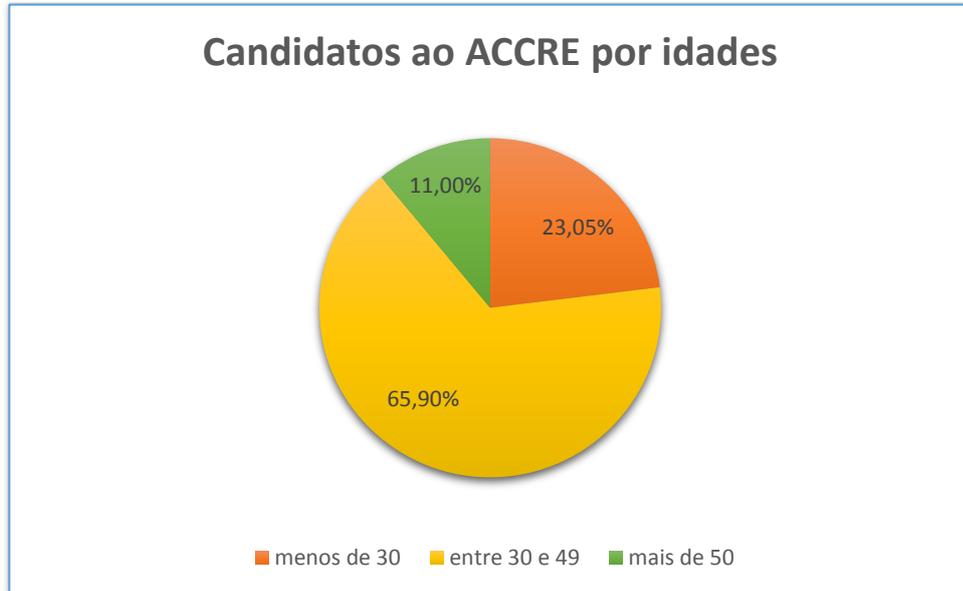


Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados de relatórios fornecidos internamente, de fonte não oficial

Tal como no PAECPE há uma predominância muito acentuada do sexo masculino. O sexo masculino regista 68,15 pontos percentuais contra apenas 31,90 do sexo feminino. Há, assim, uma tendência muito visível do sexo masculino para este tipo de programas ligados ao empreendedorismo tanto em Portugal como em França.

O gráfico nº 10 mostra uma análise das idades dos candidatos na medida do ACCRE, em França.

Gráfico 10: Candidatos ao ACCRE por idades



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados de relatórios fornecidos internamente, de fonte não oficial

No gráfico nº 10 é possível observar que, há um segmento de idades que são mais frequentes no programa do ACCRE. Idades compreendidas entre os 30 e os 49 anos apresentam um registo percentual superior às outras faixas etárias. A faixa etária com menor predominância regista-se em candidatos com idades superiores a 50 anos.

A análise dos candidatos por nível de escolaridade também é importante para entender em que medida isso pode afetar o sucesso dos projetos. Em França, no programa que estou a estudar é possível verificar-se que a maioria dos candidatos à medida são candidatos com nível superior de escolaridade, ou seja apresentam uma licenciatura, no mínimo, veja-se gráfico 11.

Gráfico 11: Candidatos ao ACCRE por qualificações



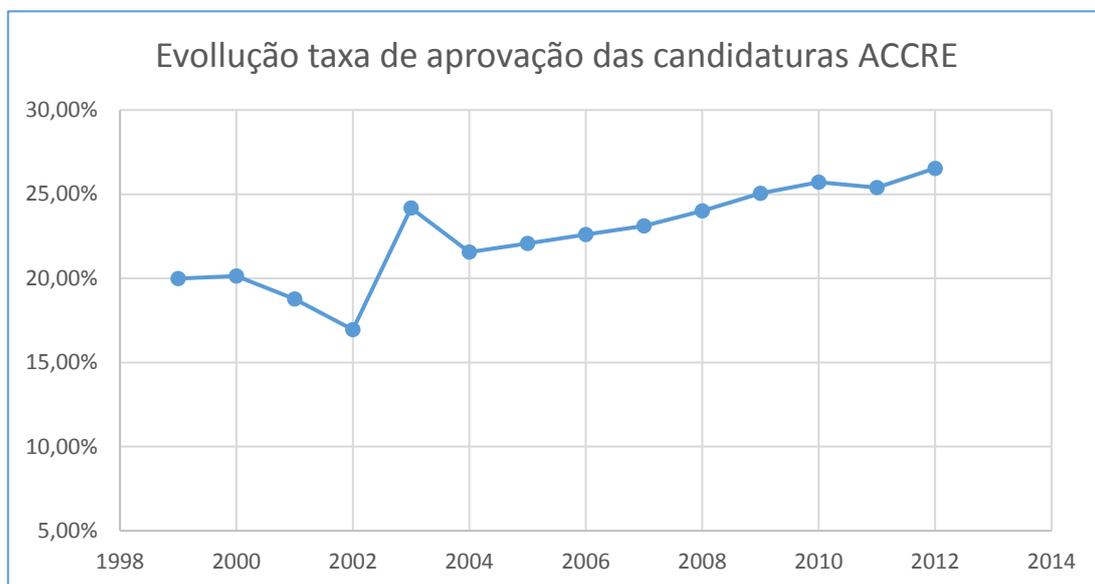
Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados de relatórios fornecidos internamente, de fonte não oficial

Cerca de 29,80 % dos candidatos apresentam o secundário completo como nível de escolaridade. São o segundo grupo com maior registo percentual. Em último lugar do gráfico 11 registam-se candidatos apenas com o 4º ano de estudos completo apresentando apenas 11,80 % de resultado.

Assim como foi analisado no PAECPE a evolução da taxa de aprovação do projetos, também no ACCRE foi possível fazer essa avaliação embora com um período temporal diferente. Os dados usados são de um relatório e apenas forneciam informações até ao ano de 2006. O último registo que consegui foi de 2012. Significa que havia um salto de 2006 até 2012 sem qualquer informação. Para superar essa dificuldade, usei uma função no *Excel*, função PREVISÃO⁹ que permite projetar dados no futuro com base em dados anteriores. Só tive de entender como os dados se comportavam e depois fiz uma previsão para ajudar a comparar melhor este parâmetro nos dois programas. Os resultados são apresentados no gráfico nº 12.

⁹ Função Previsão: Calcula, ou prevê, um valor futuro, utilizando valores existentes. O valor previsto é um valor-y relativo a determinado valor-x. Os valores conhecidos são valores-x e valores-y existentes e o novo valor é previsto através de regressão linear. Pode-se utilizar esta função para prever futuras vendas, requisitos de inventário ou tendências de consumo. Retirado de <https://support.office.com/pt-pt/article/PREVIS%C3%83O-fun%C3%A7%C3%A3o-PREVIS%C3%83O-50ca49c9-7b40-4892-94e4-7ad38bbeda99>:Data consulta: Novembro 2017

Gráfico 12: Evolução da taxa de aprovação das candidaturas ACCRE



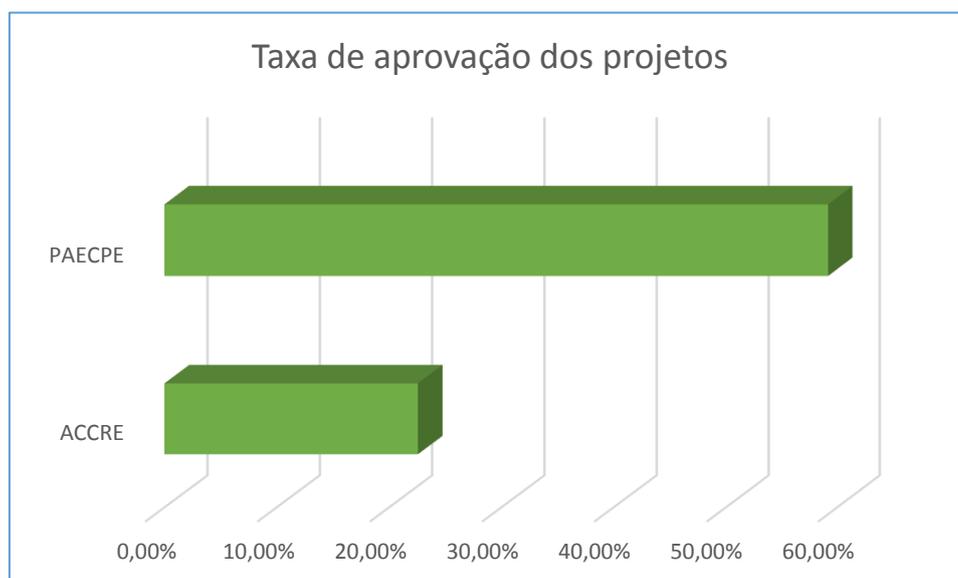
Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados de relatórios fornecidos internamente, de fonte não oficial

A evolução das taxas de aprovação das candidaturas tem vindo a aumentar no programa francês. Os valores situam-se sempre entre os 18 e os 27 pontos percentuais. O valor mais baixo registou-se em 2002 apresentando um valor de 16,95 %. A maior oscilação verificou-se do ano 2002 para o ano 2003 com uma variação de cerca de 7%. Desde 2004 a tendência de aprovação das candidaturas tem aumentado lentamente. O maior registo foi no ano de 2012, com 26,54% de taxa de aprovação.

PAECPE versus ACCRE

Depois de apresentadas as características respeitantes aos dois programas de apoio ao empreendedorismo, é essencial apontar as principais diferenças entre eles para entender como isso pode afetar o sucesso dos programas.

Gráfico 13: Taxa de aprovação dos processos PAECPE versus ACCRE



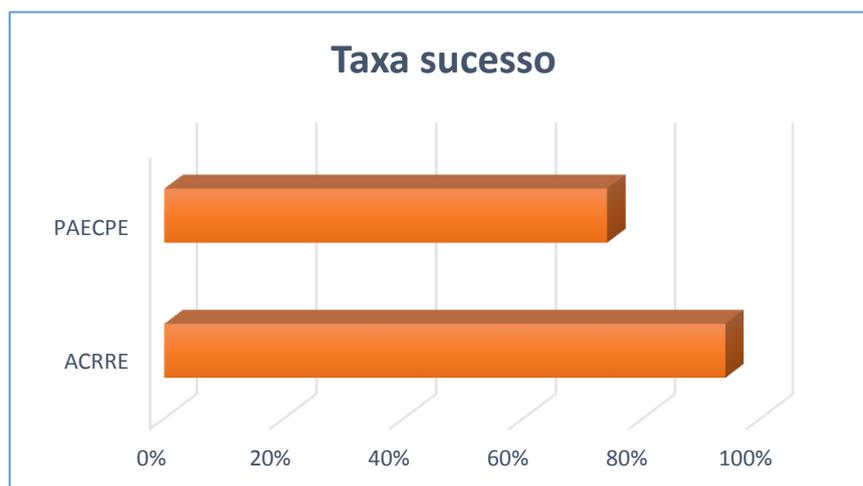
Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados do SIEF e de relatórios cedidos internamente, de fonte não oficial

Uma das principais diferenças entre os dois projetos localiza-se na aprovação dos projetos, veja-se gráfico 13. Enquanto em Portugal o PAECPE apresenta uma taxa de aprovação que ronda, em média, os 59,19 pontos percentuais, na França o ACCRE apresenta uma taxa de aprovação muito baixa, cerca de 22,57%.

Parece-nos que o principal motivo para esta diferença poderá estar no número de etapas que são realizadas ao longo do processo de aprovação nos dois programas (PAECPE e ACCRE).

Como a taxa de aprovação mostrou diferenças acentuadas, seria interessante analisar se essa diferença se reflete na taxa de sucesso dos projetos (taxa de sucesso no sentido de taxa de cumprimento).

Gráfico 14: Taxa de sucesso dos projetos PAECPE versus ACCRE

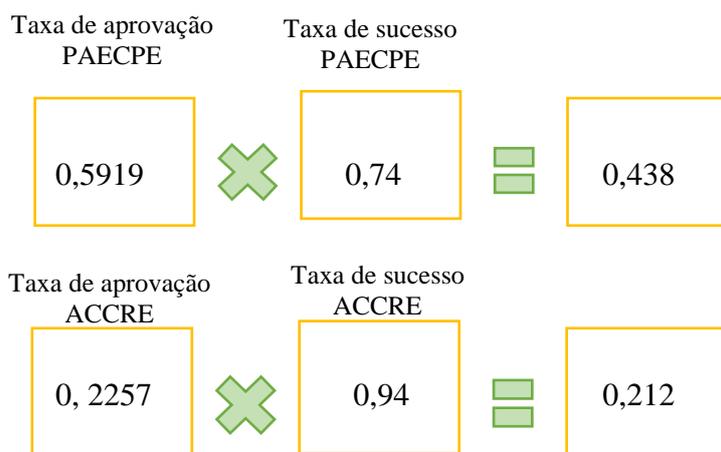


Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados do SIEF e de relatórios cedidos internamente, de fonte não oficial

O gráfico nº 14 mostra que existe uma diferença, embora não tao grande como no gráfico anterior mas, ainda assim, com diferenças que devem ser estudadas. Enquanto o PAECPE apresenta uma taxa de sucesso dos projetos de 74%, o ACCRE apresenta uma taxa de sucesso muito superior de 94%. Isto indica que, em França, quase todos os projetos sobrevivem e têm sucesso ao contrário de Portugal que apresenta uma taxa mais reduzida de cumprimentos.

No entanto, tendo em conta a diferença nas taxas de aprovação do projetos, era de esperar que a taxa de sucesso dos projetos em Portugal fosse mais baixa. O tempo de estágio que serve de base para a avaliação do sucesso dos projetos em Portugal é de 3 anos e em França é de apenas 2 anos. Quer isto dizer que a exigência para certificar o sucesso do projeto é mais elevada em Portugal. Isto torna os programas, de certa forma, incomparáveis.

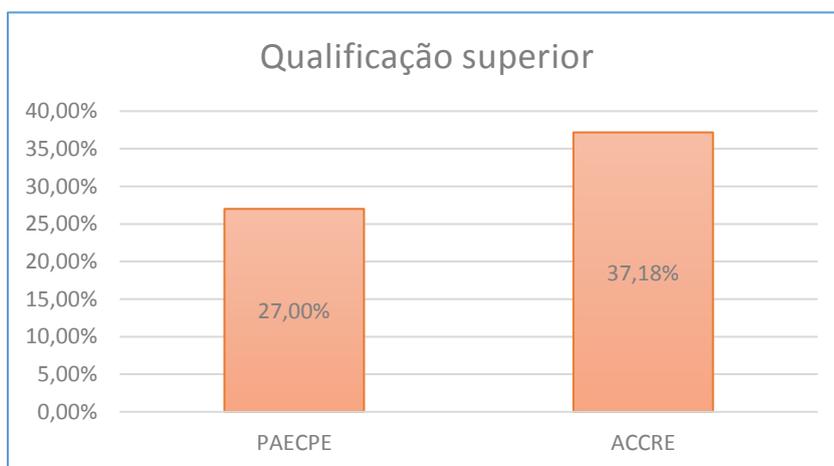
Analisando o gráfico13 e 14 de forma mais minuciosa, podemos realizar alguns cálculos que nos ajudarão a entender melhor estas taxas.



Quer isto dizer que, no caso do programa português, por cada 100 projetos há aproximadamente 44 com sucesso enquanto no programa francês, em cada 100 projetos há aproximadamente 21 projetos com sucesso. Esta análise coloca Portugal numa posição muito favorável apresentando, em média, mais projetos com sucesso. É importante lembrar que, no programa português, caso o projeto entre em incumprimento durante o processo de estágio poderá ser solicitada a reposição do montante recebido pelos promotores.

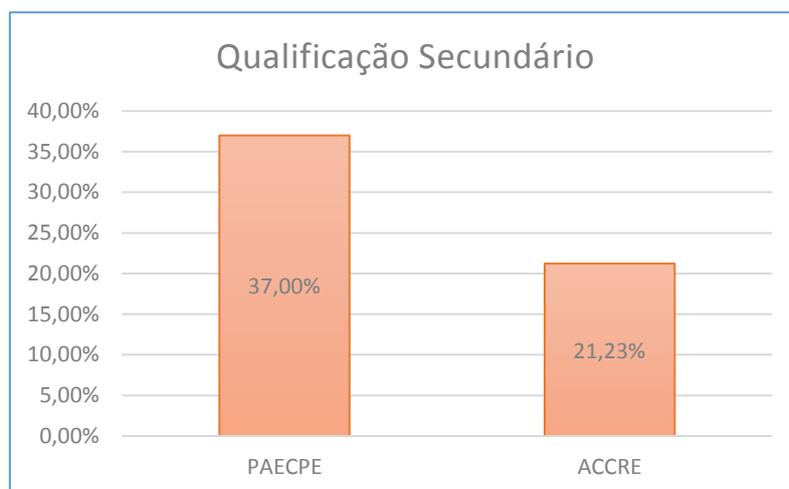
Outra das grandes diferenças entre os dois programas está no nível de escolaridade dos candidatos às medidas. Os gráficos 15 e 16 apresentam essas diferenças mais detalhadamente.

Gráfico 15: Taxa de candidatos ao programa de empreendedorismo com Qualificação superior em Portugal e em França



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados do SIEF e de relatórios cedidos internamente, de fonte não oficial

Gráfico 16: Taxa de candidatos ao empreendedorismo com qualificação "secundário" em Portugal e em França



Fonte: Elaboração própria, com base nos dados retirados do SIEF e de relatórios cedidos internamente, de fonte não oficial

Os gráficos 15 e 16 mostram que há uma predominância diferente quanto ao nível de escolaridade dos candidatos nos dois países. Enquanto em Portugal a maioria dos candidatos apresenta como o nível de escolaridade o 12º ano, em França, a maioria dos candidatos possuem pelo menos uma licenciatura. De todos os candidatos ao PAECPE, 27% apresentam no mínimo um curso superior enquanto, em França, o ACCRE junta um total de 37,18% dos candidatos com nível superior de escolaridade. No que diz respeito ao nível de escolaridade “secundário”, em Portugal 37% dos candidatos possuem esse nível de escolaridade enquanto em França apenas 21,23 % dos candidatos apenas têm o 12º ano completo.

Análise crítica dos resultados

Através de todos os dados recolhidos no instituto de emprego e formação profissional, foi possível fazer uma análise de vários aspetos entre dois programas de empreendedorismo e apoio à criação do próprio emprego: o PAECPE em Portugal e o ACCRE em França.

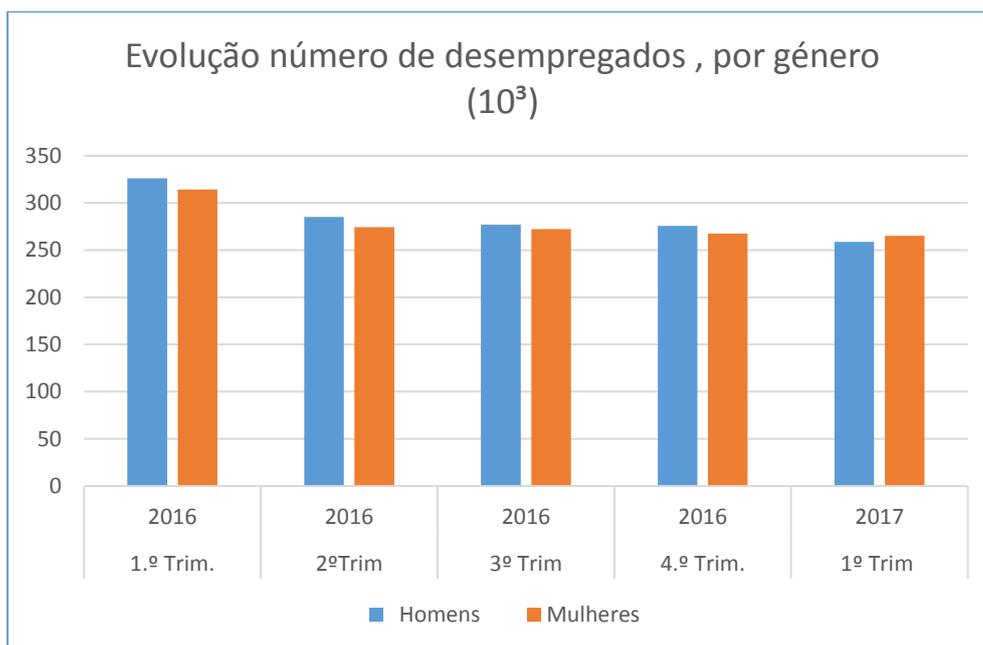
É importante salientar que os programas não são exatamente iguais e divergem em certos aspetos o que deduz um certo enviesamento que é difícil controlar. Decidi comparar Portugal e França pelo facto de, depois de falar com várias pessoas no IEF, nomeadamente com o responsável pelo programa PAECPE em Coimbra, perceber que a comparação seria

mais fácil entre Portugal e França devido à facilidade de obtenção de dados. Assim, através da responsável pelo programa EURES no IEFP, foi mais fácil a obtenção de certas informações do programa francês tendo em conta que ela já teve contato com alguns programas na França. Ainda assim, penso que seja importante referir que a maioria dos documentos do programa francês foram cedidos internamente e são de fontes não oficiais.

Posto isto, poderei começar a minha análise crítica dos resultados obtidos com a recolha dos dados efetuados ao longo do estágio.

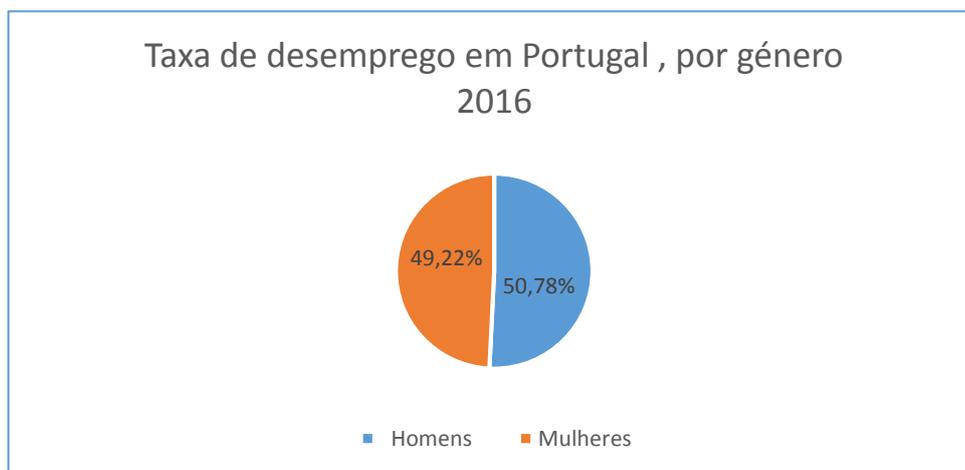
Começando pelo primeiro aspeto comparado (género dos candidatos aos programas de empreendedorismo) nota-se que há uma dominância do sexo masculino sempre muito visível tanto no PAECPE como no ACCRE. De fato, não há uma explicação significativa para este resultado, apenas uma tendência que tem vindo a diminuir ao longo do tempo mas que, ainda assim, continua elevada. Para avaliar estes resultados achei importante verificar se o número de desempregados diferia neste sentido e reuni os dados nos gráficos 17 e 18.

Gráfico nº 17: Evolução do número de desempregados, por género



Fonte: Elaboração própria usando dados do INE

Gráfico nº 18: Taxa de desemprego em Portugal, por género



Fonte: Elaboração própria usando dados do INE

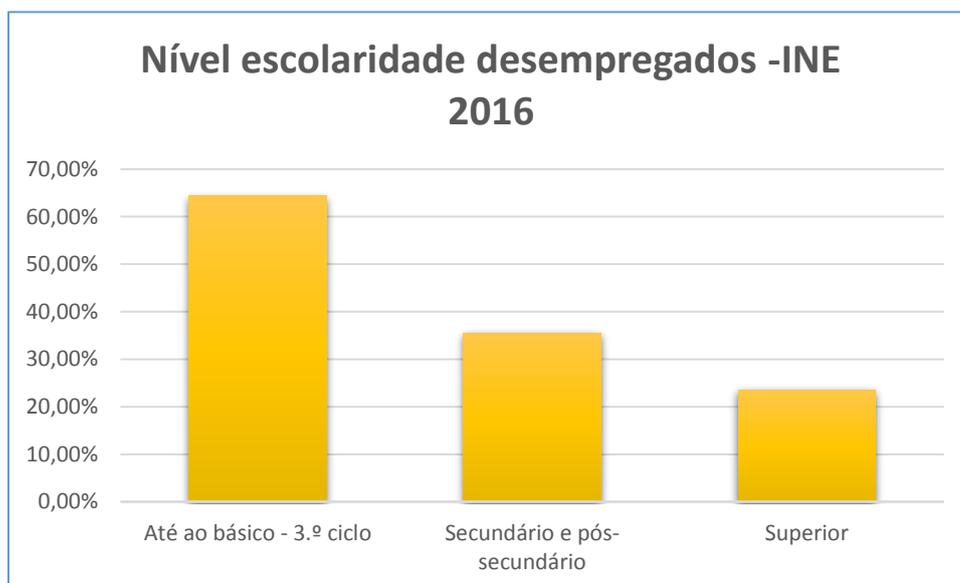
Como tal, verifiquei que no ano mais recente, segundo dados dados estatísticos do INE não há diferença quase nenhuma de género na taxa de desempregados em Portugal. Enquanto as mulheres desempregadas apresentam uma taxa de 49,22 pontos percentuais, os homens apresentam uma taxa de 50,78%. Sendo assim, não seria de esperar que existisse uma divergência tão grande relativamente às taxas de candidaturas ao programa de empreendedorismo em Portugal. A única justificação que penso que será mais correta prende-se com a predisposição e o perfil de empreendedor que atualmente se adapta mais ao sexo masculino do que ao sexo feminino.

Relativamente às idades dos candidatos, constou-se que há um espetro de idades que é dominante nos dois programas. A faixa etária que abrange as idades compreendidas entre os 30 e os 49 anos é a que acumula mais pontos percentuais tanto no PAECPE como no ACCRE. A principal razão para estes valores poderá prender-se com o facto de as pessoas que se encontram em situação de desemprego nestas idades normalmente terem encargos financeiros que precisam de ser satisfeitos e, como tal, as pessoas quando se deparam com uma situação de desemprego que não estavam à espera, procuram uma solução mais rápida e eficaz tentando elas próprias lançar o seu negócio. Conciliam a sua experiência à necessidade de emprego e ao facto de possuírem subsídio de desemprego, o que facilita bastante o financiamento do negócio. As pessoas mais novas mais dificilmente procuram

aventurar-se num novo negócio porque além de a maioria não possuir subsídio de desemprego também não têm qualquer tipo de experiência que lhes dê capacidade suficiente para iniciar num projeto deste âmbito. Por outro lado, pessoas mais velhas já são mais experientes mas não estão tão recetivas a correr o risco de entrar num novo negócio. Pessoas com idades mais avançadas em situação de desemprego e em condições de usufruto do subsídio de desemprego preferem aproveitar esse dinheiro para conseguirem aguentar o máximo de tempo de remunerações da segurança social ficando cada vez mais próximo da idade da reforma. Enquanto usufruem do subsídio aproveitam para ir procurando outros trabalhos que lhes forneçam alguma estabilidade até à idade da reforma. Entrar num novo projeto requer compromissos e riscos e pessoas com faixas etárias mais avançadas preferem ter empregos mais estáveis e tranquilos e não investir num novo negócio.

Quanto ao nível de escolaridade dos promotores que se candidatam a estas medidas pode observar-se que há uma divergência entre os dois programas. Em Portugal a escolaridade de nível “secundário” é a que apresenta maior percentagem (37%) contra a segunda posição, dos licenciados, com 27%. Para enquadrar melhor estes resultados decidi aprofundar, segundo dados estatísticos do INE de 2016, como se distribuía o nível de escolaridade dos desempregados, em Portugal.

Gráfico nº 19: Nível de escolaridade dos desempregados Portugal 2016



Fonte: Elaboração própria com base em dados estatísticos do INE

De fato, a maior percentagem são pessoas com o 3º ciclo concluído ¹⁰ e a segunda maior posição é ocupada pelos desempregados com nível de secundário (35,56%).

Os desempregados com nível superior de escolaridade são os que ocupam a última posição apresentando um resultado de apenas 23,50 pontos percentuais. Desta forma, faz sentido que os candidatos em Portugal ao PAEPE apresentem, na sua maioria, qualificações de nível “secundário” tendo em conta que estão em maior número do que os licenciados.

No que diz respeito à variação da taxa de aprovação das candidaturas pode observar-se que a variação tem sido pouca ao longo dos últimos anos. Desde 2009 apenas houve uma ligeira oscilação no ano de 2013 em que houve uma maior taxa de aprovação registando-se o valor mais alto de sempre (62 %). Essa pequena oscilação poderá ter-se devido ao facto de no ano de 2013 a taxa de desemprego ter sido a mais elevada (16,2%). Essa poderá ser uma das explicações pois o desemprego leva a que haja mais candidatos a esta medida e, por conseguinte, que haja uma maior taxa de aprovação com o intuito de tentar contrariar a subida da taxa de desemprego.

No caso da França, a evolução da taxa de aprovação não está diretamente ligada com a variação da taxa de desemprego. Há uma variação significativa do ano 2002 para 2003 com uma subida de cerca de 7% na taxa de aprovação dos projetos. Não consegui encontrar uma ligação plausível neste sentido, provavelmente terá ocorrido apenas uma oscilação fruto da conjuntura económica nesse ano ou até por algum tipo de alteração nas políticas de aprovação que não consegui encontrar. No entanto, notou-se que no ano seguinte houve uma tendência para a descida na taxa de aprovação. Desde esse ano, essa taxa tem vindo a subir gradualmente. Coloco em hipótese que essa tendência de subida gradual pode ser justificada pela tentativa de aumentar a taxa de aprovação dos projetos. Através de algumas conversas e trocas de impressões com algumas pessoas do IEFP foi-me dito que a França tem vindo a tentar aumentar a sua taxa de aprovação de candidaturas tentando contrariar o fato de ter uma taxa de aprovação tão baixa.

Finalmente, comparei os indicadores que apresentavam maiores diferenças a nível dos dois países. Cheguei à conclusão que a taxa de aprovação é o indicador que reúne mais diferença entre o PAECPE e o ACCRE. Enquanto o PAECPE reúne uma taxa de aprovação de cerca de 59,19%, a taxa do ACCRE reúne apenas 22,57%. Isto poderá dever-se essencialmente aos obstáculos colocados a nível legal no programa francês. No ACCRE, é

¹⁰ Inclui na análise homóloga efetuada no PAECPE a soma da escolaridade “ATÉ AO 4º ANO” mais “CICLO”

necessário ultrapassar 10 etapas e cada uma delas composta por um conjunto de etapas mais pequenas. Em Portugal, apenas são executadas 9 etapas sendo que a última é de caráter facultativo. Quer isto dizer, que, na prática, são apenas 8 etapas. Além disso, cada etapa em Portugal é composta por uma ou no máximo duas etapas mais pequenas o que simplifica muito mais o processo de aprovação. No entanto, mesmo assim, não seria de esperar que houvesse uma discrepância tão elevada entre este indicador nos dois programas.

Outro dos indicadores que está diretamente ligado a este é a taxa de sucesso/cumprimento dos projetos PAECPE e ACCRE.

Verifiquei que a taxa de sucesso em Portugal ronda os 74 % enquanto em França ronda os 94%. Isto poderá indicar que as etapas utilizadas em França têm maior efeito pois quase todos os projetos têm sucesso. Por outro lado, seria de esperar que a taxa de cumprimento em Portugal fosse muito menor tendo em conta a diferença tão abrupta na taxa de aprovações. Quer isto dizer que, apesar de em Portugal as etapas de aprovação serem menos rígidas, os valores de sucesso dos negócios aprovados é bastante positivo. Outro ponto importante e que confirma ainda mais esta conclusão é que, normalmente esta avaliação do número de negócios com sucesso é efetuada tendo por base o período de estágio dos projetos. O período de estágio dos negócios na França é de apenas 2 anos enquanto em Portugal é de 3 anos. Significa que é natural que a taxa de sucesso na França apresente valores um pouco superiores aos de Portugal tendo em conta que a avaliação efetuada é baseada num período de estágio mais curto.

Quanto ao nível de qualificações dos candidatos a este tipo de programas de empreendedorismo, nota-se que, em Portugal a maioria possuem o ensino secundário enquanto em França a maioria apresentam um diploma superior. Verifica-se assim que os portugueses com apenas o nível de secundário são os que apostam mais neste tipo de projetos talvez devido à dificuldade de se inserirem no mercado de trabalho por não possuírem nenhum nível de ensino superior. Deste modo, tentam superar essa dificuldade ingressando num negócio próprio, por necessidade. Já em França, o mesmo panorama não acontece. A maioria dos candidatos ao programa ACCRE são pessoas qualificadas e com um diploma superior. Isto poderá acontecer devido às burocracias e às dificuldades impostas pelas etapas do ACCRE não seja tão apelativo às pessoas com menos qualificações ingressarem num projeto só seu. Apesar de em França o apoio a este tipo de programa ser maior, tem de haver um maior interesse e conhecimento por parte dos promotores, o suficiente para ultrapassar todas as etapas de aprovação do ACCRE.

Apesar de todas estas comparações, há que realçar o que ficou por analisar ao longo deste capítulo. O relatório teria sido mais enaltecido com comparações ao nível por exemplo do tipo de negócio dos projetos candidatos aos programas, cruzamento de géneros com idades e taxa de desemprego e, com mais dados poderiam ter sido abordadas questões muito interessantes. Infelizmente não foi possível devido à dificuldade de obtenção de dados do programa francês. Outra análise interessante seria uma comparação do ponto de vista dos financiamentos para ambas as medidas e entender de que forma cada um dos países investe neste programa de empreendedorismo. Com toda a certeza que seria uma análise que enriqueceria mais este relatório.

Sumário conclusivo

Tal como foi possível observar, os resultados foram bastante interessantes apresentando algumas semelhanças e diferenças que tornaram a análise mais rica. Existem características que se prendem mais com a parte cultural que apresentam uma semelhança global tanto no PAECPE como no ACCRE. Isto acontece porque, tal como foi apresentado anteriormente, Portugal e França são dois países muito semelhantes a nível cultural por se encontrarem num contexto socioeconómico muito similar. Note-se que no capítulo I foram apresentadas algumas determinantes do empreendedorismo segundo alguns autores e uma delas era a determinante cultural. Era de esperar que, por exemplo, o género e a idade dos candidatos a estes programas de apoio ao empreendedorismo não variasse muito e isso notou-se. Por outro lado, existem algumas diferenças bastante vincadas no que toca a questões mais específicas que se prendem mais com as próprias etapas do processo de aprovação das candidaturas como é o exemplo da taxa de aprovação e na taxa de sucesso dos projetos. Isto também já seria de esperar tendo em conta que, apesar de Portugal e França serem países muito semelhantes a nível cultural, há uma variação a nível das políticas existentes. Claro está que ambos os países se regem por normas comuns que fazem parte da União Europeia mas, existem sempre diferenças que são mais específicas de cada programa e isso está à vista nos resultados apresentados. A forma como as candidaturas são estudadas tanto no PAECPE como no ACCRE divergem em alguns aspetos e isso provoca uma diferença notória nos resultados apresentados. Note-se que no capítulo I, página 21, na figura nº 4 uma das diferenças mais visíveis nesse gráfico situava-se nas políticas orçamentais em que Portugal e França apresentavam diferenças notórias nos resultados deste parâmetro. Estes resultados vêm confirmar um pouco esse fato apresentado anteriormente.

É interessante a comparação dos resultados da mesma medida em países diferentes tendo em conta que se pode verificar que certos processos variam de Portugal para França e podem ser uma das razões para a diferença nas taxas de sucesso do programa nos dois países.

O capítulo que se segue é o último deste relatório e tem a finalidade de apresentar uma conclusão a todo o relatório contendo tanto uma abordagem conclusiva ao estudo, ao estágio e ao relatório em si mostrando ao leitor uma síntese do que foi abordado anteriormente de forma a enquadrar as ideias e a salientar os aspetos mais relevantes que foram analisados ao longo deste documento.

Conclusão

Não é novidade para ninguém que a conjuntura económica na Europa tem tido dias cinzentos. Desde que houve a crises do *Subprime* em 2007 nos Estados Unidos que tem sido difícil para a Europa manter-se sólida. Aliado à crise económica e à falência constante de empresas que não têm resistido a este panorama económico recente, é de esperar que a taxa de desemprego também aumente. Como resposta ao aumento dessa taxa notou-se que houve uma tendência para os desempregados optarem por criarem o seu próprio emprego tentando, desta forma, fugir a toda esta conjuntura económica negativa. Foi assim que em 2009 foi criado, em Portugal o PAECPE, um programa de apoio ao empreendedorismo que visa diminuir a taxa de desemprego e ajudar os desempregados que sejam beneficiários do subsídio de desemprego ou que apresentem uma ideia de negócio aliciante, a construírem o seu próprio posto de trabalho.

Em Portugal, este programa é relativamente recente mas, em França, já existe um programa semelhante cuja finalidade é igual à do PAECPE. O ACCRE, em França tem como objetivo o apoio à criação do próprio emprego para beneficiários do subsídio de desemprego.

Assim, ao longo deste relatório foi feita uma abordagem ao empreendedorismo sendo apresentado um paralelismo entre Portugal e França. Entendeu-se que existem algumas diferenças mais específicas ligadas com políticas mais detalhadas de cada país mas que, no geral, Portugal e França apresentam valores de empreendedorismo similares. Esse facto pode advir do fato de ambos os países serem culturalmente próximos. E como a cultura também foi apontada neste relatório como uma determinante do empreendedorismo, falou-se dela mais especificamente da teoria de Hofstede que salienta a importância da cultura dos trabalhadores nas empresas. Mais tarde, foi feita uma apresentação à entidade de acolhimento e consequentemente dos dois programas de empreendedorismo que serviram de base ao estudo deste relatório.

Desta forma, foi possível comparar os dois programas entendendo quais as diferenças mais notórias e de que forma essas diferenças se traduziam no sucesso dos negócios aprovados.

Assim sendo, detetou-se que a principal diferença estava situada na metodologia utilizada entre os dois programas. Enquanto o PAECPE apenas tem oito etapas obrigatórias, o ACCRE soma um total de dez etapas necessárias para a aprovação do negócio. Quer isto dizer que, em França a análise do negócio é mais detalhada o que pode levar a menos aprovações tal como se pode verificar na grande diferença encontrada entre as taxas de aprovação das candidaturas. Em Portugal, a taxa de aprovação ronda os 59% enquanto em França ronda os 23%.

A taxa de sucesso dos negócios também difere muito entre o PAECPE e o ACCRE. Em França a taxa de sucesso do negócio é superior á taxa de sucesso em Portugal. (A taxa de sucesso em Portugal é de 74% e em França é de 94%). Já seria de esperar que a taxa de sucesso em Portugal fosse menor. Isto porque além do programa francês ser mais antigo também tem mais etapas e o período de estágio em que é feita a avaliação também diverge favorecendo a França. No entanto não seria de esperar uma diferença de apenas 20 % tendo em conta a diferença na taxa de aprovação das candidaturas. Isto revela que o programa português funciona de forma positiva apesar de ter uma taxa de sucesso inferior à taxa de sucesso da França.

Além de comparar alguns indicadores entre os programas também foi possível avaliar o perfil dos candidatos nos dois países. Assim sendo, verificou-se uma semelhança muito próxima no género e nas idades dos candidatos nos dois países favorecendo o género masculino e a faixa etária dos 30 aos 49 anos.

A única diferença mais notória entre o perfil dos candidatos ao PAECPE e ao ACCRE foi no grau de escolaridade apresentado pelos candidatos. Enquanto em Portugal há a predominância de candidatos com o nível de ensino “secundário” concluído, em França a maioria dos candidatos apresentam um curso superior. O facto de os candidatos em França possuírem mais habilitações académicas pode ser um ponto a favor no sucesso dos projetos retomando o tema abordado no Capítulo I- Secção C segundo relatórios do GEM em que se constou que quanto maior for a formação académica dos empreendedores, maior é o **fator capacidade** e mais eles se sentem preparados para enfrentar as adversidades do dia-a-dia o que pode facilitar a resolução de problemas.

Deste modo, o relatório apresentado teve como principal finalidade a análise das diferenças entre dois programas de apoio ao empreendedorismo tanto em Portugal e em França entendendo de que forma eles funcionam. Foi possível assim traçar um perfil de empreendedor nos dois países e entender como essas diferenças poderiam afetar o sucesso

dos projetos aprovados não esquecendo também a conjuntura económica presente na União Europeia.

Assim, o estudo foi de encontro aos objetivos iniciais tentando salientar a importância do empreendedorismo hoje em dia como uma forma de superação das adversidades do mercado de trabalho apresentando bons resultados para Portugal tendo em conta a idade do programa português. Apesar dos resultados mais positivos do programa francês há que ter em conta que os resultados não se afastam assim tanto tendo em conta outros fatores que provocam uma certa incomparabilidade que acaba por prejudicar Portugal nas análises efetuadas.

No que toca ao estágio, houve um cumprimento geral dos objetivos previstos. Tendo em conta que foram adquiridos conhecimentos no âmbito de programas de apoio à gestões tais como o SIGAE e SIEF. Através do enquadramento legal que nos foi proposto saber foi possível entender melhor de que forma funcionam os diversos programas no IEFP. Conhecendo os passos jurídicos necessários à realização das análises das candidaturas foi muito mais fácil entender quais as falhas mais comuns e facilmente analisar candidaturas. Além disso, o facto de nos deixarem avaliar algumas candidaturas previamente tratadas forneceu uma ideia de quais as técnicas e cuidados a ter quando se avalia a viabilidade de um negócio. Por vezes o mais importante não são os números mas também a personalidade do candidato e entender se ele será capaz de gerir o seu próprio negócio. Apesar de nas candidaturas do PAECPE ser complexo obter um parecer fiável por parte dos estagiários tendo em conta a sua inexperiência, foi importante esse treino para desenvolver algumas capacidades e entender para onde se deve olhar quando são apresentados documentos referentes a um novo negócio. Posto isto, pode afirmar-se que o estágio contribuiu para um crescimento pessoal e profissional fornecendo um ambiente adequado para a aprendizagem de novos conhecimentos na área da gestão e não só. A convivência num local de trabalho todos os dias também é importante na medida em que se aprende a conviver com pessoas com diferentes características pessoais. Essas diferenças no dia-a-dia tornam possível observar como funciona uma organização. As empresas não são feitas apenas de material físico mas sim do capital humano que lá trabalha e foi importante reter a ideia de que todos os dias há situações novas e novos problemas para resolver e de que nada é perfeito. Há que saber lidar e gerir comportamentos de forma a manter o bom ambiente no local de trabalho porque só com bom ambiente é possível a criação de ideias e o crescimento da organização.

Desta forma penso que o relatório foi de encontro aos objetivos traçados inicialmente. Existirão sempre outras análises que poderiam ter sido feitas e que poderiam enaltecer mais o estudo mas a dificuldade em conseguir alguns resultados relativos ao programa francês condicionam algumas abordagens. No entanto, tendo em conta que estes programas nunca teriam sido comparados pelo menos no IEFP na região Centro, foi importante fazer um paralelismo entre estes dois países.

Referências

- ✓ Acs, Z. J., Arenius, P., Hay, M., & Minniti, M. (2004) “*Global Entrepreneurship Monitor*” 2004 Executive Report, Babson College and London business school .
Data de consulta : agosto 2017
- ✓ Becker, G. (1962) “*Investment in human capital: a theoretical analysis*” *The Journal of Political Economy*, vol. 70, pp. 9–49, 1962.
- ✓ Blanchflower, D. G. (2000) “*Self-employment in OECD countries*”. *Labour Economics*, 7(5), 471–505. [https://doi.org/10.1016/S0927-5371\(00\)00011-7](https://doi.org/10.1016/S0927-5371(00)00011-7) -
Data de consulta : setembro 2017
- ✓ Block, J., & Sandner, P. (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.
<https://doi.org/10.1007/s10842-007-0029-3>
- ✓ Block, J. & Koellinger, P. (2009) “*I can’t get no satisfaction - Necessity entrepreneurship and procedural utility*”. *Kyklos*, 62(2), 191–209.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2009.00431.x> Data de consulta : setembro 2017
- ✓ Candeias, Cátia (2015) “*Empreendedorismo na UE: Que oportunidades?*” *Vida Económica* nº 1585, 17 Abril de 2015, Edição Magellan, p.3, retirado de http://www.magellan-association.org/wp-content/uploads/2015/05/ed1585_bruelas_web.pdf. Data de consulta: setembro 2017
- ✓ Chiavenato, Idalberto (2007) *Empreendedorismo. Dando Asas Ao Espírito Empreendedor*; 4ª Ed, 10-120

- ✓ Deli, Fatma (2011) “*Opportunity and Necessity Entrepreneurship: Local Unemployment and the small firm effect*” *Journal of Management Policy and Practice, Florida International University*, vol. 12(4) , 38-57

- ✓ Esperança, José Paulo (2012) *Empreendedorismo e planeamento financeiro: Transformar oportunidades em negócios. Criar micro, pequenas e médias empresas* 1ª edição, p 23 – 54.

- ✓ Ferreira, Manuel Portugal; Santos, João Carvalho; Serra, Fernando Ribeiro (2010) *Ser empreendedor: Pensar, criar e moldar a nova empresa*, 2ª edição, p 16-66

- ✓ Fillion, L. J. (1999) “*Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios*” *Revista de Administração*. V. 34, n. 2, p. 6-28, 1999 <https://doi.org/10.1590/S0034-75901999000400002> Data de consulta: maio 2017

- ✓ GEM: Global Entrepreneurship Monitor Reports: “*Global Reports*” <http://www.gemconsortium.org/report> - Data de consulta: junho 2017

- ✓ Hébert, R.F; Link, A.N (1988) *The entrepreneur – mainstream views & radical critiques*, New York: Praeger, In: Guimarães, L.O. (2002) *A experiência universitária norte-americana na formação de empreendedores*. Tese doutoramento em Administração. Fundação Getúlio Vargas.

- ✓ Hofstede, G. (2003) *Culturas e organizações. Compreender a nossa programação mental*. Lisboa: Edições Silabo, 2003.

- ✓ Hofstede, G (1991) *Cultures and Organizations: software of the mind*. London: McGraw-Hill, 1991.

- ✓ McClelland, D. C. (1961) *The achieving society*. Princenton: NJ, Van Nostrand.

- ✓ PORDATA: Base de dados de Portugal contemporâneo "Nova consulta" <http://www.pordata.pt/DB/Portugal/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico> Data de consulta: abril 2017; julho 2017

- ✓ Rosário, André e. M. (2007) *Propensão ao empreendedorismo dos alunos finalistas de Universidade do Porto*. Dissertação de Mestrado não publicada, em Inovação e Empreendedorismo Tecnológico (pp. 5, 6, 7, 10). Faculdade de Economia da Universidade do Porto.

- ✓ Sarkar, soumodip (2014) *Empreendedorismo e Inovação*. Escolar Editora: 3ª edição, pag 5-82

- ✓ Shapero, A. ; Sokol, L. (1982) *The social dimensions of entrepreneurship*. The Encyclopedia of Entrepreneurship: Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 72-90. Data de consulta : Setembro 2017

- ✓ Timmons, J.A (1989) *The entrepreneurial Mind*. Andover Massachusetts: Brick House Publishing Company

- ✓ Tucker, Robert (1968) *The Theory of Charismatic Leadership, Philosophers and Kings: Studies in leadership*. Daedalus: Vol. 97, No. 3 ,731-756

- ✓ Van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I. & Hessels, J. (2016) "Erratum to: Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs " *Eurasian Business Review*, (2016), 6, 3, (273-295), 10.1007/s40821-016-0065-1). *Eurasian Business Review*, 6(3), 297. <https://doi.org/10.1007/s40821-016-0067-z> - Data de consulta : Setembro 2017

Legislação consultada:

Decretos – lei e portarias:

- ✓ Decreto-lei n.º 21699 de 30 de setembro de 1932 - <https://dre.pt/application/file/598268> - Data de consulta: maio 2017
- ✓ Decreto-lei n.º 44538 de 23 de agosto de 1962: <https://dre.pt/web/guest/pesquisa/-/search/165444/details/normal?q=decreto+lei++1962-08-23> - Data de consulta: dezembro 2017
- ✓ Decreto-lei 519-A2/79 de 29 de dezembro de 1979 - <https://dre.pt/application/file/157106>- Data de consulta: maio 2017
- ✓ Portaria 985/2009 de 4 de setembro de 2009
:https://juventude.gov.pt/MigratedResources/461000/461038_Portaria9852009.pdf
Data da consulta: maio 2017
- ✓ Portaria 58/2011 de 28 de janeiro de 2011:
https://juventude.gov.pt/Legislacao/Documents/Portaria_58_2011.pdf-Data de consulta: abril de 2017
- ✓ Decreto-Lei n.º 64/2012, de 15 de março de 2012: http://www.cm-odivelas.pt/anexos/areas_intervencao/atividades_economicas/odiemprende_02b/DL%2064-2012%20de%2015%20de%20mar%C3%A7o.pdf- Data de consulta: maio 2017
- ✓ Decreto-Lei n.º 143/2012 de 11 de julho de 2012:
<https://dre.tretas.org/dre/302292/decreto-lei-143-2012-de-11-de-julho> Data de consulta: março 2017
- ✓ Portaria 204-A/2013, de 18 de junho de 2013:
<https://dre.tretas.org/dre/309881/portaria-204-A-2013-de-18-de-junho> Data de consulta: abril 2017

Bibliografia

- ✓ Decreto-lei nº 32/2012 de 13 de fevereiro de 2012 <http://www.sg.min-saude.pt/NR/rdonlyres/4D921E90-4382-4E9E-B682-3FE85F261D87/28581/0069900725.pdf> - Data de consulta: abril 2017
- ✓ HOFSTEDE: Site oficial de Hofstede: <https://www.hofstede-insights.com/models/national-culture/> Data de consulta: dezembro de 2017
- ✓ L'ADMINISTRATION FRANÇAISE: Le site officiel de l'administration française: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F11677> - Data de consulta: junho 2017
- ✓ Livro: <https://www.boundless.com/management/textbooks/boundless-management-textbook/organizational-behavior-5/employee-needs-and-motivation-46/mccllelland-s-need-theory-238-1041/> - Data de consulta: junho de 2017
- ✓ Nair, K.R.G.; Pandey, A. (2006) “*Characteristics of entrepreneurs: an empirical analysis*” *Journal of Entrepreneurship*, V. 15, n. 1, p. 47-61
- ✓ Manual de procedimentos PAECPE: <https://www.iefp.pt/documents/10181/190833/Manual+de+Procedimentos+PAECP+E+%28a+partir+de+01-04-2012%29/9cbe7487-acc7-4eb9-b284-958b61e53d66>
Data de consulta: Maio 2017
- ✓ Peças, Tânia (2013) *Análise à Evolução dos Projetos Premiados do Concurso Poliempreeende, a Nível Regional e Nacional*. Dissertação de Mestrado em Empreendedorismo e Gestão de PME. Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Portalegre.
https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/17056/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o-T%C3%A2nia%20Pe%C3%A7as_EGPME25Set2013_.pdf - Data de consulta: junho 2017

- ✓ PME's em Portugal
<http://www.pordata.pt/Portugal/Pequenas+e+m%C3%A9dias+empresas+em+percentagem+do+total+de+empresas+total+e+por+dimens%C3%A3o-2859> - Data de consulta: agosto de 2017

- ✓ Portugal 2020:<https://www.portugal2020.pt/Portal2020/o-que-e-o-portugal2020> - Data consulta: março 2017

- ✓ Portugal2020:<https://www.portugal2020.pt/Portal2020/Media/Default/Docs/Programas%20Operacionais/BROCHURAS%20PO/BrochuraCentro2020.pdf> - Data de consulta: março 2017

- ✓ Rego, A. (2002) *Motivos de Sucesso , Afiliação e Poder : Evidência Confirmatória do Constructo*, 18, 17–26.

- ✓ Relatórios sobre ACCRE:<http://dares.travail-emploi.gouv.fr/spip.php?page=recherche&recherche=ACCRE> Data de consulta: entre março de 2017 e julho 2017

- ✓ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE “*Annexe au projet de loi de finances pour bilan des relations financières entre l'état et la protection sociale 2017*”
https://www.performance-publique.budget.gouv.fr/sites/performance_publique/files/farandole/ressources/2017/pap/pdf/jaunes/jaune2017_protection_sociale.pdf - Data de consulta: junho de 2017

- ✓ Site IEFP : <https://www.iefp.pt/> - Data consulta: várias consultas desde fevereiro de 2017 a julho de 2017

- ✓ Site INE: https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_base_dados
Data de consulta: Abril 2017; julho 2017

- ✓ Teixeira, Sebastião (2005) *Gestão das Organizações*. McGraw-Hill: 2ª Edição

- ✓ Vale, G. V, Wilkinson, J, & Amâncio, R. (2008) " *Empreendedorismo, inovação e redes: uma nova abordagem*" *RAE Eletrônica*, 7(1), 17.
<https://doi.org/10.1590/S1676-56482008000100008> , data de consulta : agosto 2017