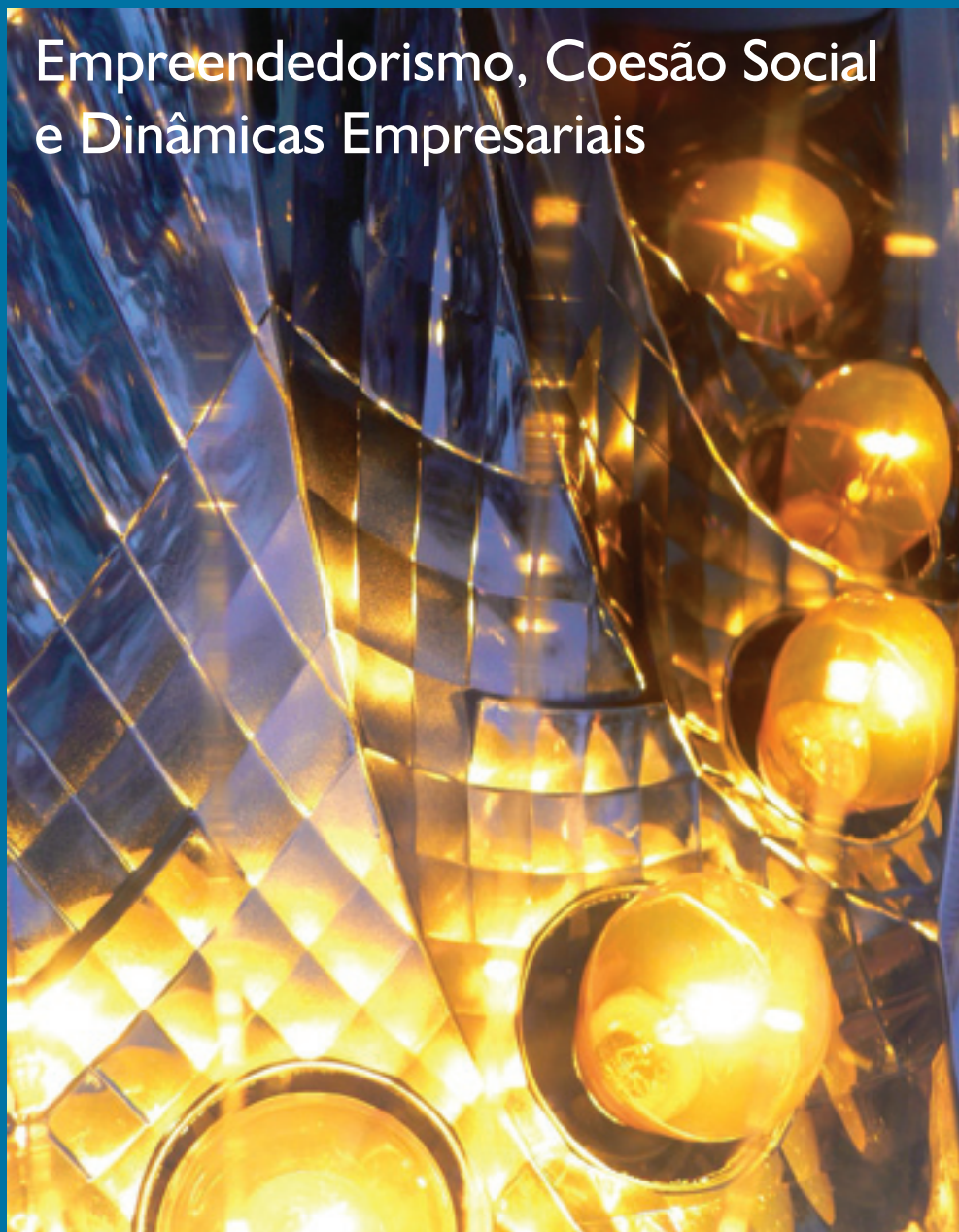


Cadernos Sociedade e Trabalho • XVII

Empreendedorismo, Coesão Social e Dinâmicas Empresariais



Cadernos Sociedade e Trabalho

Coordenação de António Oliveira das Neves

Perito do Observatório do Emprego e Formação Profissional (OEFP)

1. Trabalho e Relações Laborais
2. Imigração e Mercado de Trabalho
3. Dimensão Social e Imigração
4. Formação Profissional
5. Competitividade, Inovação e Emprego
6. Confrontar a Transformação Demográfica: Uma Nova Solidariedade entre Gerações
7. Protecção Social
8. Integração das Pessoas com Deficiência
9. Quadros de Pessoal e Investigação em Economia
10. Aprendizagem ao Longo da Vida
11. Responsabilidade Social das Organizações
12. Inovação Social
13. Competências
14. Criatividade e Inovação
15. Análise Económica com Dados Empregador-Empresa / Economic Analysis Using Linked Employer and Employee Data
16. A OIT e a Igualdade de Género no Mundo do Trabalho
17. Empreendedorismo, Coesão Social e Dinâmicas Empresariais

EMPREENDEDORISMO, COESÃO SOCIAL E DINÂMICAS EMPRESARIAIS

© Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP),
Ministério da Solidariedade, Emprego e Segurança Social (MSESS), 2013

Cadernos Sociedade e Trabalho: Empreendedorismo, Coesão Social e Dinâmicas Empresariais, 17

Primeira Edição: Novembro de 2013
Tiragem: 250 exemplares
ISBN: 978-972-704-379-8
Depósito legal: 363 461 / 13

Coordenação Editorial de Redação e de Distribuição: Centro de Informação e Documentação (CID)
Coordenador Redatorial: Joaquim Caeiro
Apoio Técnico: Açucena Olivença Cotrim, Cristina Cabaço da Mata
Pesquisa Documental e Tradução: Centro de Informação e Documentação (CID)

GEP/Centro de Informação e Documentação (CID)
Praça de Londres, 2, 4.º
1049-056 Lisboa
Tel.: (+351) 211 155 242
Fax: (+351) 211 155 259
E-mail: gep.cid@gep.msess.gov.pt
Página: www.gep.msess.gov.pt

Capa: GEP / CID
Impressão e acabamento: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, SA

Reservados todos os direitos para a língua portuguesa,
de acordo com a legislação em vigor, por MSESS / GEP

Gabinete de Estratégia e Planeamento (GEP)
Praça de Londres, 2, 5.º
1049-056 Lisboa
Tel.: (+351) 211 155 000
Fax: (+351) 211 155 150
Página: www.gep.msess.gov.pt

A edição “Empreendedorismo, Coesão Social e Dinâmicas Empresariais”
foi coordenada por Teresa Costa e Luísa Carvalho.

Índice

	Apresentação	1
	<i>Teresa Costa e Luísa Carvalho</i>	
1	Empreendedorismo, Criação de Riqueza e Coesão Social – Uma Abordagem Global	3
	<i>Teresa Costa, Luísa Carvalho</i>	
2	Recursos para o Empreendedorismo Social – Um Olhar sobre a Península Ibérica	15
	<i>Luísa Carvalho, Teresa Costa, Antonio Briones</i>	
3	PICE – Programa Integrado de Capacitação Empreendedora: Ferramenta para Desenvolvimento Local e Aprofundamento da Relação entre Universidade e Comunidade	31
	<i>Adriana Backx Noronha Viana, Daielly Melina Nassif Mantovani, Amanda Ribeiro Vieira, Talita Magalhães Daronch da Silva, Henrique da Silva Paula, Ana Luíza Juz Nunes</i>	
4	Valorização do Intraempreendedorismo Social nas Organizações: Uma Proposta de Futuro	49
	<i>M.^a Isabel Sánchez-Hernández, Dolores Gallardo-Vázquez</i>	
5	O Despertar do Espírito Empreendedor e a Autoestima: Análise da Relação Através de Estudo Desenvolvido com Adolescentes.....	61
	<i>Amanda Ribeiro Vieira, Beatriz Milo Lacerda, Juliana Cristina da Silva, Sarah de Oliveira Silva, Adriana Backx Noronha Viana, Daielly Melina Nassif Mantovani</i>	

6	Políticas e Serviços de Apoio à Criação de Novas Empresas	79
	<i>Maria José Madeira Silva, Jorge Simões, Jacinta Moreira,</i> <i>Gastão Sousa, Rute Maria Fernandes Antunes</i>	
7	A Relevância das Instituições de Ensino Superior para o Fomento do Espírito Empreendedor	93
	<i>Jorge Simões, Maria José Madeira Silva, Gastão Sousa, Jacinta Moreira</i>	
8	Empreendedorismo de Base Local e Desenvolvimento Regional	107
	<i>Rita Seabra</i>	
9	Empreendedorismo, Inovação e Valorização Económica do Conhecimento	119
	<i>Jaime Prudente</i>	
10	A Avaliação do Risco e da Criação de Valor no Contexto Empresarial	127
	<i>Nuno Miguel Delicado Teixeira</i>	
11	O Padrão de Entrada de Novas Empresas. O Caso da Indústria Transformadora Portuguesa.....	151
	<i>Georgette Andraz, Soumodip Sarkar</i>	
12	Privilégios Creditórios dos Trabalhadores. Comparação entre os Regimes Português, Espanhol e Francês	165
	<i>João Tomás dos Santos Pina da Silva</i>	
	Pesquisa Bibliográfica Temática.....	203
	Medidas Legislativas – 2013.....	213

Apresentação

Teresa Costa e Luísa Carvalho

Esta edição dos Cadernos Sociedade e Trabalho sob o tema “Empreendedorismo, coesão social e dinâmicas empresariais” inclui um conjunto de artigos preparados especialmente para este número dentro da temática abordada por académicos e especialistas nacionais e internacionais.

É comumente aceite o papel do empreendedorismo para o desenvolvimento económico dos países e para a criação de emprego. Particularmente, nos tempos de crise torna-se premente associar este conceito à coesão social e às dinâmicas empresariais que promovam a criação de valor numa perspectiva global para todos os agentes envolvidos. Esta edição pretende assim propor um conjunto de artigos com visões e perspectivas distintas que se complementam e enriquecem o resultado final. A abordagem proposta pode ser útil a académicos e estudiosos sobre o tema, mas também a empreendedores e agentes de política pública directamente envolvidos na aplicação mais prática do conceito de empreendedorismo.

Esta edição divide-se em quatro capítulos. O primeiro aborda as temáticas do empreendedorismo, criação de riqueza e coesão social e pretendem providenciar uma abordagem global sobre o tema. O segundo capítulo apresenta um conjunto de artigos a propósito do empreendedorismo, políticas e recursos associados. O terceiro capítulo encerra um conjunto de contributos sobre as dinâmicas empresariais, risco e fatores determinantes para a criação de empresas. E, por último, o quarto capítulo fornece anotações jurídicas para o empreendedor.

Espera-se então que este caderno possa ser disseminado por todos os que acreditam que o empreendedorismo pode ter um ativo na criação de riqueza, de emprego e por conseguinte, um vector de suporte à coesão social!

Empreendedorismo, Criação de Riqueza e Coesão Social – Uma Abordagem Global

Teresa Costa

Escola Superior de Ciências Empresarias, Instituto Politécnico de Setúbal

Luísa Carvalho

Escola Superior de Ciências Empresarias, Instituto Politécnico de Setúbal e CEFAGE-Universidade de Évora

Resumo | O empreendedorismo constitui um elemento determinante para os países que, numa economia baseada no conhecimento, ambicionam serem competitivos e desenvolvidos.

Atendendo-se à importância do empreendedorismo para o desenvolvimento económico, este trabalho apresenta uma reflexão sobre a relação entre empreendedorismo e crescimento económico, fazendo referência ao modelo do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), seguindo-se uma análise à actividade empreendedora no mundo, com particular destaque para o empreendedorismo por necessidade e empreendedorismo por oportunidade, concluindo com uma análise da actividade empreendedora em Portugal.

Por fim, o artigo discute o papel do empreendedorismo enquanto solução de prevenção e combate à exclusão social, sublinhando a importância do microempreendedorismo.

Abstract | “Entrepreneurship, wealth creation and social cohesion: A global approach” Entrepreneurship is a crucial element for each country that aims to be competitive and developed within knowledge-based world economy. This article presents an approach about the relationship between entrepreneurship and economic growth. Considering Global Entrepreneurship Monitor (GEM) reports, it was made an analysis to the entrepreneurial activity in the world, attending to entrepreneurial motivations (opportunity or necessity), particularizing the portuguese case.

Finally, the article discusses the role of entrepreneurship as a solution to prevent and reduce poverty and social exclusion, highlighting the importance of microentrepreneurship.

Introdução

Este artigo introduz o tema do empreendedorismo como fonte de criação de riqueza e contributo para a coesão social. Nos tempos actuais de crise as temáticas do empreendedorismo associado à criação de empresas, seja por oportunidade, ou por necessidade, assumem-se como pontos essenciais nas agendas políticas. Em diversos países, particularmente nos desenvolvidos onde o fenómeno do desemprego ganhou uma dimensão preocupante, nos últimos tempos, este tema ganhou uma relevância maior associando-se cada vez mais a alternativas de criação de emprego e de riqueza, onde os mais afetados pelo desemprego, nomeadamente jovens, mulheres e trabalhadores pouco qualificados podem encontrar soluções.

Novos tempos exigem novas soluções, podendo o empreendedorismo constituir uma saída para a criação do próprio emprego, e para a solução de situações de precaridade, limitando a pobreza e a exclusão social.

“Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente,
mas sim aquele que melhor reage às mudanças”
Charles Darwin

Uma perspetiva global sobre empreendedorismo

A palavra empreendedorismo anda hoje na boca de professores, empresários e políticos, tendo-se tornado numa palavra de moda. Contudo, ainda que apenas recentemente esta palavra tenha entrado com maior incidência no vocabulário português, as primeiras referências ao termo remontam ao ano de 1755 com Cantillon (2003) que, numa perspetiva económica, define empreendedor como um decisor racional que assume o risco e gere a empresa com o objetivo de alcançar o lucro. No século XIX, Jean Baptiste Say (1816) refere que o empreendedor é o agente que transfere recursos económicos de um sector de produtividade mais baixa para um sector de produtividade mais elevada e de maior rendimento.

Knight (1921) invocou a diferença entre os empreendedores e os restantes indivíduos da sociedade, reconhecendo-lhes competências e capacidades que lhes permitem proceder a análises mais informadas das realidades, preparando-os para a assunção de riscos em situações de incerteza.

Nas diversas perspetivas de empreendedorismo, o empreendedor tem um papel de agente dinamizador de todo o processo. Esta tendência aparece evidenciada numa das mais famosas noções de empreendedorismo da responsabilidade do economista Joseph Schumpeter (1934; 1943) para o qual o empreendedor é o impulsionador da inovação, através de um processo denominado por destruição criadora e, por conseguinte, gerador de crescimento económico.

Para alguns investigadores o empreendedorismo é explicado através das características individuais da personalidade do empreendedor, estes são considerados fatores determinantes na criação de empresas. Dentro desta linha psicológica destaca-se a contribuição de McClelland (1961). Este autor, no seu estudo pioneiro distinguiu os empreendedores pela sua necessidade de sucesso e capacidades para serem proactivos e para se orientarem para o sucesso. Nesta perspetiva ser empreendedor dependia de características intrínsecas/genéticas do indivíduo, tais como, proactividade, iniciativa, assertividade, forte orientação para resultados e compromisso com os outros. De certo modo, esta teoria defende que se nasce (ou não) empreendedor, o que vai contra muitas abordagens recentes que defendem existirem outros fatores que influenciam este processo. A perspetiva de McClelland (1961) é alvo de diversas críticas por negligenciar a influência do ambiente externo ao indivíduo, as suas interações com o meio e a sua capacidade de aprendizagem tanto no processo de tomada de decisão como no processo de afetação de recursos.

Complementarmente Stevenson e Jarillo (1990) dão uma expressão organizacional ao fenómeno e chamam à atenção para o facto de muitos estudos de investigação se terem centrado nas causas ou consequências do comportamento empreendedor, e muito poucos sobre o que os empreendedores fazem realmente. Para além disso, sugerem algumas áreas consideradas relevantes para o estudo do empreendedorismo, nomeadamente, os aspetos relacionados com o ciclo de vida das empresas, os problemas que os empreendedores enfrentam em empresas maduras, o papel das redes no empreendedorismo. As oportunidades, sua identificação e exploração são fatores-chave para outro conjunto de investigadores (Kirzner, 1973; Palich e Bagby, 1995; Shane e Venkataramann, 2000). O *corporate entrepreneurship* como processo de geração de empreendedorismo em empresas existentes tem também merecido muita atenção (Burgelman, 1983; Covin e Slevin, 1989; Fast, 1978; Kanter, 1983).

Empreendedorismo e desenvolvimento económico

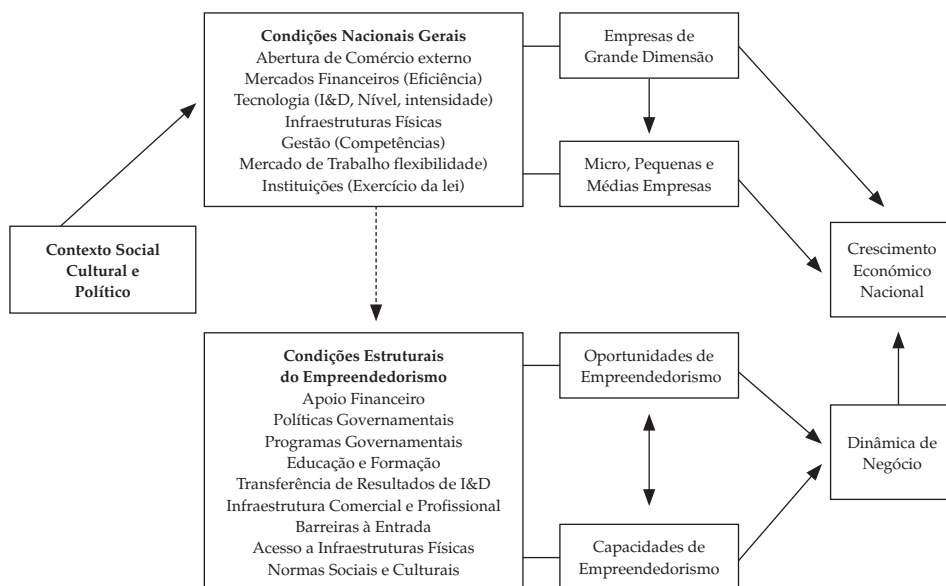
Conhecer a actividade empreendedora e as características dos agentes desta actividade é por demais importante. Os estudos enfatizam a importância da actividade empreendedora no que concerne à criação de emprego, demonstrando

que a sua contribuição para o desenvolvimento económico e social são elevados (Carree, Thurik, 2003).

O *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), tem estudado a relação entre empreendedorismo e crescimento económico. O GEM é um consórcio de investigação académica sem fins lucrativos cujo objectivo consiste na disponibilização de informação de qualidade sobre a actividade empreendedora no mundo. Este consórcio, iniciou a sua actividade em 1999 com 10 países desenvolvidos e ao longo de 12 anos estudou cerca de 80 economias, e, em 2010, no último relatório GEM, foram estudadas 59 economias em todo o mundo. Em 2010, aproximadamente 175,000 pessoas foram inquiridas nas 59 economias em estudo, que representa não só a maior amostra estudada até ao momento, como também a mais diversa do ponto de vista geográfico e económico. No seu conjunto o grupo estudado cobre cerca de 52 % da população mundial e 84 % do PIB mundial.

As economias analisadas foram agrupadas em três níveis: *factor-driven*¹, *efficiency-driven*² e *innovation-driven*³. Estes grupos foram constituídos de acordo com

Figura 1 Modelo Conceptual do GEM



Fonte: GEM, 2006 –Executive Report.

- 1 Economias do tipo de subsistência com grande peso da agricultura e extração mineral com preponderância da utilização dos fatores produtivos de trabalho e recursos naturais.
- 2 Economias industrializadas, suportadas em economias de escala, com utilização de capital intensivo e domínio de grandes empresas.
- 3 Economias baseadas no conhecimento intensivo, com forte presença do setor dos serviços.

a divisão proposta pelo Relatório de Competitividade Global do Fórum Económico e Mundial (FEM), que identifica três fases de desenvolvimento económico baseadas no PIB *per capita* e quota de exportação.

Como se verifica na Figura 1, o contexto social, cultural e político inclui um conjunto de fatores que influenciam as condições socioeconómicas de um país, dividindo-se em dois ramos: “condições da estrutura” (nacionais e gerais) e “condições estruturais do empreendedorismo”. As condições gerais de cada país consideram a situação económica nacional, na qual as instituições operam. Estas condições incluem o papel do governo, o nível de pesquisa e desenvolvimento, a qualidade e o dinamismo das infraestruturas físicas, a eficiência do mercado de trabalho, e a eficiência e robustez das instituições legais e sociais.

As condições estruturais do empreendedorismo incluem aspectos específicos do contexto no qual novos negócios são criados e entram no mercado, nomeadamente: apoio financeiro, políticas governamentais, programas governamentais, educação e formação, transferência de resultados de investigação & desenvolvimento, infraestrutura comercial e profissional, barreiras à entrada, acesso a infraestruturas físicas, normas sociais e culturais.

Segundo este modelo as oportunidades de empreendedorismo estão ligadas à existência e atração de oportunidades no mercado, enquanto que a capacidade de empreendedorismo avalia o potencial, a experiência e a motivação das pessoas para iniciar um negócio, assim como o domínio das competências necessárias para a realização de actividades empreendedoras. A dinâmica de negócios é o conjunto de processos em que novas empresas surgem, crescem, perdem dinamismo ou desaparecem.

Por último, o crescimento económico nacional inclui um número de indicadores económicos, nomeadamente o PIB, o emprego e o rendimento *per capita*.

Considerando o modelo acima apresentado, o principal objectivo do GEM é o de estimar a prevalência de indivíduos envolvidos na actividade empreendedora num determinado período. Para tal análise as características da actividade empreendedora através de vários índices e rácios. O índice principal, a actividade empreendedora total (TEA), mede a quantidade de indivíduos ativos, quer num negócio em fase nascente (negócio em que não foram remuneradas pessoas por mais de 3 meses), quer na gestão de um novo negócio (negócio que tem entre 3 e 42 meses). Este índice é calculado, considerando o número de indivíduos com idades entre os 18 e os 64 anos de idade envolvidos numa actividade empreendedora.

Comparando empreendedorismo por necessidade com empreendedorismo por oportunidade

Relativamente às motivações dos empreendedores, o GEM identifica dois tipos: a motivação baseada na necessidade e a motivação baseada na oportunidade.

A atividade empreendedora motivada por necessidade refere-se à criação de um negócio como opção para a criação do auto-emprego, face à inexistência de outra alternativa, na procura de manutenção de uma fonte de rendimento.

O desenvolvimento impelido pela oportunidade refere-se aqueles empreendedores que iniciam a actividade empreendedora em busca da independência ou na tentativa de melhorar o seu nível de rendimento (não apenas de manter).

Para melhor compreensão da actividade empreendedora no mundo, seguem-se alguns exemplos que ilustram diferentes dinâmicas e motivações para o empreendedorismo.

De acordo com o GEM (2010), de entre os países classificados como *factor-driven*, a Arábia Saudita, apesar de apresentar uma TEA baixa evidencia padrões similares à Bolívia (com uma TEA elevada) com $\frac{3}{4}$ da sua actividade empreendedora baseada na oportunidade e com um nível de motivação por necessidade muito baixo.

Por outro lado, o Egipto com uma TEA muito baixa, apresenta uma actividade baseada na necessidade muito alta e uma actividade motivada pela oportunidade muito reduzida. Assim, este exemplo reflete dois apesar de existir um número pouco significativo de empreendedores em ambos os países, na Arábia Saudita a actividade empreendedora permite um desenvolvimento nas vidas daqueles que optam por esta actividade, aumentando o seu rendimento e independência, enquanto que os empreendedores egípcios necessitam de criar o seu negócio para se suportarem financeiramente.

Nas economias denominadas pelo GEM de *efficiency-driven*, a Macedónia é o país com a taxa de actividade empreendedora baseada na necessidade mais elevada e que também apresenta a menor taxa de actividade por oportunidade, entre este grupo de países. Entre estas economias, quer a Malásia como o Peru apresentam taxas de actividade empreendedora baseada na necessidade relativamente baixas, contudo têm TEA distintas. A Malásia tem uma TEA baixa e o Peru elevada. Em ambos os países, os empreendedores não têm necessidade de garantir a sua subsistência através da actividade empreendedora. No Peru inclusivamente, a opção de criar um negócio é reconhecida como uma forma de melhorar o estilo de vida.

Nas economias *innovation-driven*, vários países revelam uma prevalência da actividade empreendedora baseada na oportunidade comparativamente com a suportada na necessidade.

Não deixa de ser interessante verificar que tanto a Islândia (com a TEA mais baixa), como a Itália (com a TEA mais elevada), mostram grandes diferenças na motivação empreendedora. Em Itália, poucos são os empreendedores que escolhem a actividade empreendedora como forma de melhorar o seu estilo e nível de vida, enquanto na Islândia os empreendedores desejam obter esta melhoria e encaram a actividade empreendedora como um meio para obter este fim.

Também a Holanda, Suécia, Dinamarca e Islândia, os empreendedores evidenciam uma forte motivação para o desenvolvimento e independência das suas vidas. Esta constatação pode ser comum à região da Europa do Norte podendo-se relacionar com o nível geral de riqueza, com diferenças de rendimentos menos acentuadas e com o sistema de segurança social dos países nórdicos.

Neste conjunto de países, a Irlanda parece revelar um equilíbrio no que respeita às motivações baseadas na necessidade e na oportunidade.

Empreendedorismo em Portugal

Em 2010, a taxa de atividade empreendedora (TEA) em Portugal foi de 4,5 %, ou seja em cada 100 adultos (entre os 18 e os 64 anos de idade), cerca de cinco estiveram envolvidos em actividades empreendedoras *early-stage*⁴. Em 2007, a taxa TEA em Portugal tinha atingido os 8,8 % e em 2004 os 4,0 %. Regista-se, assim, uma evolução positiva entre 2004 e 2007, mas uma diminuição da atividade empreendedora em Portugal, nos últimos três anos de cerca de 4,3 pontos percentuais, o que é muito significativo e evidencia bem a crise económica que Portugal tem atravessado nos últimos anos. Esta situação reflecte-se em termos de dinâmica empreendedora, acabando por evidenciar não um ciclo virtuoso, mas um ciclo negativo, onde as oscilações de um conjunto de variáveis, económicas, financeiras, políticas e sociais, têm contribuído para retrair a atividade económica, inibir o surgimento de novos negócios e provocar o encerramento de muitos outros.

Na verdade, muitos dos países pertencentes aos países mais desenvolvidos e em particular na Europa, continuam pessimistas relativamente à atividade empreendedora. Mais de metade dos empreendedores *early-stage* reconheceram grandes dificuldades em começarem um negócio em 2010 comparativamente com o ano anterior. Nestes países incluem-se a Grécia (76 %), Irlanda (56 %), Itália (60 %), Portugal (62 %) e Espanha (72 %). Estes dados confirmam que a turbulência nas economias faz diminuir o surgimento de *start-ups*.

Em Portugal em 2010, cerca de metade da atividade empreendedora *early-stage* foi induzida pelas oportunidades de mercado associadas ao aumento do rendimento (52 %) e cerca de um quarto (cerca de 22 %) motivada pela necessidade e para manter o rendimento, ou seja, por motivos de não-oportunidade. Em 2007, tinha-se verificado uma proporção semelhante de 56 % e 23 % respetivamente.

Atendendo ao aumento da taxa de desemprego em Portugal, o empreendedorismo torna-se uma alternativa para a criação do próprio emprego, garantindo uma fonte de rendimento que poderá minimizar o risco de pobreza e de exclusão social.

4 O índice principal, a taxa de Actividade Empreendedora *early-stage* (TEA), mede a proporção de indivíduos adultos (18 a 64 anos de idade) quer num negócio em fase nascente (negócio que não proporcionou remuneração por um período superior a três meses), quer na gestão de um novo negócio (negócio que não proporcionou remuneração por um período superior a 42 meses, e inferior a três).

O empreendedorismo como uma solução de combate à pobreza e de exclusão social

As opções estratégicas da UE para a promoção de um novo modelo de competitividade da economia europeia assente na criação de novas oportunidades (ligadas ao ambiente, novas tecnologias, etc.) que podem gerar novos postos de trabalho e reduzir o desemprego. A transição para o novo modelo obriga a uma preocupação com as pessoas de modo a evitar situações de inadaptação que por sua vez podem originar exclusão social. As próprias alterações no mercado de trabalho levam a que o percurso linear seja menos comum (educação, período de vida ativa e reforma) passando a haver diversas entradas e saídas do mercado de trabalho. Este novo modelo exige novas competências e aprendizagem ao longo da vida, no sentido de garantir a flexi-segurança, e, em simultâneo, a inclusão social (Costa e Carvalho, 2011). Na mesma linha, a Recomendação de Dezembro de 2006, estabeleceu oito competências chave para a aprendizagem ao longo da vida, reconhecendo a relevância não só de um conjunto de competências fundamentais, como a língua materna, línguas estrangeiras, matemática e ciências e competência digital, mas também de competências transversais, onde inclui o espírito de iniciativa e empreendedorismo.

Apesar dos estudos do GEM revelarem que no caso de Portugal, e à semelhança do que se passa na maior parte das economias *innovation-driven*, a actividade empreendedora por necessidade tem um peso ainda relativamente pequeno comparativamente à actividade empreendedora por oportunidade, neste período turbulento exige-se um novo olhar sobre esta temática. Face ao cenário de crise atual, e com o acentuar da taxa de desemprego, torna-se premente dar um novo foco ao empreendedorismo por necessidade. Ainda que este não seja o motor principal para o crescimento económico que se deverá basear sobretudo na inovação e no conhecimento, este tipo de empreendedorismo pela sua natureza pode ser gerador de algum valor económico e principalmente um elevado valor social. É pois, importante não esquecer o papel do empreendedorismo, em particular do microempreendedorismo como impulsionador do desenvolvimento humano e de coesão social, para além de instrumento económico.

O caso do *Grameen Bank* no Bangladesh é um bom exemplo de apoio ao microempreendedorismo com resultados extraordinários na promoção da dignidade humana através da possibilidade da criação de um rendimento a pessoas em risco de pobreza.

Em Portugal, não existe um banco dedicado ao microcrédito (como no caso do Bangladesh), estando o sistema de microcrédito português dependente das vontades das instituições bancárias normais e constituindo-se em muitos casos, como uma actividade marginal valorizada apenas na vertente de responsabilidade social das mesmas (Portela *et al.*, 2008).

Assim, se confirma não somente a relação relevante entre empreendedorismo e crescimento económico, mas também o seu impacto social através da

concretização de pequenos projectos que podem resolver situações de desemprego e insuficiência de rendimentos e por esta via promover uma maior coesão social.

Considerações finais

Este trabalho permitiu apresentar e discutir um conjunto de conceitos relacionados com o empreendedorismo e desenvolvimento económico, reforçando o seu papel, no combate à pobreza e exclusão social.

No período atual, a crise internacional que assola em particular os países mais desenvolvidos, tende a reduzir os níveis de riqueza gerados e a aumentar significativamente as taxas de desemprego, justificando-se uma intervenção directa ao nível das políticas de promoção da criação do próprio emprego. Esta conjuntura económica tende a agravar os fenómenos de pobreza e de exclusão social, tornando ainda mais premente a atuação das instituições nacionais e supra nacionais.

Sabendo-se que a pobreza e exclusão social são fenómenos multidimensionais, a abordagem a este problema passará por soluções integradas que considerem a promoção do desenvolvimento das pessoas, a qualificação e desenvolvimento de novas competências, bem como um conjunto de políticas públicas que favoreçam a criação do próprio negócio.

Este artigo proporciona um enquadramento geral sobre o tema do empreendedorismo, que podendo ter diversas perspetivas, aparecerá ao longo dos diversos capítulos desta publicação, associado a diferentes contextos nacionais e internacionais, públicos e privados e ligados a organizações com fins lucrativos e sem fins lucrativos.

Referências Bibliográficas

- BURGELMAN, R.A (1983), "A Model of the Interaction of Strategic Behavior, Corporate Context, and the Concept of Strategy", in *Academy of Management Review*, Vol. 8, No. 1, S., pp. 61-70.
- CANTILLON, R. (1755), *Essay on the Nature of Commerce in General*, Transaction Publishers, 2003, London, Primeira edição em francês, 1755.
- CARREE, M. e THURIK, A. (2003), "The impact of entrepreneurship on economic growth", em Audretzch, D. A. e Acs, Z. J. (Eds.) *Handbook of Entrepreneurship Research*, Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- COMISSÃO EUROPEIA (2006), Recommendation of The European Parliament and of the Council of 18 December 2006 on transnational mobility within the Community for education and training purposes: European Quality Charter for Mobility, JO L 394 de 30.12.2006.

- COSTA, Teresa; CARVALHO, Luísa (2011), *A educação para o empreendedorismo como facilitador da inclusão social: um caso no ensino superior*, in *Revista Lusófona de Educação*, v.18, n. 18, no prelo.
- COVIN, J.G. e SLEVIN, D.P. (1989) "Strategic Management of Small firms in hostile and benign environments", in *Strategic Management Journal*, Vol. 10, pp. 75-87.
- FAST, D. (1978), *The Rise and Fall of Corporate New Venture Divisions*, Ann Arbor: UMI Research Press.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2004), Portugal Executive Report, disponível em www.gem.consortium.org.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2007), Portugal Executive Report, in www.gem.consortium.org.
- KANTER, R.M. (1983), *The Change Masters*, New York: Simon and Schuster.
- KELLEY, Donna; BOSMA, Niels; ERNESTO, Amorós, José; Minniti (2010) *Global Entrepreneurship Monitor* in www.gem.consortium.org.
- KIRZNER, I. (1973), *Competition and Entrepreneurship* Chicago, University of Chicago Press.
- MCCLELLAND, D. (1961), *The Achieving Society* Princeton, NJ: Van Nostrand.
- PALICH, L; BAGBY, R. D. (1995), "Using Cognitive Theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging Conventional wisdom," in *Journal of Business Venturing*, Vol 10, n.º 6, November, pp 425-438.
- PORTELA, J.; HESPANHA, P.; NOGUEIRA, C.; TEIXEIRA, M.; BAPTISTA, A. (2008), *Miroempreendedorismo em Portugal – experiências e perspectivas*, POE-FDS-Medida 4.2.2.1. Estudos e Investigação, Projecto nº 87/2006, Junho, in www.inscoop.pt.
- SAY, J.A. (1816) *A Treatise on Political Economy* Sherwood, Neely and Jones, London Knight, F. H. (1921), *"Risk, Uncertainty, and Profit"*, Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx; Houghton Mifflin Company.
- SCHUMPETER, J. (1934), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press.
- SCHUMPETER, J. (1943), *Capitalism, socialism and democracy*, Harper and Row, New York.
- SHANE, S.; VENKATARAMANN, S. (2000), "The promise of Entrepreneurship as a field research" in *Academy of Management Review*, 25 (1) January, pp 217-226.
- STEVENSON, H.; Jarillo, C. (1990), "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management" in *Strategic Management Journal* 11:, pp 17-27.

Recursos para o Empreendedorismo Social – Um Olhar Sobre a Península Ibérica

Luísa Carvalho

*Escola Superior de Ciências Empresarias, Instituto Politécnico de Setúbal
e CEFAGE-Universidade de Évora*

Teresa Costa

*Escola Superior de Ciências Empresarias, Instituto Politécnico de Setúbal
Antonio Briones*

Universidade Politécnica de Cartagena, Cartagena, Espanha

Resumo | No tempos atuais, as organizações sociais têm vindo a desenvolver um papel cada vez mais ativo no que concerne à deteção e exploração de oportunidades, assim como no fornecimento de soluções aos problemas sociais, que não encontraram resposta junto do mercado e onde os governos falharam no seu compromisso social.

Torna-se pois, cada vez mais relevante o estudo em torno do empreendedorismo social e do empreendedor social.

Assim, este artigo introduz uma revisão de literatura sobre este tema, considerando diferentes abordagens e perspetivas, descrevendo posteriormente um conjunto de projetos de empreendedorismo social na Península Ibérica, considerando-se algumas particulares da realidade de Portugal e Espanha.

Abstract | **Resources for Social entrepreneurship: a glance over the iberian Peninsula** Social organizations have an important role detecting and exploring social opportunities. Frequently they are the solution to social problems where market and government fail.

In this context the study of social entrepreneurship and social entrepreneurs are extremely relevant in nowadays society.

This article has two aims, firstly presents a literature review about social entrepreneurship and social entrepreneur, considering different approaches and perspectives, and secondly describes social entrepreneurship projects in Iberian Peninsula.

Introdução

Nos últimos anos os órgãos governamentais têm reforçado a importância do empreendedorismo social e o seu interesse sobre o papel do empreendedor social como motor de desenvolvimento económico e social, em particular nas empresas da economia social. São diversas as políticas europeias de estímulo ao empreendedorismo, os programas no ensino superior que o promovem, bem como, os estudos que o relacionam com crescimento económico dos diferentes países e regiões, onde se destaca o projeto “*Global Entrepreneurship Monitor*” (GEM) (Álvarez e Urbano, 2011).

As empresas de economia social são empresas que desenvolvem a sua atividade na economia de mercado, mas assumem um carácter inovador que não segue estritamente fins capitalistas. Neste sentido, são instituições que nascem de uma vontade solidária e de serviço em prole da comunidade, privilegiando o serviço prestado e integrando na vida económica uma dimensão social. Estas incrementam a coesão social (Briones *et al.* 2011), uma vez que se apoiam em valores de responsabilidade social, geram emprego, ajudam à integração de pessoas, potenciam os valores democráticos, estão comprometidas com o território e promovem o espírito empreendedor.

Monzón (1994) refere que o empreendedor deste tipo de empresas é um ator chave na deteção de oportunidades de mercado de âmbito social, que se apresentam como instrumentos eficazes e úteis para resolver as falhas inerentes à lógica dominante no mercado e que atuam de forma complementar ao setor público.

Estas empresas têm a capacidade de aproveitar as oportunidades de mercado e conciliam as prioridades e necessidades dos recursos humanos com os seus resultados económicos, conjugando os interesses gerais dos seus membros e o desenvolvimento sustentável (Nogales, 2006).

Neste contexto, o estudo do empreendedorismo social e do empreendedor social assumem a sua relevância na sociedade contemporânea, justificando-se um olhar atento sobre as diferentes abordagens e contributos que nos permitem compreender a evolução destes conceitos.

Uma conceptualização sobre empreendedorismo social

A conceptualização do termo empreendedorismo social, à semelhança do que ocorre com a definição de empreendedorismo, não é consensual. Trata-se de uma área do conhecimento ainda jovem, o que se reflete na variedade de definições presentes na literatura (Seelos, Christian e Mair, Johanna, 2004).

Outra particularidade desta abordagem refere-se à possibilidade de o empreendedorismo social poder emergir em diversos contextos, contudo a maioria dos estudos situam-no no domínio público (Lewis, 1980; King e Roberts, 1987).

Neste contexto podemos identificar na literatura diversas abordagens sobre empreendedorismo social. Na perspetiva de Cornwall (1998), este fenómeno poderá ainda ser entendido como o desenvolvimento de modelos comunitários que apoiam grupos socialmente vulneráveis. Para Dees (1998a), empreendedorismo social refere-se a novos empreendimentos sem fins lucrativos, assim como, empreendimentos de negócios de propósitos sociais, nomeadamente, bancos de desenvolvimento comunitário com fins lucrativos e organizações híbridas.

De acordo com Fowler (2000), o empreendedorismo social é a criação de estruturas, relações, instituições, organizações e práticas sócio-economicamente viáveis, que viabilizam benefícios sociais. Outros autores (Hilbert e Hogg, 2002), entendem que o empreendedorismo social atende a comportamentos empreendedores para fins sociais, em vez de fins económicos, ou alternativamente, o uso dos lucros gerados para beneficiar um determinado grupo desfavorecido.

Na perspetiva de Seelos e Mair (2005b), o empreendedorismo social é um conceito que se aplica a um número de organizações que criaram modelos para satisfazer eficientemente necessidades humanas onde os mercados existentes falharam nesse compromisso.

No que respeita ao termo empreendedorismo social este engloba dois conceitos diferentes, o conceito de empreendedorismo e o conceito de social. Relativamente ao conceito de empreendedorismo, a maioria dos investigadores centra-se na personalidade do empreendedor social, no comportamento, processo envolvido ou na oportunidade social (Mair e Marti, 2006), caracterizando-os como tendo traços especiais (Drayton, 2002), capacidades especiais de liderança (Thompson, Alvy e Lees, 2000), uma paixão para realizar a sua visão (Bornstein, 1998) e uma forte fibra ética (Drayton, 2002). Outros autores deram particular relevância ao processo empreendedor como forma de diferenciação entre iniciativas sociais e empreendedorismo social (Dees, 1998a). Atualmente, o estudo deste tema tem-se focalizado na criação de valor social, na natureza das oportunidades empreendedoras descobertas e exploradas e no modo de distinguir empreendedorismo social de outros fenómenos empreendedores (Guclu *et al.*, 2002).

O segundo conceito é o social, que depende de um conjunto de valores pessoais e culturais inerentes a cada indivíduo. Uma breve comparação de algumas definições de empreendedorismo social possibilita constatar que o termo social está presente nas diversas definições. Contudo, esta terminologia é associada a diferentes fenómenos ou fatores, nomeadamente, à mudança social (Prabhu,

1999), a benefícios sociais (Fowler, 2000), a valor social, (Dees, 1998b), a capital social (Morse e Dudley, 2002) e com problemas sociais que incentivam a atitude empreendedora (Waddock e Post, 1991).

Em síntese, a revisão de literatura sobre empreendedorismo social poderá ser organizada, em pelo menos, três vertentes (Costa e Carvalho, 2011):

- Vertente 1: Empreendedorismo social refere-se às iniciativas das organizações sociais na busca de estratégias de financiamento alternativas ou como forma de criar valor social através de práticas de gestão (Dees, 1998a; Austin, Stevenson e Wei-Skiller, 2003; Boschee, 1998).
- Vertente 2: Empreendedorismo social considera as iniciativas de empreendedores sociais independentes que procuram aliviar um problema social e catalizar a transformação social (Alvord, 2002; Alvord, 2004).
- Vertente 3: Empreendedorismo social inclui um conjunto de práticas de responsabilidade social de empresas envolvidas em parcerias com outros setores (Sagawa e Segal, 2000; Waddock, 1988).

As abordagens apresentadas revelam convergências, nomeadamente no que se refere ao entendimento do empreendedorismo social como uma forma de resolução de problemas e necessidades sociais, apesar de algumas abordagens valorizarem uma as organizações sem fins lucrativos enquanto outras, enfatizam a importância das organizações com fins lucrativos.

O papel do empreendedor social

Muitos autores recorrem à figura do empreendedor social para definirem o empreendedorismo social. Uma das primeiras abordagens, apresentada por Dees (1998b), refere que os empreendedores sociais desempenham o papel de agentes de mudança no setor social: adotando a missão de criar e manter valor social (e não apenas valor privado); reconhecendo e perseguindo afincadamente novas oportunidades para servir a sua missão; envolvendo-se num processo de contínua inovação, adaptação e aprendizagem; agindo audaciosamente sem se limitar pelos recursos que possuem e exibindo um elevado sentido de responsabilidade para com os fins que a sua organização pretende atingir.

Os empreendedores sociais consideram valores comportamentais específicos, nomeadamente valores de solidariedade entre pessoas e grupos sociais. Estes valores influenciam a escolha dos bens e serviços a produzir e o recrutamento dos colaboradores que trabalham tendo por missão as necessidades do público-alvo (Costa e Carvalho, 2011).

Segundo Bornstein (1998) o empreendedor social abre caminhos com uma ideia inovadora que combina um espírito visionário e criatividade com o objetivo de resolver problemas reais, tendo preocupações éticas e sendo totalmente empenhado na sua visão de mudança. Para Thompson (2000), os empreendedores sociais são indivíduos que detetam uma oportunidade para satisfazer uma

necessidade social que o Estado não tem capacidade para satisfazer. Assim o empreendedor social mobiliza os recursos necessários (geralmente pessoas, muitas vezes voluntários, dinheiro e instalações). De acordo com Morse e Dudley (2002) este tipo de empreendedor pode ainda ser entendido como um empreendedor cívico, que combina o espírito empreendedor e o espírito de comunidade para criar capital social no processo de melhoria comunitária.

Finalmente, Sullivan, *et al.*, (2002) defendem que os empreendedores sociais são diferentes dos restantes empreendedores em termos da sua missão.

Considerando a definição de empreendedor social atendendo às suas características parece relevante apresentar uma comparação entre empreendedor e empreendedor social considerando as dimensões ética, objetivos e missão.

Tabela 1 Comparação entre empreendedor e empreendedor social

	Empreendedor	Empreendedor Social
Ética	Os empreendedores podem adotar uma abordagem ética na gestão dos seus negócios mas não há evidências na literatura que sugiram que possam ser identificados por fortes valores éticos.	Os valores éticos que guiam os empreendedores sociais ajudam a garantir que os fundos públicos são bem gastos, as ideias não são corrompidas por interesses escondidos e que estão totalmente comprometidos com o trabalho da sua organização.
Objetivos e Missão	Empreendedores de negócios procuram o lucro.	Os objetivos e missão distinguem os empreendedores sociais. Os empreendedores sociais são dirigidos por um foco na satisfação de objetivos sociais.

Fonte: Ashoka, 2001; Leadbeater, 1997; Community Action Network, 2001, adaptado.

Empreendedorismo social em diferentes organizações

O empreendedorismo social pode ser estudado em organizações sem fins lucrativos e em organizações com fins lucrativos. Porém os objetivos destas diferentes organizações são distintos. Enquanto que nas organizações com fins lucrativos se pretende criar e aumentar riqueza para os acionistas, principalmente através da criação valor económico (Skoll citado por Dearlove, 2004), nas organizações sem fins lucrativos procura-se a criação de valor social (McDonald, 2007).

Um conjunto de diferenças baseadas nas características da atividade empreendedora foram estudadas por Austin et al. (2006). Estes autores identificaram quatro variáveis para comparar o empreendedorismo social em organizações sem fins lucrativos e o empreendedorismo social em organizações com fins lucrativos. A primeira variável considerada é a falha de mercado, ou seja, um problema para o empreendedor de organizações com fins lucrativos é uma

oportunidade para os empreendedores sociais (Austin et al., 2006). A segunda variável é a análise da missão, cujo conteúdo difere entre organizações com e sem fins lucrativos, nas primeiras a missão focaliza-se no lucro para os acionistas enquanto nas segundas esta integra a criação de valor social (Sullivan *et al.*, 2002; Moore, 2000). A terceira variável diz respeito à capacidade de mobilização de recursos, as organizações sem fins lucrativos têm menor capacidade de se financiarem em mercados de capitais limitando o seu acesso aos recursos financeiros, o que pode determinar uma menor capacidade de remunerar competitivamente as pessoas talentosas de que necessitam. Finalmente, a quarta variável consiste na avaliação de desempenho, uma vez que as empresas sociais enfrentam mais dificuldades relativamente à avaliação de desempenho pela incapacidade de medir o impacto social das suas ações.

No últimos anos, as constantes alterações no ambiente externo das organizações, nomeadamente nas sem fins lucrativos, têm sido alvo de estudo de vários investigadores. Estes defendem que estas organizações devem desenvolver atitudes empreendedoras nas suas operações (Sharir e Lerner, 2006), assim como, adotar práticas inovadoras (McDonald, 2007), concentrarem-se nas metas de políticas públicas e identificarem formas inovadoras de oferecer valor superior ao mercado-alvo, de modo a obterem vantagem competitiva (Sullivan *et al.*, 2001). Outras abordagens alertam para a necessidade de orientação para o mercado (Nicholls e Cho, 2006; Nicholls, 2006) de modo a responder ao aumento da concorrência.

Empreendedorismo social e o terceiro setor na Península Ibérica

O termo terceiro setor suscita do ponto de vista académico alguma confusão no que concerne à sua conceptualização. Podem-se encontrar diferentes abordagens ao tema. De acordo com Fernandes (1994) este setor é constituído por um conjunto de organizações e iniciativas privadas que têm como principal objetivo a produção de bens e serviços públicos. Para Salamon e Anheier (1992, 1996) este inclui instituições formais, não estatais, independentes, com participação voluntária e que não distribuem os lucros pela administração. Noutra perspetiva, Landim (1993) considera que o terceiro setor inclui o conjunto de organizações da sociedade civil ou sem fins lucrativos, onde constam as associações, as entidades filantrópicas, entre outros. Contudo, todas estas perspetivas parecem concordar que o terceiro setor inclui organizações que não procuram o lucro mas sim um bem coletivo comum.

Relativamente à realidade ibérica podem-se encontrar algumas diferenças na estrutura organizativa do terceiro setor nos dois países.

Em Portugal, um estudo efetuado por Barros (2003) com o objetivo de descrever a estrutura do terceiro setor e avaliar a importância das organizações que operam no mesmo, permitiu identificar três categorias: cooperativas, associações não solidárias (organizações não governamentais ou fundações e mutualidades, organizações pastorais e eclesíásticas) e instituições de solidariedade social

(misericórdias, fundações de solidariedade, mutualidades de solidariedade, associações de solidariedade).

Em Espanha, o terceiro setor está representado por um conjunto de organizações, plural e diverso, onde convivem empreendedores sociais de diferentes setores, nomeadamente, cooperativas, sociedades laborais, mutualidades, centros especiais de emprego, empresas de inserção, confrarias de pescadores e associações, entre outras.

Martínez et al. (2011:15) definem o conceito de economia social de acordo com o que é reconhecido na Lei n.º 5/2011, de 29 de março, fazendo referência à seguinte estrutura:

- Cooperativas legisladas pela Lei n.º 27/1999, de 16 de julho.
- Mutualidades ou sociedades sem fins lucrativos constituídas de acordo com os princípios de solidariedade, gestão democrática e ajuda mútua de caráter voluntário.
- Sociedades laborais ou empresas privadas onde a maior parte do capital é propriedade dos trabalhadores. Legisladadas na Lei n.º 4/1997, de 24 de março.
- Empresas de inserção reguladas pela Lei n.º 44/2007, de 13 de dezembro que são sociedades de caráter mercantil ou sociedades cooperativas, qualificadas para realizar atividades económicas de produção de bens e serviços, cujo objeto social tenha como fim a integração e formação sociolaboral de pessoas em situação de exclusão social, nomeadamente, em situação de desemprego.
- Centros especiais de emprego de integração social dos indivíduos com mobilidade condicionada, figura criada pela Lei n.º 13/1982, de 7 de abril, que se refere a empresas com forma jurídica variada, cujo objectivo é proporcionar trabalho produtivo a este público, proporcionando-lhes a participação em operações de mercado, com emprego remunerado e integração no mercado laboral.
- Confrarias de pescadores e corporações sectoriais de direito público, que são associações de particulares, criadas pelo Estado com interesses no setor da pesca.
- Associações que atuam no âmbito da incapacidade, ou entidades onde os sócios se unem livremente, para seguir um fim estatal, sem fins lucrativos e com gestão democrática.
- Entidades singulares, nomeadamente, corporação de direito público de caráter social para a plena integração de indivíduos invisíveis ou com deficiência visual grave com autorizações públicas em matéria de jogo.

Cada vez mais aparecem na sociedade atual soluções empreendedoras que potenciam a criação de valor social, económico e ambiental. Esta evidencia prova claramente a importância crescente do empreendedorismo social e da figura do empreendedor social, em particular, em contextos de exclusão social. A secção seguinte descreve alguns projetos ibéricos com reconhecido valor social e experiências no campo do empreendedorismo social na Península Ibérica.

Empreendedorismo Social em Portugal: Os Projetos da Bolsa de Valores Sociais

No caso de Portugal, optou-se por apresentar a bolsa de valores sociais, por esta agrupar um conjunto diversificado de projetos em diversas áreas e regiões do país. Esta bolsa inclui um conjunto de projetos com resultados comprovados na área da educação e do empreendedorismo social, por esse motivo, se considerou interessante uma apresentação e análise dos projetos inscritos nesta bolsa, podendo os mesmos exemplificar soluções para a resolução de necessidades sociais aplicáveis a diferentes contextos de grupos mais desfavorecidos ou excluídos por motivos diversos. Outra razão para esta opção prende-se com o modelo de financiamento que a bolsa encerra, permitindo gerar receitas de uma forma transparente e criativa.

Tal como o que ocorre no mercado de capitais, a bolsa de valores sociais recria o ambiente de uma Bolsa de Valores aproximando as organizações da sociedade civil e investidores sociais disponíveis para apoiar estas organizações através da compra das suas ações sociais.

Assim é possível promover o investimento social, desafiando o investidor social a participar não sob a ótica da filantropia e da caridade, mas sim atendendo à escolha do investimento que deve gerar lucro social.

A tabela 2 inventaria os projetos atualmente disponíveis na bolsa de valores sociais portuguesa. Optou-se por organizar a informação através de uma breve descrição de cada projeto, público-alvo a atingir e tipo de valor diretamente criado por cada um deles. A classificação quanto ao valor gerado foi considerada atendendo ao valor direto criado, social (por exemplo, resolução de uma necessidade social de um grupo vulnerável) económico (por exemplo, criação de emprego), e ambiental (por exemplo, redução de impactos sobre o meio ambiente).

A análise da tabela 2 permite ainda verificar que grande parte do valor criado por estes projetos, é social, muito embora indiretamente muitos deles acabem por criar também algum valor económico.

Tabela 2 Projetos inscritos na bolsa de valores sociais portuguesa

Projeto	Público-alvo	Criação de Valor		
		Social	Económico	Ambiental
Cozinhar o futuro	Mães adolescentes	X	X	
EC3 – Eco-Centro de Compostagem Caseira	Crianças do infantário ao secundário	X		X
Capital Aldeia	População rural da Aldeia de Safara	X	X	
Semear o Futuro	Pessoas portadoras de deficiências auditivas e autismo	X	X	
Revista Rugas	População sénior da ilha da Madeira	X		

(continua)

(continuação)

Projeto	Público-alvo	Criação de Valor		
		Social	Económico	Ambiental
Porto de Abrigo	Jovens e adultos a partir dos 16 anos, com atraso de desenvolvimento intelectual carenciados	X	X	
Centro de Interpretação da Abelha	Apicultores da Aldeia de Chãos	X	X	
Agência ODM	Estudantes do ensino superior	X		
Unidade Móvel de Apoio ao Domicílio	Crianças com doenças crónicas	X		
Lar Telhadinho	Pessoas potadoras de deficiência e suas famílias	X		
Audiodescrição.pt – Ouço, logo vejo	Pessoas portadoras de deficiência visual	X		
Social Innovation Challenge	Jovens do ensino secundário	X		
Piscina Terapêutica Os 4 Elementos	Pessoas portadoras de dificuldades	X		
Formar Campeões para a Vida	Crianças e jovens em situação de risco	X		
Saúde a Sorrir – Centro de Apoio à Saúde Oral	Comunidades desfavorecidas, excluídas ou marginalizadas	X		
Rir é o Melhor Remédio	Crianças hospitalizadas, familiares, profissionais de saúde	X		
Lavandaria Social	Grupos sociais mais vulneráveis	X	X	
Crescer com afetividade	Jovens marginalizados	X		
Operação Margarida	Idosos vítimas de violência	X		
POR TI – Projeto de Apoio a TI	Famílias com baixos rendimentos	X		
CRESCER dos 8 aos 80	Famílias de classes desfavorecidas	X		
Projeto Viver, Crescer e Integrar	População imigrante carenciada	X		
Polo Social – Manto	População carenciada	X	X	
Serviço de Intervenção e Apoio à Criança	Crianças com deficiência	X		
Passos de Tempo	População idosa	X		
Centro ABCReal Portugal	Crianças e jovens autistas	X		
Retalhos de Esperança	Mulheres desempregadas	X	X	
Educação é a Melhor Prevenção	Filhos, pais e avós	X		
Mais cuidados, mais integrados	Minorias étnicas	X		
Cidadania Plena	Mulheres imigrantes-Brasil e PALOP	X	X	
EfeitoD	Portadores de trissomia 21	X	X	
A Vida Vale	População idosa	X		
Casa da Cidadania	Grupos sociais diferenciados	X		

Fonte: Elaboração dos autores.

Empreendedorismo social em Espanha: Efeitos gerados pelos projetos da economia social

Em Espanha, considerando a perspetiva sistémica defendida por Martínez *et al.* (2011) os efeitos gerados pela estrutura da economia social podem classificar-se como (1) efeitos potenciais sobre a coesão social (2) efeitos potenciais sobre a coesão territorial. Complementando cada um deles pode ainda subdividir-se nas classes da tabela 3.

Tabela 3 Estrutura da economia social em Espanha

Áreas e efeitos – Empreendedores sociais	Coesão social e Territorial	
Coletivo com dificuldades de emprego	157.886	Trabalhadores
Efeitos relacionados com a qualidade do emprego	173.174	Trabalhadores
Mercado de trabalho e igualdade de oportunidades	275.746	Trabalhadores
Atividade económica e emprego de âmbito rural	58.783	Trabalhadores
Manutenção da população ligada ao meio rural	102.282	Pessoas
Oferta de serviços sociais (n.o empresas)	3.402	Empresas

Fonte: Elaboração dos autores.

Neste caso considera-se que o empreendedor social, similarmente ao que ocorre com o empreendedor tradicional criará valor económico, sem embargo para a criação de valor social, sendo que o valor económico é um subproduto do valor social. Por outro lado, as empresas que compõem a economia social estão presentes nos serviços e prestações sociais contemplados pela Carteira de Serviços da “lei de dependência” – LAPAD (Salinas, 2011:5). Estes empreendedores sociais ocupam-se de serviços prestados relacionados com a prevenção, teleassistência, ajuda ao domicílio, centros de dia e de noite e residenciais. Pode-se assim assinalar que estes empreendedores sociais podem ser vistas como geradores de emprego e potenciadores da eficácia dos serviços sociais e da promoção do bem-estar social.

Será ainda de destacar o facto da economia social assumir cada vez mais um papel relevante no tecido produtivo e regional. No âmbito regional e ligado ao setor agrícola em Espanha, será de sublinhar o crescimento das cooperativas e sociedades agrárias de transformação alimentar, que conseguem inclusive prosperar em mercados externos exportando leguminosas e frutas, com recurso à utilização de tecnologias próprias e a marcas conhecidas internacionalmente. Neste sentido, a combinação entre a eficiência e a rede europeia de contactos que suporta a distribuição dos produtos, determinam a existência de uma indústria regional competitiva no setor da economia social agrária.

Considerações finais

Este artigo permitiu consolidar a abordagem teórica aos temas do empreendedorismo social e do empreendedor social, destacando o papel do empreendedor social em diferentes tipos de organizações. Complementarmente, apresenta alguns aspetos da realidade portuguesa e espanhola no que concerne a esta temática.

O trabalho desenvolvido possibilitou as seguintes considerações:

1. As diferentes organizações que constituem a economia social podem intervir para impulsionar o envolvimento dos diversos agentes e grupos de interesse.
2. A valorização da atividade económica ao serviço das necessidades sociais, a distribuição mais equitativa dos rendimentos, a criação de emprego e de riqueza solidária e as correções dos desequilíbrios do mercado de trabalho são factores chave de intervenção neste domínio.
3. Este setor começa a ter cada vez mais importância devido ao aumento das necessidades sociais não satisfeitas pelos governos.

Na península ibérica este setor está a ganhar um novo protagonismo, particularmente na conjuntura económica atual, apresentando soluções empreendedoras e inovadoras para responder a necessidades prementes das populações, de diversa ordem, nomeadamente de ordem económica, social e ambiental. Os casos apresentados para Portugal revelam uma diversidade de projetos que demonstram uma forte capacidade criativa dos empreendedores sociais, particularmente nos domínios da coesão social e desenvolvimento regional. Em Espanha, o caso das cooperativas agrícolas revela um esforço de cooperação de interesses de pequenos agricultores, que desta forma, conseguem ganhar escala e aceder a novos mercados colmatando os riscos de empobrecimento e degradação do meio rural.

Em suma, o empreendedorismo social e os seus atores principais podem decididamente dar um forte contributo para a melhoria do bem-estar das populações.

Referências Bibliográficas

- ALVAREZ, C., URBANO, D. (2011), "Entorno y actividad emprendedora: un enfoque de sistemas", Outubro-Noviembre, Vol. 85, n.º 5, pp. 594-600, Dyna.
- ALVORD, A. S., D. Brown e C. W. Letts (2002), *Social Entrepreneurship and Social Transformation: An Exploratory Study*, Hauser Center for Nonprofit Organizations: The Kennedy School of Government, Harvard University.
- ALVORD, S. H., BROWN, L. D., e LETTS, C. W. (2004), "Social entrepreneurship and societal transformation", in *Journal of Applied Behavioral Science*, 40(3):

- 260-282. Ashoka (2001), Ashoka, disponível em: www.ashoka.org, 2 fevereiro 2011.
- AUSTIN, J., Stevenson, H., e WEI-SKILLERN, J. (2003), "Social entrepreneurship and commercial entrepreneurship: Same, different, or both?" in *Working paper series no. 04 029*. Harvard Business School.
- AUSTIN, J., STEVENSON, H. e WEI-SKILLERN, J. (2006), "Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both?" in *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 30 (1), 1-22.30 (1), 1-22.
- BARROS, C. P. (2003), Portugal. In Campos, J.M. et al (Eds). *El tercer sector no lucrativo en el Mediterráneo*. Valencia: CIRIEC España España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 61, pp. 127-156.
- BOLSA DE VALORES SOCIAIS in <http://www.bvs.org.pt/view/viewPrincipal.php>
- BORNSTEIN, D. (1998), "Changing the world on a shoestring", in *Atlantic Monthly* 281(1), pp. 34-39.
- BOSCHEE, J. (1998), "Merging mission and money: A board member's guide to social entrepreneurship", in <http://www.socialent.org/pdfs/MergingMission.pdf>, 20 de Outubro 2010.
- BRIONES, A.J.; Lopes, M.P, Sousa, F. (2011), "La economía social ibérica: el caso de las Santas Casas de la Misericordia de Portugal como Instituciones Particulares de Solidaridad Social", in *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos* (en prensa).
- CMMAD (Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo) (1988), *Nuestro Futuro Común* (Informe Brundtland), Alianza Editorial, Madrid.
- CORNWALL, J. (1998), "The entrepreneur as building block for community", in *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 3(2): 141-148.
- COSTA, T. e CARVALHO, L. (2011), *Empreendedorismo social: estado de arte*, *Gestín*, no prelo.
- DE SÁ, J. (2010), "Formación profesional y cooperativa en Portugal", in *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 7 (65), pp. 149-173.
- DEES, J. G. (1998a), "Enterprising nonprofits: What do you do when traditional sources of funding fall short?", in *Harvard Business Review*, Jan.-Feb., pp. 55-67.
- DEES, J. G. (1998b), "The Meaning of Social Entrepreneurship", in <http://faculty.fuqua.duke.edu/centers/case/files/dees-SE.pdf>, 6 de Fevereiro 2011.
- DEARLOVE, D. (2004), "Interview: Jeff Skoll", in *Business Strategy Review*, 15 (2), pp. 51-53.
- DRAYTON, W. (2002), "The citizen sector: Becoming as entrepreneurial and competitive as business", in *California Management Review*, 44(3), pp. 120-132.
- FERNANDES, Rubem César (1994), *Privado porém público: O Terceiro Setor na América Latina*, Relume Dumará, Rio de Janeiro.
- FOWLER, A. (2000), "NGDOs as a moment in history: Beyond aid to social entrepreneurship or civic innovation?", in *Third World Quarterly* 21(4), pp. 637-654.
- GUCLU, A., DEES, J. G., e ANDERSON, B. B. (2002), *The process of social entrepreneurship: Creating opportunities worthy of serious pursuit*, Center for

- the Advancement of Social Entrepreneurship: Duke -The Fuqua School of Business.
- HIBBERT, S. A., G. Hogg and T. Quinn (2002), "Consumer response to social entrepreneurship: The case of the BigIssue in Scotland", in *International Journal of Nonprofit & Voluntary Sector Marketing* 7(3), pp. 288-201.
- KING, P. J., e ROBERTS, N. C. (1987), "Policy entrepreneurs: Catalysts for policy innovation", in *Journal of State Government*, 60, pp. 172-178.
- LANDIM, Leilah (1993), *Para além do mercado e do Estado? Filantropia e cidadania no Brasil*, in ISER, Rio de Janeiro.
- LEWIS, E. (1980), *Public entrepreneurship: Toward a theory of bureaucratic power*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- LÓPES, F. P., CARDOSO, H. (2009), "Gestao das IPSS com Valencias diversificadas: propostade um modelo de referencia de actuacao estratégica dos dirigentes", in *V Colóquio Ibérico de Cooperativismo e Economia Social*, pp. 10-11 de Julho, Santarém, Portugal.
- MAIR, Johanna e MARTI, Ignasi (2006), "Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight", in *Journal of World Business* 41, pp. 36-44.
- MCDONALD, R. E. (2007), "An investigation of innovation in nonprofit organizations: The role of organizational mission, in *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(2), pp. 256-281.
- MARTÍNEZ, M.^a I.; CASTRO, R.B.; ALEMÁN, D.; GUILLÓ, N., Santero, R. (2011), *El impacto socioeconómico de las entidades de economía social*. Abay Analistas Económicos y Sociales. CEPES, Confederación Empresarial Española de Economía Social, septiembre.
- MONZÓN, J. L. (1994), *Principios cooperativos y realidad cooperativa en España*, en Monzón J.L. y Zevi, A. (Dir): Cooperativas, mercado, principios cooperativos, CIREC-España, Valencia.
- MOORE, M. (2000), "Managing for Value: Organizational Strategy in ForProfit, Nonprofit, and Governmental Organizations". *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 29, pp. 183-204.
- NICHOLLS, A. e Cho, A. H. (2006), "Social Entrepreneurship: The Structuration of a Field", in Nicholls, A. (ed.) *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Change*, Oxford University Press, pp. 99-118, Oxford.
- NICHOLLS, A. (ed.) (2006), *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*, Oxford University Press, Oxford.
- NOGALES, M.A. (2006), "Desarrollo rural y desarrollo sostenible. La sostenibilidad ética", *CIRIEC-España*, in *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 55, pp. 7-42.
- SALAMON, Lester M.; ANHEIER, (1992), Helmut K. In Search of the Nonprofit Sector II: The Problem of Classification. Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, n.3. Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies.
- SALAMON, Lester M.; ANHEIER, Helmut, (1996), *The International Classification of Nonprofit Organizations: ICNPO-Revision 1*. Working Papers of the

- Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, n. 19. Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies, 1996.
- SALINAS, F. (2011), “El papel de la economía social en la aplicación de la ley de dependencia”, in *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 71, Agosto, pp. 5-8, CIRIEC-ESPAÑA.
- SAMARTINHO, J., FARIA, J. (2009), “A E-liderança nos projectos em empresas de inserção (EI) de economia social enquanto potenciadora da construção de pontes para a estratégia de emprego e de inclusão social”, in *V Colóquio Ibérico de Cooperativismo e Economia Social*, pp. 10-11 de Julho, Santarém, Portugal.
- SANZ GIL, M.^a I. y CARÚS, L. (2008), *Los procesos participativos en la sostenibilidad medioambiental. El caso del segmento turístico recreativo de Alta Montaña*, CIRIEC- ESPAÑA.
- SEELOS, C. and MAIR, J. (2005), “Entrepreneurs in service of the poor – models for business contributions to sustainable development”, in *Business Horizons*, Vol. 48 No. 3, pp. 241-6.
- SHARIR, M., e LERNER, M. (2006), “Gauging the success of social ventures initiated by individual social entrepreneurs”, in *Journal of World Business*, 41, pp. 6-20.
- SULLIVAN, G., WEERAWARDENA, J. e CARNEGIE, K. (2002), “Social entrepreneurship: Towards conceptualization”, in *International Journal of Nonprofit & Voluntary Sector Marketing*, 8 (1), 76.8 (1), pp. 76.
- THOMPSON, J., G. Alvy and A. Lees (2000), “Social entrepreneurship: A new look at the people and the potential”, in *Management Decision* 5(6), 328-338.
- THOMPSON, J. L., Alvy, G., & Lees, A. (2000), “ Social entrepreneurship: A new look at the people and the potential,” in *Management Decision*, 38: 328-338.
- WADDOCK, S. A. (1988), “Building Successful Social Partnerships”, in *Sloan Management Review* 29(4), 17-22.
- WADDOCK, S. and J. E. Post (1991), “Social Entrepreneurs and Catalytic Change”, in *Public Administration Review* 51(5), 393-401.
- VENKATARAMANN, S. (1997), “The distinctive domain of entrepreneurship research: An editors perspective”ß, J. Katz & R. Brockhaus (Eds) *Advances in Entrepreneurship firm emergence and growth*, 3, 119-138, JAI Press.

PICE – Programa Integrado de Capacitação Empreendedora: Ferramenta para Desenvolvimento Local e Aprofundamento da Relação entre Universidade e Comunidade

Adriana Backx Noronha Viana

Daielly Melina Nassif Mantovani

FEA/USP

Amanda Ribeiro Vieira

Talita Magalhães Daronch da Silva

Henrique da Silva Paula

Ana Luíza Juz Nunes

FEA-RP/USP

Resumo | Este trabalho tem o propósito de apresentar o desenvolvimento do modelo teórico do Programa Integrado de Capacitação Empreendedora (PICE). Este programa tem por objetivo fomentar junto à comunidade de baixa renda o espírito empreendedor, capacitando-a na busca de soluções para os problemas de geração de renda, por meio da formação em gestão (através de palestras e cursos de capacitação empreendedora junto às comunidades de baixa renda inscritas no projeto) e da orientação (através de acompanhamento dos empreendedores dessas comunidades inscritos no projeto) por alunos de graduação em Administração matriculados no Estágio Social (disciplina da grade curricular do curso de Administração) e por alunos dos outros cursos de graduação e pós-graduação da USP *campus* Ribeirão Preto interessados em participar do projeto, sob orientação dos professores da faculdade. Assim, o PICE possibilita a imersão dos futuros executivos na questão da responsabilidade social e do empreendedorismo, tornando-os conscientes da realidade social que enfrentarão após concluírem o curso de graduação. Destarte, o PICE constitui-se em uma ferramenta para o desenvolvimento local e para o aprofundamento da relação entre a universidade e a comunidade.

Abstract | “PICE – Integrate Programme of Entrepreneurship Training: tool for the local development and deepening of the relationship between university and community” This work aims to present the development of theoretical model which originate the Integrate Program of Entrepreneurship Training (PICE). The program aims to enhance the entrepreneur spirit among the low income communities, developing relevant management skills, which make these communities able to create options for income generation. Lectures and entrepreneurship training were offered to the low income communities enrolled in the project, in order to develop management skills. In addition, orientation was provided by the undergraduate Business students enrolled in the social internship (module of the Business course), and by undergraduate and graduate students from the University of São Paulo (USP) in Ribeirão Preto, who were involved in the project, under faculty supervision and guidance. In this sense, PICE brings social responsibility and entrepreneurship issues to the reality and awareness of these students who will become executives after graduation. PICE is also a tool for promoting local development and creating stronger relations between university and community.

Introdução

A sociedade atual possui um sistema económico composto pelo neoliberalismo e a constante busca pelo lucro. Sofre com grandes desigualdades de renda e problemas no setor social. Neste contexto surgiu a busca por novos modelos de negócios, como alternativa às dificuldades enfrentadas. Muitos trabalhadores preferem iniciar seu próprio empreendimento, por não conseguirem encontrar um emprego ou por não acreditarem que o emprego possa garantir um futuro, em tempos de mudanças tecnológicas. Porém, muitos desses novos empreendedores não possuem a formação suficiente necessário para tal, originando dificuldades no gerenciamento do seu próprio negócio. Por outro lado, tem-se a universidade como foco de desenvolvimento de pesquisa e ensino cujo objetivo principal sempre consistiu em capacitar pessoas.

Nesse sentido, desenvolveu-se o projeto PICE (Programa Integrado de Capacitação Empreendedora) com o objetivo de fomentar junto à comunidade de baixo rendimento o espírito empreendedor, capacitando-a na busca de soluções para os problemas de geração de renda, por meio da formação em gestão (através de palestras e cursos de capacitação empreendedora junto às comunidades de baixo rendimento inscritas no projeto) e da orientação (através de acompanhamento dos empreendedores dessas comunidades inscritos no projeto) por alunos de graduação em administração matriculados no estágio social (disciplina da grade curricular do curso de administração) e por alunos dos outros cursos de graduação e pós-graduação da USP *campus* Ribeirão Preto interessados em participar no projeto, sob orientação dos professores da faculdade.

Portanto, o projeto surge com esta visão de transformação das comunidades locais de baixo rendimento em comunidades autossustentáveis, que possuam autogestão de alto nível e sejam capazes de encontrar oportunidades para o contínuo desenvolvimento, promovendo o bem-estar coletivo.

O público alvo atendido pelo PICE consiste em: *i)* empreendedores, os quais, por não possuírem conhecimentos técnicos nem gerenciais acabam abandonando ou tendo um desempenho abaixo das expectativas em seus negócios, cooperativas, associações, ONG etc; *ii)* jovens estudantes do ensino médio de escolas

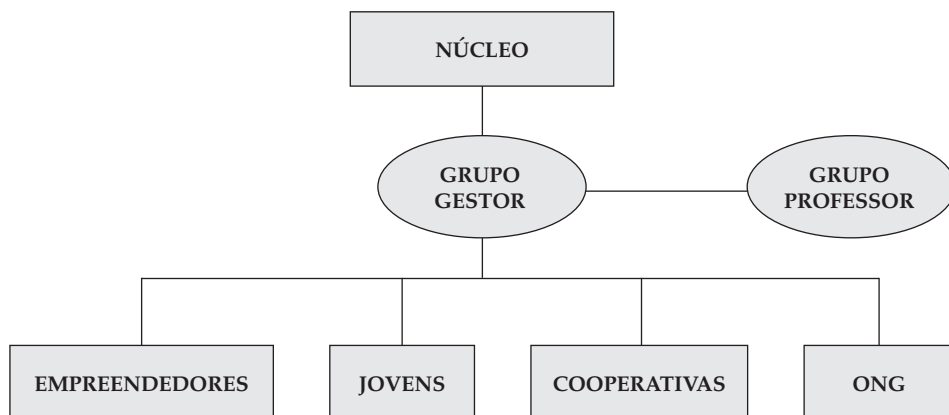
públicas, os quais são estimulados a tornarem-se agentes de transformação social; *iii*) alunos de curso de graduação, sendo uma oportunidade para sensibilizá-los dos problemas sociais enfrentados por grande parte da população.

Desta forma, este trabalho apresenta uma descrição do PICE que consiste em uma ferramenta para o desenvolvimento local através do relacionamento entre a universidade e a comunidade. Mais especificamente, descreve-se o trabalho desenvolvido com os empreendedores de micro e pequenos negócios que não possuem formação adequada para gerir eficientemente um empreendimento.

Estrutura do PICE

A primeira ideia de criação do PICE (Programa Integrado de Capacitação Empreendedora) foi em 2000, porém na época o nome inicial era Hospital Empresa. Após discussões sobre o foco do projeto, bem como a elaboração do mesmo e obtenção de apoio pela universidade, as suas atividades foram iniciadas em 2005. Para melhor funcionamento do PICE, desenvolveu-se ao longo dos anos de estudo uma estrutura organizacional conforme apresentado na Figura 1.

Figura 1 Estrutura organizacional do PICE



A seguir são descritas as atividades realizadas por cada área dentro desta estrutura:

- *Núcleo de Empreendedores*: entidade estudantil da FEA-RP/USP que atua como agente de mudança por meio da propagação do espírito empreendedor e ligação entre a universidade e a comunidade, tendo o projeto PICE como um de seus projetos.
- *Grupo Gestor*: grupo responsável pela gestão de alto nível do projeto. Entre suas atribuições destacam-se o monitoramento das atividades operacionais,

elaboração do planejamento estratégico do projeto, estabelecimento de metas e objetivos e coordenação das macroáreas (Parcerias institucionais, Financiamento, Expansão, Metodologia, Divulgação). O Grupo Gestor conta com o apoio do núcleo de empreendedores e dos professores participantes do projeto, para coordenação das áreas do PICE (Empreendedores, Jovens, cooperativas e ONG).

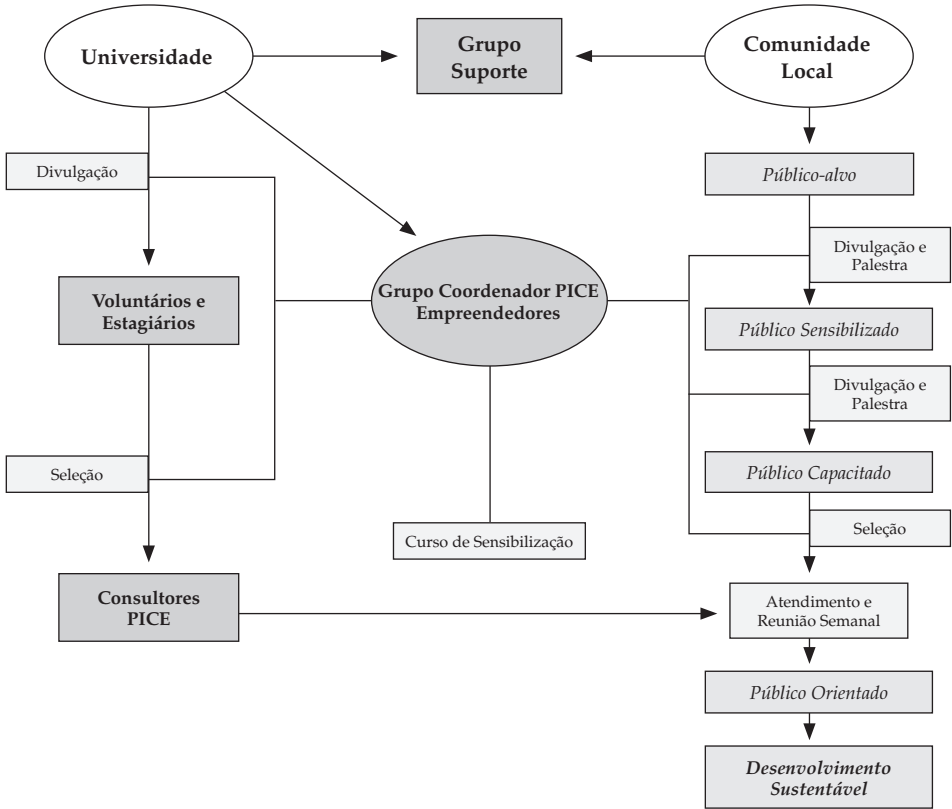
- *Grupo de Professores:* função deste grupo é a de orientar os membros do grupo gestor e os voluntariados, auxiliando-os na resolução de eventuais problemas, os quais poderão ser teórico-conceituais, relacionados a aspectos metodológicos do projeto; e/ou problemas relativos aos estagiários, relativos ao relacionamento com os estudantes participantes por meio do estágio social.
- *PICE Cooperativas:* corresponde ao atendimento a grupos de pessoas que trabalham juntas em organizações como, por exemplo: cooperativas, associações e outros modos de economia solidária, não formalizadas. O objetivo é passar a essas pessoas princípios como autogestão, participação coletiva, inclusão social e desenvolvimento de autonomia.
- *PICE Empreendedores:* realiza a capacitação de microempreendedores, ou seja, donos de pequenos negócios localizados em bairros de Ribeirão Preto. Funciona da seguinte maneira: primeiro é escolhido um bairro de Ribeirão e é feita a divulgação do projeto. Então é realizado um curso de capacitação a todos os empreendedores interessados. O curso é organizado pelo coordenador da área e apresentado pelos estagiários. Posteriormente ao curso são escolhidos empreendedores para participarem de uma capacitação. Cada estagiário fica responsável por auxiliar um empreendedor. Os estagiários realizam aproximadamente 12 encontros com os empreendedores ao longo do semestre. Também ocorre o acompanhamento dos empreendedores atendidos em semestres anteriores.
- *PICE Jovens:* capacita crianças e jovens a desenvolverem habilidades para possuírem no futuro condições de serem donos de seus próprios negócios. Para isso, a capacitação visa estimular o desenvolvimento da competência dos jovens para empreender independentemente do tipo de interesse ou vocação individual. O projeto é realizado pelo coordenador da área juntamente com os estagiários selecionados. São realizados encontros semanais com os jovens da escola escolhida. O projeto é dividido em duas etapas, sendo a primeira a de capacitação dos alunos, terminando com a montagem do roteiro de um projeto. A segunda etapa refere-se à aplicação do projeto no local escolhido pelos próprios alunos. A primeira etapa é dividida em oito encontros semanais com duração de duas horas cada. Nesses encontros serão abordados temas sobre o empreendedorismo, contendo conceitos, características, dinâmicas e exemplos. Essas aulas possuem dois objetivos principais: despertar e estimular o espírito empreendedor e discutir a utilização das quatro ferramentas básicas de gestão (planejar, organizar, executar e controlar resultados). Finalizando as aulas os alunos organizam-se na elaboração de um projeto voltado para a escola onde estudam ou para a comunidade de uma forma geral. Na segunda etapa os alunos utilizam o que

aprenderam em sala de aula, durante todo o semestre, na aplicação do projeto e ao final os resultados obtidos são analisados. A USP disponibiliza bolsas de pré-iniciação para alunos do ensino médio. Quando o pedido destas bolsas feito pelo PICE é aceito pela USP os alunos participantes do projeto são os que receberam a bolsa. Quando a bolsa não está disponível os alunos participantes são os de alguma escola escolhida pelo PICE.

- *PICE ONG*: tem por objetivo melhorar a gestão de recursos das instituições e adequar a contabilidade das mesmas às normas vigentes. Isso é feito através de cursos de capacitação em gestão contábil do 3.º Setor dado por professores e também através de atendimentos aos gestores de entidades filantrópicas.

Este trabalho apresentará detalhadamente o desenvolvimento das atividades do PICE Empreendedores, que é composto por três etapas principais: sensibilização, capacitação e acompanhamento. A figura a seguir apresenta os integrantes e as atividades desenvolvidas no PICE Empreendedores.

Figura 2 Integrantes e atividades desenvolvidas do PICE Empreendedores



Fonte: Elaborado pelos autores.

Vale ressaltar que o PICE é um programa flexível, portanto, não é necessário que todas as fases sejam realizadas em todas as comunidades. Apresenta-se a seguir a descrição dos integrantes e das atividades desenvolvidas dentro do PICE Empreendedores.

Grupo Coordenador do PICE Empreendedores

O Grupo Coordenador do PICE Empreendedores é formado por alunos de graduação e pós-graduação de administração, economia e contabilidade, com orientação de professores e suporte de parceiros. Esses deverão ser selecionados pelo professor coordenador junto à instituição parceira na universidade. Na FEA-RP/USP, os integrantes desse grupo em geral devem ser, preferencialmente, membros da entidade estudantil Núcleo de Empreendedores.

Fica a cargo deste grupo, executar tarefas de implementação, manutenção e aperfeiçoamento do programa. Para a implementação do programa é necessário primeiramente apoio da universidade e determinação da região onde o programa atuará. Para tal escolha deve-se levar em conta a necessidade e o potencial da comunidade local e a existência de instituições que possuam infraestrutura e contato direto com a comunidade local dessa região, além da possibilidade de formar parcerias com as mesmas. Esses itens serão detalhados no item Grupo Suporte. As atividades de manutenção estão descritas no Item Operacionalização e em Financiamento.

Para que ocorra um aperfeiçoamento do PICE algumas atividades devem ser realizadas corriqueiramente. Devem-se realizar criteriosamente as fichas de avaliação (descritas no item Avaliação) que têm como objetivo, além de avaliar o PICE, receber *feedback* dos participantes e sugestões para aumentar a eficiência e a qualidade do programa. Por meio de seus resultados o Grupo Gestor deve verificar e realizar as modificações que forem necessárias. Além disso, as fichas de avaliação são de grande valia o desenvolvimento de novos materiais para o programa. Esses materiais são, muitas vezes, desenvolvidos pelos próprios consultores PICE durante o atendimento, por isso deve haver uma preocupação em adquiri-los quando criados e disponibilizá-los aos outros consultores.

Grupo Suporte

Esse grupo é dividido em dois subgrupos, um dentro da universidade e o outro na comunidade a ser atendida pelo programa. O primeiro é formado por: entidades discentes, professores da faculdade, alunos que trabalham junto ao Grupo Coordenador PICE Empreendedores e projetos sociais na universidade; o segundo é formado pelos parceiros, que são as escolas públicas, associações de bairros, ONG e entidades de cunho social em bairros periféricos da cidade.

Para obtenção de apoio dos professores, aconselha-se que seja enviada uma carta a cada um explicando o programa, objetivos e a forma com que o professor

poderá colaborar. Além disso, deve convidá-lo a participar e notificar que será emitido certificado pela participação.

O Grupo Suporte que atua dentro da universidade deverá realizar atividades como: auxílio na divulgação do programa, prestação de suporte acadêmico aos consultores PICE, ajuda para a implementação do programa em novas regiões etc. O Grupo Suporte que atua dentro da comunidade tem como função auxiliar na divulgação do programa e na sensibilização da comunidade, além disso, podem contribuir com sua infraestrutura para realização da palestra de sensibilização, do curso de capacitação e dos atendimentos pós-curso; e com a inserção do programa na comunidade local, por possuir proximidade com a mesma.

Grupo Consultores PICE

O Grupo de Consultores PICE é formado por alunos de graduação e pós-graduação que queiram prestar atendimento à comunidade local. Os consultores PICE podem ser vinculados à disciplina de estágio social ou ser voluntários. Depois de formada a equipe de atendimento, os consultores recebem uma apostila com a metodologia e procedimentos do atendimento e um treinamento ministrado por membros do Grupo Coordenador do PICE Empreendedores e do Grupo Suporte.

Público

O Público-Alvo representa a comunidade carente a ser atendida pelo PICE em suas diversas etapas, ou seja, os empreendedores locais. Depois da palestra de sensibilização tem-se o público sensibilizado que é formado por aqueles que possuem o conhecimento sobre a existência do PICE. Em seguida, parte do público sensibilizado participa do curso de capacitação, formando o público capacitado. Finalmente, as pessoas do público capacitado que tiverem interesse podem receber o atendimento dos consultores PICE. As pessoas atendidas passam a ser o público orientado e como resultado de seus empreendimentos e de sua formação, a comunidade caminha para um desenvolvimento sustentável construído pelos esforços de seus próprios membros.

Divulgação

O processo de divulgação é dividido nas seguintes etapas:

- Divulgação na comunidade local: na comunidade local são divulgados tanto o curso de capacitação como a palestra de sensibilização, que serão explicados posteriormente. A divulgação pode ser feita por meio da distribuição de panfletos em locais onde existe um número grande de potenciais empreendedores com o perfil esperado pelo programa, como, por exemplo, em

avenidas e ruas com pequenos comércios. A ajuda dos parceiros dentro da comunidade facilitará esse processo, pois além de possuírem contato com a comunidade auxiliando na própria entrega de panfletos, poderão informar os locais onde a divulgação terá uma eficiência maior. A colocação de cartazes em locais como supermercados e lojas com grande movimentação também é favorável.

- Palestra de Sensibilização para os Empreendedores: a palestra de sensibilização tem como objetivo estimular as pessoas a pensarem sobre os seus negócios em andamento, ou em fase de elaboração, e incentivá-las a participarem do curso de capacitação empreendedor. Essa deve ser realizada dentro da própria comunidade, em um anfiteatro ou em uma sala de alguma das instituições parceiras. Poderá também ser realizada em alguma escola pública da comunidade, que normalmente são muito receptivas a esse tipo de iniciativa. Aconselha-se que tal palestra seja realizada numa sexta-feira no final da tarde ou no sábado à tarde, para que se obtenha um número maior de participantes. O palestrante deve ser um dos integrantes do grupo coordenador do PICE Empreendedores. O conteúdo programático da palestra é sobre empreendedorismo e gestão de negócios, além de explicar todo o Programa Integrado de Capacitação Empreendedora e convidar empreendedores da comunidade, que pretendam abrir ou que já possuam negócio próprio, a participar do ciclo de capacitação. Deve ficar claro aos participantes de que não serão todos os interessados que participarão de todas as etapas do programa, pois a capacidade é limitada. A escolha dos participantes deve ser feita por meio de uma seleção, que será descrita a seguir. O Grupo Coordenador do PICE Empreendedores registra as pessoas que participam das palestras e estão interessadas em participar das etapas seguintes. As palestras são realizadas nas escolas e em espaços cedidos por entidades parceiras e possuem duração média de 50 minutos.
- Divulgação na universidade: a divulgação na universidade deverá explicar o programa sucintamente, divulgar a possibilidade de cumprir um estágio social por meio da participação como consultor PICE, e divulgar a palestra de sensibilização que proverá mais informações. Na FEA-RP/USP, o fato de o estágio social ser uma disciplina obrigatória para o curso de administração e optativa para economia e contabilidade facilita o processo, pois o interesse dos graduados é maior. A divulgação poderá ser feita pela distribuição de panfletos, pela colocação de cartazes em murais da universidade, por meio de *e-mails*. Além disso, é favorável a divulgação nas salas de aula convidando alunos e professores a assistirem a palestra de sensibilização. Como foi descrito anteriormente, o convite aos professores deve ser feito mais formalmente pelo envio de carta convidando-os a fazer parte do Grupo Suporte. Deve ocorrer uma reunião em que se explicarão todas as fases do programa e os benefícios de realizar o estágio social por meio PICE. Além disso, deve mostrar que é necessário um alto nível de responsabilidade e comprometimento. Se não houver verba disponível, deverá ser informado ao aluno que gastos com alimentação e transporte ficam sob sua responsabilidade.

O próprio grupo gestor deverá realizar essa palestra e poderá chamar alguém da área social para mostrar a necessidade da participação dos alunos em causas sociais.

Seleção dos Consultores PICE

O processo de seleção é necessário porque existem, em algumas situações, alunos que se candidatam a participar do programa mas que não se encaixam no perfil de consultor PICE ou porque a quantidade de empreendedores interessados em realizar o programa é baixa. Vale ressaltar ainda que se deve estipular anteriormente o número total de consultores PICE que o Grupo Gestor tem capacidade de gerir.

O consultor PICE deve ser o aluno que tenha adquirido um conhecimento básico na faculdade, ou seja, estipula-se que deve estar, no mínimo, no terceiro semestre do curso e deve ter um rendimento regular nas matérias do curso. Além disso, deve ter disponibilidade de tempo, pois o programa exige uma carga, no mínimo, 150 horas. O fato do aluno já ter participado em algum projeto social é favorável, pois mostra interesse em atividades de cunho social.

Seleção dos Empreendedores

Assim como no caso dos consultores PICE, há necessidade de seleção dos empreendedores para o curso de capacitação e principalmente para o atendimento pós-curso.

- Seleção para o curso de capacitação: para o curso de capacitação deve haver uma seleção de acordo com a disponibilidade de vagas para o mesmo. Essa seleção deve ser baseada principalmente no fato do candidato morar ou possuir negócio na comunidade local determinada. Além disso, deve-se verificar se o candidato tem real interesse em abrir um negócio ou se já o possui.
- Seleção para o atendimento: a seleção para o atendimento deve ser feita porque, em algumas situações, o número de empreendedores que se candidatam a participar dessa fase é maior que o suporte do programa. Nesse caso deve ser organizada uma lista de espera. Deve-se ainda dar preferência a candidatos que já possuam uma empresa mesmo que seja informal ou que já realizam algum tipo de bem ou serviço.

Curso de Capacitação dos Empreendedores

O curso de capacitação tem como objetivo dar noções básicas aos empreendedores sobre os temas que serão abordados no atendimento pós-curso. O curso pode

ser realizado de duas formas: através do SEBRAE¹ (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), que fornece gratuitamente o curso aprender a empreender, ou por meio do núcleo de empreendedores.

É interessante ressaltar que o SEBRAE possui algumas restrições em relação às datas do curso e número de alunos, o que algumas vezes, dificulta a operacionalização do ciclo de capacitação, por isso dá-se preferência ao curso realizado pelo núcleo de empreendedores, que é mais flexível. A carga horária e o conteúdo programático dos cursos oferecidos pelo SEBRAE e pelo núcleo de empreendedores serão descritos a seguir:

- Curso “Aprender a Empreender” – SEBRAE: capacita empreendedores por meio do ensinamento de conceitos básicos sobre empreendedorismo, mercado e finanças. A carga horária é de 16 horas e aconselha-se que seja realizado em três sábados consecutivos, pois os empreendedores normalmente têm problemas com a presença em cursos realizados fora dos finais de semana. É obrigatória a presença no mínimo, em 70 % do curso.
- Curso do Núcleo de Empreendedores: visa ensinar aos empreendedores locais noções básicas de gestão de negócios e empreendedorismo, capacitando-as a pensarem de forma crítica a respeito de seus negócios. Dimensionou-se o curso para ter duração de 12 a 15 horas, divididas no máximo em cinco encontros, sendo realizados dentro de um prazo máximo de dois meses. Ademais, cada encontro deve durar um período completo do dia, ou seja, matutino, vespertino ou noturno. Assim, o curso é realizado no dia e período de disponibilidade da maioria dos interessados e as turmas são agrupadas em um máximo de 20 pessoas. O curso foi dividido nos módulos: empreendedorismo, marketing, gestão de custos e financeira e planejamento. O tempo dividido não é o mesmo. Cada módulo tem sua importância e tempos diferentes necessário para sua aplicação. Uma apostila abordando estes módulos foi desenvolvida. Há uma pesquisa qualitativa ao término de cada módulo. Tal procedimento é relevante, pois possibilita identificar os erros e acertos do curso de capacitação. Os participantes são avaliados ao término de cada módulo apenas no intuito de fornecer *feedback* sobre a aprendizagem adquirida. A atuação dos instrutores no curso de capacitação também é avaliada para melhorias nas próximas aplicações.

Curso de Sensibilização dos Consultores

Em paralelo ao curso de capacitação de empreendedores, realiza-se a capacitação dos futuros atendentes. O conteúdo deste, enfatiza a metodologia e os

1 É uma entidade privada sem fins lucrativos criada em 1972. Tem por missão promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte. Para mais informações: www.sebrae.com.br.

procedimentos a serem seguidos pelos consultores PICE. O objetivo desta capacitação é uniformizar o atendimento e preparar os alunos para prestarem um atendimento eficiente dentro das normas do programa.

Os consultores PICE recebem o manual do consultor PICE, com a metodologia, as normas e os procedimentos a serem seguidos. Durante o curso todos estes temas são abordados. O curso deve ser realizado em aproximadamente dez horas, divididas em cinco dias, no horário de preferência dos consultores selecionados.

Primeiramente deve ser realizada uma palestra mostrando a necessidade da comunidade e a responsabilidade que os consultores devem ter. Na segunda etapa apresentam-se as características do público a ser atendido. Essa palestra deve ser dada preferencialmente por algum representante do Grupo Suporte que atua na comunidade. Em seguida, o Grupo Coordenador deve apresentar as regras de conduta dos consultores PICE que têm em vista evitar constrangimentos e prezar pela segurança do aluno. Depois é feita a apresentação dos procedimentos de atendimento e a metodologia de avaliação do programa também pelo Grupo Gestor. Por fim, deve ser realizada uma palestra com tema que o Grupo Coordenador achar interessante para melhorar a eficiência dos atendimentos, como, por exemplo, uma palestra sobre microcrédito.

Os consultores PICE também recebem uma apostila semelhante a que o público capacitado deve utilizar durante o atendimento e foi elaborado pelo Grupo Coordenador do PICE Empreendedores e denominada Gestão de Negócios e Plano de Negócios – Noções Básicas – Apostila – Atendimento Individual.

Atendimento Pós-Curso

O atendimento pós-curso consiste no acompanhamento periódico individual a cada empreendedor selecionado que pretenda abrir ou dar continuidade ao seu próprio negócio. Este acompanhamento é feito semanalmente pelos consultores PICE em local cedido pelo Grupo Suporte presente na comunidade. Conforme apresentado anteriormente, os consultores têm o suporte necessário de professores e de entidades discentes para um melhor atendimento aos empreendedores locais.

Na fase de atendimento pós-curso, o consultor PICE realiza uma visita pessoal ao estabelecimento do empreendedor. Destaca-se que todo o atendimento deve ser realizado em espaço cedido pela entidade parceira próxima à comunidade, evitando que o empreendedor tenha que se deslocar até a universidade para ser atendido, além de inserir o consultor em contato direto com a realidade destas pessoas.

Etapas Atendimento Pós-Curso

O processo de atendimento é dividido em três etapas principais:

- **Preparação para o atendimento:** antes da primeira sessão de atendimento, o consultor deverá receber a ficha preenchida pelo empreendedor local durante o curso de capacitação para que ele conheça algumas informações iniciais e possa preparar questões pertinentes a serem feitas na primeira sessão de atendimento (sessão de diagnóstico). Antes das sessões regulares de atendimento, o consultor deverá rever as fichas de atendimento e os relatórios de pós-atendimento preenchidos por ele em sessões anteriores.
- **Sessão de atendimento:** há duas sessões distintas. Na primeira sessão (sessão de diagnóstico) o consultor deverá entrevistar o empreendedor local para preencher a ficha de diagnóstico, atualizando os dados do empreendedor local e realizando um diagnóstico geral das necessidades do mesmo em relação ao atendimento. Após a primeira sessão, o consultor deverá criar um plano para o atendimento, estabelecendo os temas a serem abordados em cada sessão e criando um cronograma a ser fornecido ao empreendedor local. Nas sessões seguintes, o consultor deverá seguir o cronograma estabelecido junto ao empreendedor local, adaptando-o às necessidades do atendido. Nestas sessões o consultor deverá utilizar a ficha de atendimento como forma de registro das sessões. Ao início de cada sessão o Consultor deverá dedicar 15 minutos para discussão das soluções adotadas para os problemas abordados na sessão anterior.
- **Relatórios pós-atendimento:** este relatório será preenchido pelo consultor após cada sessão de atendimento. O consultor deverá registrar a pesquisa adicional de material para prestação do atendimento, dúvidas, percepções, entre outras questões que achar relevante. Além disso, deverá fazer um registro da solução adotada pelo empreendedor local para o problema discutido no respectivo atendimento.

Este processo visa garantir uma aprendizagem contínua por parte do empreendedor local, pois ele abordará diversas questões relativas ao empreendimento. Além disso, o consultor será colocado em contato com a realidade das micro e pequenas empresas, permitindo que este aplique os conhecimentos adquiridos nos cursos de graduação de administração, economia e ciências contábeis para ajudar pessoas que dificilmente teriam acesso a um serviço como este. Por outro lado, o Grupo Coordenador terá um controle contínuo do processo de atendimento, o que poderá gerar conhecimento sobre a gestão de micro e pequenas empresas e realimentar o projeto. Vale ressaltar que o consultor tem o papel de orientar o empreendedor local na aplicação do aprendizado adquirido durante o curso de capacitação ao seu empreendimento.

Diagnóstico Inicial e Cronograma

No primeiro atendimento o consultor realizará um diagnóstico das necessidades do empreendedor local, utilizando a ficha de diagnóstico. Esta ficha é dividida em três partes denominadas: dados cadastrais, atendimento inicial, e diagnóstico.

A secção “dados cadastrais” é utilizada para verificar se houve algum erro no registo do empreendedor local. Os dados a serem revistos são: nome do empreendedor local, endereço residencial e comercial, telefone para contato, data de nascimento, escolaridade e renda individual. Outras questões levantadas são renda pretendida com o empreendimento e como o empreendedor ficou sabendo do PICE.

A secção “atendimento inicial” é preenchida com os dados sobre a sessão de atendimento, que deverá repetir-se em todas as sessões de atendimento. Os dados comuns a todas as sessões são: data e local do atendimento, horário previsto do atendimento (início e término), horário em que ocorreu o atendimento (início e término) e registo da presença do empreendedor local na sessão de atendimento. Caso o empreendedor local não compareça, o consultor deverá entrar em contato para identificar o motivo da falta e agendar um novo atendimento. Além disso, o consultor deverá comunicar imediatamente a falta ao Grupo Gestor.

A última secção da ficha de diagnóstico será o “diagnóstico” propriamente dito. Nesta secção o consultor deverá tentar identificar quais os principais problemas e dificuldades que o empreendedor local possui em relação ao seu negócio. O diagnóstico classifica quatro áreas principais de problema:

- *Identificação de oportunidades*: quando empreendedor tem dificuldades em identificar oportunidades para criar um novo empreendimento ou expandir o negócio já existente.
- *Planeamento estratégico*: são problemas relacionados ao estabelecimento de objetivos viáveis e estratégias para alcançá-los.
- *Gastos e gestão financeira*: são todos os problemas relacionados à gestão de custos, fontes de financiamento para capital de risco e investimentos, e distribuição de resultados.
- *Marketing*: são todos os problemas relacionados com o *mix* de marketing (produto, praça, promoção e preço) e ao ambiente competitivo da empresa (mercado em que atua, concorrentes, clientes, entre outros).

A secção ainda possui um espaço para que o consultor identifique outros problemas que não fazem parte da *expertise* dos alunos. Como exemplo, estes problemas podem ser de ordem legal (registro da empresa, recolhimento de impostos, entre outros). Para estes tipos de problema o consultor deverá identificar instituições que possam orientar o empreendedor local.

Encerrado a sessão de diagnóstico, o consultor deverá criar um cronograma das atividades a serem realizadas nas sessões de atendimento programadas. Neste cronograma deverá constar o número da sessão de atendimento, a data, a

programação e observações. A programação será o tema a ser abordado na sessão de atendimento. O consultor deverá elaborar esta programação baseada no diagnóstico e de forma que os conteúdos tenham um encadeamento lógico. Na sessão seguinte o consultor deverá apresentar e explicar o cronograma ao empreendedor local e entregar-lhe uma cópia. A coluna para observações poderá ser utilizada pelo empreendedor local ou pelo consultor. Além disso, o consultor deverá apresentar o funcionamento das sessões de atendimento.

Ficha de Atendimento

A ficha de atendimento deverá ser utilizada em todas as sessões regulares de atendimento, com exceção do primeiro atendimento que se refere à sessão de diagnóstico. A primeira parte da ficha é semelhante à seção “atendimento inicial” da ficha de diagnóstico. Conforme apresentado anteriormente, nesta parte deverão ser preenchidos os dados sobre a sessão de atendimento que são: data e local do atendimento, horário previsto do atendimento (início e término), horário em que ocorreu o atendimento (início e término) e registro do comparecimento do empreendedor local a sessão de atendimento.

Caso o empreendedor local não compareça, o consultor deverá entrar em contato para identificar o motivo da falta e agendar um novo atendimento. Além disso, o consultor deverá comunicar imediatamente a falta ao Grupo Gestor. O consultor também deverá preencher o nome do empreendedor local e a programação prevista para a sessão de atendimento conforme consta no cronograma estabelecido.

Em seguida, o consultor deverá orientar o empreendedor local para que este descreva os problemas enfrentados de acordo com o tema da sessão (determinado no cronograma). Desta forma o consultor deve escrever durante o atendimento um resumo dos temas abordados em “descrição do atendimento”. O consultor deve registrar os problemas apresentados pelo empreendedor no item “problemas ou dificuldades identificados no negócio do empreendedor”

Finalmente, o consultor deverá discutir o problema com o empreendedor local, fazendo perguntas e utilizando o conteúdo apreendido pelo mesmo no curso de capacitação, para que juntos identifiquem potenciais soluções e ações a serem adotadas pelo empreendedor local. Na sessão de atendimento seguinte, o consultor deverá resgatar esta discussão para questionar o empreendedor qual solução ele tomou, apresentar outras soluções pesquisadas e responder possíveis dúvidas. Essa ficha deve ser enviada por *e-mail* ao Grupo Gestor uma semana após o atendimento para ser discutida na reunião semanal.

Ficha de Pós Atendimento

Um modelo de ficha de pós-atendimento deve ser enviado por *e-mail* para os consultores e esses devem preenchê-las e mandá-las ao Grupo Coordenador no

prazo de uma semana após o atendimento. Essa ficha é constituída de duas partes: pesquisa de solução e solução adotada.

A pesquisa de solução deve constar o material de apoio, contatos com professores e com Grupo Coordenador para solução de dúvidas em relação ao problema abordado na sessão de atendimento. Todo material levantado deverá ser fichado e passado ao Grupo Coordenador, pois pode vir a ser necessário por outro consultor. Além disso, o consultor deverá registrar suas percepções em relação ao atendimento ao empreendedor local, como interesse do empreendedor, principais dificuldades e evolução do atendido.

A solução adotada deverá ser preenchida pelo consultor no início da sessão de atendimento seguinte, quando for indagado ao empreendedor local qual solução adotada para o problema identificado.

Reuniões de Supervisão do Grupo Coordenador

Semanalmente deve ser realizada uma reunião de supervisão do grupo coordenador com os consultores. Inicialmente deve-se verificar se a ficha de atendimento foi preenchida. Posteriormente, devem ser discutidos os atendimentos e, dados os problemas verificados no negócio dos empreendedores, identificar possíveis soluções. O GC deve ainda incentivar os consultores a solicitar auxílio de professores e pesquisar em livros e na *internet* os assuntos necessários para o bom andamento do atendimento.

Considerações finais

O principal objetivo deste trabalho foi apresentar a estrutura do PICE que visa desenvolver, por meio de um ciclo de educação empreendedora em comunidades de baixo rendimento, a capacidade para a transformação do seu ambiente, bem como possibilitar o uso de ferramentas gerenciais para gestão de pequenos negócios. Assim, o programa busca oferecer subsídios para o desenvolvimento local por meio da diminuição do grau de mortalidade de micro e pequenas empresas e do incremento de renda dos empreendedores locais.

Além disso, o PICE possibilita a imersão dos futuros executivos na questão da responsabilidade social e do empreendedorismo, tornando-os conscientes da realidade social que enfrentarão após concluírem a graduação. Deste modo, o PICE constitui em uma ferramenta para o desenvolvimento local e para o aprofundamento da relação entre a universidade e a comunidade.

Referências Bibliográficas

- ALMEIDA, Flávio (2002), *Como ser empreendedor de sucesso*, Leitura, São Paulo.
- BERNARDI, Luiz Antônio (2006), *Manual de Plano de Negócios: fundamentos, processos e estruturação*, Atlas, São Paul.
- DOLABELA, Fernando (1999), *Oficina do empreendedor*, Editora de Cultura, São Paulo.
- DOLABELA, Fernando (1999), *O segredo de Luísa: uma idéia, uma paixão e um plano de negócio*, Autores Associados, São Paulo.
- DOLABELA, Fernando (2003), *Pedagogia Empreendedora*, Cultura, São Paulo.
- DORNELAS, José Carlos Assis (2005), *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*, Elsevier, Rio de Janeiro.

Valorização do Intraempreendedorismo Social nas Organizações: Uma proposta de Futuro

M.^a Isabel Sánchez-Hernández

Dolores Gallardo-Vázquez

Faculdade de Ciências Económicas e Empresariais, Universidade de Extremadura – Espanha

Resumo | O objetivo do artigo é apresentar o intraempreendedorismo social nas organizações como instrumento para potenciar a responsabilidade social, promover o desenvolvimento sustentável e incentivar as empresas a apoiar e potenciar as ações de inovação social provenientes dos empregados mais dinâmicos e capacitados.

Este trabalho estrutura-se em três partes diferenciadas. Primeiro contextualizamos o conceito de empreendedorismo e a sua importância na crise económica atual. De seguida apresenta-se o conceito de intraempreendedorismo e a sua relevância no que concerne à inovação social nas nossas economias. Para concluir o artigo termina com algumas reflexões gerais sobre a mudança necessária na gestão das instituições para potenciar o surgimento do intraempreendedorismo social.

Abstract | “Valorisation of social intra-entrepreneurship in the organizations: a future proposal” The aim of this paper is to present the intra-entrepreneurship in social organizations as a tool to enhance social responsibility, promoting sustainable development and encourage enterprises to support and enhance the actions of social innovation from the most dynamic and skilled employees.

This work is structured in three parts. First, contextualize the concept of entrepreneurship and its importance in the current economic crisis. Then we present the concept of intrapreneurship and its relevance with regard to social innovation in our economies. To conclude the paper concludes with some general reflections on the change needed in the management of institutions to foster the emergence of social intrapreneurship.

Introdução

São vários os aspetos que definem atualmente o desenvolvimento da atividade empresarial no contexto dos negócios determinando a globalização e a internacionalização dos mercados patente nas economias atuais. A eliminação de barreiras e fronteiras, a comercialização em territórios mais alargados e de mais fácil acesso, novos padrões de consumo, a incidência das tecnologias da informação e comunicação na gestão empresarial, etc., determinam uma nova cultura e novas estratégias de inovação que permitem atingir competências a nível local, nacional ou internacional.

Neste sentido, é um imperativo empreender e inovar com vista a conseguir vantagens competitivas baseadas num determinado aspecto do negócio (Carmona-Lavado *et al.*, 2010). Assim, vamos começar pelo conceito de empreendedorismo para abordar a relação entre a necessidade de empreender como forma de comportamento responsável e necessário para sair da crise económica.

Contextualização

Como exemplo, e conforme o *Informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM)* da Extremadura (2008: 13) no início da crise económica, os dados revelam um ritmo de atividade de empreendedorismo na Extremadura de 7,1 %, sendo de 7 % em Espanha e de 6,72 % na Europa. Observa-se um distanciamento do índice espanhol implicando relativo retrocesso devido fundamentalmente à queda das atividades nascentes (de zero a três meses de atividade) e das novas atividades (de três a quarenta e dois meses de atividade) (2008:13). Neste sentido é sublinhado que “os empreendedores desafiam os sentimentos negativos que a crise global gera e podem cambiar o panorama em tempos de recessão económico (2008:10), o que demonstra a importância do elemento objeto de análise.

O *Informe GEM de Espanha* (2008) destaca uma série de conclusões que descrevem a situação e definem o impulso que era necessário acometer. Assim são citados: i) os bons resultados na atividade empreendedora dos anos anteriores à

crise; *ii*) o potencial empreendedor e a forma como vem sido condicionado pela componente financeira dos negócios; *iii*) a importância da potenciação da atividade empreendedora como ferramenta de criação de emprego; *iv*) a mudança de mentalidades que a crise supõe e as mudanças necessárias na atuação dos empresários; *v*) a grande oportunidade que a crise realmente pode significar em termos de criação de empresas. Por tudo isso, o empreendedorismo social nas organizações pode constituir uma boa proposta de futuro, cheia de potencial e motivadora de ações responsáveis no seio das empresas.

Empreender supõe identificar, avaliar e explorar uma oportunidade (Shane e Venkataraman, 2000) e consequentemente, a obtenção de benefícios. Em definitivo, trata-se de adquirir uma série de competências e conhecimentos necessários para criar e desenvolver uma empresa, um determinado aspeto que suponha um elemento distintivo e capaz de aproveitar oportunidades e conseguir vantagens competitivas. De acordo com a publicação *La Innovación Empresarial en España* (2005), a inovação produz extraordinários efeitos sobre a atividade económica, tais como, o crescimento de longo prazo, o estímulo à produtividade e à competitividade das empresas, melhorias na qualidade, uma maior diferenciação de produtos, assim como, o efeito multiplicador que projetam sobre outros setores menos inovadores.

Um aspeto mais concreto da inovação nos momentos atuais vem marcado pela chamada inovação social. O conceito de empreendedorismo social (ES) para referir a criação de organizações onde a principal razão de ser e existir é a consecução de objetivos sociais não é novo nas nossas economias. Assim, o empreendedorismo social, também definido por vezes na literatura académica como um sinónimo de inovação social (Casson, 2005), refere-se à identificação, avaliação e exploração de oportunidades que visam atingir resultados com um alto valor social, em contrário ao clássico benefício privado individual. Mais recentemente Scott Marshall (2011: 185) define o empreendedor social como “uma pessoa ou grupo de pessoas que descobrem, experimentam, avaliam e aproveitam as oportunidades de criar valor social através do intercâmbio de bens e serviços através das fronteiras”.

O que é relativamente novo é o conceito de intraempreendedorismo social para referir as ações sociais que emergem dentro das organizações, promovidas por um ou alguns membros, as quais, podem equilibrar os objetivos primários da instituição com os puramente sociais (Light, 2008; Austin e Reficco, 2009; Kistruck e Beamish, 2010). Numa linguagem muito direta, o documento *The social intrapreneur, a field guide for corporate change makers*, publicado por SustainAbility (2008), o intraempreendedor social é “descoberto” e definido como “uma nova espécie”. O documento caracteriza-os como pessoas que trabalham geralmente em grandes corporações e possuem um enfoque “de dentro para fora”, que promove e desenvolve soluções práticas aos desafios da envolvente externa quando o progresso é limitado pelas falhas do mercado. Sendo assim, entendemos que agora, no meio da maior crise das economias capitalistas é o momento do florirem os intraempreendedores numa Europa mesmo necessitada de inovação social.

Empreendedorismo e inovação social

As várias concepções existentes sobre empreendedorismo demonstram o caráter múltiplo do fenómeno (Gilder, 1984; Drucker, 1985; Gartner, 1988; Hisrich e Peters, 1992; Bueno, 2002). No contexto clássico shumpeteriano o empreendedor é, por excelência, o agente detentor de mecanismos de mudança, com capacidade para explorar novas oportunidades, através da combinação de distintos recursos ou diferentes combinações de um mesmo recurso. Mas também o empreendedor pode ser vislumbrado como um articulador, com capacidade de unir e conectar diferentes atores e recursos dispersos no mercado e na sociedade, agregando valor à atividade produtiva.

O empreendedor representa a figura fundamental da economia de mercado. Hoje, numa economia em crise e com grandes níveis de desemprego, mais do que nunca a solução passa pelo empreendedorismo contribuindo para a melhoria da economia pelo aumento da atividade económica e da criação de emprego direto (autoemprego) e emprego indireto. Adicionalmente, o empreendedorismo tem a sua origem numa nova forma de trabalho, com amplos objetivos mais abrangentes e baseados na procura de novas opções que determinem a natureza de um comportamento socialmente responsável para a organização.

Desde há anos vem-se manifestando com relativa insistência na crescente importância da Responsabilidade Social Corporativa¹ (RSC) para o conjunto da economia e para a gestão das empresas em particular, instituições e organizações, devido às várias vantagens competitivas que a sua ação suscita (Weber, 2008). O Livro Verde (COM, 2001: 4) indica que a Responsabilidade Social (RS) é “um conceito que diz respeito a tudo o que as empresas decidem voluntariamente por contribuir a consecução de uma sociedade e um meio ambiente mais limpo” acrescentando que a RS se levará a cabo mediante a integração dos “aspectos sociais e ambientais nas operações de negócios e na sua interação com os *stakeholders*” (COM 2001: 6). Também assinala que “ser socialmente responsável não só significa cumprir com as obrigações jurídicas, as quais, sem dúvida todas as empresas têm que atender, mas pelo contrário significa avançar além deste cumprimento estrito, com investimento em capital humano, ambiental e no cuidado nas relações com os diversos agentes” (COM, 2001: 8). Neste contexto, é evidente que as empresas estejam motivadas para trabalhar ativamente pela RS, mas não é só uma oportunidade ao alcance das empresas, é também em muitos casos o reflexo das expectativas dos clientes, empregados, sociedade e outras partes interessadas (Mark-Herbert e Von Schantz, 2007).

Em linha com o anterior, observa-se a importância e a necessidade de diálogo com todos os grupos de interesse considerando-se que um elemento chave do sucesso na comunicação estratégica corporativa é a sua preocupação por ter uma relação significativa, positiva e de proveito bilateral com os clientes e outros

1 A literatura utiliza de forma semelhante os conceitos de Responsabilidade Social Corporativa (RSC) e Responsabilidade Social Empresarial (RSE).

grupos de *stakeholders* (Andriof *et al.*, 2003), O comportamento e a comunicação entre os diferentes agentes implicados, tanto internos como externos, será um distintivo na empresa (Körver e Van Ruler, 2003; Capriotti e Moreno, 2007; Holtzhausen e Fourie, 2008).

Qualquer atuação no contexto anterior supõe uma forma de inovar e portanto de empreender, dando lugar às ações identificadas como inovação social. No contexto atual, a inovação social está a ganhar peso nas economias ocidentais. Reflexo desta realidade é a grande difusão do termo anglo-saxão *Social Innovation* na *internet* de forma bem definida e delimitada, mas não é assim ainda no âmbito dos países mediterrâneos.

Inovar é pôr novas ideias em ação. A inovação social refere-se a novas ideias que perseguem objetivos sociais. Mulgan *et al.* (2007) definem como atividades ou serviços inovadoras motivados pelo objetivo de ir ao encontro das necessidades sociais que são geralmente desenvolvidas e difundidas por organizações não lucrativas. Neste âmbito identificamos três vias para a inovação social. A primeira, a construção de capacidades no âmbito local, refere-se a possibilidade de melhorar as condições locais com o reforço das capacidades infrautilizadas (Alvord *et al.*, 2002). A segunda classe consistiria na difusão de um conjunto de inovações consistentes na recombinação de produtos, recursos e processos para obter modelos mais adaptados às especificidades locais (Anheier *et al.*, 2007). A terceira é a criação de um movimento que dote de voz os grupos caracterizados pela exclusão social ou a marginalização (Perrini e Vurro, 2005). A inovação económica e a inovação social apresentam assim diferenças importantes tal como refere Morales (2008) na figura 1.

Figura 1 Diferenças entre inovação económica e social

Tipo de inovação	Inovação ECONÓMICA	Inovação SOCIAL
Utilização de fatores	Intensiva em capital financeiro	Intensiva em capital intelectual (humano e relacional)
Orientação básica	Criar situações monopolísticas com altas rentabilidades	Atender necessidade de grupos sociais e baixos custos e grande impacto
Necessidades de proteção	Alta para garantir o esforço inversor e manter a situação de monopólio	Muito baixa. A mais proteção maior atendimento de objetivos
Complexidade	Crescente a nível tecnológico	Crescente a nível relacional

Fonte: Morales (2008).

A partir da abordagem de Morales (2008) podem considerar-se inovações sociais instrumentos como os microcréditos, os bancos do tempo intraorganizacionais, as práticas de comércio justo ou a implantação de orçamentos participativos. Atualmente, o *best seller* do autor Jason Saul (2011) intitulado *Social Innovation Inc.* oferece uma nova ótica da inovação social de grande interesse para as empresas.

Saul (2011) parte do princípio que a inovação social tem um grande potencial de desenvolvimento e que devidamente aproveitada como oportunidade de negócio é capaz de gerar grandes rendimentos para as empresas.

O intraempreendedorismo social

O empreendedor também pode ser o empregado que propõe e pratica inovações numa determinada organização, ocasionando o surgimento de valores adicionais (Machado, 2003). É importante salientar que os intraempreendedores sociais são diferentes dos empreendedores tradicionais, que correm riscos em benefício próprio ou da organização. A característica chave dos empreendedores sociais internos é que eles correm riscos em benefício das pessoas a quem a sua organização serve (Brinckerhoff, 2000).

Na perspectiva do empreendedorismo social, enquanto fenómeno mundial, e sendo visto o empreendedor social como o responsável na procura de soluções para os mais variados problemas sociais, apresentando-se como um agente ativo e transformador dos valores da sociedade, os intraempreendedores, os que trabalham por conta de outrem, no seio de uma organização têm um espírito inovador e um desejo constante de fazer coisas novas e são capazes de identificar e visualizar as ideias que gostariam de realizar (Filion, 2004). Igualmente, e de forma concreta, os intraempreendedores sociais identificam as ideias de responsabilidade social que gostariam de realizar na sua organização e visualizam a forma de encaminhá-las com sucesso.

Partindo das premissas de que o empreendedorismo é reconhecido como uma atividade fundamental para a reativação da economia e que a inovação social é rentável em termos de benefício económico e social podemos afirmar que é necessário promover o desenvolvimento do intraempreendedorismo social na gestão dos recursos humanos das organizações como medida para lutar contra a crise. A pergunta que imediatamente se coloca é *Será que a inovação social pode ser desenvolvida nas nossas empresas com o fomento do intraempreendedorismo?* Austin *et al.* (2005) tem identificado algumas das características que definem os intraempreendedores sociais:

- São pessoas que defendem constantemente a integração dos aspetos sociais nos valores básicos da empresa.
- São bons comunicadores. Eles prestam atenção à importância da transformação dos negócios centrados em aspetos sociais. Também sabem escutar ativamente os diferentes *stakeholders* e são capazes de dirigir-se de forma diferenciada a cada grupo de interesse fazendo-os compreender que a ação social é relevante e que tem a ver com as suas necessidades e os seus interesses.
- São criadores de soluções inovadoras, novas configurações, ações e relações. Não são bons gestores do status quo, pelo contrário, são criadores de novos contextos que por vezes quebram o anteriormente estabelecido.

- Atuam como catalisadores da mudança e inspiram outros empregados criando sinergias.
- São coordenadores, capazes de reagir eficazmente para dentro e para fora da empresa, mobilizando e alinhando os interesses de cada agente de interesse com os incentivos disponíveis.
- São entendidos por outros membros da organização como verdadeiros suportes para o sucesso do grupo. Para além de serem vistos como eixo central de um novo poder, são vistos como jogadores chave da equipa.
- São calculadores, conhecem as realidades da envolvente em que atua a organização, são cientes dos custos e tem claros os objetivos finais. Não suportam a mudança em intenções mas em fatos. Como agentes de mudança organizativo, conseguem avaliar a rapidez e a profundidade da transformação da organização, tentando conciliar um equilíbrio entre o social e o económico sem perder de vista a realidade.

Estas ações sociais, que esperamos que venham a integrar-se nos planos globais de RS das empresas, são geralmente promovidas por empreendedores sociais internos que, geralmente, ficam no anonimato com toda a sua energia e as suas características únicas de transformadores sociais e catalisadores da mudança social. Esta forma de ação social nas grandes corporações parece a mais adequada no meio da crise que vivemos na Europa segundo a Guia publicada por SustainAbility (2008). A tipologia de modelos de ação social, a Guia relativamente às grandes corporações tem em conta tanto o impacto social como a importância e o valor que geram na organização. Na figura 2, observa-se que a alternativa de empreendimento social interno é teoricamente a mais vantajosa.

Figura 2 Tipologia das ações sociais nas grandes corporações



Fonte: SustainAbility (2008).

Reflexões e recomendações de gestão

O conceito de empreendedor social interno ou intraempreendedor é relativamente novo e pouco conhecido ainda no nosso tecido empresarial. Dada a importância que estes tipos de colaboradores podem ter na gestão da mudança organizativa e no avanço social nas empresas pensamos que é importante valorizar esta figura e dar a conhecer o seu papel na inovação social e no percurso da empresa no que concerne à RS. É especialmente importante dar a conhecer esta figura entre os órgãos de direção das empresas a fim de que sejam criadas as condições organizativas necessárias em termos de media, canais de comunicação, formação e implicação nas decisões estratégicas, para dar impulso, facilitarem e legitimar as suas ações.

Como reflexão geral sobre a mudança necessária na gestão das instituições de modo a potenciar o surgimento do intraempreendedorismo social sugere-se o seguinte:

- Identificação dos intraempreendedores sociais que existem nas empresas e que atualmente exercem liderança emocional nos seus colegas.
- Identificação do potencial social do capital humano das empresas.
- Abordar a identificação de necessidades dos intraempreendedores sociais para ajudar-lhes a exercer a labor social com garantias de sucesso.
- Levar a cabo ações de desenvolvimento de capacidades nos empregados que manifestam potencialidades, embora ainda não atuam como intraempreendedores sociais.
- Criação de estruturas de apoio ao trabalho social deste coletivo.

Em organizações que fomentam o intraempreendedorismo social a comunicação deve ser aberta e fácil. A recompensa dos sucessos e a minimização dos erros devem estar garantidas. Segundo Filion (2004), as organizações que enfatizam muito os enganos matam o desejo de agir pelo que será melhor recompensar o sucesso do que castigar o erro.

Referencias Bibliográficas

- ALVORD, S. H., BROWN, L. D. e LETTS, C. W. (2002), *Social Entrepreneurship and Social Transformation: An Exploratory Study*. The Hauser Center for Non-profit Organizations y The Kenedy School for Government Harvard University.
- ANDRIOF, J.; WADDOCK, S.; HUSTED, B. e RAHMAN, S.R (Eds) (2003), *Unfolding Stakeholders Thinking*, Greenleaf Publishing, Sheffield.
- ANHEIER, H. K., SIMMONS, A. e WINDER, D. (2007), *Innovation in Strategia Philanthropy, Local and Global Perspectives*, New York, Springer.
- AUSTIN, J. e REFICCO, E. (2009), *Corporate Social Entrepreneurship*, Working Paper, Harvard Business School.

- AUSTIN, J.; LEONARD, H.; REFICCO, E. e WEI-SKILLERN, J. (2005), "Social Entrepreneurship: It's for corporations, too" en A. Nicholls (ed.) *Social Entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change*, GB: Oxford University Press, Oxford.
- BOYATZIS, R. e MCKEE, A. (2006), *Liderazgo Emocional*. Harvard Business School Press, Ediciones Deusto, Barcelona.
- BRINCKERHOFF, P. C. (2000), *Social entrepreneurship – the art of mission-based venture development*, Willey: Nova Iorque.
- BUENO, E. (2002), *Emprender en la sociedad del conocimiento*. Pirámide, Madrid.
- CAPRIOTTI, P. e MORENO, A. (2007), "Communicating corporate responsibility through corporate web sites in Spain", in *Corporate Communication: An International Journal*, 12, pp. 221-237.
- CARMONA-LAVADO, A.; CUEVAS-RODRÍGUEZ, G. e CABELLO-MEDINA, C. (2010), "Social and organizacional capital: Building the context for innovation", in *Industrial Marketing Management*, 39, pp. 681-690.
- CASSON, M. (2005), "Entrepreneurship and the theory of the firm", in *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 58(2), pp. 327-348.
- CCEE (2001), *Libro Verde. Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas*. COMO (2001) pp. 366-final.
- DRUCKER, P. F. (1985), *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. Harper & Row: Nova Iorque.
- FILION L. J. (2004), "Entendendo os intraempreendedores como visionistas", in *Revista de Negócios*, Blumenau, 9(2), pp: 65-80 abril/junho.
- GARTNER, W B. (1988), "Who is an entrepreneur? Is the wrong question", in *American Journal of Small Business*, 12, pp. 11-32.
- GILDER, J. (1984), *The spirit of the enterprise*, Penguin Books Ltd.
- HISRCH, R. D. e PETERS, M.P. (1992), *Entrepreneurship. Starting, Developing and Managing a New Enterprise*, Irwing, Boston.
- HOLTZHAUSEN, L. e FOURIE, L. (2008), "Communicating to a diverse workforce. Employees' perceptions of symbolic corporate identity elements", in *Corporate Communications: An International Journal*, 13 (1), pp. 80-94.
- Informe Gem (2008), *Global Entrepreneurship Monitor, Informe Ejecutivo Extremadura* Fundación Xavier de Salas, in <http://www.fundacionxavierdesalas.com> (consulta 3.11.11).
- KISTRUCK, G. e BEAMISH, P. (2010), "The interplay of Form Structure and embeddedness in social intrapreneurship", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, pp. 735-761.
- KÖVER, F. e VAN RULER, B. (2003), "The relationship between corporate identity structures and communication structures", in *Journal of Communication Management*, 7 (3), pp. 197-208.
- LIGHT, P. (2008), *The search for social entrepreneurship*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- MARK-HERBERT, C. e VON SHANTZ, C. (2007), "Communicating Corporate Social Responsibility – Brand management", in *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*, 12 (2), pp. 4-11.

- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2005), *La Innovación Empresarial en España*, Madrid.
- MORALES, A. C. (2008), "Innovación social: un proceso emergente en las dinámicas de desarrollo", in *Revista de Fomento Social*, 63, pp. 411-444.
- MULGAN, G., TUCKER, S., RUSHANARA, A. e SANDERS, B. (2007), *Social innovation: What it is, Why it matters and how it can be accelerated*. Oxford: Said Business School.
- PERRINI, F. e VURRO, C. (2005), "Teoría y práctica en la innovación y el cambio social", in *Iniciativa emprendedora*, 48, pp. 8-21.
- SCOTT MARSHALL, R. (2011), "Conceptualizing the International For-Profit Social Entrepreneur", in *Journal of Business Ethics*, 98, pp:183-198.
- SHANE, S. e VENKATARAMAN, S. (2000), "The promise of entrepreneurship as a field of research", in *Journal of Management*, 25(1), pp. 217-226.
- SUSTAIN Ability (2008), in *The social intrapreneur, a field guide for corporate change maker*, <http://www.som.cranfield.ac.uk> (consulta 2.12.11).
- WEBER, M. (2008), "The business case for corporate social responsibility: A company-level measurement approach for CSR", in *European Management Journal*, 26, pp. 247-261.

O Despertar do Espírito Empreendedor e a Autoestima: Análise da relação através de estudo desenvolvido com Adolescentes

Amanda Ribeiro Vieira

Beatriz Milo Lacerda

Juliana Cristina da Silva

Sarah de Oliveira Silva

FEA-RP, Universidade de São Paulo

Adriana Backx Noronha Viana

Daielly Melina Nassif Mantovani

FEA, Universidade de São Paulo

Resumo | Este trabalho tem como objetivo apresentar os resultados de um estudo realizado para avaliar a influência da autoestima no despertar do espírito empreendedor através do programa de capacitação empreendedora do PICE Jovem (Programa Integrado de Capacitação Empreendedora para Jovens). A capacitação trabalhou a formulação de um sonho estruturante e o desenvolvimento de habilidades sociais para a realização de um projeto de empreendedorismo. A percepção do aluno de sua própria capacidade eleva sua autoconfiança e autoestima. Para avaliar a autoestima, foram utilizados: o questionário de autoestima de Rosenberg (1983); grupos focais, para obter a visão de alunos, e entrevistas em profundidade com professoras, facilitadores da capacitação e pais. O resultado obtido após a realização do projeto foi a melhora da autoestima dos alunos.

Abstract | “Entrepreneurial Spirit awakening and self-esteem: relationship analysis through the study undertaken with adolescents” This paper aims to present the results of a study that evaluate the influence of self-esteem in the development of entrepreneurship through entrepreneurial training program named PICE (Integrated Training Program for Young Entrepreneurs). The training worked to formulate a “dream” structuring and development of social skills to carry out a project of entrepreneurship. The students’ perception

of their own ability increases your confidence and self esteem. To assess self-esteem, were used: the questionnaire of self-esteem by Rosenberg (1983), focus groups, to obtain the perspective of students, and interviews with teachers, training of facilitators and parents. The result obtained after the completion of the project was the improvement of students' self-esteem.

Introdução

Algumas regiões apresentam condições desfavoráveis de crescimento, como baixo rendimento da população, falta de assistência governamental, baixa qualidade de ensino aos jovens, violência etc. Nessas regiões, são percebidas ações que contribuem para o seu desenvolvimento, realizadas pela própria população local que, mesmo sem o amparo de uma política governamental consistente, conseguem crescer de modo sustentável. A capacidade de desenvolvimento autônomo de uma região pode ser explicada pelo grau de empreendedorismo da comunidade local.

Há indivíduos que desenvolvem um perfil mais empreendedor (habilidades como energia e motivação, percepção de riscos, percepção de oportunidades, busca de soluções criativas, visão, capacidade de realização) do que outras naturalmente. Estas pessoas têm o poder de transformar o quadro socioeconômico da sua região, ao se tornarem os agentes da sua realidade. Elas destacam-se das outras pessoas por acreditarem num sonho e se dedicarem à sua concretização. O desenvolvimento do perfil empreendedor dos indivíduos deve ser estimulado.

Há a necessidade de se criarem meios para incentivá-lo e desenvolvê-lo, na tentativa de gerar o desenvolvimento local e regional. Albagli e Maciel (2003) reconhecem que os ambientes mais propícios ao empreendedorismo são aqueles em que ocorrem processos interativos e cooperativos de aprendizagem e de inovação. Para isso, é preciso promover a capacitação local em direção à inovação e ao aprendizado de forma coletiva e sistêmica.

Nesse contexto, surge o PICE Jovem (Programa Integrado de Capacitação Empreendedora para alunos de ensino médio/adolescentes e de baixo rendimento¹) desenvolvido pela FEA-RP/USP (Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo) com o objetivo de despertar o espírito empreendedor entre adolescentes para que estes tenham a oportunidade de desenvolver características empreendedoras. Ao

1 Economicamente desfavorecidos.

despertar o espírito empreendedor, podem tornar-se agentes da comunidade local, contribuindo para o desenvolvimento da região.

O PICE Jovem teve início em 2008, tendo como objetivo oferecer um curso que desperte o espírito empreendedor e estimule a prática do empreendedorismo numa etapa em que o adolescente está em formação. O curso não possui a estrutura tradicional da sala de aula, funciona como uma oficina de conhecimento, incentivando o aluno a percorrer caminhos para a realização de um sonho estruturante e oferecendo suporte para a realização desse sonho. O objetivo é que os alunos, a partir dos conhecimentos adquiridos, sejam estimulados a partirem em busca de um sonho próprio, desenvolvendo as habilidades sociais e praticando o empreendedorismo a partir de um projeto. Os educadores são norteadores do conhecimento e estimulam os alunos em busca de respostas necessárias para a concretização de seu sonho. O aluno é o responsável pela sua aprendizagem e conhecimento, o educador atua como facilitador nessa etapa, oferecendo-lhe suporte.

Assim, tendo em vista o exposto anteriormente, este estudo apresenta o seguinte problema de pesquisa: a autoestima dos alunos pode ser modificada após o curso de capacitação empreendedora desenvolvido pelo PICE Jovem?

É relevante ressaltar a importância de se introduzir o tema empreendedorismo entre jovens de 15 a 18 anos. É nessa fase, que os adolescentes estão em formação social e cultural e desenharão os seus planos de vidas, anseios e escolhas em relação ao mercado de trabalho. Por serem muito novos, frequentemente sentem-se despreparados e receosos quanto ao que são e ao que querem ser, portanto, a aplicação da capacidade empreendedora cabe como um norteador nessa etapa.

As habilidades empreendedoras são complexas de se mensurar ou ensinar. O programa de capacitação de empreendedores do PICE Jovem busca despertar os sonhos de seu público-alvo, incentivando-os a estruturar desejos e metas pessoais, e assim, sejam motivados a realizá-los. Desse modo, será despertado o lado empreendedor ao serem desenvolvidas as características pessoais necessárias para isso.

Referencial teórico

O referencial teórico aborda a pedagogia empreendedora como uma nova metodologia, que estimula a prática empreendedora e desenvolve habilidades sociais. Também serão destacados a formulação do sonho estruturante e o aprimoramento de habilidades sociais, necessários ao espírito empreendedor, que são desenvolvidos quando se tem autoestima.

Pedagogia empreendedora

Dolabela (2003) utiliza uma metodologia chamada pedagogia empreendedora. Esse método é voltado para a prática, em que o professor utiliza conhecimentos de seu domínio e respeita a cultura e a comunidade dos alunos. O tema central

é a preparação do indivíduo para participar ativamente da construção do desenvolvimento social. A proposta da pedagogia é ser um instrumento que a comunidade dispõe para aprender a formular sua própria proposta de futuro. Deste modo, tornar a escola como lócus desta aprendizagem, à medida que se transforma num ambiente de preparação do indivíduo para a vida.

Dolabela (2003) defende que a educação empreendedora deve começar na mais tenra idade porque diz respeito à cultura e ajuda a defini-la. Cabe ao professor a tarefa de construir essa cultura específica, denominada “cultura empreendedora”, e impedir que as crianças se tornem prisioneiras de valores sociais não-empreendedores, que é a abordagem da educação para adultos. A pedagogia empreendedora busca libertar jovens desses valores, já enraizados.

Dolabela (2003) afirma que o eixo principal da atividade pedagógica se dedica à conexão entre o sonho e realização. Ela passa, necessariamente, pelas etapas de identificação ou formulação do sonho e à busca de sua realização. A linguagem adotada baseia-se em duas ferramentas auxiliares. Primeiro, as perguntas que são formuladas em torno da matriz “qual é o seu sonho e como você vai realizá-lo?” e, segundo, os elementos de suporte que preparam o aluno para sonhar e buscar sua realização, que constituem o sistema de atividades que os empreendedores utilizam para realizar o seu trabalho. Ao formular o sonho, o aluno deve trabalhar para se conhecer a si mesmo, a realidade na qual está inserido e a natureza de seu sonho.

Essa pedagogia posiciona-se como uma estratégia didática para o desenvolvimento da capacidade empreendedora de alunos da educação básica até o nível médio com aplicação de uso restrito ao campo do empreendedorismo. Dolabela (2003) ressalta que o ensino do empreendedorismo é importante na medida em que poderá redefinir dois elementos: de um lado, o sonho (em constante mutação); de outro, habilidades, competências e recursos para realizá-lo (em constante evolução). O agente aprende a lidar com situações de tensão e incerteza — elementos que fazem parte do ambiente empreendedor — e também com a criatividade, que gera inovação e permite caminhar com objetividade rumo à realização do sonho.

O sonho estruturante

Segundo Dolabela (2003), o conceito de sonho estruturante originará um projeto de vida e será o foco da energia desprendida pelo empreendedor. Tal concepção abrange todos os tipos de empreendedores — seja na posição de empregado, de dirigente, autônomo ou proprietário —, pois o toma como uma forma de ser, independentemente da área em que possa atuar. Trata-se dos valores, das competências, das preferências e da autoestima que possui.

Para Dolabela (2003), sonho estruturante é o sonho que se sonha acordado, que levará o indivíduo a autorealização. É aquele desejo que faz brilhar os olhos quando se fala nele e que se gasta cerca de 80 % de sua energia para vê-lo concretizado. Qualquer pessoa, em qualquer condição, tem a capacidade de formular sonhos, porque esse é um atributo da natureza humana.

Esse sonho pode ser individual ou comum a um grupo, mas o essencial para que ele se realize é a crença de que se é capaz de concretizá-lo, torná-lo real. Dolabela (2003) ainda afirma que na tentativa de realização do sonho, o indivíduo faz ajustes permanentes entre a sua própria essência e a sua capacidade de realizar o sonho estruturante, entre o autoconhecimento e o potencial de autorealização que o sonho pode aportar. Ao buscar trabalhar pela realização do sonho, o indivíduo faz, erra, reavalia, transforma-se, transforma o próprio sonho, numa dinâmica autocriativa que significa a contínua a produção de si mesmo. O indivíduo que sonha é capaz de determinar qual o seu sonho estruturante e o seu sonho periférico, pois é ele quem avalia a intensidade da emoção que seu sonho produz que determinará o potencial de realização ou não. É necessário que esse sonho seja coletivo também. Ou seja, o sonho de um ser individual deve oferecer valor para sua comunidade e não subtrair.

Dolabela (2003) revela que a formação atual nas escolas estabelece dois tipos de sonhos: os “aprovados” e os “reprovados”, baseados em valores sociais. O aluno seleciona os sonhos possíveis dos que não seriam capazes de realização, de acordo com determinados julgamentos. A capacitação empreendedora propõe se desvincular dessa linha. É possível um sonho através da conexão entre a capacidade de se iniciá-los e a de manter ações para realizá-los. Pretende-se mostrar aos jovens que sonhar é uma atividade viável a todos, e não somente um privilégio de poucos, e ensinar-lhes os passos de como conseguir viabilizar seus sonhos para que não caiam na frustração de se sentirem incapazes.

Para Pessoa e Gomes (2004), o ciclo do aprendizado empreendedor é descrito da seguinte forma: primeiro o indivíduo desenvolve um sonho, projeta a imagem de um futuro onde quer chegar ou ser, depois ele age para realizar o sonho e aprende o que for necessário para realizá-lo. A postura em relação a esses dois momentos determina o nascimento e a intensidade do caráter do empreendedor. Saber conhecer, saber fazer, saber ser e saber conviver possibilitará que ao indivíduo aprender com os erros e evolua.

Para concluir o saber do empreendedorismo, é necessário que o indivíduo parta para a realização (ação concreta) do sonho, isso será influenciado pela sua autoestima, porque é necessário acreditar em si mesmo para poder realizar qualquer atividade.

A autoestima e o empreendedorismo

A característica emocional de autoestima irá influenciar o desempenho na busca da realização do sonho. A formulação do sonho é influenciada pelo conceito que a pessoa tem de si mesma, é baseada no que acredita ser. Se o indivíduo tem uma boa autoimagem de si, conseqüentemente, seus sonhos terão aspirações maiores, pois ele terá mais autoconfiança em relação à busca desse sonho. As pessoas só realizam coisas que se julgam capazes de realizar. Ao construir uma boa autoestima, é assumida a responsabilidade por conquistar aquilo que se almeja, não esperando dos outros a realização dos próprios sonhos.

A definição de autoestima do autor Coopersmith (1967, pp. 4-5) é:

“(...) a avaliação que o indivíduo faz, e que habitualmente mantém, em relação a si mesmo. Expressa uma atitude de aprovação ou desaprovação e indica o grau em que o indivíduo se considera capaz, importante e valioso. Em suma, a autoestima é um juízo de valor que se expressa mediante as atitudes que o indivíduo mantém em face de si mesmo. É uma experiência subjetiva que o indivíduo expõe aos outros por relatos verbais e expressões públicas de comportamentos.”

Pessoa e Gomes (2004) classificam o sonho estruturante como um desafio motivante, que estimula as pessoas a lutarem por alguma coisa e, obter um resultado que dê a sensação de vitória e autoconfiança para continuar adiante. Segundo Almeida (2002), a autoestima irá permitir a tomada de ações para alcançar esse desafio. A autoestima permite liderar pessoas que serão integrantes de uma equipa na empresa, a expor ideias, a formar uma rede de contatos com fornecedores, clientes, funcionários, futuros clientes. Tornando-se fundamental para o progresso do empreendimento.

Para Almeida (2002), em qualquer área que se escolha trabalhar, sendo funcionário ou iniciador de um novo empreendimento, transformar ideias em realidade é um grande desafio. Iniciativa, transmissão de autoconfiança, independência e a forma de colocar ideias precisam ser desenvolvidas. A criatividade torna-se fundamental para se ter sucesso em qualquer atividade, podendo ser alcançada com o desenvolvimento da autoestima.

Sousa (1999) descreve sobre a dificuldade de avaliar a autoestima, pois ela é uma característica humana de difícil avaliação. Há grande complexidade nas inter-relações que compõem a construção e formação da autoestima. Durante a formação das relações entre os indivíduos e através dessas relações, o comportamento do indivíduo é determinado e será afetado dependendo do grau de aceitação ou rejeição do indivíduo no grupo em que convive. A posição que cada um ocupa no grupo está relacionada ao rendimento de cada membro do grupo. Deve-se considerar no processo de aprendizagem, as influências exercidas pelo professor, pelo grupo de pares e pelo ambiente da escola no desenvolvimento da autoestima dos alunos.

A investigação de Rosenberg (1983) contribuiu para explicar as condições associadas à melhoria e à diminuição da autoestima e criou uma escala de avaliação da autoestima, que é considerada a mais adequada pelo fato de ser mais prática, já ter sido utilizada entre jovens adolescentes brasileiros e ter se mostrado eficiente.

As habilidades sociais e o empreendedorismo

Del Prette e Del Prette (2003) definem a competência social como a capacidade que um indivíduo tem de organizar pensamentos, sentimentos e ações em direção

aos seus objetivos e valores de acordo com demandas imediatas e do ambiente. Caballo (2003) engloba quatro dimensões de competência social: capacidade de dizer “não”, de pedir ou fazer favores, de expressar sentimentos, de iniciar, manter e terminar conversas.

Del Prette e Del Prette (2003) classificam habilidades sociais como diferentes tipos de comportamentos sociais que fazem com que o indivíduo lide da maneira mais adequada com as situações interpessoais demandadas. Essas habilidades são aprendidas e contemplam as variáveis culturais, situacionais e pessoais. Ainda segundo estes autores, as habilidades sociais correspondem a um universo mais abrangente das relações interpessoais, além das competências sociais, que incluem as habilidades de comunicação, de resolução de problemas e de cooperação.

Filion (2000) aponta a importância de manter um círculo de pessoas. Albagli e Maciel (2003) dizem que há atributos pessoais que permitem a certos indivíduos tornarem-se empreendedores.

Nesse contexto, Bandeira, Del Prette e Del Prette (2003) asseguram que habilidades sociais podem ser aprendidas no dia a dia, se houver condições que a favoreçam, permitindo que os indivíduos lidem de maneira mais adequada com as situações interpessoais demandadas. O contexto estruturado com estratégias de grupo bem conduzidas promove o desenvolvimento de habilidades sociais, pois facilita a ocorrência de procedimentos vivenciais. O facilitador pode avaliar comportamentos observados ao criar oportunidades de desempenho específico, na tentativa de ampliar e fortalecer as habilidades sociais.

Para Del Prette e Del Prette (2003) o contexto ambiental em que o desempenho social ocorre é constituído em termos de: “atingir objetivos imediatos de desempenho social”, “manter ou melhorar a relação interpessoal”, “manter ou melhorar a autoestima”.

Desenvolvimento do estudo

Este estudo corresponde a uma pesquisa qualitativa, de caráter descritivo. O tipo de amostra utilizado foi não probabilístico e por conveniência. Os oito alunos participantes do curso de capacitação empreendedora eram oriundos de duas escolas públicas localizadas na cidade de Ribeirão Preto e integravam o Programa de Pré-Iniciação Científica, iniciativa da Secretaria de Educação do Estado de São Paulo.

Este programa tem como objetivo oferecer aos alunos do ensino médio de escolas públicas o contato com o mundo universitário. A Secretaria da Educação selecionou em Ribeirão Preto, duas escolas de ensino médio para o programa, que aqui serão denominadas como escola A e B. Foram selecionados para participar do projeto, os alunos com melhor desempenho acadêmico, que passaram a receber uma bolsa incentivo. Em cada escola envolvida no projeto, havia quatro alunos e um professor coordenador.

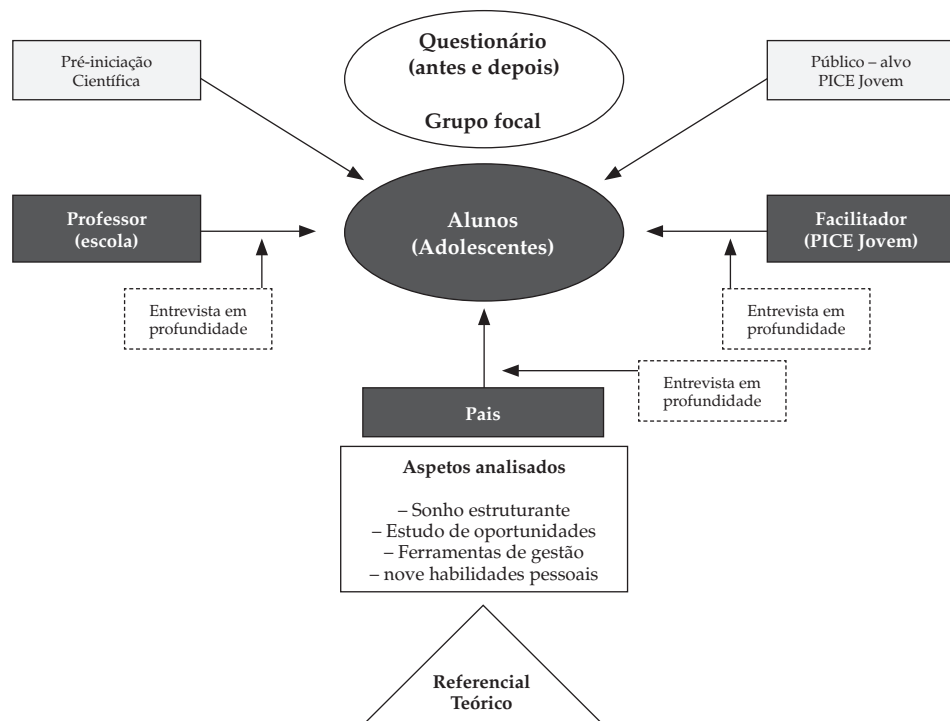
As atividades do PICE Jovem foram conduzidas por alunos da USP, *campus* Ribeirão Preto (um aluno de 3.º ano do curso de graduação em psicologia e três

alunos do curso de graduação de administração entre o 2.º e o 3.º ano). De acordo com o método desenvolvido pelo PICE Jovem, a capacitação dos alunos foi realizada em oito encontros de duas horas cada, tendo sido abordados os seguintes conteúdos:

1. Empreendedorismo social e sonho estruturante: o aluno recebe conhecimento teórico, assiste a vídeos e vivencia dinâmicas sobre empreendedorismo social e sonho estruturante.
2. Estudo de oportunidades: é a etapa que estimula o aluno a pensar formas de viabilizar seu sonho.
3. Ferramentas de gestão: o aluno recebe conhecimentos teóricos e práticos sobre planejamento, organização, execução e controle.

Dentro da metodologia do PICE Jovem, após o desenvolvimento da capacitação, os alunos foram divididos em dois grupos. Cada grupo foi estimulado a criar um projeto, utilizando os conhecimentos adquiridos, para ser implantado em cada uma das escolas. Nesta etapa os encontros foram semanais para acompanhamento do desenvolvimento dos projetos.

Figura 1 Delineamento da recolha de dados



Com o intuito de analisar o impacto do PICE Jovem no desenvolvimento da autoestima dos participantes, utilizaram-se de diversas fontes de dados, incluindo um questionário para medição da percepção de autoestima do aluno, entrevistas com os pais, com os professores e com os facilitadores da capacitação. A Figura 1 apresenta uma visão geral do processo de coleta de dados.

O questionário aplicado antes e depois da capacitação empreendedora, com a finalidade de comparar o nível de autoestima, foi construído utilizando-se a escala desenvolvida por Rosenberg (1983) contendo 10 questões fechadas e respondidas de quatro pontos: (1) discordo totalmente, (2) discordo, (3) concordo e (4) concordo totalmente. Quanto maior a pontuação, maior o nível de autoestima. O período de tempo entre a primeira aplicação (antes da capacitação) e a segunda (depois da capacitação) foi de quatro meses. Realizou-se uma comparação dos resultados entre as duas fases do processo e avaliou-se a variação das pontuações obtidas antes e depois do curso.

Foram realizados dois grupos focais com os alunos participantes de cada uma das escolas e duas entrevistas em profundidade com ambas as professoras de cada uma das escolas. Nestas entrevistas foram obtidas informações sobre as experiências adquiridas com o projeto desenvolvido pelos alunos capacitados e a mudança de comportamento observada nos mesmos.

As entrevistas com os pais de sete alunos ocorreram via telefone, com duração de vinte minutos cada, tendo por finalidade obter informações sobre o empenho e o comportamento de seus filhos durante a execução do PICE Jovem.

Por fim, dois facilitadores da capacitação, um aluno da administração (3.º ano) e outro aluno da economia (4.º ano), foram entrevistados no intuito de se adquirir conhecimento sobre o comportamento e impressões dos participantes durante e após o curso de capacitação. As entrevistas duraram cerca de meia hora e aconteceram em sala de aula da FEA-RP/USP.

Análise e discussão de resultados

Neste item, apresenta-se, uma breve análise dos questionários de autoestima. Em seguida uma descrição e análise dos projetos desenvolvidos pelos alunos nas respectivas escolas. Apresentam-se também os resultados dos grupos focais e das entrevistas em profundidade, consistindo na análise de aspectos que irão sustentar a discussão sobre o impacto da capacitação empreendedora desenvolvida na autoestima dos alunos.

Análise do questionário sobre autoestima

Na análise dos questionários de autoestima de Rosenberg (1983), foi observado que a pontuação total antes da capacitação é menor que a pontuação total depois da capacitação, indicando possível melhoria da autoestima no decorrer do curso. Destaca-se que não foram realizados testes de significância para analisar a significância

estatística dos resultados, pois para tanto seria necessário ter um grupo controle para efeitos de comparação. No entanto, estes resultados são complementares às informações obtidas nas entrevistas e nos grupos focais para fins de análise dos dados.

Análise dos projetos desenvolvidos

Conforme descrito, o PICE Jovem pode ser dividido em duas fases. A primeira fase corresponde ao curso propriamente dito e a segunda fase é definida pelo desenvolvimento e implantação de um projeto na escola pelos alunos participantes.

Os alunos da escola A desenvolveram um programa sobre reciclagem voltada aos alunos da 1.^a à 3.^a série do ensino fundamental I (alunos de 6 a 10 anos). Este programa teve como intuito despertar para a importância de se reduzir, reciclar e reutilizar os materiais. Os alunos da escola B realizaram uma gincana de integração para arrecadação de alimentos.

Durante o planejamento e execução do projeto na escola A, percebeu-se que os alunos puderam visualizar melhor seu objetivo final. Notou-se que o planejamento do programa foi mais detalhado e houve menos imprevistos. O trabalho em equipa decorreu bem. Entre os fatores que contribuíram para o êxito do projeto estão a união da equipa pela busca do objetivo a ser atingido, a empatia entre os alunos, e a relação de proximidade entre eles. Por serem mais desinibidos, demonstravam mais normalmente os seus pensamentos, sentimentos e críticas, contribuindo para o desenvolvimento do trabalho.

Em relação à equipa da escola B, observou-se que o objetivo do projeto foi idealizado de forma diferente entre os alunos. Os alunos B1 e B2 envolveram-se mais emocionalmente com a execução do projeto, enquanto os alunos B3 e B4, apesar do envolvimento, tinham objetivos individuais diferentes, como por exemplo, preocupação maior com notas e exames e menor prioridade do projeto como componente para a realização pessoal. Os alunos da escola B realizaram um bom projeto com a gincana, porém tiveram mais imprevistos na execução. Isso deve-se aos seguintes aspetos: perfil mais inibido, objetivos diferentes entre os alunos em relação aos resultados do projeto e, também uma maior complexidade em organizar uma gincana, que envolve mais detalhes a serem previstos.

Analisando-se a implantação dos projetos desenvolvidos, nota-se que ambas as equipas a realizaram com êxito. Mas vale destacar que os alunos da escola A apresentavam habilidades sociais mais desenvolvidas, como maior entrosamento e desinibição. Tais habilidades foram aprimoradas com o projeto e contribuiu para a formulação de um sonho estruturante, estudo de oportunidade e ferramentas de gestão. Já os alunos da escola B, não apresentavam tanto entrosamento e observou-se maior inibição. A maior quantidade de imprevistos na hora de execução pode ser explicada pelo despreparo inicial em habilidades sociais.

Um aspeto importante que contribuiu para a implantação exitosa dos projetos pelos alunos foi o apoio obtido nas respetivas escolas, que apoiaram as iniciativas, disponibilizando o material e infraestrutura. Outros pontos a considerar é que os alunos selecionados para a capacitação são os mesmos sele-

cionados para Programa de Pré-Iniciação Científica, cujas notas são as melhores da sua respetiva escola. Além disso, estes alunos receberam uma bolsa para participar do projeto, ou seja, pode-se inferir que o bom desempenho acadêmico e o apoio financeiro possam ter contribuído para o maior comprometimento dos alunos para a implantação dos projetos.

Em ambas as escolas, os resultados dos projetos surpreenderam professores e diretores, que inicialmente apresentavam dúvidas sobre a viabilidade dos mesmos. O projeto em cada escola motivou tanto os alunos envolvidos quanto os professores, além de outros alunos que se disponibilizaram a ajudá-los na execução do projeto, mesmo como voluntários.

Tanto alunos como professores reclamaram um pouco sobre a falta de informação e esclarecimento sobre o projeto que seria desenvolvido. Contudo, a surpresa e a ansiedade serviriam para deixar os alunos mais livres para criar um projeto novo e idealizado por eles próprios.

O Quadro 2 mostra os resultados obtidos com o grupo focal analisando o projeto desenvolvido dentro da escola com as etapas trabalhadas no curso de capacitação PICE Jovem.

Quadro 2 Percepção dos alunos sobre o desenvolvimento do projeto

	Escola A	Escola B
Sonho estruturante	Houve participação de todos os alunos no projeto de reciclagem.	A ideia partiu de um aluno, dois alunos relutaram um pouco no começo, mas depois concordaram.
Estudo de oportunidades	Público-alvo foi trabalhado, decidiram limitar para crianças de 1.ª a 3.ª série do Ensino Fundamental I.	Público-alvo e tema foram desenvolvidos. Após analisar campanhas de leite e do agasalho que tinham acontecido anteriormente na escola, decidiram por uma gincana com os alunos do ensino médio.
Ferramenta de gestão (Planeamento)	Participação de todos e orientação da professora.	Participação de todos, envolvimento maior de duas alunas.
Ferramenta de gestão (Organização)	Houve divisão de tarefas. Opiniões divergentes eram trabalhadas até se chegar a um consenso.	Responsabilidade de todos pelo projeto. Não dividiram muito as tarefas antes da execução do projeto.
Ferramenta de gestão (Execução)	Mudança de algumas dinâmicas que não serviam para a situação. Imprevistos como ensinar a criança com deficiência auditiva.	Muitos imprevistos na execução da gincana (chuva, demora de alunos para sair da sala e atraso das atividades).
Ferramenta de gestão (Controlo)	Pequenas adaptações. Foram aprendendo a lidar melhor com crianças e descobrir maneiras de fazer com que se interessassem mais.	Contaram com o apoio de professores e amigos próximos para a resolução de imprevistos.

Análise do grupo focal e entrevistas

De acordo com as informações obtidas nos grupos focais e nas entrevistas em profundidade, depreende-se que os alunos obtiveram uma aprendizagem a partir da experiência vivida com a capacitação empreendedora e com a realização dos projetos dentro das escolas.

Algumas habilidades foram desenvolvidas pelo projeto, outras puderam ser aprimoradas. O Quadro 3 e o Quadro 4 mostram as habilidades percebidas pelos alunos, pelos professores das escolas participantes, pelos facilitadores e pelos pais após a finalização do projeto e que foram construídos com base das informações obtidas pelos grupos focais e entrevistas realizadas, tomando como referência as seguintes capacidades pessoais: autoconhecimento, eficácia pessoal, resiliência, conhecimento do próximo, inclusividade, comunicação efetiva, pensamento flexível, inovação e comprometimento com resultados. Pode-se notar que o autoconhecimento, a eficácia pessoal, a inclusividade e a comunicação efetiva foram às habilidades notadas por todos os envolvidos na pesquisa. Os alunos expressaram opinião sobre quase todos os itens, mostrando uma grande percepção sobre o projeto, seu comportamento e habilidades.

Quadro 3 Habilidades percebidas pós-projeto por alunos e professores

	Aluno	Professor
Autoconhecimento	– Confiança – Passou conhecer-se melhor (dedicação, responsabilidade, pontos fortes e fracos)	– Confiança
Eficácia pessoal	– Planeamento de atividades e metas – Cumprimento de prazos	– Planeamento de atividades – Dedicação
Resiliência	– Trabalho sobre pressão – Lidar com imprevistos	
Conhecimento do próximo	– Conhecer opiniões e sentimentos da outra pessoa (colegas, crianças, funcionários da escola) – Respeitar opiniões diferentes	
Inclusividade	– Interação com a equipa no projeto – Interação com alunos da escola – Decisões compartilhadas dentro do grupo	– Interação com alunos e funcionários da escola
Comunicação efetiva	– Desinibição para comunicar, passar informações e falar em público	– Falar em público – Desinibição para transmitir ideias – Questões durante as aulas

(continua)

(continuação)

	Aluno	Professor
Pensamento flexível	– Respeito pelo pensamento do outro – Situações em que perceberam o outro lado e mudaram de opinião	
Inovação	Criação de novas idéias para o projeto	
Comprometimento com resultados		– Busca de tarefas planeadas – Responsabilidade

Quadro 4 Habilidades percebidas pós-projeto por facilitadores e pais

	Facilitador	Pais
Autoconhecimento	– Aprendizagem sobre si mesmo, a partir de experiências vividas – Confiança	– Amadurecimento
Eficácia pessoal	– Dedicação – Planeamento de atividades e metas	– Responsabilidade – Dedicação – Sentimento de orgulho pela realização do projeto
Resiliência		– Persistência – Trabalhar sobre pressão
Inclusividade	– Interação com a equipa no projeto – Interação com alunos da escola	– Interação com alunos da escola
Comunicação efetiva	– Desinibição para comunicar com alunos e funcionários, divulgar o projeto e falar em público	– Desinibição para falar em público
Pensamento flexível	– O trabalho em equipa fez com que tivessem que ser flexíveis	
Compromisso com resultados		– Responsabilidade com o projeto

Discussão dos resultados

O resultado dos questionários mostrou uma provável melhoria na autoestima da maioria dos alunos. Mostrou que o nível de autoestima era diferente entre os diversos alunos. As diferenças comportamentais individuais ficaram evidentes, mostrando divergências na percepção de si mesmo, da própria capacidade e da satisfação sobre si entre os alunos.

A análise dos questionários pôde ser complementada com a análise sobre os projetos desenvolvidos e com a análise comportamental dos grupos focais e entrevistas.

A análise dos projetos desenvolvidos mostrou que os dois grupos de alunos apresentavam características diferentes e como contribuiu processo empreendedor: formulação do para o sonho estruturante, estudo de oportunidades e uso de ferramentas de gestão. O grupo em que foram identificadas habilidades sociais, a divisão de trabalho e a execução das tarefas ocorreram mais organizadamente e ocorreu o aperfeiçoamento dessas habilidades. Enquanto que no grupo mais inibido, observou-se o desenvolvimento natural de habilidades sociais, para que o projeto pudesse ser colocado em prática. Os alunos envolvidos mais ativamente no projeto desenvolveram algum nível de habilidades sociais.

Para completar, foi analisada a percepção de diversos envolvidos na capacitação: alunos, professores, facilitadores e pais. Foram identificadas características comportamentais que pudessem transmitir a mudança de comportamento. Observa-se que a mudança em atitudes e comportamentos foi entendida de maneira diferente: pelos alunos que vivenciaram a experiência; pelos professores que os acompanharam de perto na realização e oferecendo suporte; pelos facilitadores que os orientaram; e pelos pais que os apoiaram de dentro de casa.

Percebeu-se o aumento na autoestima dos alunos, à medida que os alunos perceberam sua capacidade de realização e se sentiram mais capazes e seguros de si para percorrerem seus sonhos.

Considerações finais

Dolabela (2003), diz que a emoção despertada por um sonho move o empreendedor em busca da ação. Cada escola desenvolveu um sonho que despertou nos alunos a emoção capaz de desenvolver habilidades pessoais que não possuíam antes. Nesse processo, os alunos tiveram iniciativa, foram criativos, dedicados, persistentes, mobilizaram outras pessoas e tiveram de ser comunicativos.

Pessoa e Gomes (2004) dizem que o sonho estruturante está fundamentado em três pontos básicos. O primeiro deles é o desafio que estimula as pessoas a lutar por alguma coisa. Desafio que foi idealizado pela ideia da gincana (escola B) e pela ideia da reciclagem (escola A). O segundo ponto é o resultado que dá a sensação de vitória e autoconfiança para continuar adiante. Quando a escola foi mobilizada e contagiada pela gincana ou quando os alunos despertaram o interesse das crianças sobre o tema reciclagem. E o último ponto é a própria responsabilidade de comemorar as vitórias e corrigir erros cometidos. A hora de controlar imprevistos, de compartilhar opiniões e críticas sobre os projetos que foram realizados, dentro do grupo. Essa reflexão é fundamental para o aprendizado.

Para concretização dos projetos, os alunos se dedicaram, estudaram, se relacionaram com amigos, pais, professores, alunos e conhecidos para divulgar o trabalho. Nessa rede de relacionamentos, foi fundamental a experiência de falar em público, expressar opiniões, fazer e receber críticas, ser flexível, ter empatia e trabalhar em equipe.

Tudo isso caracteriza as habilidades sociais definidas por Bandeira, Del Prette e Del Prette (2006). Os alunos das duas escolas desenvolveram e

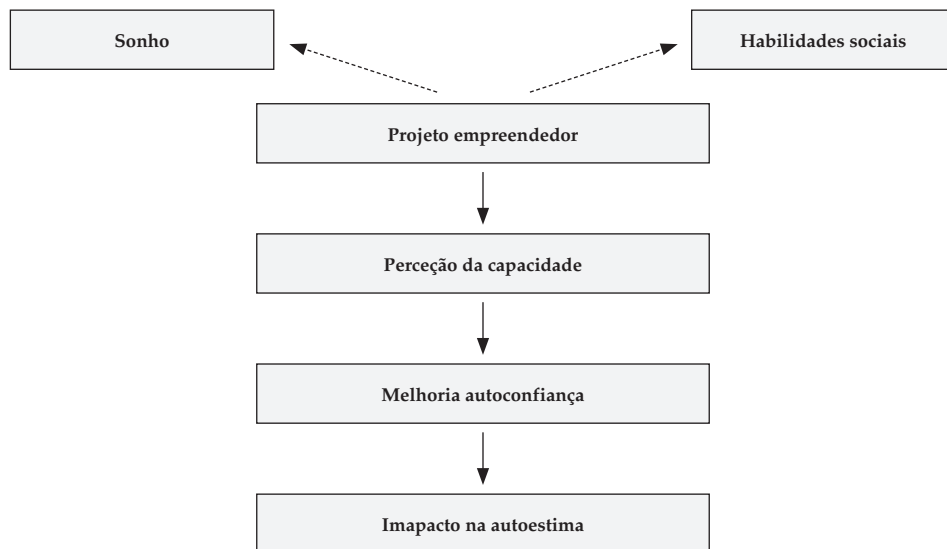
aprimoraram habilidades sociais. Os alunos da escola A puderam aprimorá-las, já os alunos da escola B puderam desenvolvê-las. Cada um dos alunos desenvolveu o seu ritmo, de acordo com suas facilidades e limitações e o resultado foi percebido no final do projeto por todos.

Cada projeto apresentou as suas limitações: tempo, experiência com o tema, conhecimento, mas ambos tiveram sucesso em sua implantação. As experiências com o projeto e a percepção de mudança no próprio comportamento fizeram com que os alunos ficassem mais desinibidos e seguros. Passaram a identificar as suas próprias capacidades, a conhecerem-se e a lidarem melhor com a responsabilidade depois de encarar um desafio.

Houve melhoria da autoestima de todos os alunos, após a prática de habilidades sociais, desafiadas durante o desenvolvimento do programa PICE Jovem. A emoção despertada pelo sonho empreendedor motivou o aluno a partir em busca de sua realização. Assim, o aluno adquiriu habilidades e aprendizado. A experiência e a prática aumentaram a autoestima do aluno e melhoraram o conceito que ele tem de si mesmo. Observou-se então que a capacidade empreendedora, conforme desenvolvida pelo PICE Jovem pode criar impacto no desenvolvimento da autoestima, atingindo o objetivo principal desse trabalho.

A Figura 2 ilustra o processo de modificação da autoestima. A formulação de um sonho estruturante move o aluno em direção à realização do projeto empreendedor. As habilidades sociais são desenvolvidas para que se consiga realizar tarefas e metas. Após o projeto, o aluno tem uma visão melhor de sua própria capacidade, pois conseguiu colocá-lo em prática, ou fez de tudo para isso. O aluno fica mais seguro e autoconfiante. O conceito que tem de si melhora, e há aumento da sua autoestima.

Figura 2 Desenvolvimento da autoestima no processo empreendedor



O trabalho realizado traz uma contribuição teórica importante, no que tange o desenvolvimento de um método para analisar o impacto da autoestima no processo empreendedor. Observou-se também que o programa de capacitação empreendedora elaborado pode colaborar com o desenvolvimento de habilidades sociais dos seus participantes. Tais habilidades podem criar impacto no desenvolvimento local de comunidades em situações de riscos. Assim, poderiam ser estudadas formas de se multiplicar esse programa partindo de associações e órgãos que ofereçam assistência ao público de baixo rendimento, a fim de acelerar o desenvolvimento local.

Referências Bibliográficas

- ALBAGLI, Sarita e Maria Lucia Maciel (2003), Capital social e empreendedorismo local, *In* Lastres, Helena Maria Martins, José Eduardo Cassiolato e Maria Lucia Maciel, *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*, Rio de Janeiro, Relume Dumará.
- ALMEIDA, Flávio (2002), *Como ser empreendedor de sucesso*, 4.^a Ed, São Paulo, Leitura.
- BANDEIRA, Mariana, Zilda A. P. Del Prette e Almir Del Prette (2006), *Estudos sobre Habilidades Sociais e Relacionamento Interpessoal*, Casa do Psicólogo, São Paulo.
- CABALLO, Vicente E. (2003), *Manual de avaliação e treinamento das habilidades sociais*, São Paulo, Santos.
- COOPERSMITH, Stanley (1967), *The antecedents of self-esteem*, Freeman, São Francisco
- DEL PRETTE, Zilda A. P. e Almir Del Prette (2003), *Habilidades Sociais, desenvolvimento e aprendizagem: questões conceituais, avaliação e intervenção*, Alínea, Campinas.
- DOLABELA, Fernando (2003), *Pedagogia Empreendedora*, Cultura, São Paulo.
- FILION, Louis Jacques (2000), "O empreendedorismo como tema de estudos superiores", *In: Empreendedorismo, Ciência, Técnica e Arte*, 1.^a ed. Brasília, CNI/IEL Nacional.
- PESSOA, Eliana e Sonia Maria Goulart Gonçalves (2004), "Ensino de Empreendedorismo": *in Uma Abordagem Tridimensional*, Anais da III CIPEAL, Rio de Janeiro.
- ROSENBERG, M. (1983), *La autoestima del adolescente y la sociedad*, Paidós, Buenos Aires.
- SOUSA, Clarilza Prado (1999), "Limites e Possibilidades dos Programas de Aceleração de Aprendizagem", *in Cadernos de Pesquisa*, Campinas, Fundação Carlos Chagas, Ed. Autores Associados, 108.

Políticas e Serviços de Apoio à Criação de Novas Empresas

Maria José Madeira Silva

Universidade da Beira Interior e CIEO (Centro de Investigação sobre o Espaço e as Organizações)

Jorge Simões

Instituto Politécnico de Tomar e GOVCOPP (Unidade de Investigação Governança, Competitividade e Políticas Públicas)

Jacinta Moreira

Instituto Politécnico de Leiria e GOVCOPP (Unidade de Investigação Governança, Competitividade e Políticas Públicas)

Gastão Sousa

Instituto Superior da Maia e GOVCOPP (Unidade de Investigação Governança, Competitividade e Políticas Públicas)

Rute Maria Fernandes Antunes

Mestre em Engenharia e Gestão Industrial, Universidade da Beira Interior

Resumo | No contexto de globalização, o crescimento económico e o desenvolvimento sustentável das regiões e países depende, cada vez mais, na criação de novas empresas e na capacidade das empresas serem inovadoras. O presente artigo visa um duplo propósito: (i) apresentar os objetivos e quadro de referência das políticas de empreendedorismo e criação de empresas e (ii) identificar e analisar os serviços de apoio que influenciam a decisão de criar empresas. Na elaboração deste estudo considera-se os serviços, os programas e as medidas de apoio à criação de empresas, tanto do ponto de vista da oferta, como do lado da procura por parte dos empresários. Do ponto de vista da oferta, mostram que existem muitos serviços e programas, pouco diversificados, que oferecem medidas financeiras e não financeiras. Do ponto de vista da procura, constatou-se que os empresários podem ter amplo conhecimento dos organismos, mas tal facto não implica que estes utilizem os serviços/programas oferecidos pelos organismos. Finalmente, são feitas recomendações tendo em vista uma melhor coordenação entre as diferentes instituições envolvidas, para que os programas e serviços oferecidos sejam mais eficaz no futuro.

Abstract | “Policies and Support Services to the Creation of new enterprises.” Within the context of globalization, economic growth and sustainable development of regions and countries depend, more and more, on the creation of new

companies and the capacity of those firms to be innovative. The present article aims at a double intention: (i) to present the goals and reference framework of politics, entrepreneurship and creation of companies and (ii) to identify and analyze the support services that influence the decision to create a company set up. Considering the elaboration of this study, the services, programs and measures of support towards company set ups were considered, both from the point of view of offers and demand on behalf of the entrepreneurs. Regarding the offers, they present many slightly diversified services and programs, mainly offering financial and non financial measures. Regarding the search point of view, entrepreneurs can have a broad knowledge of the organisms, but such fact does not imply that they use the services/programs offered by the organisms. Finally, recommendations are made in view of a better coordination between all the institutions involved, so that programs and services are more efficient in the future.

Introdução

A criação de empresas é referida na literatura sobre empreendedorismo como um dos fatores responsáveis pelo crescimento económico, criação de emprego, fomento de inovação, renovação da estrutura económica, e melhoria da competitividade global das regiões e dos países. Estes contributos fazem com que a criação de empresas assuma um papel de destaque e uma elevada importância não só ao nível socioeconómico, como também ao nível político.

Perante a presente conjuntura económica em que se encontra Portugal e face às atuais taxas de desemprego¹, que ultimamente têm vindo a aumentar, o fomento do empreendedorismo capaz de levar à criação de empresas, parece ser uma das medidas que pode dar o seu contributo para a minimização dos problemas económicos e sociais que têm assolado o país nos últimos anos. Assim, no contexto português revela-se fundamental analisar os fatores que possam contribuir para a promoção da criação de empresas. Esta análise efetua-se numa dupla perspetiva, atendendo às políticas e aos serviços de apoio à criação de novas empresas.

Tomando como referência as abordagens atuais sobre a temática, destacam-se a teoria económica institucional de Douglas North (1990), que proporciona um enquadramento teórico adequado à análise da criação de empresas. Este facto é corroborado Veciana (1999:25) ao considerar que a teoria económica institucional “atualmente proporciona o marco conceptual mais consistente e apropriado para o estudo da influência dos fatores do meio envolvente na função empresarial e na criação de empresas”. O estudo publicado por Veciana e Urbano (2008) vem, mais uma vez, reforçar a seleção deste enquadramento teórico pela adequação que este apresenta para o estudo dos fatores que influenciam a criação de empresas.

O artigo está estruturado da seguinte forma: na próxima seção efectua-se uma revisão da literatura relevante o empreendedorismo e a criação de

1 Segundo dados do INE, no 3.º trimestre de 2011 situava-se nos 12,4 % (<http://www.ine.pt>, acessado em 22/11/2011).

empresas. Na secção seguinte apresenta-se os objetivos e o quadro de referência das políticas de empreendedorismo e, na secção posterior, considera-se as medidas e serviços de apoio à criação de novas empresas. Na última secção apresentam-se as considerações finais e sugerem-se algumas recomendações.

Empreendedorismo e criação de novas empresas

Atualmente existe, cada vez mais, uma constante preocupação ao nível da sociedade e, principalmente, das administrações públicas, no que diz respeito a aspetos, tais como: o crescimento económico, a criação de novos postos de trabalho e inovação empresarial. O facto das novas empresas se apresentarem como uma via para a solução dos problemas de desemprego (Birch, 1979, 1987; Birley, 1987; Kirchoff e Phillips, 1988, 1994; Storey, 1982, 1994), de desenvolvimento económico e regional (Kent, 1982; Sexton, 1986; Dubini, 1989; Storey, 1994; Wennekers e Thurik, 1999; Reynolds et al., 2003; Acs *et al.*, 2004; Parker, 2004, entre muitos outros) e do fomento da inovação (Acs e Audretsch, 1988; Drucker, 1964, 1986; Hisrich e Peters, 1989) tem despertado, com maior intensidade, a curiosidade, o interesse e a sensibilidade de várias entidades e membros da sociedade, em geral, para lidarem com este tema.

Pode referir-se concretamente, questões relacionadas com o fomento e estímulo do empreendedorismo e de criação de novas empresas têm despertado o interesse de vários investigadores, que assumem que a utilização de mecanismos de apoio pode ter um efeito positivo tanto no número de empresas criadas como na sua taxa de sobrevivência (Storey, 2000; Boter e Lundström, 2001; Reynolds et al., 2003, Urbano, Díaz e Hernández 2007).

Dada a contribuição que as novas empresas têm no desenvolvimento económico e social de uma região ou de um país, o estudo dos fatores que condicionam a criação de empresas revela-se de maior importância. Então coloca-se a questão, o que se entende por novas empresas? Apesar de estas serem objeto de várias investigações, as mesmas não apresentam uma definição operacional da expressão “novas empresas” (Silva, 1998).

Uma vez que a expressão “novas empresas”, é utilizada por vários investigadores com diferentes significados, será importante definir o conceito e o âmbito que esta terá ao longo deste trabalho. Assim, à semelhança do estudo realizado por Silva (1998) consideram-se novas empresas as empresas independentes, que são criadas e legalmente constituídas sob uma forma jurídica, as quais se encontram numa fase de arranque ou de desenvolvimento inicial da sua atividade e cuja idade será igual ou inferior a 42 meses, desde o início da sua atividade.

Sendo de salientar que o empreendedorismo é um processo que pode ser gerido e aprendido (Trigo 2003; Lundström e Stevenson, 2005). O processo de criação de empresas, da gestação à consolidação, é dinâmico, pois é constituído por fases de avanço e recuo ao longo do processo, originadas por dúvidas e alterações e, também, devido, muitas vezes, a acontecimentos pontuais e exógenos.

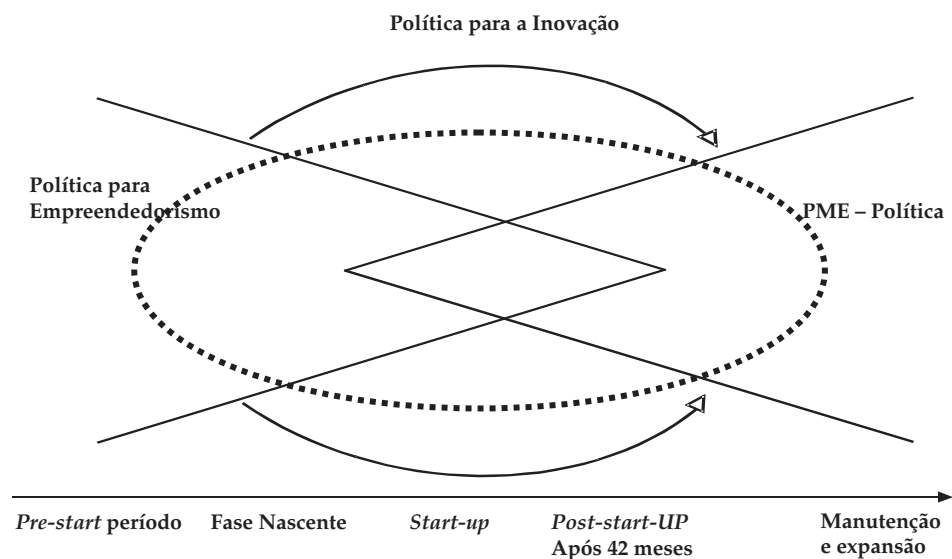
Este processo pode ser apoiado quer através de políticas, como de serviços de apoio à criação de novas empresas.

Políticas de empreendedorismo e de criação de novas empresas

De acordo com Lundström and Stevenson (2005), a política de empreendedorismo e de criação de empresas tem como principais os objetivos: (i) desenvolver um clima e cultura para a inovação; (ii) aumentar as atividades de I&D; (iii) fortalecer a inovação nas empresas; (iv) aumentar a taxa de novas empresas inovadoras /número de novos empresários; (v) fomentar a criação de *spin-offs* e (vi) estimular o desenvolvimento e comercialização tecnologia.

A política de empreendedorismo está basicamente preocupada com a criação de um ambiente e de um sistema de apoio que irá favorecer o surgimento de novos empreendedores e *start-ups*, promovendo o nascimento de novas empresas, bem como o seu crescimento desde da fase inicial até a fase da consolidação e expansão (Lundström e Stevenson, 2005). A figura seguinte ilustra a interligação que deve existir entre as várias políticas, nas diferentes fases do empreendedorismo.

Figura 1 Políticas e fases do empreendedorismo e da criação de nova empresa

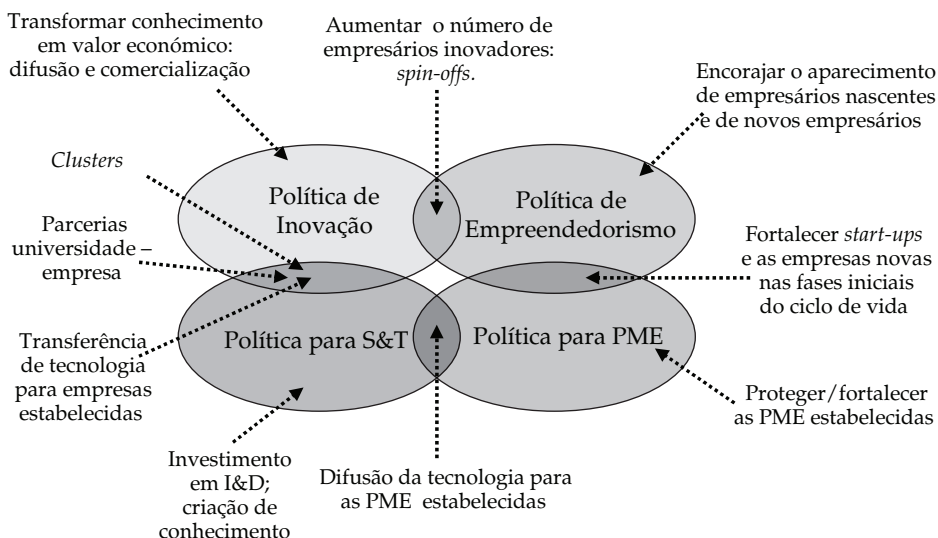


Fonte: Adaptado de Lundström and Stevenson (2005).

Como se pode observar existe uma continuidade e interligação entre as diversas políticas. Sublinhando que a política de empreendedorismo evoluiu da política de apoio as PME e, por sua vez, a política de inovação evoluiu da política de

ciência e tecnologia. Esquemáticamente, na figura 2, apresenta-se as interligações e sobreposições entre as várias políticas.

Figura 2 Integração e convergência das políticas



Fonte: Adaptado de Lundström and Stevenson, (2005).

Na realidade, constata-se que não existe um conhecimento adequado das sobreposições e interligações entre as várias políticas, sendo importante encontrar indicadores para medir a importância do empreendedorismo para a inovação e vice-versa.

A política de empreendedorismo, a nível nacional, baseia-se no Quadro de Referência Estratégica Nacional (QREN) 2007-2013 e, a nível europeu, a realização das conferências – *Fostering Entrepreneurship in Europe: Priorities for the Future* (Comissão Europeia, 1998); *Fostering for Entrepreneurship* (OCDE, 1998); *Carta Europeia da pequena empresa* (Conselho Europeu, 19-20 Junho 2000); e *Livro Verde sobre o Espírito Empresarial Europeu* (Comissão Europeia, 2003) - reafirmam o empenhamento da União Europeia (UE) na promoção de um ambiente favorável à criação de novas empresas e ao seu desenvolvimento.

Foi precisamente, no ano de 2000, que a UE se comprometeu a promover a empresarialidade, no âmbito da *Estratégia de Lisboa*, com o objetivo de reforçar a competitividade e assim poder dinamizar/otimizar a economia, ou seja, transformar a economia da UE, numa das economias mais competitivas e dinâmicas do mundo, até 2010. Economia esta, baseada no conhecimento, capaz de assegurar um crescimento económico sustentável, com uma maior oferta qualificada de empregos e uma maior coesão social. Em particular, os objectivos para a promoção do espírito empresarial e a competitividade industrial são os seguintes:

(i) Melhorar a regulamentação e a envolvente empresarial; (ii) Implementar a carta das pequenas empresas; (iii) Dar seguimento ao livro verde e implementar o Plano de Acção sobre o Espírito Empresarial.

Neste enquadramento, foi criado o *Programa Plurianual para a Empresa e o Espírito Empresarial*, especialmente, para as pequenas e médias empresas (Conselho da União Europeia, 2000a). Conjugando a adoção deste programa e o espírito empresarial, a UE visava reforçar a competitividade das empresas, simplificar e melhorar o seu enquadramento legislativo, administrativo e financeiro, facilitar o seu acesso aos serviços de apoio e aos programas comunitários.

Os objetivos da UE mantêm-se, assim como a continuidade do programa plurianual para a empresa e o espírito empresarial (2001-2006), agora assegurada pelo *Programa-Quadro para a Competitividade e a Inovação* (2007-2013)².

Aprovada pelo Conselho Europeu de Santa Maria da Feira, nos dias 19 e 20 de Junho de 2000, foi também a *Carta Europeia das Pequenas Empresas*, um conjunto de iniciativas a favor das pequenas empresas e do empreendedorismo (Conselho da União Europeia, 2000b). A *Carta Europeia das Pequenas Empresas* considera que as pequenas empresas têm de ser encaradas como um dos principais motores da inovação, do emprego, e da integração social e local na Europa. Desta forma, é necessário criar o melhor enquadramento possível para as pequenas empresas e para o desenvolvimento do empreendedorismo.

No ano de 2003, a Comissão das Comunidades Europeias publicou o *Livro Verde do Espírito Empresarial na Europa*. Livro baseado em recolhas exaustivas de dados, análises, inquéritos e experiências políticas, tendo como objetivo conseguir a maior participação possível de interessados na definição da futura agenda política. O Livro Verde abordou dez questões relacionadas com dois problemas fundamentais para a Europa: “*Como produzir mais empresários?*” e “*Como conseguir que mais empresas cresçam?*”.

Este contexto reflete o cenário da União Europeia ao nível do espírito empresarial, focando a importância do empreendedorismo, as lacunas do tecido empresarial da UE e o seu potencial, as opções políticas para o empreendedorismo, bem como as orientações para tornar uma sociedade mais empreendedora. Com base na consulta pública, foi desenhado um plano de ação que tem como objectivos: o incentivo e a motivação de pessoas para a criação da sua própria empresa e o apoio incondicional aos empresários, apoiando-os na realização das suas ambições e na criação de um ambiente propício às atividades empresariais.

De acordo com o *Livro Verde do Espírito Empresarial na Europa* (Comissão das Comunidades Europeias, 2003), o empreendedorismo é o principal motor da inovação, da competitividade e do crescimento. Assim, tendo em consideração a sua forte presença em determinados sectores e atividades baseadas no conhecimento, as pequenas empresas e os empresários desempenham, atualmente, um papel essencial na economia do país e da UE.

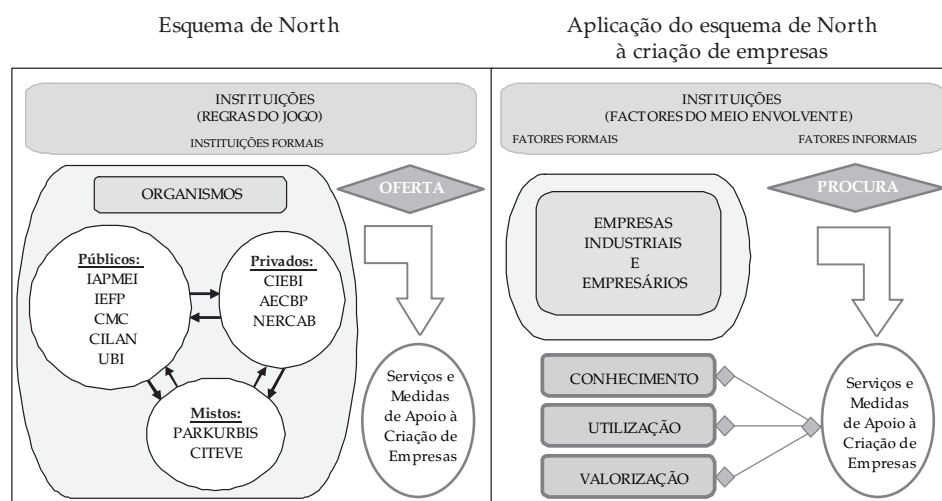
2 <http://europa.eu/scadplus/leg/pt/lvb/n26104.htm>, acedido em 18/04/2008.

A nível mundial, instrumentos como a criação do *GEM – Global Entrepreneurship Monitor* – é o exemplo mais significativo de estudos que relacionam o meio envolvente e a criação de empresas. De carácter transversal e comparativo, é atualmente o maior projeto de investigação que existe em torno do tema espírito empresarial, tanto pela sua magnitude como pelos resultados que se têm conseguido obter com a utilização deste. (Reynolds, et al., 2003).

Medidas e serviços de apoio à criação de novas empresas

Dada a contribuição que as novas empresas têm no desenvolvimento económico e social de uma região ou de um país, o estudo dos fatores que condicionam a criação de empresas revela-se de maior importância. Neste contexto, é de destacar algumas das investigações que contemplam tanto a análise do enquadramento formal como informal da criação de empresas (Aponte, 2002; Urbano, 2003; Díaz, 2003; Díaz, Urbano e Hernández, 2005). Existindo, também, outros estudos que se basearam na análise do enquadramento institucional formal que tiveram origem na Catalunha (Urbano, 2003); Porto Rico (Veciana, Aponte e Urbano, 2001; Aponte, 2002) e no Caribe Colombiano (Gómez, Veciana e Urbano, 2004) e que, focaram o seu estudo especialmente na identificação e descrição de instituições que tinham um papel mais significativo para a criação de empresas, assim como na análise de medidas de apoio oferecidas pelas instituições, o grau de conhecimento, utilização e valorização que os potenciais empresários tinham sobre os

Figura 3 Aplicação do Modelo de North sobre as instituições para a análise dos factores do meio envolvente que condicionam a criação de empresas



Fonte: Elaboração própria.

programas de apoio, e grau de adequação entre as medidas oferecidas e as reais necessidades dos futuros empresários.

Contudo, convém referir que apesar de existirem múltiplos enfoques teóricos que abordam a criação de empresas (Shane e Venkataraman, 2000; Gartner, 2001; Ucbasaran *et al.*, 2001; Aldrich e Martínez, 2001; Davidson e Wiklund, 2001, Trigo, 2003), a análise da intervenção das instituições no desenvolvimento económico e social, apenas aparece evidenciado na teoria institucional (North, 1990, 2005). Salientando que o objetivo desta investigação, seguindo o enfoque também adoptado por outros autores (Gibb, 1993; Smith, 1994; Malecki, 1997; Kolfs-ten e Scharberg, 1998; Young *et al.*, 1999; Lerner Harber, 2000; Urbano 2006), consiste na análise através da teoria económica institucional, do enquadramento formal da criação de empresas, identificando os organismos e programas de apoio existentes. Deste modo, o foco da investigação centrou-se na análise do enquadramento institucional formal, de acordo com o modelo teórico proposto na figura anterior.

Através da observação da Figura 3, de um lado, temos a oferta (instituições formais), representada pelos organismos (públicos, privados e mistos) que oferecem serviços e medidas de apoio à criação de empresas e, do outro, as empresas industriais, em que os seus empresários procuram esses mesmos serviços e medidas de apoio à criação de empresas.

Relativamente aos tipos de medidas de apoio à criação de empresas, pode fazer-se a distinção entre medidas gerais e medidas específicas. As medidas de carácter geral são aquelas que se referem fundamentalmente a normas e regulamentos governamentais que afetam a criação de empresas. E, medidas específicas são aquelas que se consideram medidas de carácter não financeiro (informação/orientação, assessoria/ acompanhamento, formação, seguimento, incubação) e de carácter financeiro (empréstimos, capital de risco e investimento a fundo perdido), como aliás, se pode verificar através da Tabela 1.

Tabela 1 Tipologia das medidas de apoio à criação de empresas

MEDIDAS NÃO FINANCEIRAS	
Informação/ Orientação	Informação e encaminhamento do futuro empresário sobre todos os aspetos relacionados com a criação de empresas, sobre a forma jurídica da nova empresa e sobre as medidas específicas para a criação de uma empresa.
Assessoria/ Acompanhamento	Assessoria e acompanhamento ao futuro empresário na elaboração do plano da empresa, na procura de financiamento e outras questões relacionadas com o processo de criação de empresa.
Seguimento	Seguimento da evolução das empresas que tenham recebido algum tipo de apoio por parte de algum organismo, aquando do seu processo de criação.
Formação	Cursos de formação, sessões de esclarecimento, seminários e conferências sobre as temáticas empreendedorismo e criação de empresas.

(continua)

(continuação)

MEDIDAS NÃO FINANCEIRAS	
Incubação	Oportunidade dos novos empresários se poderem instalar nos chamados centros de empresas, centros tecnológicos, parques tecnológicos e zonas industriais, sob condições mais favoráveis que no mercado.
Outras medidas	Prémios e concursos para fomentar a criação de empresas
MEDIDAS FINANCEIRAS	
Empréstimos	Linhas de crédito para os novos empresários, a partir de acordos celebrados entre administrações públicas e entidades financeiras, os quais permitem obter empréstimos com condições mais favoráveis.
Capital de Risco	Atividade financeira que consiste na tomada de uma participação, a médio/longo prazo, geralmente minoritária, no capital social de uma empresa, assegurando suporte financeiro ao seu desenvolvimento.
Investimento a Fundo Perdido	Investimento realizado sem expectativa de retorno do montante investido. Este tipo de investimento é realizado geralmente pela Administração Pública no sentido de melhorar as condições de existência de determinados sectores e regiões.

Fonte: Elaboração própria.

Considerações finais

O presente artigo analisou os objetivos e quadro de referência das políticas de empreendedorismo e criação de empresas, bem como identificou as medidas e os serviços de apoio à criação de novas empresas. O presente estudo selecionou teoria económica institucional como o enquadramento teórico que se apresentou mais adequado ao estudo dos factores que influenciam a criação empresas.

A análise dos fatores institucionais formais do meio envolvente que condicionam a criação de empresas é elaborada tanto do ponto de vista da oferta (organismos, medidas e serviços de apoio), como do lado da procura de programas e serviços por parte dos empresários. Os empresários que utilizam os serviços/programas de apoio à criação de empresas atribuem um elevado nível de valorização a esta mesma utilização.

O trabalho efetuado sugere que haja uma coordenação entre as várias políticas de apoio ao empreendedorismo e criação de empresas. Neste âmbito os organismos poderão tomar as seguintes medidas propostas, nomeadamente: (i) trocar informação de modo a evitar duplicação de programas iguais; (ii) redefinir os seus campos de ação por forma a que diferentes organismos oferecem programas diferentes e complementares; (iii) criar redes visando a potenciar a ligação em sistema para evitar desperdício de recursos e fomentar a melhor utilização dos serviços/programas oferecidos por esses mesmos organismos.

Referências Bibliográficas

- ACS, Z.J e AUDRETSCH, D.B. (1988), "Innovation in Large and Small Firms: An Empirical Analysis", in *The American Economic Review*, Vol. 78, 4, pp. 678-690.
- ACS, Z.J; ARENIUS, P.; HAY, M. e MINNITI, M. (2004), *Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report*, Babson College and London Business School.
- ALDRICH, H.E. e MARTÍNEZ, M.A. (2001), "Many are Called, but Few are Chosen: An Evolutionary Perspective for the Study of Entrepreneurship", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 25, 4, pp. 41-56.
- APONTE, M (2002), *Factores Condicionantes de la Creación de Empresas en Puerto Rico: Un Enfoque Institucional*, Tesis Doctoral, ES: Universidad Autónoma de Barcelona.
- BIRCH, D. (1979), *The Job Generation Process*, Cambridge, MA.
- BIRCH, D. (1987), *The Job Creation in America*, The Free Press, New York.
- BIRLEY, S. (1987), "New Ventures and Employment Growth", in *Journal of Business Venturing*, Vol. 2, n.º 2, pp. 155-165.
- BOTER, H. e LUNDSTRÖM, A. (2001), *Support Services to SMEs. Analysis of support Actors and Company Characteristics*, in *Conference proceedings*, Vol. 2, Paper presented at RENT XV 2001.
- DAVIDSON, P. e WIKLUND, J. (2001), "Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 25, 4, pp.81-99.
- DÍAZ, C. (2003), *La Creación de Empresas en Extremadura – Un Análisis Institucional*, Tesis Doctoral, ES: Universidad de Extremadura.
- DÍAZ, C.; Urbano, D. e Hernández, R. (2005), "Teoría Económica Institucional y Creación de Empresas", in *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 11, 3, pp. 209-230.
- DRUCKER, P. (1964), *Managing for Results*, Harper and Row, New York.
- DRUCKER, P. (1986), *La Innovación y el Empresário Innovador. La Prática y los Principios*, Edhasa, Barcelona.
- DUBINI, P. (1989), "The Influence of Motivation and Environment on Business Starts-Ups. Some Hints for Public Policies", in *Journal of Business Venturing*, Vol. 4, 1, pp. 11-26.
- GARTNER, W.B. (2001), "Is There na Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 25, 4.
- GIBB, A.A. (1993), "Key Factors in the Design of Policy support for the Small and Medium Enterprise (SME) Development Process: An Overview", in *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 5, 1, pp. 1-24.
- GÓMEZ, L.; VECIANA, J. M. e URBANO, D. (2004), "Medidas de Apoyo a la Creación de Empresas en el Caribe Colombiano. Análisis de la Oferta y la Demanda de Servicios", in *Investigación y Desarrollo*, Vol. 12, 2: pp. 372-395.
- HISRICH, R. e PETERS, M. (1989), "Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing a New Enterprise", in *Cap.1, Richard D. Irwin, Inc.*, Boston, pp. 3-23.

- KENT, C.A. (1982), "Entrepreneurship in Economic Development", In Kent, C.; Sexton, D. e Vesper, K. (eds): in *Encyclopaedia of Entrepreneurship*, Cap. 12, Prentice Hall, Inc. Englewood Cliffs, N.J., pp.237-256.
- KIRCHHOFF, B.A. e PHILLIPS, D.B. (1988), "The Effect of Firm Formation and Growth on Job Creation in United States", in *Journal of Business Venturing*, Vol. 3, 4, pp. 261-272.
- KLOFSTEN, M. e SCHARBERG, C. (1998), "Teaching and Training Small Businesses: Attitudes Among the Organisers", *Paper for the 10th Nordic Small Business Research Conference*, Växjö University, Växjö, Sweden, June, 14-16.
- LERNER, M. e HABER, S. (2000), "Performance Factors of Small Tourism Ventures: The Interface of Tourism, Entrepreneurship and the Environment", in *Journal of Business Venture*, Vol. 16, pp. 77-100.
- MALECKI, E.J. (1997), "Entrepreneurs, Networks and Economic Development: A Review of Recent Research", in *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 3, pp. 57-118.
- NORTH, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press: Cambridge (UK).
- NORTH, D.C. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton, University Press.
- PARKER, S.C. (2004), *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*, United Kingdom.
- REYNOLDS, P.; HAY, M. e CAMP, R.M. (2003), *Global Entrepreneurship Monitor: 2003 Executive Report*, Babson College, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership; London School Business (eds.). London.
- SEXTON, D.L. (1986), "Role of Entrepreneurship in Economic Development", em Hisrich, R.D. (1986): in *Entrepreneurship, Intrapreneurship and Venture Capital*, Cap. 2, pp. 27-39.
- SHANE, S. e VENKATARAMAN, S. (2000), "The Promise of Entrepreneurship as a field of Research", in *Academy of Management Review*, Vol. 25, 1, pp. 217-226.
- SILVA, M.J. (1998): *Estudo do Financiamento Inicial e sua Influencia no Desempenho das Novas Empresas*, Dissertação de Mestrado, Covilhã, PT: Universidade da Beira Interior.
- SMITH, F.W. (1994), "Venture Capital", In Hisrich, R.D. e Peters, M.P. *Entrepreneurship. Starting, Developing, and Managing a New Enterprise*, Cap. 10, pp. 266-296, Routledge: London.
- STOREY, D.J. (1982), *Entrepreneurship and the New Firm*, Croom Helm: London.
- STOREY, D.J. (1994), *Understanding the Small Business Sector*, London/New York Routledge.
- STOREY, D.J. (2000), "Six Steps to Heaven: Evaluating the Impact of Public Policies to support Small Business in Developed Countries", in D. Sexton e H. Landstrom (eds.). *Handbook of Entrepreneurship*, pp. 176-193, Oxford: Blackwell.
- TRIGO, V. (2003), *Entre o Estado e o Mercado, Empreendedorismo e a Condição do Empresário na China*, Ad Litteram, Lisboa.

- UCBASARAN, D.; WESTHEAD, P. e WRIGHT, M. (2001), "The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues", in *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 25, 4, pp. 57-80.
- URBANO, D. (2003), *Factores Condicionantes de la Creación de Empresas en Catalunya: Un Enfoque Institucional*, Tesis Doctoral, ES: Universidad Autónoma de Barcelona: Barcelona.
- URBANO, D. (2006), *La Creación de Empresas en Catalunya: Organismos de Apoyo y Actitudes hacia la Actividad Emprendedora*, Colección de Estudios CIDEM, Generalitat de Catalunya: Barcelona.
- URBANO, D; DÍAZ, J.C; e HERNÁNDEZ, R. (2007); "Evolución y Principios de la Teoría Económica Institucional. Una Propuesta de Aplicación para el Análisis de los Factores Condicionantes de La Creación de Empresas", in *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 13, 2, pp. 183-198.
- VECIANA, J.M. (1999), "Creación de empresas como Programa de Investigación Científica", in *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 8, 3; pp. 11-36.
- VECIANA, J.M. e URBANO, D. (2008), "The Institutional Approach to Entrepreneurship Research. Introduction", in *The International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 4, 4, pp. 365-379.
- VECIANA, J.M.; APONTE, M. e URBANO, D. (2001), "Instituciones y Medidas de Apoyo a la Creación de Empresas: Un Estudio Empírico comparativo entre Cataluña y Puerto Rico", 3.º *Seminário Hispano-Luso de Economia Empresarial*, Trujillo: Cáceres.
- WENNEKERS, S. and THURIK, R. (1999), "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", in *Small Business Economics*, Vol. 13, pp. 27-55.
- WHITE, S.B. e REYNOLDS, P.D. (1996), "Government Programs and High Growth New Firms", in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.
- YOUNG, M.; WYMAN, S.M. e BRENNER, C.T. (1999), "Assessment of Small Business Perception of Needed Information and Assistance", in *Journal of Business and Entrepreneurship*, Vol. 11, 1, pp. 99-105.

A Relevância das Instituições de Ensino Superior para o Fomento do Espírito Empreendedor

Jorge Simões

Instituto Politécnico de Tomar e GOVCOPP (Unidade de Investigação Governança, Competitividade e Políticas Públicas)

Maria José Madeira Silva

Universidade da Beira Interior e CIEO (Centro de Investigação sobre o Espaço e as Organizações)
Gastão Sousa

Instituto Superior da Maia e GOVCOPP (Unidade de Investigação Governança, Competitividade e Políticas Públicas)

Jacinta Moreira

Instituto Politécnico de Leiria e GOVCOPP (Unidade de Investigação Governança, Competitividade e Políticas Públicas)

Resumo | Esta pesquisa visa analisar a relevância das instituições de ensino superior (IES) para o fomento do espírito empreendedor, quando suportadas em redes de inovação. A abordagem teórica, suportada na teoria das redes e na teoria do empreendedorismo, sustenta a ideia básica da importância das redes de inovação no processo da criação de empresas, pois permitem colmatar deficiências e reforçar aspetos positivos de forma a influenciar o processo de criação de empresas. Para a recolha de dados foi elaborado um questionário, posteriormente respondido pelos empreendedores nascentes pertencentes a instituições de ensino superior, obtendo-se um total de 255 respostas. Os resultados obtidos mostram que a cooperação e o desenvolvimento de relações com outros agentes na rede de inovação surgem como as principais formas de as IES incentivarem a criação de empresas, sendo que os resultados demonstram que a atitude das IES para a criação de empresas influencia a decisão dos empreendedores nascentes em avançar para o processo de criação de uma empresa. Quanto à identificação dos fatores que facilitam a criação de empresa suportada em redes de inovação, os principais são os atores da rede e os recursos organizacionais. Além disso, no que concerne a identificar e analisar os obstáculos à criação de empresa suportada em redes de inovação, constatou-se que os principais fatores são o conhecimento e a localização. As principais conclusões desta investigação evidenciam a importância das IES no fenómeno da criação de empresas quando inseridas em redes de inovação.

Abstract | “The Relevance of institutions of higher education in the promotion of the entrepreneurial spirit” This research aims at analyzing the relevance of higher education institutions (HEI) in terms of promoting the enterprising spirit, when supported in innovation nets. The theoretical approach, based on the theory of nets and the theory of entrepreneurship, supports the basic idea of the importance of innovation nets in the process of company set ups; therefore they address weaknesses and strengthen positive aspects of ways to influence the process of company set ups. For the data gathering a questionnaire was elaborated, later answered by the nascent entrepreneurs belonging to higher education institutions and meeting a total of 255 answers. The results show that the cooperation and the development of relations with other agents in the innovation nets appear as the main form of the HEI to stimulate company set ups; given that the results demonstrate that the attitude of the HEI towards the creation of companies, influence the decision of the nascent entrepreneurs in starting the process of the company set up. As for identifying factors that enable the company set up based on innovation nets, the main ones are the net actors and the organizational resources. Moreover, with respect to identifying and analyzing the obstacles of the company set up based on innovation nets, the main factors are knowledge and localization. The main conclusions of this inquiry show the importance of the HEI in the phenomenon of the company set up when placed in innovation nets.

Introdução

Na época de intensa globalização e de forte competição em que se vive, a criação de empresas contribui para a introdução no sector empresarial de novas tecnologias, novos produtos/serviços e de novas formas de organização, revelando-se um dos fatores fundamentais para o crescimento económico, criação de emprego, eficiência dos mercados, renovação da estrutura económica, difusão de inovação, bem como para a melhoria da competitividade global das empresas e dos países (Hamermesh, 1993; Wennekers e Thurik, 1999; Keister, 2000). Paralelamente, constata-se que as redes de inovação, facilitadoras da redução das incertezas através da cooperação entre os agentes, visam a produção e partilha de conhecimentos e recursos em falta, bem como a partilha de custos e de risco ou até mesmo de ganhos de eficiência devido à divisão do trabalho, entre outros benefícios (Camagni, 1991; Yeung, 1994; Cassiman e Veugelers, 2002; Felman et al., 2006; Braunerhjelm, 2008; Weber e Khademian, 2008). Nestas redes de inovação as IES assumem um papel de destaque, pois permitem fomentar e difundir os diversos contributos proporcionados pela rede, não só a nível local e regional, como também a nível nacional e global (Felman et al., 2006; Audretsch e Phillips, 2007; Braunerhjelm, 2008).

No atual clima económico, e tendo em conta as atuais taxas de desemprego em Portugal (que recentemente têm vindo a aumentar), estimular o empreendedorismo capaz de levar à criação de empresas parece ser uma das medidas que podem contribuir para minimizar os problemas económicos e sociais. Assim, no contexto português, torna-se fundamental analisar os fatores que podem contribuir para promover a criação de empresas. Esta pesquisa tem como objectivo principal identificar e analisar se as IES impulsionam a criação de empresas através de redes de inovação. A questão central para a investigação é a seguinte: Qual é o papel das IES na criação de empresas, no âmbito das redes de inovação? Para responder a esta questão as hipóteses de investigação serão formuladas para serem testadas empiricamente. Essas hipóteses estão relacionadas com dois objectivos específicos, a saber: (i) identificar as atitudes das IES para a criação de empresa, analisando as melhores formas de estimular a criação de empresas para

as IES por meio das redes de inovação (ii) identificar os fatores que facilitam a criação de empresas.

Fundamentação teórica

Na pesquisa enquadrada na teoria das redes, as últimas duas décadas do século passado revelaram um novo fenómeno interligado: o empreendedorismo (Hoang e Antoncic, 2003; Woollard et al., 2007). Quanto ao conteúdo da rede, as relações interpessoais e interorganizacionais são vistas como os meios pelos quais os actores têm acesso a uma variedade de recursos, incluindo o conhecimento, disponibilizados por outros atores (Hoang e Antoncic, 2003). Consequentemente, as IES são uma importante fonte de conhecimento. Quando a competitividade se baseava em tarefas rotineiras, as universidades desempenharam um papel importante ao nível social, político e cultural porém, ao nível económico, desempenharam um papel menos direto, incidindo, principalmente, na formação dos futuros colaboradores das empresas (Audretsch e Phillips, 2007). Contudo, à medida que a competitividade se tornou dependente do conhecimento, das ideias e da criatividade, as universidades surgiram como cruciais para o desenvolvimento económico, emergindo, assim, o conceito das universidades empreendedoras (Clark, 1998, 2004; Van Vught, 1999; Audretsch e Phillips, 2007). Neste âmbito, as universidades surgiram como atores centrais numa economia baseada no conhecimento, esperando-se que desempenhem um papel ativo na promoção da inovação e das mudanças tecnológicas (Bramwell e Wolfe, 2008).

Neste contexto, as universidades empreendedoras são agentes pertencentes a uma rede de inovação, composta por diversos atores, onde o governo e as políticas públicas terão um papel relevante. Para que as IES consigam difundir o seu conhecimento como atores empreendedores, deverão inserir-se em redes de inovação, mas, como poderão impulsionar a difusão do conhecimento e a criação de empresas? Assim, as redes de inovação podem trazer benefícios-chave para a criação de empresas, tais como:

- (i) *O conteúdo da rede*: um benefício-chave das redes de inovação para o processo da criação de empresas é o acesso que a rede contempla a um conjunto de informações e conselhos (Hoang e Antoncic, 2003; Marouf, 2007);
- (ii) *A gestão da rede*: outro benefício-chave das redes de inovação é o seu mecanismo de gestão que gere e coordena as relações de troca na rede. A confiança entre os atores da rede é, maioritariamente, vista como um elemento crítico que pode influenciar a qualidade dos recursos partilhados (Granovetter, 1973; Nelson, 1989; Hoang e Antoncic, 2003; Marouf, 2007; Huang e Chang, 2008);
- (iii) *A estrutura da rede*: é definida como o padrão dos relacionamentos que resultam dos relacionamentos fortes e fracos entre os atores que compõem essa mesma rede. Uma proposição geral é a de que as diferentes posições que os actores ocupam na estrutura da rede têm um importante impacto na fluidez

dos recursos e, por consequência, nos resultados das atividades empreendedoras (Granovetter, 1973; Nelson, 1989; Hoang e Antoncic, 2003; Marouf, 2007).

Estas três componentes surgem como elementos-chave em modelos que visam explicar modelos de redes de inovação que desenvolvem atividades empreendedoras, tal como

O impacto da rede nos resultados das citadas atividades. O processo do empreendedorismo, de acordo com Shane e Venkataraman (2000), consiste em atividades distintivas, tais como a identificação de oportunidades, a mobilização de recursos e a criação de uma organização. Posto isto, as IES serão entendidas como atores de excelência para integrarem uma rede de inovação, dado que as mesmas possuem um corpo docente e diversas unidades de investigação que poderão ajudar as empresas nascentes, jovens empreendedores, na identificação de oportunidades, na mobilização de recursos e na criação de uma organização (Smith, 2003; Eiriz, 2005; Felman et al., 2006; Braunerhjelm, 2008; Huang e Chang 2008; Weber e Khademian, 2008).

Assim, o processo de desenvolvimento da rede de inovação estará, durante a fase inicial de constituição, de forma surpreendente, relacionado com as características dos empreendedores (Hoang e Antoncic, 2003). Consequentemente, quando os empreendedores desenvolvem o plano de negócios, este terá um alto nível de qualidade, pois, ao pertencerem a uma rede de inovação, poderão incorporar os benefícios daí advindos. Por um lado, quanto mais próximos estiverem os contatos entre os vários atores da rede maior será a qualidade da informação.

O conceito de universidades empreendedoras surgiu com Etzkowitz, em 1983, ao descrever as instituições que desempenham um papel crítico para o desenvolvimento económico regional (Clark, 2004; Muller, 2006; Audretsch e Phillips, 2007; Woollard et al., 2007; Veciana, 2006, 2008; Bramwell e Wolfe, 2008). O termo “universidades empreendedoras”, sempre envolto numa rede de inovação, foi adotado por académicos e por políticos para descrever as IES que desempenham esta missão (Clark, 1998, 2004; Van Vught, 1999; Huggins et al., 2008). O desenvolvimento de uma cultura empreendedora pode ser visto como um mecanismo essencial pelo qual as universidades se envolveram, efetivamente, no desenvolvimento económico, tendo Etzkowitz e Leydersdorf (2000) descrito a evolução das relações tripartidas entre as universidades, a indústria e o governo através do modelo *Triple Helix III*. Bercovitz e Feldman (2006) enfatizam a relevância que existe na relação universidade/indústria, afirmando que esta revela a importância das universidades para o sistema regional de inovação, formando a base para o desenvolvimento económico.

A relevância da universidade empreendedora é demonstrada pelo simples facto de esta estar inserida numa rede de inovação, pois potencia contributos a nível local, regional e nacional. Com este sentido, as IES efectuam um contributo-chave, gerando novas ideias e conhecimentos nas disciplinas-base, que são o núcleo tradicional das universidades. Quando a procura de conhecimento e de aplicações práticas aumentou foram criados programas aplicados e adaptados à

realidade do mundo do trabalho A distinção crucial entre esses programas aplicados e as disciplinas-base é a orientação do formador para trazer uma contribuição para a sociedade, existente para além dos muros das IES. Para serem sustentáveis ao longo do tempo, os programas aplicados exigem uma procura e um interesse fora das IES. Por um lado, o seu desenvolvimento e evolução são tipicamente moldados pelas necessidades e interesses da sociedade, mas, por outro lado, a evolução e o desenvolvimento das disciplinas-base tendem a ser moldadas e influenciadas pelas disciplinas em si mesmo (evolução do conhecimento) (Audretsch e Phillips, 2007; Woollard et al., 2007).

Porém, nem mesmo a adição da investigação aplicada e da educação profissional geram suficientes *spillovers* da fonte do conhecimento – a universidade – para comercializar o crescimento da geração de inovações nas economias regionais e estatais. O investimento nas disciplinas tradicionais e nos programas aplicados não é suficiente. Num esforço para penetrar o filtro do conhecimento e facilitar o *spillover* da geração de conhecimento e ideias da universidade desenvolveu-se uma terceira área, representando os mecanismos de transferência do conhecimento e da tecnologia criada nas IES, tais como os gabinetes de tecnologia, as incubadoras e os centros de investigação das IES. O objetivo desses gabinetes e mecanismos é facilitar o *spillover* do conhecimento do interior para o exterior (Woollard et al., 2007; Bramwell e Wolfe, 2008; Veciana, 2006, 2008).

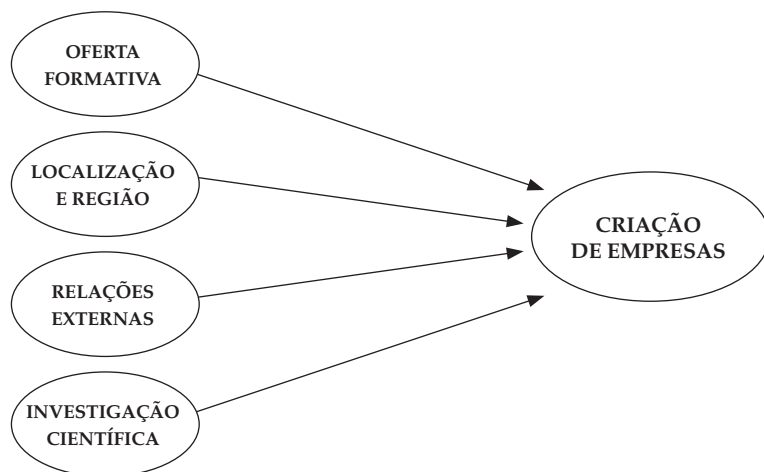
Tal como foi anteriormente referido, a divulgação de conhecimentos é a forma de transferência de conhecimento, direta ou indiretamente, de uma parte para outra (Malecki, 1985; Gilbert et al., 2008). As repercussões são geradas por instituições que tenham atividades inovadoras e são válidas porque essas atividades proporcionam conhecimentos que são novos e relevantes para a instituição beneficiária (Malecki, 1985; Gilbert et al., 2008). Portanto, as IES vão transferir o conhecimento que geram através de uma rede de inovação, mas também receberão conhecimento e inovação gerados pelos diversos atores que compõem essa rede.

Neste contexto, o modelo concetual de investigação visa determinar os principais fatores que influenciam a criação de empresas, estimulados por IES, dentro de redes de inovação. A Figura 1 contempla a variável dependente da criação de empresa e um conjunto de motivos (variáveis independentes), referindo-se às IES e às redes de inovação. As variáveis associadas às IES e redes de inovação estão relacionadas com a oferta formativa que as IES possuem, nomeadamente a existência de cursos breves direcionados para o empreendedorismo, com a sua localização e inserção na região, com o facto de manterem relações com organizações já existentes e com o conhecimento e investigação científica produzida.

A partir da revisão de literatura, um conjunto de hipóteses foram formuladas para serem testadas empiricamente.

No que diz respeito à atitude das IES ter uma influência na criação de empresas, estas contribuem de modo decisivo, gerando novas ideias e conhecimentos nas disciplinas básicas que são o núcleo tradicional das IES. Esta investigação tem como objetivo identificar se a oferta de formação prestada pelas IES

Figura 1 Modelo conceptual



influencia a criação de empresas. Por conseguinte, as seguintes hipóteses são apresentadas:

- Hipótese 1: a criação de cursos de curta duração na área do empreendedorismo influencia positivamente a criação de empresas;
- Hipótese 2: a localização da IES que presta formação sobre a criação de empresas influencia positivamente o empreendedor nascente a selecionar a instituição.

Deve-se notar, no entanto, que, na sociedade da informação e do conhecimento, as pessoas melhores preparadas para criar e fazer crescer as empresas baseadas nas novas tecnologias e, portanto, de alto valor acrescentado, capazes de competir a nível internacional e susceptíveis de criar empregos com salários elevados são as pessoas que, tecnicamente, estão melhor preparadas e suficientemente motivadas (Cristóbal, 2006; Braunerhjelm, 2008). Neste contexto, Cox e Taylor (2006) e Bramwell e Wolfe (2008) concordam que o empreendedorismo é um dos factores mais importantes para o desenvolvimento económico futuro.

Paralelamente, o objetivo é identificar e analisar as melhores formas utilizadas pelas IES para incentivar a criação de risco dentro de redes de inovação e, deste modo, as seguintes hipóteses são apresentadas para a investigação:

- Hipótese 3: a cooperação das IES com outras organizações influencia positivamente a criação de empresas;
- Hipótese 4: a investigação científica desenvolvida nas IES influencia positivamente a criação de empresas.

Metodologia – Amostra

Os dados utilizados foram recolhidos a partir de um questionário que fez um levantamento dos empreendedores nascentes das IES no setor público. Contempla, assim, potenciais empreendedores, isto é, pessoas que estão interessadas em iniciar um novo negócio, que esperam ser o proprietário de um novo negócio, ou de parte dele, e que foram activas na tentativa de iniciar um novo negócio nos últimos 12 meses (Wagner, 2004).

Nesta investigação, a população são todos os empreendedores nascentes das instituições universitárias e politécnicas do ensino superior público português. Por conseguinte, é composta por indivíduos que participaram, por sua própria vontade, em eventos visando a criação e o desenvolvimento de iniciativas empresariais, sendo: concursos (Empreenda'09, PoliEmpreende 6.^a Edição e START 2009) e cursos de empreendedorismo de base tecnológica (CEBT e CEBCT).

A população é composta por 834 participantes, aos quais foram enviados questionários e, posteriormente, preenchidos pelos inquiridos, tendo sido o número total de questionários recebidos de 255, representando uma taxa de resposta de 31 %. Consequentemente, o erro da amostra obtida pode ser calculado de acordo com Hair et al. (1998) tendo sido obtido o valor de 5,2 % para este estudo.

Metodologia – Descrição e caracterização dos dados

Este estudo procura contribuir para que as IES identifiquem e analisem as possíveis relações entre a natureza das ações realizadas pelas IES e a criação de novas empresas. Esta pesquisa tem como objetivo determinar os fatores que têm influência sobre a estimulação da criação de empresas por parte das IES através de redes de inovação. Portanto, o principal objetivo é analisar se as IES incentivam a criação de empresas através das relações desenvolvidas entre os atores da rede de inovação e quais os fatores que facilitam a criação de empresas.

Neste estudo, a criação de novas empresas é medida a partir das informações recolhidas sobre as intenções empreendedores nascentes para criar uma nova empresa ou desenvolver um projeto dentro de uma empresa já existente, sendo esta considerada a variável dependente. Em relação às variáveis independentes, estas são representadas pelas melhores formas de estimular a criação de empresas (Tabela 1) e pelos factores no seio das IES que facilitam a criação de empresas (Tabela 2).

Resultados

Os entrevistados são, maioritariamente, do sexo masculino, apresentando o subsistema de ensino politécnico, em que a maioria dos respondentes se insere numa faixa etária entre os 20 e os 30 anos, enquanto no subsistema de ensino

universitário, os respondentes se apresentam numa faixa etária entre os 20 e os 35 anos. Neste contexto, de acordo com Wagner (2004), a idade dos empreendedores nascentes está relacionada com as expectativas de retorno sobre o investimento, juntamente com as suas habilitações académicas, a aversão ao risco e as características da região onde vivem.

Pode ser resumido que os respondentes, independentemente do subsistema de ensino superior, na maioria dos casos possuem um grau académico, sendo maioritariamente oriundos das áreas científicas económico/empresariais e engenharia (cerca de 91 % dos inquiridos). Outra característica dos entrevistados é que eles não têm experiência anterior de criação de empresa ou no sector de atividade onde visam desenvolver a iniciativa empresarial e não realizaram, anteriormente, funções de gestão. Outra conclusão do inquérito sobre os aspetos gerais dos entrevistados é a de que os mesmos pagariam uma formação específica, contudo, a opinião dos inquiridos é de que a mesma deveria ser inserida na formação escolar de forma gratuita, mais concretamente no ensino secundário.

Os dados obtidos a partir do questionário foram submetidos ao tratamento estatístico de análise factorial. Considerando o objetivo de identificar a atitude das IES para fomentarem atividades empreendedoras, as melhores formas de estimular a criação de empresa por meio de redes de inovação dentro das IES foram avaliadas. A análise factorial com análise de componentes principais e rotação varimax com o método Kaiser-Meyer – Olkin KMO (0,80), teste de esfericidade Bartlett = 631,879 e significância $\alpha < 0001$, fornece suporte para a validade convergente. Na análise dos dados, foram identificados três fatores, nos quais as variáveis foram agrupadas da seguinte forma (Tabela 1):

Tabela 1 As melhores formas de estimular a criação de empresas

Variável	Fator 1 Cooperação e Desenvolvimento	Fator 2 Investigação Científica	Fator 3 Formações
Parcerias com Instituições de Ensino Superior	0,781		
Cursos de Pós-graduação	0,743		
Mestrados	0,663		
Organismos	0,628		
Parceiras com entidades do mundo empresarial	0,601		
Conferências e Seminários		0,775	
Publicação de artigos de divulgação		0,737	
Publicação de material pedagógico		0,714	
Cursos de empreendedorismo			0,833
Concursos			0,735
Disciplinas integradas nos planos de licenciatura			0,735

Constata-se que a cooperação e desenvolvimento, que englobam diversas formas de cooperação com outras organizações e consultoria, são entendidas como a melhor forma, pois irão atingir um público vasto e serão uma ótima forma de as IES fomentarem atividades empreendedoras. Relativamente ao objectivo de identificar o que facilita a criação de empresa, os dados obtidos a partir da análise factorial permitiram a identificação de dois fatores (Tabela 2), onde as variáveis são agrupadas da seguinte forma:

Tabela 2 Razões da seleção da importância dos fatores que facilitam a criação de empresas

Variável	Fator 1 Actores da rede	Fator 2 Recursos organizacionais
Formação prestada por profissionais do tecido empresarial	0,772	
Participação/proximidade da escola com organismos relacionados com o empreendedorismo (ANJE, COTEC, IAPMEI, IEFP, entre outros)	0,656	
Prestação de serviços à comunidade		0,718
Informação, orientação e acompanhamento prestados pelos organismos existentes na escola (OTIC, GAPI; entre outros)		0,667
Formação lecionada pelos docentes		0,586

A análise factorial com análise de componentes principais e rotação varimax com o método Kaiser-Meyer – Olkin KMO (0,54), teste de esfericidade Bartlett = 93,994 e significância $\alpha < 0001$, fornece suporte para a validade convergente. Verificou-se, então, o fator identificado como os atores da rede como o mais importante, pois o mesmo possui variáveis que permitem, como o próprio nome assume, incentivar e dinamizar os diversos elementos integrantes da rede de inovação, promovendo a partilha do conhecimento e apoiando os empreendedores nascentes nas diversas fases da criação de empresas.

Conclusão

O principal objetivo desta investigação é identificar os fatores que influenciam a capacidade das IES para estimular a criação de empresas através das redes de inovação. Com base na revisão teórica da literatura, verificou-se que a criação de empresas é influenciada por um vasto e complexo número de fatores que não são tratados de forma exaustiva neste estudo. No entanto, um conjunto de fatores internos e externos das IES destaca-se como sendo capaz de influenciar a criação de empresas no seio de redes de inovação. Ao analisar a contribuição de cada

um desses fatores para o fenómeno da criação de empresas por parte das IES, verificou-se que as variáveis associadas com as IES e com as redes de inovação estão relacionadas com as relações existentes entre as IES com as organizações existentes, com o conhecimento que elas têm disponível, com a formação que oferecem, e com as formas e actividades que utilizam e estimulam a criação de empresas. O modelo conceitual apresentado propõe que as características das IES influenciam a criação de empresas, por meio de redes de inovação.

Os principais resultados obtidos com a análise fatorial, tendo em consideração os objectivos anteriormente mencionados das organizações, encontram-se abaixo resumidos sendo: Quanto ao objetivo de identificar a atitude das IES sobre a criação de empresas, com base na identificação das melhores formas de criação de empresas, conclui-se que a cooperação e o desenvolvimento, que englobam diversas formas de cooperação com outras organizações e consultoria, são entendidos como a melhor forma, pois atingirão um público vasto e serão uma óptima forma das IES fomentarem atividades empreendedoras. Dos fatores assumidos pelos inquiridos foi curioso o facto dos mesmos considerarem a investigação científica uma melhor forma de fomentar atividades empreendedoras do que as formações, situação que, provavelmente, se prenderá com as exigências do mercado para garantir a criação e o desenvolvimento dos novos negócios por parte dos empreendedores nascentes.

Quanto ao objetivo de identificar o que facilita a criação de empresa, os empreendedores nascentes seleccionaram o fator identificado como os atores da rede como o mais importante, pois o mesmo possui variáveis que permitem, como o próprio nome indica, incentivar e dinamizar os diversos elementos integrantes da rede de inovação, promovendo a partilha do conhecimento e apoiando os empreendedores nascentes nas diversas fases da criação de empresas.

A partir da análise cuidadosa dos resultados anteriores é possível detetar algumas limitações do estudo realizado. De forma mais específica, como limitação da investigação desenvolvida, pode referir-se que apenas foram objeto de estudo os empreendedores participantes nos concursos e nos cursos de formação seleccionados.

Relativamente às sugestões para futuras investigações relacionadas com a criação de empresas, poderá ser importante em outras investigações proceder-se a uma análise cuidadosa das diversas empresas constituídas e quais as instituições que impulsionaram a sua criação. Também poderá ser uma mais-valia avaliar a razão do desfasamento entre o número impulsionado e o número de empresas constituídas. Efetivamente, é útil que se compreendam as motivações e causas da constituição das empresas, pois é de crer que subsistam situações bastante distintas que vão desde simples limitações financeiras até a ausência de apoio e orientação para a constituição e continuidade da empresa.

Referências Bibliográficas

- AUDRETSCH, David; PHILLIPS, Ronnie (2007), "Entrepreneurship, state economic development policy, and the entrepreneurial university", in *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, pp. 1-38.
- BERCOVITZ, Janet; FELDMAN, Maryann (2006), "Entrepreneurial universities and technology transfer: a conceptual framework for understanding knowledge-based economic development", in *Journal of Technology Transfer*, 31, pp. 175-188.
- BRAMWELL, Allison; WOLFE, David (2008), "Universities and regional economic development: the entrepreneurial university of waterloo", in *Research Policy*, 37, pp. 1175-1187.
- BRAUNERHJELM, Pontus (2008), "Specialization of regions and universities: the new versus the old", *Industry and Innovation*, 15 (3), pp. 253-275.
- CAMAGNI, Roberto (1991), in *Innovation Networks: Spacial Perspectives*, Belhaven, Londres.
- CASSIMAN REINHILDE, Bruno; REINHILDE, Veugelers (2002), "R&D cooperation and spillovers: some empirical evidence from Belgium", in *American Economic Review*, 92 (4), pp. 1169-1184.
- CLARK, Burton (1998), *Creating Entrepreneurial Universities: Organisational Pathways to Transformation*, IAU Press and Pergamon.
- CLARK, Burton (2004), "Delineating of character of the entrepreneurial university", in *Higher Education Policy*, 17, pp. 355-370.
- COX, Sue; TAYLOR, Jeannette (2006), "The impact of a business school on regional economic development: a case study", in *Local Economy*, 21 (2), pp. 117-135.
- CRISTÓBAL, Rafael Periañez (2006), "La creación de empresas como programa de investigación científica: implicaciones y retos para la universidad", in *Catédra de Empreendedores y Nueva Economía*, Universidade de Sevilha (Outubro).
- EIRIZ, Vasco (2005), *Redes de conhecimento na relação universidade-empresa*, 3.º Congresso Nacional da Administração Pública (Novembro), Lisboa.
- ETZKOWITZ, Henry; LEYDERSDORF, Loet (2000), "The dynamics of innovation: form national systems and "mode 2" to a triple helix of university-industry-government relations", in *Research Policy*, 29 (2), pp. 109-123.
- FELMAN, Maryann; GERTLER, Meric; WOLFE, David, (2006), "University technology transfer and national systems of innovation: introduction to the special issue of industry and innovation", in *Industry and Innovation*, 13 (4), pp. 359-370.
- GILBERT, Brett; MCDUGALL, Patricia; AUDRETSCH, David (2008), "Clusters, knowledge spillovers and new venture performance: an empirical examination", in *Journal of Business Venturing*, 23, pp. 405-422.
- GRANOVETTER, Mark (1973), "The strength of weak ties", in *American Journal of Sociology*, 78 (6), pp. 1360-1380.

- HAIR, Joseph; ANDERSON, Rolph; TATHAM, Ronald; BLACK, William (1998). *Multivariate Data Analysis*, 5.^a Edição, Edição Internacional, Nova Jersey.
- HAMERMESH, Daniel (1993), *Labor Demand*, Princeton University Press, Princeton.
- HOANG, Ha; ANTONCIC, Bostjan (2003), "Network-Based research in entrepreneurship: a critical review", in *Journal of Business Venturing*, 18, pp. 165-187.
- HUANG, Heng-Chiang; CHANG, Chia-Wen (2008), "Embedded ties and the acquisition of competitive advantage", in *Journal of Intellectual Capital*, 9 (1), pp. 105-121.
- HUGGINS, Robert; JONES, Martin; UPTON, Stevie (2008), "Universities as drivers of knowledge-based regional development: a triple helix analysis of Wales", in *Int. J. Innovation and regional Development*, 1, (1), pp. 24-47.
- KEISTER, Lisa (2000), *Wealth in America: Trends in Wealth Inequality*, Cambridge University, Cambridge.
- MALECKI, Edward (1985), "Industrial location and corporate organization in high technology industries", in *Economic Geography*, 61, pp. 345-369.
- MAROUF, Laila Naif (2007), "Social networks and knowledge sharing in organizations: a case study", in *Journal of Knowledge Management*, 11 (6), pp. 110-125.
- MULLER, Pamela (2006), "Entrepreneurship in the region: breeding ground for nascent entrepreneurs?", in *Small Business Economics*, 27 (1), pp. 41-58.
- NELSON, Reed (1989), "The strength of strong ties: social networks and inter-group conflict in organizations", in *Academy of Management Journal*, 32 (2), pp. 377-401.
- SHANE, Scott; VENKATARAMAN, Satchi (2000), "The promise of entrepreneurship as a field of research", in *Academy of Management Review*, 25 (1), pp. 217-226.
- SMITH, Helen Lawton (2003), "Knowledge organizations and local economic development: the cases of Oxford and Grenoble", in *Regional Studies*, 37 (9), pp. 899-909.
- VAN VUGHT, Frans (1999), "Innovative universities", in *Tertiary Education and Management*, 5, pp. 347.
- VECIANA, José Maria (2006), "Creación de empresas y desarrollo económico como campo de pesquisa", In: 1.^a Jornada Técnica Fundación CYD: Creación de empresas, desarrollo territorial y el papel de la Universidad, Colección Documentos CYD (4), pp. 28-49.
- VECIANA, José Maria (2008), "La investigación en el campo de la creación de empresas y pymes: evolución, tendencias y problemas", in *Curso de Verano Internacional UEX 2008: Función Empresarial: Investigación y Aplicaciones*, Universidade da Estremadura.
- WAGNER, Joachim (2004), "Nascent entrepreneur", in *Discussion Paper N.º 1293 from IZA* (Setembro).
- WEBER, Edward; KHADEMIAN, Anne (2008), "Wicked problems, knowledge challenges, and collaborative capacity builders in network settings", in *Public Administration Review*, 68 (2), pp. 334-349.

- WENNEKERS, Sander; Roy, Thurik (1999), "Linking entrepreneurship and economic growth", in *Small Business Economics*, 13 (1), pp. 27-55.
- WOOLLARD, David; ZHANG, Michael; JONES, Oswald (2007), "Creating entrepreneurial universities: insights from a new university business school", in *Institute for Small Business & Entrepreneurship*, 7 – 9 Novembro, pp. 1-20.
- YEUNG, H. W. (1994), "Critical reviews of geographical perspectives on business organizations and the organization of production: towards a network approach", in *Programme of Human Geography*, 18 (4), pp. 460-490.

Empreendedorismo de Base Local e Desenvolvimento Regional

Rita Seabra

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

Resumo | A organização do território nacional determina assimetrias elevadas entre os grandes centros e os pequenos municípios, e o litoral e o interior do país. A progressiva desertificação das zonas menos favorecidas só poderá ser contrariada pelo surgimento de novas oportunidades que ajudem a fixar as populações, e o surgimento de pequenos negócios de autoemprego e microempresas de base local são fator determinante das dinâmicas de desenvolvimento e coesão territorial de que muitas zonas do país necessitam.

Respondendo ao desafio de alguns municípios mais dinâmicos, o IAPMEI começou a montar, assente em parcerias e com apadrinhamento dos PO regionais para as comunidades intermunicipais, redes locais de assistência à empregabilidade e ao autoemprego, visando assegurar, nos serviços de apoio destinados ao empreendedor e à criação de empresas, níveis de serviço aproximados, através da agregação e capacitação de agentes locais.

Pretende-se, neste artigo, dar a conhecer o estado de arte deste projeto que visa garantir serviços de apoio integral ao empreendedor em todas as fases críticas do ciclo empreendedor, reduzir as assimetrias de oferta de serviços de suporte à emergência de novos negócios e contribuir para que mais e melhores projetos empresariais cheguem ao mercado e se mantenham vivos, ultrapassando o chamado vale da morte.

Ao longo do artigo são explicitados a visão de trabalho do IAPMEI assente em ecossistemas locais de apoio ao empreendedor, a rede de parcerias envolvida e a sua lógica de funcionamento e governação, o financiamento do projeto e os *outputs* esperados para os públicos-alvo.

Abstract | “Local base Entrepreneurship and regional development” The organization of the national territory requires high asymmetries between big cities and small towns, as well as between the coast and inland. The gradual depopulation of less favored territories can only be countered by the emergence of new opportunities that help help establish the populations and contribute to the emergence of small business self-employment and micro businesses.

It is intended in this paper to present the state of art of a local project to ensure comprehensive support services to entrepreneurs in all critical phases of the entrepreneurial cycle. The projects aims to reduce the asymmetries of offering support services to create new business and provide specialized services to support the follow up of the projects.

Enquadramento

O número de entidades e de iniciativas na área da promoção do empreendedorismo, bem como os recursos alocados a esta área, na esfera pública e privada, têm sido notáveis, nos últimos anos. Contudo, quando se avalia a atuação no terreno, sobressaem, nos resultados alcançados, a fragilidade dos números, decorrente da fragmentação de esforços e da sobreposição de iniciativas no terreno que, em vez de se potenciarem, muitas vezes acabam por se canibalizar.

A segmentação excessiva de públicos alvo das iniciativas contraria a racionalidade decorrente da escassez de projetos empresariais emergentes, contribuindo para soluções de “gheto” na abordagem a públicos mais desfavorecidos, e isto não obstante uma grande parte das necessidades de apoio serem comuns na generalidade dos projetos emergentes.

De relevar ainda, a assimetria de qualidade nas abordagens, à qual não corresponde proporcionalidade direta na alocação de recursos.

O IAPMEI identificou então a necessidade e a oportunidade de agregar prestadores de serviços em torno de um projeto comum, associando uma metodologia testada no terreno, por forma a contrariar a pulverização de iniciativas, permitir visão de 360 % em cada território, sistematizar e valorizar a oferta de serviços ao empreendedor, através da capacitação de um número elevado de agentes, e garantir suporte integral à criação de empresas em todas as fases críticas do ciclo empreendedor. Paralelamente, respondendo a oportunidades de colaboração complementares com os objetivos do programa, decidiu agregar, fora da sua área de conforto, atividades destinadas ao desenvolvimento do espírito empreendedor nos jovens e ainda apoiar atividades ligadas a públicos mais desfavorecidos.

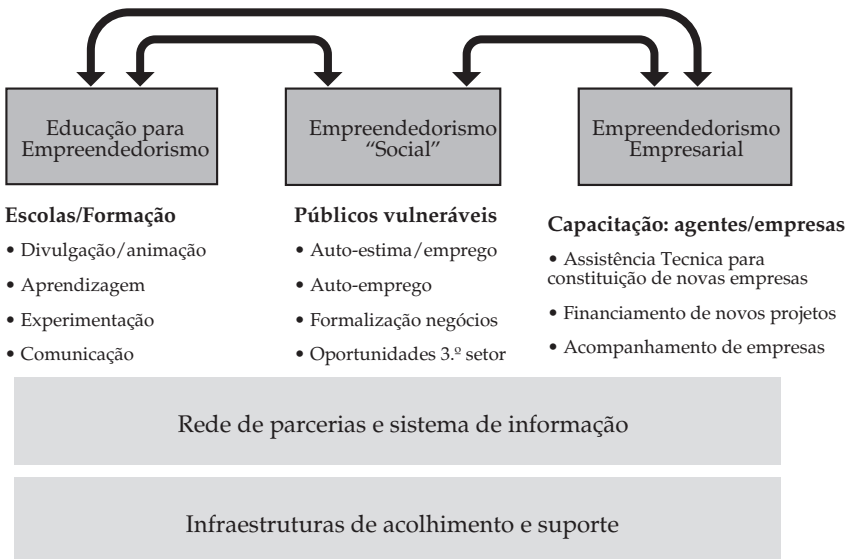
Criação de ecossistemas locais de apoio ao empreendedor

O IAPMEI tem vindo a trabalhar visão e projeto para a área do empreendedorismo e suporte integral ao empreendedor, segmentando públicos específicos:

- na área das escolas e na aprendizagem ao longo da vida;
- públicos vulneráveis (autoemprego e empregabilidade);
- criação de empresas (de base local e empreendedorismo inovador de elevado potencial).

Abaixo, o ecossistema empreendedor entendido pelo IAPMEI – marcadas a azul, as áreas de intervenção, a sublinhado, os segmentos associados, e abaixo, nos textos, a tipologia de intervenção.

Figura 1 Ecossistema empreendedor



O projeto assenta numa lógica de trabalho em rede, aproveitando redes de suporte regionais existentes e densificando-as para cobertura local do território; e numa lógica de agregação de atividades, muitas delas já existentes, mas dispersas e desarticuladas.

Serviços de apoio local em rede

O FINICIA do IAPMEI começou por ser um programa estrito de financiamento. Mas evoluiu para uma rede constituída por várias redes regionais de parceiros na

envolvente, todos eles isoladamente prestadores de serviços de apoio ao empreendedor.

A rede era inicialmente constituída por dois subgrupos, o dos fundos municipais, em que cada fundo funcionava autonomamente, e as Plataformas FINICIA, dirigidas basicamente ao empreendedorismo inovador, mas acabando por contactar com o pequeno empreendedorismo emergente de base local, e com as iniciativas de terreno que o suportam.

Com o tempo, emergiu a necessidade de agregar municípios, ligar os dois subgrupos e redensificar localmente as redes regionais, com vista a abranger o máximo possível de agentes dinamizadores locais e também, de forma inclusiva, todo o empreendedorismo emergente.

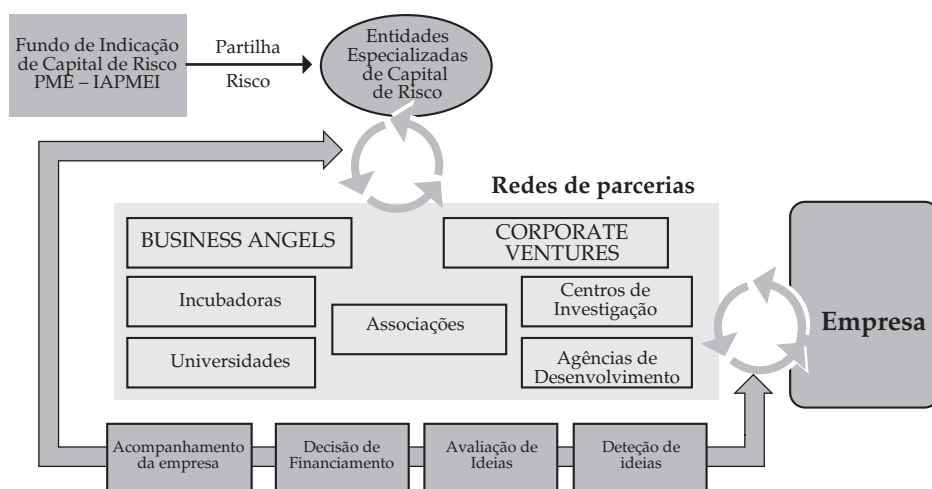
O projeto assenta agora numa lógica de trabalho em rede, aproveitando redes de suporte regionais existentes e densificando-as para cobertura local do território:

- Plataformas FINICIA (empreendedorismo qualificado e inovador).
- Redes empreendedorismo de base local (todos os projetos de criação de empresas nos territórios).

Há elementos comuns entre as duas redes, nomeadamente ao nível das escolas, da rede de financiadores e de algumas associações empresariais e agências de desenvolvimento regional.

Apresenta-se abaixo o desenho das Plataformas FINICIA. No centro, a branco, as entidades nas Plataformas, na linha de baixo, azul, a atividade dos parceiros na rede.

Figura 2 Plataformas Finicia



Existem 10 Plataformas FINICIA, que agregam todas as escolas públicas de ensino superior e algumas universidades privadas: *a)* Norte: Minho, Trás-os-Montes e Porto; *b)* Centro: Aveiro /Viseu, Coimbra/Leiria e Beira Interior; *c)* Sul: Lisboa, Alentejo e Algarve; *d)* Açores.

Nas redes de empreendedorismo de base local, a unidade de cobertura é a comunidade intermunicipal, sendo que algumas zonas se desce ao município, por força do financiamento associado.

O país não se encontra todo coberto, seja por dificuldades de financiamento fora das regiões de convergência, seja por falta de adesão de comunidades intermunicipais.

Lógica de funcionamento das redes

A iniciativa, em cada rede local, desenvolve-se nos seguintes espaços:

- Espaço Rede, através da concertação de atividades de um conjunto de entidades locais, sub-regionais, regionais e nacionais, com vista a garantir um apoio intencional, sistemático e de sentido estratégico ao desenvolvimento do empreendedorismo, envolvendo a disponibilização de serviços nos domínios da prospeção, da informação, da formação, da conceção de projetos e de planos de negócio, do apoio à formalização das atividades, do apoio ao enquadramento financeiro de projetos e do acompanhamento e apoio à gestão.
- Espaço de Serviço, através da capacitação de agentes locais, da criação de centros de recursos para esses agentes e outros facilitadores e, num segundo momento, para os próprios empreendedores.
- Espaço de Projeto, através do aprofundamento de conhecimento e da montagem de projetos estratégicos de apoio ao empreendedorismo local e do seu desenvolvimento através de uma ou mais entidades da rede.

Em algumas comunidades intermunicipais, o projeto poderá servir também o propósito de apoio à reorientação de pequenos negócios de sobrevivência que se encontram condenados no curto prazo. Se a experiência for bem sucedida neste segmento, o projeto poderá servir como embrião de uma nova geração de serviços de assistência técnica de proximidade às empresas e aos empresários. A lógica é montar um sistema e um processo de trabalho que perdure no tempo para além da fase de projecto.

O sistema de governação das redes locais é o apresentado a seguir:

Figura 3 Sistema de governação



Segmentos alvo do projeto

Na iniciativa, há dois segmentos alvo distintos, com objetivos diferenciados:

- os jovens em idade escolar, com atividades de educação para o empreendedorismo, sendo necessário para o efeito alargar a qualificação de professores em todos os níveis do ensino, mas com destaque para o básico e o secundário;
- empreendedores com ideias de negócio que querem criar a sua empresa ou que, tendo uma empresa já criada, se encontram ainda numa fase de *early stage*. E, neste público, encontram-se projetos empreendedores muito diversos, que abrangem negócios indiferenciados, com inovação incremental, inovadores de elevado potencial e inovadores de base tecnológica, sendo que os projetos de base tecnológica requerem módulos complementares de apoio.

Complementarmente, existe ainda uma área destinada a públicos vulneráveis, aproveitando redes e atores já existentes na área do assistencialismo, que se ligam às redes de apoio à criação de negócio, numa lógica de rentabilização dos serviços de apoio.

A oportunidade de co-financiar

Numa fase de escassez de recursos como a atual, a solução encontrada passou pela montagem de um desenho complexo, feito de uma série de soluções complementares e com atividades e fontes de financiamento diferenciadas. Sempre

que possível, procurou encontrar-se financiamento para as redes de parceiros aderentes.

Os programas operacionais regionais estão sensíveis ao tema e disponibilizaram-se (nas regiões de convergência) para apadrinhar uma solução conjunta IAPMEI/parceiros.

Isto permite diluir custos de intervenção: o *mainstreaming* é suportado pelo IAPMEI, mas o grosso do custo no terreno é suportado em fundos comunitários, com a contrapartida nacional a ser assegurada pelas comunidades intermunicipais aderentes.

O Programa Operacional da Região Centro viu 10 candidaturas aprovadas (apenas o Baixo Vouga ficou de fora), o Alentejo tem uma solução incompleta mas que engloba todas as comunidades intermunicipais, e a Região Norte, a primeira a assumir a parceria, é atualmente a mais atrasada, com candidaturas já aprovadas e outras atualmente em fase de análise.

Contudo, não foi possível, até à data, encontrar solução técnica para Lisboa e Vale do Tejo e para o Algarve, pelo que o projeto apenas se encontra em lançamento nas chamadas regiões de convergência. Nalguns municípios da região de Lisboa, contudo, existem sistemas alternativos de apoio ao empreendedor, com destaque para Cascais e o trabalho notável desenvolvido pela agência municipal DNA Cascais, Lisboa, com um projeto autónomo da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, e ainda Almada, a iniciar o processo de constituição de uma rede local nos moldes das montadas nas regiões de convergência, integralmente suportada no orçamento municipal.

O desenho encontrado para o financiamento da actividade encerra vantagens mas também fragilidades elevadas.

Do ponto de vista das vantagens, é óbvio o benefício retirado de congregar recursos escassos para responder a uma necessidade nacional. Nenhuma entidade teria, nesta fase de crise, orçamento disponível para assumir um projeto tão abrangente, numa área de trabalho em que os resultados produzidos não são imediatos. E mesmo quando qualquer leitura da conjuntura obriga a um reforço substancial de apoio ao empreendedorismo, reforço da cultura empreendedora e criação de negócios, as restrições orçamentais inviabilizavam qualquer solução que não fosse repartição de custos por diferentes entidades.

Contudo, esta vantagem encerra uma debilidade que decorre de uma série de fatores que podem, a prazo, comprometer resultados:

- As entidades financiadas, as comunidades intermunicipais, são estruturas na maior parte dos casos recentes, pouco habituadas a trabalho em rede, e inexperientes no suporte ao empreendedorismo; por isso, algumas tenderão a contratar a gestão do projeto, o que nalguns casos poderá redundar em perda do processo após a conclusão do projeto de financiamento.
- Noutros casos, a inexistência de uma coordenação forte poderá originar desagregação da rede.
- Algumas redes locais não têm agentes de desenvolvimento local para a prestação dos serviços de assistência técnica. Nesses casos, a contratação desses

serviços no exterior das localidades obrigará a alterações do desenho do apoio a prestar, e a passagem do *know-how* para o terreno tenderá a verificar-se nalguns casos, mas poderá não ocorrer noutros.

- Alguns dos elementos da rede, nomeadamente ao nível das autarquias, são jovens com contratos precários de trabalho, que tenderão a rodar no tempo.

Outputs na educação para o empreendedorismo

Esta é uma área em que predomina a atuação junto do segmento jovem em idade escolar, ainda que a necessidade de reforçar a área da educação ao longo da vida venha a ganhar peso com o aumento do desemprego na faixa etária da meia idade, onde muitas vezes é quase impossível regressar ao mercado de trabalho.

No que respeita aos jovens, o projeto centra-se no reforço da capacitação de professores por agrupamento escolar, e na aposta do alastramento “em mancha de óleo” das competências nesta área; e, junto dos jovens diretamente, visa-se a universalização do acesso dos jovens a atividades de estímulo à criatividade e à participação cívica, e a exposição do máximo possível de jovens a ferramentas ligadas ao empreendedorismo, para que possam ganhar reconhecimento, confiança e dinâmicas empreendedoras, beneficiando de aconselhamento e de apoio no seu desejo de inovar, bem como de ferramentas úteis para utilização futura.

As atividades previstas destinam-se a originar espaços de divulgação e de animação ligados ao empreendedorismo, criar contextos de aprendizagem nesta área que envolvam o máximo possível de alunos em actividades de experimentação:

- Concurso de ideias Inova!, a lançar e a financiar pelo IPJ, resultando do decalque de uma boa prática europeia, transversal a toda a comunidade escolar, e assente nas seguintes categorias: Inova a Tua Escola, Inova a Tua Rua, Inova o Teu Bairro, Inova a Tua Cidade/Região e Inova o Teu País. O projeto prevê semi-finais regionais e uma final nacional.
- Empreende.JA, atividade de animação com carácter formativo associadas às Lojas.JA do IPJ que inclui formação de técnicos daquelas estruturas e a sensibilização e formação de jovens para o empreendedorismo. – financiamento pelo Instituto Português da Juventude (IPJ), com apoio pontual dos parceiros ligados aos projetos das CIM.
- Criação de uma ou duas turmas de empreendedorismo por agrupamento escolar, para capacitação de pelo menos um professor por agrupamento, o que permitirá fazer alastrar em mancha, a tempo, através da capacitação a todos os professores interessados – financiamento assegurado apenas para as regiões de convergência, no âmbito dos PO Regionais, em comunidades Intermunicipais (CIM) aderentes ao programa Portugal Empreendedor do IAPMEI. A seleção da metodologia é decidida em cada CIM pelo chefe de fila da área Escolas.

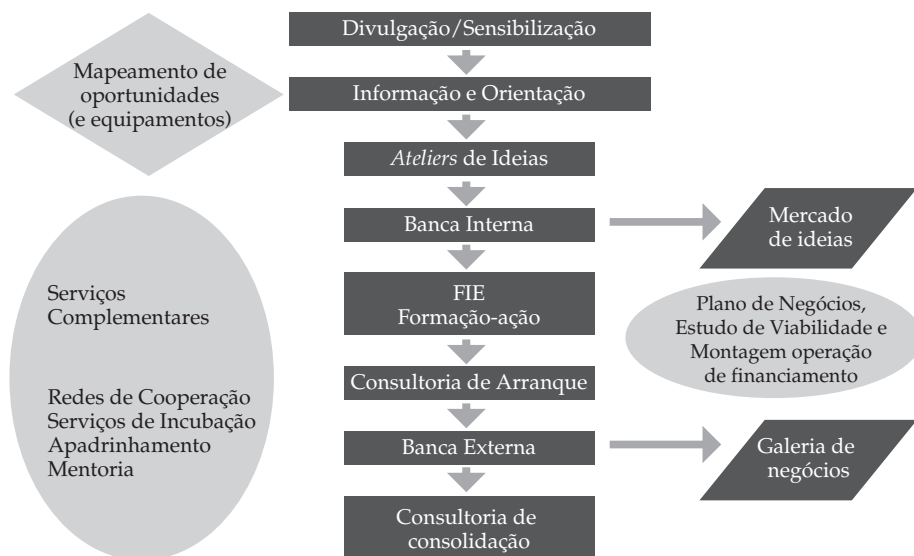
- Concurso Poliempreende (de Planos de Negócio) em todos os politécnicos nacionais com oficinas formativas incorporadas, financiado pelos politécnicos, pelo COMPETE nas regiões de convergência e por *sponsors* pontuais.
- Passagem da metodologia Poliempreende para as escolas profissionais, assegurando um concurso de planos de negócio com oficinas formativas incorporadas – financiamento candidatado ao COMPETE no Alto Minho. A ser estudada a passagem nas regiões de convergência, numa primeira fase, mas a prazo pode ser passado a praticamente custo zero para as outras regiões.
- Concursos de Ideias nas Universidades, financiados pelas universidades, pelo COMPETE nas regiões de convergência e por *sponsors* pontuais.

No âmbito da aprendizagem ao longo da vida, para além da oferta do ensino superior, o IEFP está a estudar módulos específicos de formação para incluir no Catálogo Nacional de Qualificações da ANQ.

Outputs na área da criação de novas empresas

Com vista a suportar a atividade local de apoio ao empreendedor e à criação de empresas, encontrou-se uma metodologia sólida testada no âmbito do Programa EQUAL, com sete anos de implementação no terreno e com avaliação que demonstra ser muito inclusiva, apresentando resultados em grupos de empreendedores qualificados e também em empreendedores com fraca escolaridade. Tem uma avaliação de retorno de 20 euros por cada euro investido.

Figure 4 Metodologia do programa



A metodologia apresenta custos de adaptação para *mainstreaming* muito baixos, o que a torna facilmente disseminável, permitindo quebrar o círculo vicioso das experiências “piloto”.

A metodologia inclui os seguintes passos:

- Diagnósticos locais de oportunidades de negócio, para cruzar com as ideias trazidas pelos empreendedores.
- Sensibilização e orientação para o empreendedorismo.
- *Ateliers* de criação de ideias, para passagem da ideia a conceito de negócio, com associação de um modelo de negócio.
- Formação com consultoria associada para a elaboração do plano de negócios e capacitação básica dos empreendedores para gerirem os seus negócios (não dispensa capacitação adicional na fase pós-criação de empresa).
- Criação do negócio, com procura ativa da melhor solução de financiamento e preparação da informação para financiadores.
- Procura de mentores (em nome individual, sem envolvimento financeiro) para acompanhamento dos negócios recém-criados e de “padrinhos” (empresas estabelecidas, com algum envolvimento financeiro) para o mesmo fim ou para inserção em cadeias de valor.

De relevar que os passos são obrigatórios mas as ferramentas de trabalho associadas são opcionais, o que permite a cada parceiro optar por migrar para as ferramentas da iniciativa ou, alternativamente, manter as suas.

Localmente, os atores são agregados em redes de apoio lideradas pelas comunidades intermunicipais, em que todas as entidades funcionam como “portas de entrada” em serviços alargados de acolhimento, sendo que a assistência técnica ao empreendedor é concentrada nos chamados parceiros nucleares ou de desenvolvimento. O IAPMEI assume um papel mobilizador e coloca à disposição um sistema de informação assente em *sharepoint* da Microsoft.

Nalgumas comunidades intermunicipais, as redes integram elementos ligados à área do apoio social. A lógica é que, para além do trabalho desenvolvido por essas entidades na área da autoestima e inclusão social, e do apoio para a empregabilidade, projetos de apoio à criação de empresas possam ser passados para esta área de apoio, com vista à rentabilização de recursos, à “desghetização” de projetos e de empreendedores e garantia de homogeneização dos níveis de serviço a prestar.

Necessidades adicionais para projetos inovadores

Para projetos de elevado potencial, verifica-se a necessidade de acrescentar módulos específicos à oferta de banda larga:

- estudos de viabilidade técnico-científica;
- assistência tecnológica (incluindo para prototipagem);

- serviços de transferência de tecnologia;
- consultoria para utilização de normas e serviços de ensaio;
- consultoria especializada para patentes (internacionais);
- ajuda na passagem da ideia de negócio a conceito de negócio, com modelo de negócio associado (em montagem para o empreendedorismo indiscriminado, mas a merecer upgrade para projectos de maior potencial);
- auxílio na elaboração do plano de negócios (idem);
- realização, em casos específicos, de pequenos estudos de mercado;
- intermediação na procura de parceiros financiadores ou empresariais;
- intermediação nas áreas da facilitação institucional, de acesso a novos mercados (internacionalização) e do ID&T.

À data, estão a ser estudadas e propostas soluções de resposta às necessidades deste segmento empreendedor.

Empreendedorismo, Inovação e Valorização Económica do Conhecimento

Jaime Prudente

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

Resumo | Pretende-se com o presente trabalho refletir sobre a tendência atual para abordar o empreendedorismo e a inovação numa ótica integrada, dado que os empreendedores possuam características que permitem acelerar a criação, disseminação e generalização de ideias inovadoras. Pretende-se também identificar as linhas orientadoras das recentes políticas públicas de estímulo à inovação e ao empreendedorismo.

O caráter limitado do empreendedorismo mais inovador, designadamente de base tecnológica, é evidente quando Portugal é comparado com países mais desenvolvidos que têm registado nos últimos anos taxas de crescimento económico mais altas que a média da OCDE. Estes países caracterizam-se por níveis elevados de criação de novas empresas resultante do aproveitamento de oportunidades de negócio em áreas inovadoras e criativas estimuladas por um ambiente cultural e tecnologicamente rico. Em Portugal, a qualidade inovadora da generalidade das empresas é inferior à da maioria dos países europeus levando a que os efeitos induzidos da inovação sobre o crescimento económico e a competitividade sejam também menores, menos sustentáveis e ocorram mais lentamente. Existe uma elevada qualidade científica em Portugal, mas uma débil exploração de resultados.

Uma envolvente empresarial facilitadora, programas públicos de promoção bem estruturados e um ambiente cultural favorável, são fatores suscetíveis de influenciar a capacidade empreendedora

É importante focar a intervenção nos domínios da educação / formação, facilitação institucional e administrativa e ambiente cultural em que a atividade económica se desenvolve.

Abstract | “Entrepreneurship, innovation and economic valorisation of Knowledge” The limited nature of most innovative entrepreneurship, especially technology-based, in Portugal, is evident when compared to more developed countries that have in recent years economic growth rates higher than the OECD average. These countries are characterized by high levels of start-ups resulting from the exploitation of business opportunities in innovative and creative areas stimulated by a culturally and technologically rich environment.

In Portugal, the innovative quality of most companies is lower than most European countries leading to secondary effects of innovation on economic growth and competitiveness are also smaller, less sustainable and occur more slowly. There is a high scientific quality in Portugal, but a weak operating results.

A facilitative business environment, public programs to promote well-structured and a favorable cultural environment, are factors that influence the entrepreneurship. It is important to focus on intervention in education / training, facilitation, institutional and administrative and cultural environment in which economic activity is developed.

In Portugal, the innovative quality of most companies is lower than most European countries leading to secondary effects of innovation on economic growth and competitiveness are also smaller, less sustainable and occur more slowly. There is a high scientific quality in Portugal, but a weak operating results. A facilitative business environment, public programs to promote well-structured and a favorable cultural environment, are factors likely to influence the entrepreneurial It is important to focus on intervention in education / training, facilitation, institutional and administrative and cultural environment in which economic activity is developed.

Enquadramento

A capacidade de inovação reflete o modo como uma sociedade ou organização, através dos que as compõem, conjuga a base de conhecimento existente sob novas formas, o que envolve busca, descoberta e processos cumulativos de aprendizagem.

Assiste-se, atualmente, à tendência para abordar o empreendedorismo e a inovação numa ótica integrada, por se considerar que “os empreendedores são importantes agentes de mudança e de crescimento numa economia e, que podem agir de forma a acelerar a criação, a disseminação e a generalização de ideias inovadoras.

Numa perspetiva de abordagem do empreendedorismo inovador como fator dinâmico da competitividade, admite-se que a qualidade do desenvolvimento económico depende essencialmente do processo de renovação das pessoas, empresas e instituições – mais, melhores e mais inovadoras – e, sobretudo, de empreendedores capazes de aproveitar as oportunidades, investindo e gerando riqueza.

É neste contexto que os decisores políticos procuram, de uma forma cada vez mais sistemática, promover uma cultura empreendedora e de inovação nas economias e nas sociedades, estabelecer quadros favoráveis ao empreendedorismo e articular melhor a inovação, a investigação e criação de empresas. É crescente o número de países que, nos últimos anos, definiram políticas de inovação e de dinamização do empreendedorismo e implementaram medidas visando intensificar a conjugação do empreendedorismo com a inovação.

Como consequência dessas políticas tem-se verificado que:

- Nos setores emergentes e em crescimento, nomeadamente serviços e indústrias *high-tech*, a inovação permitiu a criação de empresas estáveis que substituíram progressivamente as empresas extintas nos setores tradicionais e modificaram o tecido empresarial.
- Nos setores tradicionais a inovação permitiu a sobrevivência das empresas através de uma melhor presença no mercado, de um deslocamento de

posicionamento para o topo de gama e de uma melhor capacidade de exportação.

Inovação e empreendedorismo

A inovação é uma atitude. É a capacidade de imaginar o que não existe, de adotar a novidade, de questionar a rotina e de escrutinar hábitos.

O empreendedor inovador é especulativo, criativo corajoso e flexível. São estas características que o capacitam para assumir o risco, para enfrentar o insucesso e lhe dão resistência para prosseguir.

A inovação exige conhecimento, criatividade, persistência e concentração.

A inovação é, uma responsabilidade da sociedade, cabendo às agências públicas um papel de motor e de facilitador do processo de integração da inovação nas atividades económicas, mas também no ensino e nas atitudes.

Estimular a competitividade empresarial passa então por induzir comportamentos favoráveis à inovação sistemática, por criar dinâmicas de aperfeiçoamento contínuo e por acelerar o processo de modernização e crescimento económico.

Neste contexto, a inovação deve ser vista como criação de mudança – intencional, informada e dirigida – no potencial económico ou social de uma empresa.

Admite-se que a inovação possa assumir formas muito diversas, que vão desde a invenção proveniente da investigação e do desenvolvimento à adaptação de processos de produção, à exploração de novos mercados, à utilização de novas abordagens organizacionais ou à criação de novos conceitos de comercialização.

Empreendedorismo inovador em Portugal

No entanto, o carácter limitado do empreendedorismo mais inovador, de oportunidade ou de base tecnológica, é especialmente evidente quando Portugal é comparado com países mais desenvolvidos que têm registado nos últimos anos taxas de crescimento económico mais altas que a média da OCDE. Estes países caracterizam-se por níveis elevados de criação de novas empresas resultante da detecção e aproveitamento de oportunidades de negócio em áreas inovadoras e criativas estimuladas por um ambiente cultural e tecnologicamente rico.

No caso particular de Portugal, a qualidade inovadora da generalidade das empresas (existentes e criadas) é inferior à verificada na maioria dos países europeus. Em consequência, a turbulência gerada pela seleção entre empresas no mercado é menor – e, concomitantemente, os efeitos induzidos da inovação sobre o crescimento económico e a competitividade são também menores, menos sustentáveis e ocorrem mais lentamente.

Esta situação é ainda agravada pelo facto de o chamado “paradoxo europeu” no que respeita à capacidade de valorização económica de conhecimento, se manifestar de forma mais acentuada em Portugal. Existe uma elevada qualidade científica em Portugal, mas uma débil exploração de resultados.

Estudos comparativos efetuados permitem identificar três fatores que se admitem capazes de influenciar a capacidade empreendedora de uma determinada sociedade: uma envolvente empresarial facilitadora, programas públicos de promoção bem estruturados e um ambiente cultural favorável.

A identificação destes fatores leva-nos a reconhecer a importância de focar a intervenção em domínios como a educação / formação, a facilitação institucional e administrativa e o ambiente cultural em que a atividade económica se desenvolve.

Assim, num contexto em que se reconhece a importância da promoção do empreendedorismo – em particular, na sociedade portuguesa atual – importa admitir a necessidade da definição de uma política pública de atuação concertada nestes domínios, configurada com a flexibilidade suficiente para lidar com uma matriz de especificidades locais, regionais e temáticas de complexidade muito variável.

Trata-se, efetivamente, de procurar contribuir para que as qualidades pessoais inatas dos empreendedores sejam aperfeiçoadas e projetadas para a ação (educação/formação), para que a envolvente empresarial seja mais estimulante (facilitação administrativa e institucional) e para que o ambiente social reconheça e valorize o mérito e a ousadia do empreendedor.

Por outro lado, constata-se que em termos de objetivos estratégicos tem sido dada clara prioridade à promoção do empreendedorismo de base tecnológica reconhecendo que a inovação se encontra sobretudo associado à valorização do conhecimento e investigação tecnológica.

No entanto, constata-se também que, apesar da ênfase dada à tecnologia, apenas uma pequena percentagem dos resultados obtidos contemplam a propriedade de tecnologia. Ou seja, a maioria das ideias de negócio que surgem estão associadas a exploração de tecnologia existente e não à geração ou criação de tecnologia ou processos tecnológicos.

Outra constatação é que se tem primado pela quantidade de *spin-offs* ou ideias empreendedoras e pouco se tem apostado na qualidade e sustentabilidade desses projetos. Este fator encontra-se, também, associado ao fato de não existir massa crítica de projetos, o que obriga a que os agentes trabalhem sobre os projectos que surgem, independentemente da sua qualidade intrínseca.

Acresce que as políticas de I&D, inovação e empreendedorismo têm, nos últimos anos, estado associadas a programas específicos no âmbito dos Quadros Comunitários de Apoio, marcados por uma separação nítida entre a política de ciência e a política de empresa.

Em termos de ações ao longo da cadeia de valor do empreendedorismo, verifica-se que se tem dado ênfase à fase de transição e descuidado a fase de criação, sendo esta última essencial para alimentar a fase de transição. Em particular, verifica-se a existência de uma abordagem pouco sistemática e com poucos resultados ao público das Universidades e Centros I&D, que são as principais fontes de conhecimento e de I&D.

Observa-se, ainda, que tem existido alguma inércia em envolver os investidores no circuito de negócio do empreendedorismo, consequência da falta de compreensão e frequente falta de confiança de parte a parte.

O programa FINICIA

Contrariando esta tendência, assistiu-se, recentemente a uma evolução relevante ao nível dos instrumentos financeiros orientados para o empreendedorismo, com o desenvolvimento do Programa FINICIA.

Este programa, estruturado com o objetivo de facilitar o acesso a financiamento de iniciativas empresariais inovadoras (Eixos I e II) e a micro-iniciativas empresariais com relevância local (Eixo III), introduziu uma nova abordagem quer na dinamização do empreendedorismo e no financiamento de negócios emergentes, quer no envolvimento de novos atores nos processos de financiamento de micro-iniciativas.

A implementação do FINICIA veio clarificar um conjunto de ideias preconcebidas que, atribuindo responsabilidades desajustadas às sociedades de capital de risco, escondiam barreiras muito grandes (falhas de estado e de mercado) à Valorização Empresarial de Conhecimento (VEC) e da criatividade ao longo da cadeia de geração de novas empresas.

Ainda na ótica do reforço de dinâmicas de investimento em estádios iniciais de iniciativas de negócio, com caráter inovador, foi constituído um conjunto alargado de fundos de coinvestimento com gestão direcionada para sociedades de investimento formais e para *business angels*.

A capacidade das empresas inovarem nos seus negócios é determinante para a sua competitividade e para o desenvolvimento económico e social, a inovação, compreendida nas suas vertentes tecnológica, organizacional, de formulação de negócio, de processos e de imagem, deve constituir o objetivo central de desenvolvimento de cada empresa, cabendo ao Estado o papel de facilitador.

As políticas pública de apoio ao empreendedorismo e à inovação

Neste contexto, as políticas públicas de apoio ao empreendedorismo e à inovação deverão privilegiar uma estratégia de atuação que incorpore a inovação em todas as suas vertentes quer ao nível das atitudes, quer ao nível dos processos de transformação de ideias inovadoras em projectos empresariais de referência.

As recentes políticas públicas associadas à área da valorização e robustecimento do tecido empresarial português, visando contribuir para minorar o problema da falta de competitividade nacional, consagram ações que favoreçam a criação de novas unidades empresariais e a instalação de novas competências de maior valor acrescentado, admitindo que a chave da competitividade da economia portuguesa é a inovação, ao transformar conhecimento em valor acrescentado – inovação de processos, inovação de produtos e serviços, inovação tecnológica e inovação na organização e na gestão.

Neste capítulo, o IAPMEI, enquanto agência pública do Ministério da Economia e do Emprego está, já há alguns anos na linha da frente, procurando identificar as reais necessidades das empresas e dos empreendedores e respondendo com a conceção e disponibilização de produtos capazes de dar uma resposta efetiva.

Parecendo evidente que a inovação, o empreendedorismo e a competitividade são conceitos indissociáveis, o IAPMEI aposta na mobilização dos atores mais relevantes da envolvente para uma intervenção pró-ativa que acelere as dinâmicas associadas a estes conceitos e favorecendo o trabalho em rede.

Esta estratégia, que assenta numa lógica sistémica, conjugando o aumento das competências internas dos atores com a mudança institucional e a densificação das interações, constitui um elemento relevante de análise e orientação da política de inovação, pretende definir como podem as entidades facilitadores no seu conjunto criar valor para os vários públicos-alvo com que interatuam na área de empreendedorismo.

Vetores de intervenção

Privilegia-se nesta abordagem, a dinamização de uma iniciativa abrangente e integrada que actue sobre as seguintes vertentes:

- indução de uma cultura empreendedora na academia, centros de I&D e infraestruturas tecnológicas;
- estímulo às atividades de I&D no seio das empresas;
- promoção e sensibilização para o valor da I&D juntos dos investigadores e decisores da academia;
- valorização empresarial da investigação fundamental, introduzindo a prática da prova de conceito;
- formação sobre gestão de propriedade intelectual (detentores, utilização, controle, cobertura da patente, retorno) para formar os investigadores sobre aspetos estratégicos relativamente às especificações das patentes e os momentos e extensão das publicações académicas;
- estímulo à proteção do conhecimento através de patente;
- facilitação do desenvolvimento de redes de investimento de capital inicial (*pré-seed e start-up*) e de *Business Angels*;
- criação de células de empreendedores, compostas por parceiros tecnológicos e parceiros de mercado, indutoras da interação oferta-procura tecnológica e duma dinâmica de criação de empresas de base tecnológica que potencia a apropriação de tecnologias por parte do tecido empresarial;
- execução de auditorias de inovação para detetar oportunidades e lacunas, identificar tecnologias críticas e áreas suscetíveis de valorização tecnológica com resposta em *spin-offs* potenciais ou efetivos;
- criação de clima para a obtenção de resultados / responsabilização.

Conclusão

O sucesso da missão das agências públicas com responsabilidades na dinamização de políticas públicas de promoção da inovação, do empreendedorismo e da

valorização económica do conhecimento, passa, necessariamente, pelo desenvolvimento de ações tão inovadoras como diversificadas mas também pela capacidade de as desenvolver em formatos que apostem em parcerias estratégicas de natureza abrangente que permitam partilhar experiências e saberes, potenciando a diversidade das suas valências específicas.

A Avaliação do Risco e da Criação de Valor no Contexto Empresarial

Nuno Teixeira

Escola Superior de Ciências Empresariais, Instituto Politécnico de Setúbal

Resumo | No contexto empresarial atual caracterizado pela mudança constante e pela concorrência global, torna-se imperativo identificar os riscos que condicionam a atividade das organizações, para que os empreendedores possam tomar decisões que transformem potenciais ameaças em oportunidades rentáveis.

Nesse sentido, começa-se por abordar os conceitos de risco e de criação de valor no contexto empresarial. De seguida, salienta-se o papel do plano de negócios como instrumento essencial para o sucesso empresarial, fazendo a ponte entre a reflexão sobre o negócio, os seus riscos e o planeamento financeiro.

Finalmente, são apresentadas as técnicas de análise financeira a utilizar nas várias fases da vida de um negócio, procurando-se salientar o seu contributo para a mitigação dos riscos e para a avaliação da criação de valor. Na avaliação da decisão de criação do negócio, chama-se a atenção para a análise de vários indicadores, para a aplicação de técnicas de avaliação do risco e para a elaboração de demonstrações financeiras previsionais, de modo a construírem-se referências para o controlo financeiro da execução do projeto. No desenvolvimento do negócio, pretende-se demonstrar a importância do conceito de rentabilidade supra-normal para a avaliação periódica da criação de valor e para a sua interligação ao risco da empresa e às decisões tomadas nos diferentes ciclos da atividade. Após a implementação do negócio, destaca-se a necessidade de se avaliar a efetiva criação de valor, comparando as previsões iniciais com as realizações. Demonstra-se que tal análise é possível de efetuar através do conceito de rentabilidade supra-normal, usando valores diretos das demonstrações financeiras, o que torna a avaliação da criação de valor do negócio mais acessível a todos os empreendedores e mais fácil a tomada de decisões em projetos futuros.

Abstract | “Risk and value creation evolution in the corporate context” In the current business environment characterized by constant change and global competition, it becomes imperative to identify risks that affect the activity of organizations, so that entrepreneurs can make decisions that turn potential threats into profitable opportunities.

In this sense, it begins by discussing the concepts of risk and value creation in a business context. Then, we emphasize the role of the business plan as an essential tool for business success, bridging the gap between thinking about the business, its risks and financial planning.

Finally, we present the techniques of financial analysis to be used in various life stages of a business, seeking to highlight their contribution to mitigating the risks and to evaluate the value creation. In evaluation of the business creation decision, called attention to the analysis of several indicators, to the application of techniques of risk assessment and to the preparation of financial statements, in order to build up references to the financial control of the project. In the development of business, aims to demonstrate the importance of the concept of supranormal profitability for the periodic evaluation of value creation and its interconnection to the company's risk and the decisions taken in different cycles of activity. After implementation of the business, there is a need to evaluate the real creation of value by comparing the initial predictions with the achievements. It is shown that such analysis is possible through the concept of supranormal profitability using direct values of the financial statements, which makes the evaluation of business value creation more accessible to all entrepreneurs and easier decision making in future projects.

Introdução

No contexto empresarial atual caracterizado pela mudança constante e pela concorrência global, torna-se imperativo identificar os riscos a que as organizações estão sujeitas, para que os empreendedores possam tomar decisões que atenuem o seu impacto na atividade e que transformem potenciais ameaças em oportunidades rentáveis.

Assim, pretende-se, em primeiro lugar, abordar neste trabalho os conceitos de risco e de criação de valor no contexto empresarial, bem como salientar o papel do plano de negócios como instrumento essencial para o planejamento e controle da atividade.

De seguida, são apresentadas as diferentes técnicas de análise financeira, procurando-se salientar o seu contributo para a mitigação dos riscos e para a avaliação da criação de valor nas várias fases da vida de um negócio-criação, desenvolvimento e pós-implementação.

O risco e a criação de valor no contexto empresarial

O conceito de risco está relacionado com a possibilidade de perda. Por isso, quanto maior for essa probabilidade, maior será o risco. No contexto empresarial, reflete-se na possibilidade de variação dos fluxos de caixa futuros. Assim, em qualquer negócio, quanto maior for a incerteza na sua previsão, maior irá ser o risco (Neves, 2000). Deste modo, uma das principais preocupações dos investidores, é aferir o risco inerente às suas aplicações para determinarem (Brealey e Myers, 1998):

- A facilidade de reembolso dos valores aplicados bem como, a possibilidade de obtenção de ganhos.
- A rentabilidade a exigir de retorno uma vez que, a remuneração deverá variar no mesmo sentido que o nível de risco associado ao investimento realizado. Assim, poderão ser compensados por assumirem aplicações de maior risco.

Nesta sequência de ideias, podemos dizer que o risco e a rendibilidade apresentam a seguinte relação:

- Aplicações com risco elevado → investidores exigem rendibilidades elevadas.
- Aplicações com risco reduzido → investidores exigem rendibilidades reduzidas.

Transportando o conceito de risco para a atividade de uma empresa, o investidor vê-se confrontado com dois tipos de risco, que no seu conjunto, representam o risco total que irá incorrer numa eventual aplicação de capitais nessa entidade (Mota e Tomé, 1998):

- O *risco específico*, que está associado à atividade de uma empresa específica e à sua posição competitiva face aos seus concorrentes diretos.
- O *risco do mercado*, que está diretamente relacionado com a evolução do setor de atividade, com a envolvente da empresa e o modo, como os contextos económico, político e legal, social e tecnológico, poderão influenciar o seu sucesso empresarial.

Relativamente ao *risco específico* da empresa, poderá subdividir-se em (Neves, 2000):

- O *risco do negócio*, que está associado à atividade de exploração da empresa e verifica em que medida, a estratégia delineada e as ações implementadas, permitem que o negócio tenha capacidade de autofinanciamento, ou seja, cubra a totalidade de gastos necessários à sua atividade normal.
- O *risco financeiro*, que está interligado com a estrutura financeira da empresa, devendo ser analisado em três perspetivas:
 - . A *cobertura dos encargos financeiros*, que verifica se os resultados gerados pela actividade são capazes de cobrir os encargos financeiros decorrentes do endividamento da empresa. Nesta ótica, o risco financeiro faz-se sentir pela possibilidade da estrutura financeira adotada, prejudicar a rendibilidade dos investidores.
 - . A *tesouraria*, que representa a situação financeira de curto prazo. O risco financeiro surge, pela possibilidade dos recebimentos normais da atividade não serem suficientes para se cumprirem as obrigações com terceiros.
 - . A *estrutura de capitais*, que representa a capacidade de solvabilidade no médio e longo prazo. Neste caso, o risco financeiro está relacionado com o facto do endividamento atingir proporções elevadas que possam colocar em causa no futuro, o cumprimento das obrigações com terceiros.

A criação de valor, está interligada à capacidade da empresa para criar uma rendibilidade aos investidores, superior ao custo do financiamento da sua atividade (Jordan *et al.* 2002). Logo, tal como referido anteriormente, quanto maior for o

risco percebido pelos investidores relativamente à empresa, maior o custo que vão exigir para remunerar os capitais que aplicam na sua atividade. Assim, exigirão maiores fluxos financeiros que, eventualmente, poderão ser difíceis de obter, deixando a empresa de ser atrativa para potenciais investimentos. Em consequência, a maior dificuldade para encontrar financiadores poderá colocar em causa a sua própria sobrevivência.

Deste modo, torna-se evidente que a avaliação do risco é extremamente importante para a tomada de decisões e que existem diversas variáveis que deverão ser analisadas e monitorizadas aquando da sua medição. Assim, para se aferir o risco associado a uma determinada empresa e se implementarem as ações necessárias à sua cobertura, há um instrumento de trabalho que poderá ser muito útil no planeamento e controlo da atividade: o *Plano de Negócios*.

O plano de negócios como instrumento do sucesso empresarial

O plano de negócios é um instrumento fundamental para a criação e desenvolvimento de uma empresa. Pode ser definido como um documento que permite analisar os fatores críticos para o sucesso de um negócio (Sanchez e Cantarero, 2000). Deverá considerar as condições do meio envolvente e os recursos internos da organização, bem como a definição das estratégias a implementar, estabelecendo as diversas ações a empreender ao nível da oferta a desenvolver, dos processos de trabalho a realizar, do alinhamento dos recursos a utilizar e das medidas a ter como referência no controlo e na monitorização da atividade (Freire, 2000). Para além disso, o plano de negócios deve, igualmente, dar uma imagem precisa do presente e futuro da empresa, mostrando a viabilidade económica e financeira do negócio e a sua capacidade de crescimento de forma sustentada ao longo do tempo (Sanchez e Cantarero, 2000).

Deste modo, podemos concluir que o plano de negócios deverá representar uma verdadeira reflexão sobre o negócio e a melhor maneira de implementá-lo, evidenciando as reais possibilidades de êxito de uma empresa. A sua correta elaboração irá permitir a identificação dos principais riscos que a empresa incorre e a definição de ações que permitam a sua mitigação (Freire, 2000).

Ao nível do *risco do mercado*, a análise estratégica da envolvente, da organização e dos recursos internos permite a determinação de oportunidades e ameaças que possam condicionar o sucesso da empresa, bem como verificar quais as competências internas a desenvolver que se poderão traduzir em vantagens competitivas face aos concorrentes diretos. Assim, de acordo com Freire (1998) irá ser possível definir objetivos e estratégias empresariais a implementar devidamente alinhadas face aos fatores críticos de sucesso, tanto ao nível corporativo (grau de diversificação de negócios e de integração vertical) como ao nível mais específico de cada negócio a desenvolver (âmbito dos produtos e mercados a abranger, grau de diferenciação versus custos e nível de internacionalização).

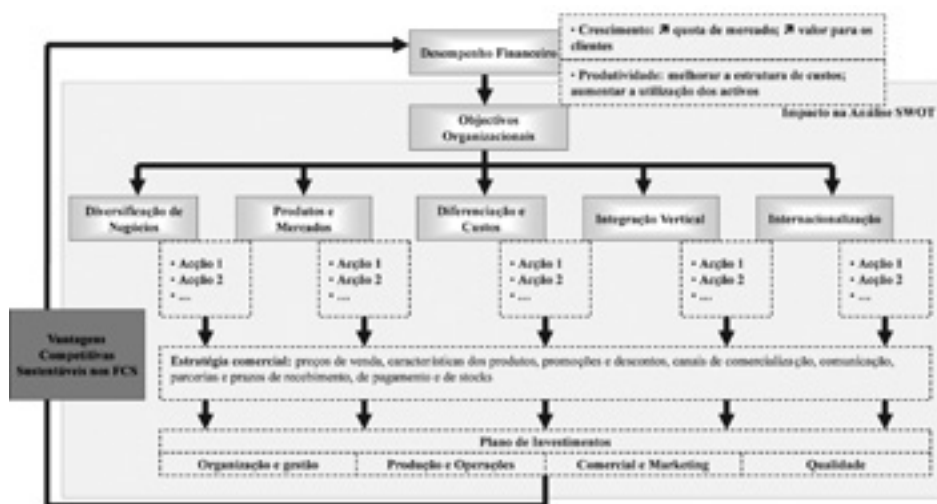
No que diz respeito, ao *risco do negócio* o estudo da viabilidade económica da atividade, permite verificar se, ao longo do tempo, o volume de negócios

consegue cobrir a totalidade dos gastos e investimentos normais da actividade, gerando a rendibilidade pretendida (Neves, 2002).

Finalmente quanto ao *risco financeiro* a identificação da estrutura financeira a utilizar, irá evidenciar o seu impacto na rendibilidade para o empreendedor e na capacidade financeira da empresa, tanto ao nível da sua liquidez de curto prazo como da sua solvabilidade sustentada perante as obrigações com terceiros (Menezes, 2003).

Assim, o plano de negócios deve ser realizado periodicamente ao longo da vida de uma organização, permitindo medir o seu êxito em termos económicos e financeiros. A sua elaboração, é fundamental para que uma organização consiga cobrir os diferentes níveis de risco a que está sujeita, tanto no início da sua vida, por meio da criação de um negócio, como também, durante o seu desenvolvimento e após a sua implementação, de modo a validar-se a efetiva criação de valor que se obteve com a sua execução e a aproveitar-se as experiências adquiridas na realização de novos projetos que garantam o crescimento sustentado.

Figura 1 Lógica da elaboração periódica do plano de negócios



O risco e as expectativas de valor na criação de um negócio

A criação e o desenvolvimento de qualquer negócio compreendem múltiplas decisões, destacando-se a análise da viabilidade dos investimentos necessários para garantir-se os meios adequados à concretização dos objetivos organizacionais previamente traçados. A realização de investimentos exige a aplicação de importantes recursos financeiros com impacto durante diversos exercícios económicos, sendo fundamental conhecer como os diversos riscos se refletem a

nível económico e financeiro na organização. Por isso, abordaremos de seguida a metodologia que os empreendedores deverão utilizar na avaliação da decisão de investimento num processo de criação de negócio.

A análise da sua viabilidade económica e financeira é feita normalmente para um horizonte temporal de médio e longo prazo, nunca inferior a 5 anos de exploração (Menezes, 2003). No entanto, o número de períodos económicos a estudar está diretamente relacionado com a vida útil dos investimentos a realizar, podendo variar bastante de acordo com o setor de atividade que se pretende analisar (Mota *et al.*, 2004). Por exemplo, empresas da área de negócios das tecnologias de informação, caracterizada por ter produtos com ciclo de vida muito reduzido, terão estudos de viabilidade com um número de anos previsionais bastante menor face a *players* do setor da hotelaria, cuja atividade exige elevados investimentos iniciais em construção e em mobiliários que apenas são rentabilizados na sequência de vários anos de exploração. Após se verificar a capacidade dos investimentos para gerarem resultados ao longo dos diversos exercícios da sua vida útil, considera-se ainda um último ano, que representa o finalizar do projeto, onde se faz a avaliação dos ativos e passivos necessários à atividade e constata-se a sua contribuição para a viabilidade do negócio em análise (Menezes, 2003).

A avaliação económica da decisão de investimento é realizada, tendo em consideração os fluxos de caixa futuros que se perspetiva que o negócio em análise possa vir a obter. Utilizam-se os fluxos de caixa em prejuízo dos resultados contabilísticos, em virtude destes últimos não representarem necessariamente meios financeiros. Assim, uma decisão de investimento baseada em resultados, sem ter em conta, por exemplo, os prazos médios de recebimento e de pagamento a praticar na atividade, poderá colocar em causa a sobrevivência da empresa, uma vez que não se consegue ter uma visão dos meios financeiros reais que estarão disponíveis para o normal desenvolvimento do negócio (Brealey e Myers, 1998). Para se apurarem os fluxos de caixa relativos ao negócio a criar, para além dos valores do investimento, deverão considerar-se os meios libertos do projeto e os investimentos em fundo de maneio. Os primeiros, incluem os resultados que se esperam gerar na atividade normal a desenvolver, acrescidos dos custos não desembolsáveis que não exigem pagamentos à empresa, como são os casos das amortizações e depreciações, representativas do desgaste periódico dos investimentos a realizar; os segundos, estão relacionados com a política comercial a assumir, nomeadamente com os prazos de recebimento dos rendimentos gerados e com os prazos de pagamento dos diversos gastos da atividade. O esquema da página seguinte resume o processo base de apuramento dos fluxos de caixa tendo em vista a avaliação da decisão económica de investimento (Teixeira e Pardal, 2005).

Como referido, a viabilidade económica é estudada com base em fluxos de caixa futuros que são determinados em função de previsões, que têm sempre um certo grau de incerteza. Mas, para além disso, coloca-se outro desafio na avaliação da decisão de investimento: o valor do capital é relativo ao longo do tempo, derivado da evolução das taxas de inflação e de juro. O facto de, com o passar dos anos, os preços variarem e as taxas de juro adequarem-se para garantirem uma

Figura 2 Determinação dos fluxos de caixa do negócio



rendibilidade que torne atrativa a poupança face ao consumo, implica que o valor de um capital no futuro, teoricamente deva incluir o efeito da remuneração acumulada que gerou para os investidores até ao período onde se vence (Matias, 2004).

O investimento, é normalmente realizado nos primeiros momentos da criação do negócio, o que significa que não é diretamente comparável com os fluxos de caixa posteriores que já incluem o efeito da valorização monetária. Daí que, para se determinar a efetiva criação de valor face ao investimento realizado, tenhamos que valorizar todos os fluxos de caixa, de acordo com os padrões monetários existentes aquando do momento da criação do negócio e da efetivação do investimento. Assim, para conhecermos o seu valor no presente, temos que corrigir o efeito de acumulação de rendimento existente nos fluxos de caixa futuros. Designamos essa operação como a atualização dos excedentes financeiros gerados para o momento inicial do projeto.

Finalmente, se partimos do princípio de que os fluxos de caixa futuros incluem uma remuneração que compensa os investidores pela realização do investimento inicial no negócio, há que definir qual a rendibilidade a exigir periodicamente ao projeto. Ou seja, os fluxos de caixa gerados com a criação e o desenvolvimento do negócio deverão ser capazes de remunerar tanto os donos da empresa como os diversos credores financeiros que disponibilizaram os capitais necessários à realização do investimento (Mota *et al.*, 2004). Deste modo, aconselha-se a utilizar como referência para a remuneração a exigir, o custo médio ponderado do capital (*weighted average cost of capital* – WACC), que inclui o custo do capital alheio ajustado das poupanças fiscais (os juros são aceites como gastos da atividade, implicando menos imposto sobre o

rendimento a pagar e gastos efetivos de financiamento inferiores), bem como o custo do capital próprio (capital investido pelos empreendedores) que deve evidenciar a taxa de retorno que os investidores esperam obter para serem compensados do risco de serem proprietários (Teixeira e Alves, 2003). A sua forma de cálculo é a seguinte:

$$WACC = (CP / A) \times Ke + (P / A) \times Kd \times (1 - t)$$

Legenda: CP = Capitais Próprios; A = Ativo Líquido; P = Passivo; Ke = Custo Capital Próprio; Kd = Custo Capital Alheio; t = Taxa efetiva de impostos sobre o rendimento.

Relativamente ao custo das fontes de financiamento alheias remuneradas, pode ser determinado através das taxas negociadas com as entidades financeiras (Neves, 2002).

Quanto ao custo do capital próprio, poderá ser calculado tendo em consideração a rendibilidade média dos capitais próprios do setor de atividade ou, simplesmente, através da adição de um prémio de risco ao custo de financiamento bancário da empresa (Neves, 2002).

Assim, anualmente retiramos aos fluxos de caixa gerados, a parte da remuneração correspondente a cada um dos investidores do projeto, servindo os valores remanescentes para cobrir o investimento inicial e para gerar autofinanciamento.

Esta lógica de atualização dos fluxos de caixa futuros com base numa taxa de remuneração que, contempla a rendibilidade exigida pelos investidores, permite-nos chegar ao primeiro e mais importante indicador de avaliação da viabilidade económica do negócio, o VAL – *valor atual líquido*. O VAL de um projeto de investimento corresponde à soma de todos os fluxos de caixa previsionais atualizados ao momento inicial, comparando os excedentes de tesouraria decorrentes da atividade normal da empresa, com os desembolsos de investimentos realizados. O seu valor deverá ser sempre positivo, o que evidencia capacidade para cobrir o investimento inicial, para garantir a remuneração exigida pelos investidores e, ainda, para gerar excedentes que contribuem para uma maior autonomia financeira no desenvolvimento da atividade.

Em simultâneo, é também interessante determinar a remuneração máxima que o projeto pode conceder aos investidores, designando-se esse indicador como a *taxa interna de rendibilidade – TIR*. Se os investidores obtiverem anualmente esta rendibilidade, o valor remanescente dos fluxos de caixa gerados apenas consegue cobrir o investimento realizado, não havendo a criação de quaisquer outros excedentes para a atividade. Acima dessa remuneração, o projeto não consegue, em simultâneo, cobrir o investimento inicial e a rendibilidade exigida pelos diferentes investidores (Menezes, 2003).

Finalmente, um outro indicador muito utilizado na avaliação da decisão económica do projeto diz respeito ao *pay-back* que nos indica o número de períodos necessários para o negócio recuperar o investimento inicialmente realizado. Tal

análise, torna-se especialmente importante em cenários de maior risco, procurando os investidores realizar projectos com *pay-backs* menores (Menezes, 2003).

Estes três indicadores permitem aferir a capacidade dos negócios que se pretendem implementar, para cobrirem os riscos identificados e gerarem as rendibilidades exigidas pelos diferentes investidores dos projetos.

Relativamente à avaliação da viabilidade financeira dos projetos, esta tem em consideração a análise e seleção das fontes de financiamento a utilizar. A decisão de financiamento deverá pesar, em simultâneo, o impacto dos gastos financeiros na rendibilidade da atividade e a sustentabilidade do crescimento a médio e longo prazo através de uma estrutura de capitais equilibrada que não pressione em demasia a tesouraria da empresa. Os negócios até atingirem o seu ritmo cruzeiro (nível normal de atividade de acordo com a capacidade de produção instalada) passam por etapas de lançamento e de crescimento rápido, que exigem investimentos constantes no ciclo de exploração como são os casos das campanhas publicitárias, dos prazos de recebimento e descontos concedidos a clientes e os stocks constituídos para garantirem os níveis de serviços pretendidos. Por isso, nas fases iniciais dos negócios, os fluxos de caixa gerados não são normalmente elevados e, assim, as empresas deverão tentar obter fontes de financiamento de exigibilidade reduzida. Face ao maior custo associado às dívidas com maiores maturidades, as empresas privilegiam muitas vezes a menor pressão sobre a tesouraria em prejuízo da rendibilidade no curto prazo, derivado dos maiores gastos financeiros a que ficam sujeitas.

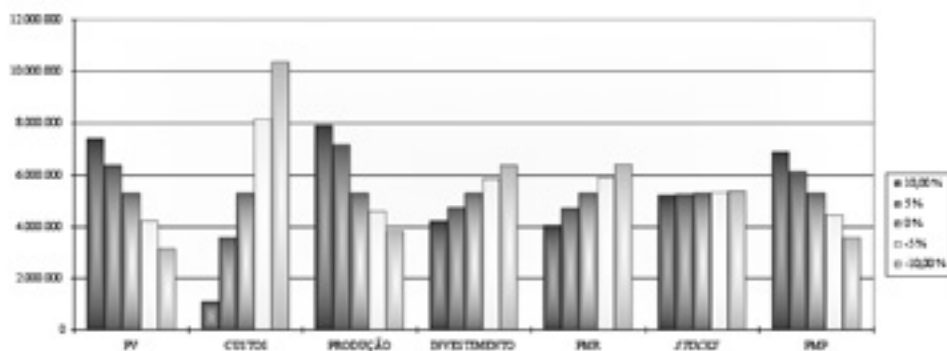
De salientar que, de acordo com o IAPMEI (2006), o acesso a fontes de financiamento, com custos acessíveis, montantes suficientes e maturidades adequadas, é uma das principais condicionantes do desenvolvimento do mercado empresarial português, constituído essencialmente por empresas de reduzida dimensão, comparativamente às realidades de outros países. No que diz respeito à dimensão das empresas, o observatório europeu das PME refere mesmo, que esta é a variável chave para o desenvolvimento das empresas mais pequenas, visto que, na maioria dos casos, estes competidores apresentam maior risco para as entidades financeiras (menos capacidade para apresentarem garantias colaterais e falta de qualidade da informação emitida e divulgada) e, por isso, têm menos acesso ao capital necessário para financiar o seu crescimento (KPMG e EIM, 2000). Face à existência destas barreiras, ainda se torna mais importante a avaliação das fontes de financiamento a utilizar para se garantirem os meios necessários ao desenvolvimento com sucesso dos negócios.

As decisões de investimento baseiam-se em dados previsionais sobre situações que se verificarão no futuro. Relativamente a situações futuras ninguém pode ter a certeza que determinado acontecimento se verificará. Sendo os fluxos de caixa previsionais do projeto um acontecimento futuro, tanto podem assumir o valor previsto como outro qualquer. Face à ignorância sobre qual será efetivamente o resultado futuro dos fluxos de caixa, dever-se-á quantificar o risco e incerteza associado a eles. Assim, para dar maior robustez ao estudo de viabilidade económica e financeira, o empreendedor deverá realizar vários métodos de medição do risco e incerteza na avaliação dos negócios a criar. De entre eles,

destacamos a análise de sensibilidade, a criação de cenários, o método Monte Carlo e o ponto crítico do projeto (Brealey e Myers, 1998).

A análise de sensibilidade consiste em verificar a reação dos resultados dos indicadores de avaliação às alterações de variáveis determinantes para a criação de valor, como por exemplo: preços de venda, quantidades vendidas, quantidades produzidas, nível dos custos operacionais, nível de investimento, nível de *stocks*, prazos médios de recebimento e de pagamento e nível de financiamento. Para além disso, deverão ser realizadas várias simulações para cada variável obtendo-se assim, uma imagem concreta de quais as mais importantes para o sucesso do projeto e que, nesse sentido, deverão ser acompanhadas com maior rigor (Teixeira e Pardal, 2005).

Gráfico 1 Exemplo da análise de sensibilidade nos resultados do VAL



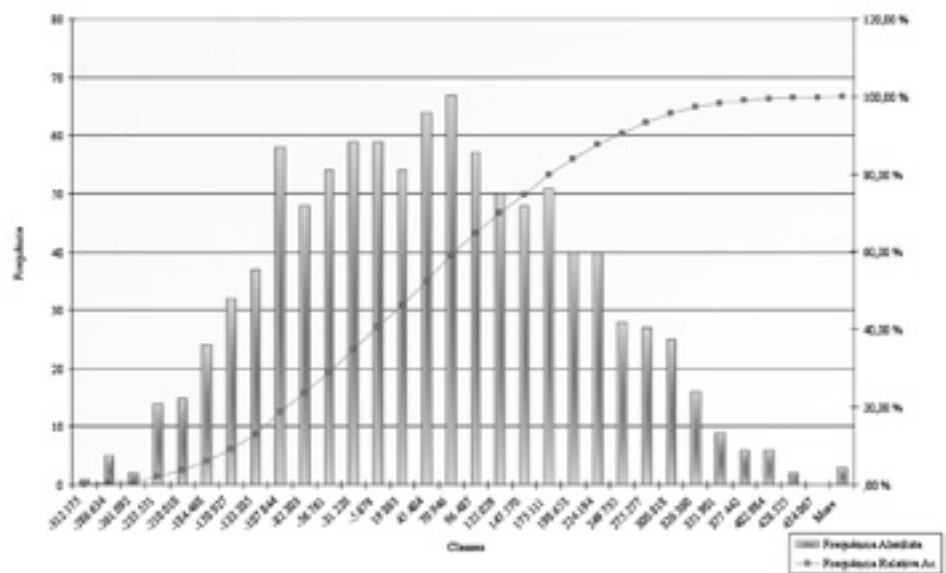
Relativamente à criação de cenários, tem como pressuposto fazer variar em simultâneo mais do que uma variável determinante para a criação de valor, originando normalmente um cenário otimista e outro pessimista, que comparamos com as estimativas iniciais, o que nos possibilita verificar a viabilidade do projeto em realidades diferentes (Teixeira e Pardal, 2005).

No que diz respeito ao método Monte Carlo, permite também alterar em simultâneo diversas variáveis através da geração de números aleatórios, criando uma quantidade infinita de cenários que resultarão numa distribuição normal dos vários resultados do VAL. Assim, torna-se possível elaborar um histograma, constituído pelas classes correspondentes aos resultados obtidos do VAL e, nesse sentido verificar aquela onde existe maior frequência de resultados, obtendo uma imagem bem mais rigorosa sobre a viabilidade do projeto (Teixeira e Pardal, 2005).

Para além disso, podemos calcular todos os indicadores estatísticos necessários para estudar a amostra de simulações obtida, o que nos permite, mais uma vez, conhecer bastante melhor a viabilidade do projeto em análise, nomeadamente as suas medidas de tendência central e de dispersão.

Quanto ao ponto crítico do projeto, responde a uma das perguntas mais frequentes que os empreendedores colocam quando planeiam a realização de qualquer investimento: quanto têm que faturar para garantirem o retorno do

Gráfico 2 Exemplo de histograma de frequências do VAL

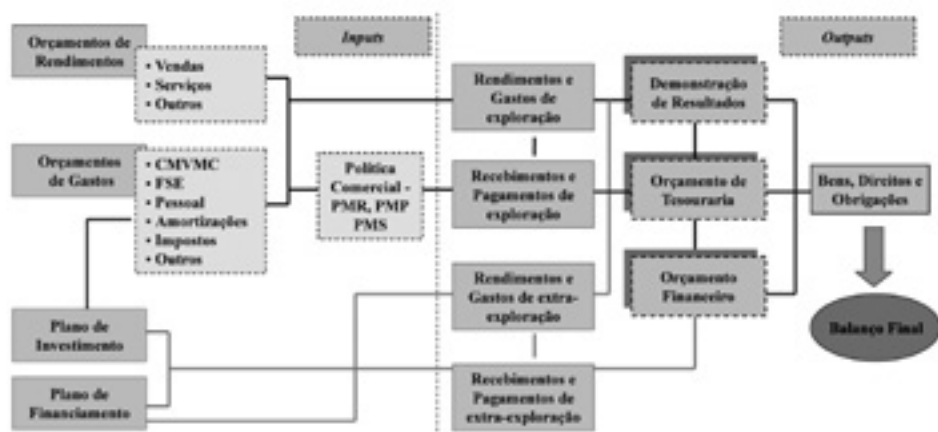


capital disponibilizado para a criação do negócio. Este indicador evidencia-nos o valor de volume de negócios necessário para cobrir os gastos e necessidades financeiras decorrentes da atividade, bem como o custo do capital que financia o investimento inicial. Deste modo, ficamos a conhecer o nível de volume de atividade que irá ser exigido nos anos de vida útil do projeto, para que se consiga cobrir o investimento inicial e obter a rendibilidade pretendida com a aplicação dos capitais na criação do negócio.

Finalmente, o estudo de viabilidade económica e financeira do negócio a criar, deverá, também, dar origem às demonstrações financeiras previsionais da empresa, permitindo ter uma ideia clara sobre a evolução dos resultados contabilísticos, assim como, dos valores investidos na atividade e das respetivas fontes de financiamento utilizadas. Deste modo, o empreendedor pode estimar qual irá ser a situação patrimonial futura da empresa e constatar a sua sustentabilidade financeira a médio e longo prazo. Para além disso, a elaboração das demonstrações financeiras previsionais, irá igualmente, permitir a criação de referências relativamente às metas económicas e financeiras a atingir, tornando possível a monitorização e controlo das realizações e a ação atempada perante eventuais desvios periódicos na atividade.

Em conclusão, podemos referir que a realização do estudo da viabilidade económica e financeira na criação de negócios, permite aos empreendedores identificarem os principais riscos que poderão criar constrangimentos ao desenvolvimento da atividade, as ações a implementar que contribuirão para a obtenção de vantagens competitivas sustentáveis, as variáveis mais importantes para a criação de valor que deverão ser acompanhadas com maior rigor, bem como

Figura 3 Lógica de elaboração das demonstrações financeiras previsionais



estabelecerem referências de metas a atingir periodicamente que funcionarão como padrões do sucesso na realização do projeto.

O risco e a criação de valor no desenvolvimento do negócio

A monitorização e controlo da atividade são fundamentais para se garantir a obtenção dos objetivos organizacionais estabelecidos. Atualmente, instrumentos como o *Tableau de Bord* e o *Balanced Scorecard* são cada vez mais utilizados na avaliação do desempenho das organizações, procurando monitorizar para além dos indicadores financeiros, variáveis como a qualidade, a inovação e o grau de satisfação dos clientes, fundamentais para o sucesso sustentado, que não se encontram refletidas nas demonstrações financeiras das empresas (Jordan *et al.*, 2002). No entanto, o desempenho financeiro continua a ser um indicador que permite resumir o impacto na criação de valor através das decisões tomadas ao nível das várias áreas de atuação das empresas. Por isso, iremos de seguida abordar os principais temas que os empreendedores deverão ter em consideração no controlo financeiro do desenvolvimento dos negócios, de modo a compreenderem a situação presente, tanto ao nível da criação de valor como dos riscos a que a empresa está sujeita e, agirem atempadamente sobre os resultados futuros.

No normal desenvolvimento de qualquer negócio, o ROI (*return on investment*) é a grande referência, tanto a nível empresarial como em trabalhos de investigação, para a avaliação da rentabilidade da atividade (Nilsson e Olve, 2001).

O nível de rentabilidade de qualquer aplicação de capitais está associado aos resultados gerados, mas também, ao volume de investimentos necessários para gerar esses resultados. Por exemplo, uma pessoa que deposite 1000 € (investimento de capital no banco) e que gere ao fim de 1 ano através dessa aplicação um juro de 100 € (resultado do investimento), obteve uma rentabilidade de 10 %

(resultado/investimento). Seguindo esta lógica, o ROI compara os resultados normais da atividade do negócio da empresa, com o volume de investimentos necessário para a produção desses resultados. A forma de cálculo tradicional deste indicador é a seguinte (Menezes, 2003):

$$\text{ROI} = \frac{\text{Resultados Operacionais} \times 100}{\text{Ativo Líquido}}$$

Este indicador, se comparado com o custo do financiamento da atividade (WACC anteriormente apresentado), permite a par dos conhecidos e mais recentes EVA® (*Economic Value Added*) e Resultado Residual (RR), determinar a capacidade de criação de valor através do desenvolvimento normal do negócio.

Para se demonstrar o relacionamento entre as duas óticas de análise de desempenho financeiro, iremos utilizar, por uma questão de simplificação de raciocínio, o resultado residual (indicador idêntico ao EVA® que apenas não corrige o resultado operacional do IRC) e o ROI calculado da forma tradicional (Teixeira, 2008).

Cálculo do ROI:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Resultados Operacionais}}{\text{Activo Líquido}}$$

Cálculo do Resultado Residual:

$$\text{RR} = \text{Resultados Operacionais} - \text{Activo Líquido} \times \text{WACC}$$

Desenvolvendo a equação do ROI de modo a igualá-la a zero temos:

$$\text{AL} \times \text{ROI} = \text{RO} \quad \rightarrow \quad \text{RO} - \text{AL} \times \text{ROI} = 0$$

Como é fácil de verificar, existe uma grande coincidência na forma de cálculo. Vejamos o que sucede se o resultado residual for igual a zero:

$$\begin{aligned} \text{RR} = \text{RO} - \text{AL} \times \text{WACC} & \rightarrow \text{RO} - \text{AL} \times \text{WACC} = 0 \\ \text{Se } \text{WACC} = \text{ROI} & \rightarrow \text{RO} - \text{AL} \times \text{ROI} = 0 \end{aligned}$$

Deste modo, é possível estabelecer uma relação entre os dois conceitos:

- Se o ROI = WACC (custo médio ponderado do capital) → o resultado residual = 0, ou seja, significa que não se está a criar valor.

- Se o $ROI > WACC \rightarrow$ o resultado residual > 0 , significa que a empresa está a gerar uma rendibilidade superior ao custo do capital investido na atividade, ou seja, que está a criar valor.
- Se o $ROI < WACC \rightarrow$ o resultado residual < 0 , significa que a empresa está a gerar uma rendibilidade inferior ao custo do capital investido na atividade, ou seja que está a perder valor.

Concluímos, ainda, que o valor do resultado residual está relacionado com a rendibilidade gerada, sendo positivo ou negativo consoante a rendibilidade seja superior ou inferior ao custo de financiamento exigido pelos investidores.

Fica então demonstrado que existe uma relação direta entre o ROI, o custo do capital (WACC) e o resultado residual ou EVA®, consoante se utilize um ou outro indicador. Sendo assim, conhecendo o custo do capital, podem-se tomar as mesmas decisões calculando qualquer um dos três indicadores referidos (Anthony e Govindarajan, 2001).

Esta comparação entre a rendibilidade criada (ROI) e o custo do financiamento (WACC) está também associada ao conceito de rendibilidade supranormal referido por Neves (2000a), que é a capacidade da empresa para gerar uma rendibilidade na sua atividade superior à rendibilidade exigida (esperada) pelos investidores, de acordo com o nível de risco em que se encontra.

De referir, ainda, que existe uma certa dificuldade em comparar a capacidade de criação de valor ao longo do desenvolvimento do negócio, com as expectativas de valor no início do projeto. Isto porque, a análise da decisão de investimento é realizada com base em fluxos de caixa futuros, enquanto no desenrolar normal do negócio se controla a criação de valor através da rendibilidade estudada em função dos resultados contabilísticos da atividade. Assim, uma possível ligação entre as duas análises, é o facto de que se o ROI for superior ao WACC (rendibilidade utilizada igualmente como referência pelos investidores na atualização dos fluxos de caixa aquando da decisão de criação do negócio), significa que o negócio está a criar uma remuneração aos investidores superior ao que eles pretendiam ver garantida no início do projeto.

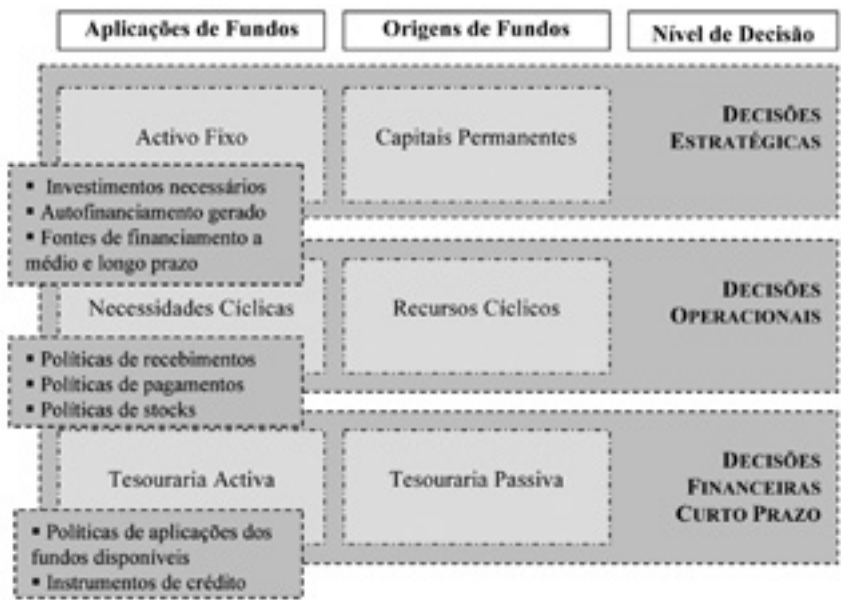
A criação de valor de qualquer organização está dependente, por um lado, da atratividade inerente ao setor de atividade onde trabalha (dimensão e ritmo de crescimento do mercado, poder de negociação de clientes e fornecedores, nível de rivalidade, ameaça de entrada de novos concorrentes e de produtos substitutos) e às condições do meio envolvente (contextos político-legal, tecnológico, social e económico) e, por outro, da própria capacidade da empresa para gerir os seus recursos internos (materiais, financeiros, sistemas de informação, recursos humanos e recursos organizacionais como espírito de equipa, cultura de inovação e de partilha de conhecimento, etc). A adequação estratégica entre estas duas visões é que irá permitir a criação de vantagens competitivas sustentáveis e, em sequência, níveis superiores de criação de valor, refletidos numa maior quota de mercado e numa maior eficiência na utilização dos recursos (Freire, 1998).

Portanto, a criação de valor está claramente associada às decisões de gestão, tomadas na atividade regular de uma empresa. Em termos de lógica financeira podemos resumir três níveis de decisão (Neves, 2002):

- Decisões estratégicas: visam identificar os investimentos a realizar de forma, a reforçar as competências centrais que irão proporcionar no médio e longo prazo o sucesso empresarial, bem como as fontes de financiamento adequadas, considerando quer a forma como se repercutem no risco financeiro quer na rendibilidade dos investidores.
- Decisões operacionais: estão relacionadas com as ações a implementar de modo a que o ciclo de exploração garanta o nível de serviço pretendido e que as necessidades financeiras daí decorrentes, tenham fontes de financiamento com graus de exigibilidade idênticos à liquidez gerada.
- Decisões financeiras de curto prazo: pretendem garantir as melhores opções de aplicação dos fundos disponíveis e as fontes de financiamento apropriadas, para cobrir os picos de atividade, que normalmente estão associados a momentos de maior pressão sobre a tesouraria.

Como facilmente se constata, os três níveis de decisões têm impacto na capacidade de criação de valor e na saúde financeira da empresa, estando a própria organização da demonstração financeira denominada de balanço estruturada de acordo com estes princípios. Para esse efeito, vejamos os grandes conceitos que formam o balanço, interligando-os com os vários níveis de decisão:

Figura 4 Balanço e níveis de decisão:



Assim, torna-se evidente que a organização do balanço, pretende mostrar claramente o impacto dos diferentes níveis de decisão na estrutura financeira da empresa.

Em primeiro lugar, surgem as rubricas relacionadas com as decisões estratégicas, que se refletem de forma duradoura no funcionamento da organização e na sua capacidade financeira. É neste nível de decisão, que são escolhidos os investimentos necessários, considerando a capacidade de produção que se pretende atingir e o grau de adequação aos fatores críticos de sucesso do negócio que se quer garantir. A escolha dos investimentos a realizar é fundamental, porque irá condicionar o nível de autofinanciamento da atividade, a gerar através dos resultados periódicos. Em função dos excedentes financeiros que se esperam obter, são igualmente tomadas decisões muito importantes ao nível do plano financeiro a médio e longo prazo uma vez que, se torna imprescindível realizar uma seleção criteriosa das fontes de financiamento indicadas para cobrir estes ativos com um grau de liquidez mais reduzido. Deste modo, podemos dizer que as decisões estratégicas estão diretamente relacionadas com os *ciclos de investimento e de financiamento*, que se vão refletir diretamente na estrutura de capitais permanentes da empresa (Neves, 2000).

De seguida, surgem as rubricas interligadas com o *ciclo de exploração* regular da empresa. Estão aqui incluídas, as diversas decisões relacionadas com a atividade normal, como sejam (Menezes, 2003): política comercial a estabelecer com os clientes que se repercute nos preços a praticar, prazos de recebimento a conceder, descontos de quantidade e de pronto pagamento a negociar; política de aprovisionamento a implementar tendo em consideração o nível de serviço que se pretende garantir e em simultâneo, o custo financeiro associado à imobilização dos stocks; políticas de crédito a outros devedores do ciclo de exploração da empresa (por exemplo, os adiantamentos a fornecedores e a pessoal, por conta de despesas correntes da atividade); políticas de financiamento junto de fornecedores e de outros credores da atividade, sejam através da negociação de prazos de pagamento ajustados à liquidez dos ativos a financiar, ou através do aproveitamento de descontos de quantidade ou de pronto pagamento; políticas de utilização de títulos de crédito como instrumentos de financiamento do ciclo de exploração quer pelo desconto ou aceite de letras, junto de clientes e de credores respetivamente.

Todas estas decisões, influenciam bastante as necessidades financeiras do ciclo de exploração e a própria situação de tesouraria da empresa.

Finalmente, surgem as rubricas relacionadas com as decisões de financiamento de curto prazo, que visam fundamentalmente, definir (Neves, 2000): políticas de aplicação dos fundos disponíveis, considerando a rentabilidade a gerar bem como, o grau de liquidez necessário para cobrir os compromissos financeiros; políticas de financiamento das necessidades financeiras pontuais, selecionando os instrumentos a utilizar, tendo em conta, tanto o custo financeiro associado, como o grau de exigibilidade das mesmas.

Sendo assim, as decisões de financiamento de curto prazo, estão intimamente ligadas ao *ciclo de financiamento da situação de tesouraria* da empresa.

Estes ciclos de atividade, estão obviamente interligados e condicionam a rendibilidade obtida na atividade e a saúde financeira da empresa a curto e a médio e longo prazo.

A nível económico, a realização de investimentos em ativos fixos, proporciona a existência de novos resultados e maior capacidade potencial de autofinanciamento.

Para se monitorizar a evolução da capacidade de autofinanciamento, para além do controlo dos resultados obtidos, há a necessidade de se acompanhar um conjunto de indicadores que nos auxiliam na análise do risco do negócio.

Assim, na gestão dos resultados e na aferição do risco do negócio, o empreendedor deverá monitorizar indicadores como o Ponto Crítico (volume de faturação necessário para cobrir os gastos decorrentes do negócio) e a Margem de Segurança (percentagem em que o volume de negócios real se encontra acima do ponto crítico), bem como a estrutura de custos variáveis (oscilam diretamente com o volume de atividade e são normalmente representados pelo custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas e serviços externos necessários à produção) e de custos fixos (estão associados aos recursos estáveis da organização como os recursos humanos, instalações e máquinas e existem independentemente do volume de atividade), de forma a verificar o grau de dificuldade com que o volume de negócios consegue cobrir os custos decorrentes da atividade normal. Relativamente aos custos fixos, estão muito associados à eficiência dos recursos internos utilizados na atividade. Nesse sentido, poderão ser otimizados genericamente através de três formas (Freire, 1998): economias de escala que criam uma diminuição dos custos unitários da oferta disponibilizada, através do aumento do volume de negócios, continuando a utilizar o mesmo nível de recursos; economias de experiência que diminuem os custos unitários através da implementação de melhores práticas que melhoram os índices de produtividade por recurso, sem exigir aumentos de capacidade; economias de gama que provocam uma redução dos custos unitários por via da extensão da utilização dos recursos existentes para outras operações (por exemplo novas linhas de produtos), sem ser igualmente necessária a realização de investimentos para aumento da capacidade de produção.

No entanto, os resultados apenas se transformam em meios financeiros se a negociação dos prazos de recebimento e de stocks for coerente com os prazos de pagamento a fornecedores e ao estado. Caso isso não suceda, o empreendedor corre o risco de ter uma empresa de sucesso a nível económico (com resultados contabilísticos positivos) mas com dificuldades em cumprir as suas obrigações para com terceiros, asfixiando, em primeiro lugar, a situação de tesouraria e, em segundo, a própria rendibilidade do negócio pela recorrência da utilização de fontes de financiamento externas remuneradas (com gastos financeiros) para cobrir esses défices pontuais de tesouraria resultantes de desencontros entre recebimentos e pagamentos. Nesse sentido, o risco financeiro aumenta e poderá a médio e longo prazo impedir a sobrevivência da empresa.

Assim, para além das decisões ao nível operacional da atividade, há que tomar opções sobre as fontes de financiamento externas a utilizar, como

empréstimos bancários e *leasings*, que cubram, por um lado, os investimentos necessários e, por outro, os défices pontuais de tesouraria resultantes de situações de menor liquidez do ciclo de exploração do negócio. Na seleção das fontes de financiamento externas, os empreendedores deverão cumprir a regra do equilíbrio financeiro mínimo que se baseia na ideia de que o grau de exigibilidade (prazos de pagamento) das fontes de financiamento a utilizar deverá ser sempre superior ou igual ao grau de liquidez dos ativos (tempo que demoram a transformar-se em meios monetários). Por exemplo, uma máquina que vá funcionar durante 10 anos, não pode ser financiada por um empréstimo bancário a pagar a 6 meses, porque muito dificilmente conseguirá gerar os fluxos de caixa necessários para o seu pagamento em tão curto espaço de tempo.

Em simultâneo, deverão, igualmente, verificar o impacto nos resultados da decisão de financiamento aferindo a capacidade dos excedentes criados para cobrir os encargos financeiros, impedindo que os resultados diminuam drasticamente por via do aumento dos juros das instituições financeiras e que se destrua a rentabilidade criada com o negócio.

Para controlar a situação de tesouraria, sugere-se o acompanhamento integrado de três indicadores: o fundo de maneiio, que permite verificar se as fontes de financiamento de médio e longo prazo cobrem os ativos que também geram fluxos de caixa apenas no médio e longo prazo (ciclos de investimento e de financiamento referidos nas decisões estratégicas); as necessidades de fundo de maneiio, que constata se os prazos de pagamento se encontram equilibrados face aos prazos de recebimento (ciclo de exploração associado às decisões operacionais); tesouraria líquida que compara os resultados dos indicadores anteriores, de modo a observar se os recursos financeiros gerados nas decisões estratégicas são suficientes para cobrir as necessidades financeiras decorrentes do ciclo normal da atividade.

No entanto, para analisarem a sustentabilidade financeira da empresa durante os anos seguintes, os empreendedores deverão ainda ter em atenção os resultados do indicador *autonomia financeira* – AUF.

O indicador autonomia financeira, é muito utilizado pelas instituições financeiras nos processos avaliação de concessão de créditos e pelo próprio IAPMEI, como requisito para as empresas poderem apresentar candidaturas a subsídios comunitários e, resume o êxito do negócio ao longo do tempo, através da sua capacidade para gerar resultados. A sua forma de cálculo é a seguinte:

$$\text{AUF} = \frac{\text{Capitais Próprios} \times 100}{\text{Ativo Líquido}}$$

Na prática, mede o peso dos capitais próprios no financiamento do investimento (ativo líquido) necessário ao funcionamento da atividade. Logo, quanto maior for a capacidade da atividade para gerar resultados, mais os capitais próprios têm tendência a aumentar de valor por via da acumulação de resultados ao longo do tempo, o que demonstra o sucesso sustentado do negócio. Consideram-se positivos valores iguais ou superiores a 20 % e 25 % (normalmente, são os valores

exigidos pelas entidades avaliadoras das candidaturas aos sistemas de incentivos comunitários).

Conhecendo o desempenho financeiro global, torna-se importante conhecer as origens da criação de valor nas organizações para se otimizar a utilização dos recursos.

Face às mudanças constantes no meio empresarial e nas necessidades da procura, a empresa moderna deverá estar orientada para o mercado, exigindo um sistema de informação rigoroso e adequado, que lhe permita monitorizar devidamente a sua atividade e o meio envolvente onde está inserida. Assim, preocupações como a rentabilidade de clientes, o valor gerado por projeto, atividade ou canal de distribuição, são fundamentais para os gestores dos nossos dias, devendo os instrumentos de planeamento e controlo financeiro adaptar-se a esta nova realidade, com o objetivo de tornarem-se verdadeiros instrumentos de apoio à decisão. Nesse sentido, destacam-se duas áreas importantes na recolha e organização da informação para a tomada de decisão:

- Gerir a informação financeira por segmentos.
- Gerir com base nas atividades.

Em virtude da incerteza sempre presente no contexto empresarial, o acesso à informação e a rapidez de atuação, tornaram-se fatores críticos de sucesso nas empresas dos nossos dias. Como tal, a gestão deixou de se centrar na otimização dos custos para passar a ter como prioridade, a análise da rentabilidade dos segmentos onde a empresa atua, sendo que, segmento é uma “unidade organizacional cuja informação é relevante divulgar como suporte para a avaliação do desempenho e tomada de decisão” (Lourenço, 2001). Sendo assim, é cada vez mais frequente verificarmos que o processo orçamental das empresas tem tendência a desagregar a informação por mercados, produtos ou serviços, por unidades de negócio ou centros de responsabilidade, etc. Hoje, a empresa pretende saber o valor gerado e não apenas os níveis de consumos de recursos porque, custos baixos não são sinónimos de bons resultados assim como, custos elevados não provocam obrigatoriamente maus resultados. O que se pretende saber é qual a margem de contribuição com que cada segmento contribui para o resultado da empresa (Jordan *et al.*, 2002). Desta forma, segmentando a informação, procura-se determinar quais os segmentos que geram valor e quais os que destroem valor, consumindo recursos, diminuindo a margem e o resultado global.

Em simultâneo, tem sido desenvolvido o conceito de gestão baseada nas atividades, que pretende responder com maior realismo ao apuramento dos custos dos produtos ou serviços, partindo do lema de que: “As atividades consomem recursos e os produtos resultam das atividades” (Rodrigues, 1992).

A gestão baseada nas atividades é fundamental porque, permite evidenciar o funcionamento da organização, bem como identificar os recursos necessários para os níveis de serviço pretendidos e as ineficiências existentes nos processos de trabalho. Em simultâneo, ao partir-se do princípio que os objetivos definidos são obtidos através da realização de atividades, o conhecimento dos seus custos,

permite ao gestor verificar mais facilmente a evolução das ações desenvolvidas e medir o alcance do sucesso da organização com mais fiabilidade. Isto porque, a informação extraída diz respeito exatamente ao que se faz e ao que consome os recursos, existindo uma grande confiança na atribuição dos valores aos segmentos definidos, sejam produtos, clientes, mercados, etc (Brimson e Antos, 1994).

Concluindo, podemos constatar que as técnicas de análise financeira têm um papel fundamental no acompanhamento da evolução do negócio, devendo os empreendedores garantir a disponibilização de informação económica e financeira periódica, de forma a controlarem e agirem sobre eventuais desvios que possam ter impacto negativo na atividade. De referir, ainda, que sempre que possível, esta análise deverá ter em consideração, para além da informação sobre a evolução da empresa, os valores económicos e financeiros de concorrentes ou das médias sectoriais, permitindo aferir com maior precisão a situação real da empresa.

A avaliação do valor criado após a implementação do negócio

Como referido anteriormente, um dos principais problemas na monitorização do sucesso de um negócio é o facto de, a decisão da sua criação em termos financeiros ser avaliada com base em fluxos de caixa previsionais, enquanto durante o seu desenvolvimento, o controlo é feito através de indicadores de rentabilidade provenientes das demonstrações financeiras. Assim, torna-se difícil comparar as expectativas de valor com as realizações.

Uma primeira alternativa, é comparar o VAL determinado, aquando da decisão de investimento, com o valor efetivamente criado através dos fluxos de caixa reais obtidos ao longo dos anos. Para tal, o empreendedor deverá ter o cuidado de considerar o montante do VAL, devidamente corrigido para o final do último ano do projeto, de modo a incluir a evolução do valor do capital ao longo dos exercícios económicos. Em termos práticos, estamos a calcular a remuneração acumulada que obteríamos se tivéssemos aplicado o montante do VAL na empresa, pelo número de anos necessários à plena implementação do projeto. Para tal, deverá ser considerada a remuneração pretendida pelos investidores, que designámos anteriormente pelo custo do financiamento da atividade (WACC). Em simultâneo, deverá fazer o mesmo raciocínio para os fluxos de caixa reais obtidos ao longo dos exercícios, capitalizando o seu valor para o último ano, por intermédio novamente da utilização do custo de capital dos investidores como referência da remuneração a criar. De notar, que tal como no cálculo do VAL na decisão de investimento, efetua-se no último ano do projeto a avaliação dos ativos e passivos existentes para se verificar o seu contributo para a criação de valor, caso a atividade encerrasse nesse momento (Neves, 2011).

Se o valor criado for superior ao valor previsto (VAL anteriormente determinado) significa que o negócio conseguiu ultrapassar a rentabilidade prometida aos investidores. Caso contrário, não se conseguiu atingir a remuneração prevista inicialmente. No entanto, esta metodologia apresenta a grande desvantagem da

informação necessária não se obter diretamente das demonstrações financeiras normalmente utilizadas como referência pelas pequenas e médias empresas (que representam mais de 90 % do universo empresarial em Portugal), isto é, o balanço e a demonstração de resultados. O próprio sistema de Normalização Contabilística apenas obriga a elaboração da demonstração de fluxos de caixa a empresas que ultrapassem determinados limites de volume de negócios, ativos e número de pessoas.

Assim, uma segunda alternativa para medir a criação de valor dos negócios implementados, passa pela utilização do indicador ROI que pode ser calculado através dos mapas acima referidos.

Neves (2011), evidencia que o VAL determinado em função dos fluxos de caixa atualizados apresenta o mesmo valor, se calculado através da soma dos EVA® atualizados de cada exercício.

Como foi demonstrado anteriormente, a rendibilidade supranormal (ROI – WACC), permite chegar ao mesmo resultado de avaliação do EVA®, o que significa que conseguimos através dos dois indicadores aferir, com o mesmo nível de confiança, a capacidade de criação de valor de uma empresa. Porém, a relação entre estes indicadores, permite, inclusivamente, determinar o mesmo resultado financeiro representativo da capacidade de criação de valor. Multiplicando a rendibilidade supranormal pelo valor do investimento (ativo líquido) chegamos ao mesmo resultado do EVA®. Vejamos os seguintes exemplos recorrendo novamente ao ROI e ao RR:

ROI > WACC → RR > 0	ROI < WACC → RR < 0
RD = 100 Activo Líquido = 1000 logo, ROI = 10 % Se o WACC = 8 % $RR = 100 - 1000 \times 8 \% = 20 > 0$ Ou Valor criado = (ROI-WACC) * Activo Valor criado = 2 % * 1000 = 20	RD = 100 Activo Líquido = 1000 logo, ROI = 10 % Se o WACC = 12 % $RR = 100 - 1000 \times 12 \% = -20 < 0$ Ou Valor criado = (ROI-WACC) * Activo Valor criado = -2 % * 1000 = -20

Sendo assim, podemos considerar os resultados do indicador rendibilidade supranormal para comparar as expectativas de criação de valor iniciais (VAL) com a rendibilidade efetivamente criada ao longo do desenvolvimento do negócio.

Para tal, basta igualmente capitalizar o montante do VAL para o final do último ano do projeto e comparar com os valores da rendibilidade supranormal obtida ao longo dos diferentes exercícios, também corrigidos para o mesmo momento da vida do projeto. Em ambos os casos, deverá ser utilizado o WACC (custo do financiamento da atividade) como referência da remuneração a criar anualmente.

Esta alternativa, apresenta como grande vantagem o facto do valor do ROI poder ser retirado anualmente das demonstrações financeiras utilizadas para análise pelos empreendedores, não obrigando a realização de cálculos auxiliares para a determinação dos fluxos de caixa relativos ao negócio.

Concluindo, tendo sempre como referência os capitais valorizados no final do último ano do projeto e, seja através da comparação entre os fluxos de caixa previsionais e reais ou, entre os fluxos de caixa previsionais e a rendibilidade supranormal efetivamente obtida, torna-se essencial determinar a criação de valor real face às expectativas iniciais. Só assim, irá ser possível aprender com o passado para se tomarem melhores decisões relativamente a projetos futuros e garantir-se o crescimento sustentado da organização.

Conclusão

A realização deste trabalho permitiu caracterizar os diferentes tipos de risco que genericamente poderão ter impacto na atividade de uma organização e que deverão ser considerados pelos empreendedores nas várias fases da vida de um negócio.

Para além disso, salientou-se o papel do plano de negócios como instrumento essencial para a identificação e para a cobertura dos diferentes riscos, através da ligação do planeamento estratégico, às ações necessárias para a implementação da atividade e ao planeamento e controlo financeiro. Como tal, o plano de negócios deve ser um valioso suporte para o empreendedorismo de sucesso.

Em cada uma das fases da vida de um negócio (criação, desenvolvimento e pós-implementação) foram apresentadas as diferentes técnicas de análise financeira que permitem identificar o impacto dos diversos riscos na atividade, bem como a capacidade de criação de valor das organizações. Para além da sua caracterização, pretendeu-se evidenciar a ligação entre os conceitos e metodologias utilizadas nas diferentes fases, demonstrando que existe uma integração nas formas de avaliar o risco e a criação de valor nos vários momentos de um negócio, estando a rendibilidade e o custo do financiamento da atividade na base da análise do sucesso financeiro.

Referências Bibliográficas

- ANTHONY, Robert; GOVINDARAJAN, Vijay (2001), *Management Control Systems*, 10.^a edição, McGraw-Hill.
- BREALEY, R.; MYERS, S. (1998), *Princípios de finanças empresariais*, 5.^a edição, McGraw-Hill.
- BRIMSON, James; ANTOS, John (1994), *Activity – Based Management – for Service Industries, Government Entities and Nonprofit Organizations*, John Wiley & Sons, Inc.
- FREIRE, Adriano (2000), *Inovação – Novos Produtos, Serviços e Negócios para Portugal*, Verbo.
- FREIRE, Adriano (1998), *Estratégia – Sucesso em Portugal*, Verbo.
- IAPMEI (2006), *PME na Estrutura Empresarial Nacional*, www.iapmei.pt.

- JORDAN, Hughes; NEVES, João Carvalho; RODRIGUES, José Azevedo (2002), *O Controlo de Gestão – Ao Serviço da Estratégia e dos Gestores*, 4.^a edição, Áreas Editora.
- KPMG Consulting; EIM Small Business Research and Consultancy (2000), *Observatório Europeu sobre as PME*, Comissão Europeia.
- LOURENÇO, Isabel Costa (2001), *A informação Financeira por Segmentos*, ISCTE.
- MATIAS, Rogério (2009), *Cálculo financeiro – teoria e prática*, 3.^a edição, Escolar Editora.
- MENEZES, Caldeira (2003), *Princípios de Gestão Financeira*, 9.^a edição, Editorial Presença.
- MOTA, António; TOMÉ, Jorge (1998), *Mercado de títulos – uma abordagem integrada*; 5.^a edição, Texto Editora.
- MOTA, António; NUNES, João; FERREIRA, Miguel (2004), *Finanças empresariais – teoria e prática*, Publisher Team.
- NEVES, João Carvalho (2011), *Avaliação e Gestão da Performance Estratégica da Empresa*, 2.^a edição, Texto Editores.
- NEVES, João Carvalho (2002), *Avaliação de Empresas e Negócios*, McGrawhill.
- NEVES, João Carvalho (2000), *Análise Financeira Volume I – Técnicas Fundamentais*, 12.^a.
- NEVES, João Carvalho (2000a), *Análise Financeira Volume II – Avaliação do Desempenho baseada no Valor*, Texto Editora.
- NILSSON, Fredrik; OLVE, Nils-Goran (2001), *Control Systems in Multi-Business Companies: From Performance Management to Strategic Management*, European Management Journal, Vol. 19, N.º 4.
- RODRIGUES, José Azevedo (1992), *Custeio Baseado na Actividade*, Revista Portuguesa de Gestão.
- SANCHEZ, Yvonne; CANTARERO, Gonzalo (2000), *MBA para todos – Finanças, Marketing, Estratégia, Criação de Empresas e Internet*, Publicações Dom Quixote.
- TEIXEIRA, Nuno (2008), *A Rendibilidade e a Criação de Valor*, XIII Encontro AECA – Aveiro.
- TEIXEIRA, Ana Bela; ALVES, Teresa (2003), *A Contabilidade e o Valor, na Perspectiva dos Utilizadores da Informação Financeira*, XV Encontro nacional da ADCES: Contabilidade e Valor: Novos Contextos.
- TEIXEIRA, Nuno; PARDAL, Pedro (2005), *Uma nova visão empresarial*, Trabalho não publicado no âmbito do 1.º concurso de projetos de investigação do IPS.

O Padrão de Entrada de Novas Empresas. O Caso da Indústria Transformadora Portuguesa

Georgette Andraz

ESGHT, Universidade do Algarve

Soumodip Sarkar

Univesidade de Évora

Resumo | O presente trabalho é um estudo empírico sobre a entrada de novas empresas da indústria transformadora portuguesa, utilizando dados longitudinais (período de 1996-2007). A análise integrou a definição de taxas de entrada, intensidade de entrada (percentagem de trabalhadores) e taxa de penetração no mercado, de acordo com diferentes classes de dimensão das novas empresas. Verifica-se que as entradas apresentam uma variação considerável ao longo destas dimensões de análise e têm um impacto pouco significativo na criação líquida de emprego. Por outro lado, este estudo confirma algumas regularidades empíricas resultantes de estudos da dinâmica empresarial nomeadamente, a entrada de novas empresas aumenta durante as fases expansivas dos ciclos económicos.

Abstract | “The Pattern of entry of new enterprises. The case of the Portuguese manufacturing industry” This paper gives a broad picture of the patterns of new firm entry of in Portuguese manufacturing industry over the period 1996 -2007, using longitudinal data. A number of stylized facts related to the dynamic of firm entry were analyzed as well as the relation between firm entry and employment creation. The results suggest that there is a considerable variation of the entry rates along the period but the aggregate impact of new firms on net job creation is largely empirically unobserved. The results also confirm that the entry of new firms is positive related to the economic expansion periods.

Introdução

A criação de novas empresas e o declínio ou saída de outras menos eficientes no mercado é um aspeto relevante da dinâmica empresarial e do crescimento económico dos países (OECD, 2004). É um fenómeno fundamental no desenvolvimento das indústrias através da melhoria na eficiência dos setores de atividade, na medida em que a pressão competitiva exercida pelas novas empresas mais eficientes força as já instaladas a melhorar ou mesmo a sair do mercado com a consequente melhoria da eficiência média do setor.

Metodologia

Para obter os objetivos da investigação partimos da descrição das principais abordagens teóricas e estudos empíricos realizados, que relevam as principais relações e evidências entre as diversas dimensões. A recolha e tratamento de dados tiveram em consideração a classificação cruzada dos Quadros de Pessoal. Posteriormente realizamos um estudo empírico sobre a realidade da indústria portuguesa, no período de 1996-2007.

Enquadramento teórico

Na abordagem tradicional da economia industrial as novas entradas no mercado são induzidas pelo elevado nível de lucros¹. Esta é a razão pela qual a entrada de novas empresas se torna interessante e um campo importante da organização

1 Esta abordagem é criticada por alguns autores nomeadamente, Baldwin (1995) que argumenta que este modelo negligência a visão de entrada como um processo estocástico e não responde necessariamente aos lucros da indústria ocorrendo mesmo quando o preço iguala ao custo marginal.

industrial – as novas empresas “*fornece*” uma função de equilíbrio no mercado, na medida em que restabelecem o lucro e os preços para os seus níveis de competitividade de longo prazo (Geroski, 1991; Orr, 1974).

Com efeito, entrada de empresas no mercado é um dos métodos através dos quais estes se reestruturam (Geroski, 1991). As novas empresas induzem a reorganização de recursos económicos e incorporam novos métodos de produção e geram um efeito de explosão do mercado das empresas menos eficientes.

Paralelamente aos desenvolvimentos teóricos sobre este tema, foram realizados diversos estudos empíricos sobre a entrada e saída de empresas, manifestando o interesse de vários investigadores. Uma das razões prende-se com a disponibilidade de dados longitudinais. Foram realizados estudos empíricos para um grande número de países, sugerindo os resultados que os padrões de entrada (e saída) diferem significativamente entre países.

A comparação entre os diversos estudos internacionais sobre entrada na indústria transformadora (Cable e Schwalbach, 1991) evidencia diferenças substanciais entre setores. Estas diferenças também se verificam na indústria transformadora portuguesa, como iremos mostrar mais adiante. Com efeito, o estudo das diferenças entre indústrias e mecanismo de entrada evidenciou uma série de regularidades empíricas sobre entradas nos mercados. Caves (1998) apresenta uma visão geral dos estudos teóricos empíricos realizados até aquela data. Siegfried e Evans (1994) resumem a evidência empírica de 70 estudos realizados em 11 países diferentes. Estes autores concluem que a entrada é mais frequente em indústria em crescimento e mais rentáveis. Geroski (1995) analisou as regularidades empíricas e relacionou a evidência empírica com a teoria. Enquanto a teoria ajuda o economista a simplificar a realidade, pode também ocultar características que são cruciais para a caracterização da dinâmica empresarial. Geroski considerou que a realidade tem resultados que não são explicados por argumentos racionais.

O objetivo principal deste trabalho é fornecer uma análise global das entradas de empresas na indústria transformadora portuguesa para o período de anos 1996 a 2007 e verificar a existência de alguma das regularidades resultantes de estudos empíricos da dinâmica empresarial e resumidas por Geroski (1995).

Contribuições empíricas sobre entradas

Estudos internacionais

Estudos empíricos anteriores nacionais e internacionais² sugerem que ao longo do tempo as taxas de entrada e saída frequentemente variam entre 5 a 10 por cento (Baldwin, 1995; Geroski e Schwalbach, 1991), com a expectativa que o feito cumulativo resulte em acréscimo líquido de empresas. Baldwin (1995) estima que

2 Uma exaustiva recompilação da literatura empírica e teórica sobre entradas é apresentada em Geroski e Schwalbach (1991).

o efeito cumulativo da entrada na indústria canadiana ao longo de um período de dez anos seja de cerca de 35 % do número total de empresas estabelecidas. Estudos internacionais identificam diferenças substanciais de padrões de entrada e saída entre setores da indústria transformadora (Dunne, Roberts, *et al.* 1988).

A literatura apresenta diversas contribuições empíricas no domínio da dinâmica empresarial, nomeadamente, o estudo de Acs e Audretsch (1989a;1989b) com foco nos fatores determinantes de entrada de empresas de pequena dimensão. Outros estudos nomeadamente, Nystrom (2005; 2007), Fotopoulos, e Spence (1999) e Love (1996) apresentam uma perspetiva espacial e Manjón-Antolin (2004) analisa a interdependência entre as taxas de entrada e saída sectoriais.

Estudos nacionais

A análise das entradas de empresas em Portugal é um campo de investigação relativamente recente que se tem desenvolvido ao longo das últimas duas décadas. A falta de dados esteve na origem deste desenvolvimento tardio comparativamente com a investigação internacional.

Todavia, a literatura permite-nos constatar o desenvolvimento crescente de estudos empíricos e teóricos aplicados fundamentalmente, à indústria transformadora portuguesa.

Os estudos aplicados à indústria portuguesa centram-se sobre diversas perspetivas designadamente, a importância da entrada, tipo de entrada, crescimento e dimensão de entrada (Cabral, 2005; Mata e Machado, 1996; Mata, 1993a e 1993), determinantes da dinâmica empresarial (Mata, 1995 e 1991; Baptista e Karaoz 2009 e 2007a), e subsequente sobrevivência das novas empresas (Nunes e Sarmento, 2010; Mata e Portugal, 1994; Mata, 1993b), impacto das entradas e saídas sobre o crescimento da produtividade (Carreira e Teixeira, 2008; Carreira, 2004) entre outros.

De uma forma geral, os estudos empíricos realizados para um amplo grupo de países mostram um conjunto de regularizadores sobre a entrada de empresas.

Destacamos para a análise neste estudo as seguintes:

- 1) A entrada é maior para as empresas de pequena dimensão.
- 2) As entradas aumentam durante as fases expansivas dos ciclos económicos.
- 3) As taxas de entrada são elevadas em todos os setores de atividade económica, mas a taxa de penetração é reduzida (a proporção do emprego das novas empresas em relação às empresas instaladas).

Caracterização dos dados

A base de dados usada no estudo foi construída a partir de informação estatística não publicada dos *Quadros de Pessoal* (QP) recolhidos pelo Gabinete de Estratégia e Planeamento do Ministério da Solidariedade, Emprego e Segurança Social (GEP/MSESS).

Os QP constituem uma fonte administrativa criada pela informação recolhida com periodicidade anual e de entrega obrigatória (reportada ao mês de outubro do respetivo ano) desde 1981, pelo GEP/MSESS. É obrigatória para todas as entidades, com pelo menos um trabalhador, embora não abranja a Administração Pública, entidades que empregam trabalhadores rurais não permanentes e trabalhadores domésticos. Os QP permitem seguir longitudinalmente as empresas, os seus estabelecimentos e respetivos trabalhadores.

Para cada ano, no ficheiro empresas, foram selecionados todas as empresas com atividade principal na indústria transformadora (secção D até 2006 e C para 2007) e localizada no continente (NUTTS I). No ficheiro dos trabalhadores foi selecionado informação individualizada por trabalhador das empresas cujo número de identificação estivesse localizado na indústria transformadora (sessão D) e continente (NUTTS 1), correspondentes às empresas anteriormente selecionadas.

Os dados foram todos trabalhados de forma anonimizada e, em situação alguma, a informação agora divulgada permite a identificação de indivíduos ou empresas.

A contagem das empresas novas num dado setor considerou o seguinte requisito: no ano de contagem, a empresa tem um número de identificação superior ao último número existente no ficheiro do ano anterior. Este procedimento garante que a empresa não esteve incluída nos ficheiros de anos anteriores.

As empresas estabelecidas foram definidas como as existentes na base de dados do ano *t*. Esta metodologia de definição das estabelecidas, seguiu a metodologia de outros autores, nomeadamente Mata (1991).

A base de dados permite a observação longitudinal de 286 setores, 4/5 dígitos da CAE da indústria transformadora ao longo do período de 1996 a 2007. Para efeitos deste trabalho os 286 setores foram agregados a 2 dígitos da CAE.

O padrão de entrada de novas empresas

As entradas na indústria transformadora

A dinâmica empresarial é uma das características dos diversos setores, que se faz sentir, entre outros aspetos, pela entrada e saída da atividade de empresas. As saídas são sintoma de que algumas não sobreviveram ao ambiente competitivo, ou perderam o interesse em permanecer no sector. Por outro lado, inúmeras são as empresas que iniciam a sua actividade, aproveitando as oportunidades que vislumbram, na expectativa do sucesso.

Entre 1996 e 2007 criaram-se em Portugal mais de 48 900 novas empresas do setor industrial sendo a larga maioria (87 % das empresas) de pequena dimensão (menos de nove empregados) Todavia, apesar de estarem em larga maioria, estas pequenas e micro empresas representam apenas 43 % do volume total de emprego

enquanto as classes de maior dimensão³ acumulam mais de metade do emprego total da indústria transformadora (tabela 1).

Tabela 1 Entradas de empresas e volume de emprego por classes de dimensão (1996-2007)

Dimensão	1 a 9	10 a 49	50 ou mais	Total
Total entrada	42 606	5 854	454	48 914
%	43 %	34 %	23 %	100 %
Total emprego	119 295	93 923	64.087	277 305
Emprego médio	2,8	16,0	141,2	5,7

Uma das regularidades empíricas da dinâmica industrial mais consensuais é a de que as entradas de empresas fazem-se maioritariamente em pequena escala. Com efeito, este facto é confirmado no caso da indústria transformadora portuguesa. Em média 87 % das novas entradas no período de 1996-2007 correspondem a empresas com menos de 10 trabalhadores.

O número de empresas por classes de dimensão (tabela 1) destaca a importância das pequenas empresas em Portugal no processo da dinâmica empresarial. Estas são consideradas uma fonte importante do dinamismo e inovação das economias emergentes e desenvolvidas, na medida que contribuem para a criação de emprego, crescimento económico e produtividade (OCDE, 2005). Em muitos países, as empresas com menos de dez trabalhadores representam cerca de três quartos do total da população empregadora, verificando-se que também a população de empresas em Portugal é dominada por empresas de pequena dimensão (Eurostat, 2009; Bartsman *et al.* 2004a).

Considerando as entradas médias de novas empresas dos períodos 1996 a 2001 e 2002 a 2007 constata-se um significativo abrandamento do fluxo de entradas. Destacam-se dois períodos distintos na evolução das entradas de empresas no setor industrial.

- O período 1996-2001 que se caracteriza por um significativo aumento do número de empresas criadas anualmente (com exceção de 1999). Neste período 1996 a 2001 criaram-se em média/ano 4743 empresas. Estas entradas representaram cerca de 11,4 % das empresas em atividade no subperíodo (valores médios).
- O período de 2002-2007 caracteriza-se, pelo contrário, por uma diminuição progressiva do número de entradas anuais até 2005. Em 2006 e 2007 verifica-se um ligeiro aumento ainda que não alcance os níveis do período anterior. Criaram-se neste período uma média anual de 3409 empresas, o que corresponde a uma diminuição de cerca de 28 % em relação ao período anterior.

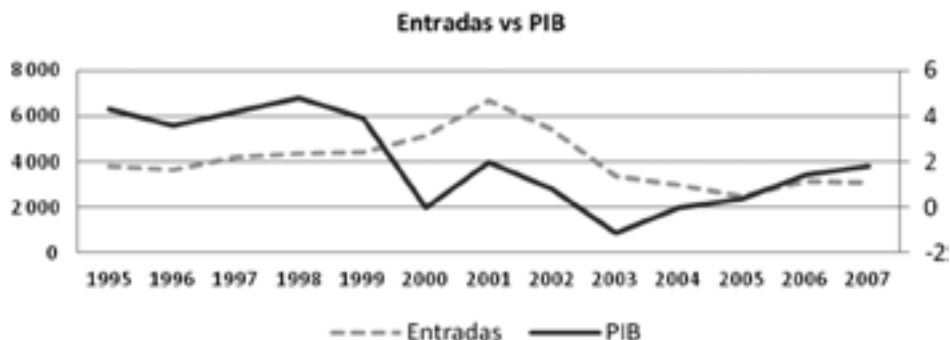
3 As classes de dimensão das empresas foram definidas de acordo com as estatísticas do INE tendo por base o número de pessoas ao serviço no ano inicial de observação.

- O volume de entradas nos dois subperíodos representou, respetivamente 58 % e 42 % das entradas totais.
- 87 % das novas entradas têm menos que dez trabalhadores ao serviço refletindo o peso das empresas de menor dimensão neste processo de renovação empresarial.
- A dimensão média de entrada é de 5,7 trabalhadores por empresas⁴.

Os dois períodos referidos correspondem, com um desfasamento temporal de um ano a fases distintas do crescimento económico em Portugal. O primeiro período (1996-2001) abarca uma fase do ciclo económico em expansão, com valores PIB superiores a 3,5 %. O segundo período (2001-2007) engloba uma fase descendente do ciclo económico que culminou no episódio recessivo de 2003, complementada por um crescimento moderado da atividade económica em 2004 e por uma estagnação no ano seguinte (Banco de Portugal, 2007). Considera-se um período temporal de desfasamento, assumindo que a entrada de novas entradas entre o período t e $t+1$ pode ser induzida pelo crescimento no período anterior, isto é, entre $t-1$ e t .

Como se pode observar a partir da figura 1 os fluxos de entrada de novas empresas acompanham a evolução do ciclo económico ($\rho = 0.693$; $\text{sig}=0,013$), reagindo com um *gap* de cerca de um ano. Retira-se assim, uma tendência pró-cíclica, também observada por outros autores nomeadamente (Mata 1996a; Yamawaki, 1991; Mata, 1996; Mata e Portugal, *et al.* 1995a).

Figura 1 Total de entradas e taxa de crescimento do PIB (1995-2006)



Este facto confirma para a indústria transformadora portuguesa uma das regularidades empíricas resultantes de estudos da dinâmica empresarial: a entrada de novas empresas aumenta durante as fases expansivas dos ciclos económicos.

4 Esta média aumenta para 27,46 trabalhadores por empresa quando se exclui a classe de empresas com menos de nove trabalhadores.

Todavia, esta tendência não se verifica de igual forma para as diferentes classes de dimensão das empresas: até 10 trabalhadores; de 10 a 50 trabalhadores e mais do que 50 trabalhadores. A análise realizada permite constatar a existência de uma maior correlação entre as entradas de empresas de maior dimensão (mais de 50 empregados) e o PIB (figura 2).

Figura 2 Entradas por dimensão e PIB



A entrada em maior escala parece, deste modo, acompanhar de forma mais próxima as flutuações económicas, reagindo mais rapidamente. Esta capacidade reativa poderá eventualmente ser justificada pela maior capacidade de interpretação dos sinais da economia (acesso a informação) e de deslocalização para mercados com condições mais atrativas.

Desta forma, a análise do comportamento de entradas de novas empresas, tendo em conta a sua classe de dimensão, contraria o fenómeno pró-cíclico observado para a indústria no seu conjunto.

Existem algumas possíveis explicações para este comportamento contra cíclico. A heterogeneidade pode refletir certas condições no mercado do produto, por exemplo, através da diferenciação. Esta característica pode justificar, pelo menos parcialmente, a entrada de novas empresas em períodos económicos desfavoráveis ou de procura reduzida. Paralelamente, as incertezas sobre as condições e lucros de mercado podem justificar escolhas diferentes das empresas relativamente a tecnologias, produtos e outras condições. Este processo de "experimentação" está associado a elevadas taxas de entradas, mas também elevadas taxas de saída, especialmente das empresas mais jovens.

Como referimos anteriormente, identificamos dois períodos nas entradas de empresas: um primeiro de crescimento (1996-2001), outro de 2002-2007 de abrandamento com um número de entradas decrescente. Estas diferenças não nos permite, contudo, considerar duas fases estatisticamente distintas, porque as diferenças de médias das entradas dos dois períodos não são estatisticamente significativas.

Outra regularidade empírica largamente consensual entre os estudos da dinâmica empresarial e de acordo com Geroski (1995) refere que um grande número de empresas entra na maior parte dos mercados todos os anos, mas as

taxas de entrada são mais elevadas do que a penetração no mercado. Com efeito, a importância da entrada é modesta quando analisada em termos de taxa de penetração na indústria transformadora portuguesas. A taxa de penetração é dada pelo total da quota de mercado ou de emprego das novas empresas e representa a parcela da indústria conquistada por esse grupo de empresas.

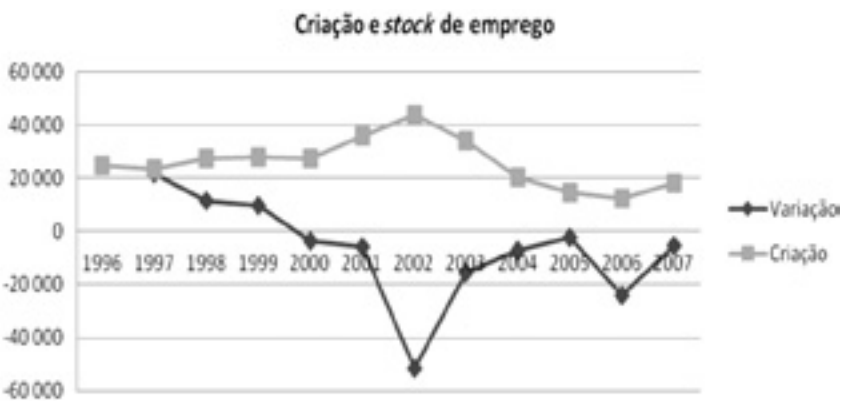
A tabela 2 mostra que a taxa de entrada é muito mais elevada do que a taxa de penetração no mercado de novas empresas confirmando deste modo, a regularidade empírica suprarreferida. Com efeito, a média das taxas de penetração e de entrada do conjunto das empresas recém criadas são 11 % e 3 % respetivamente, para o período 1996-2007. De um modo geral, nos diferentes estudos a taxa média anual de penetração das novas empresas varia entre 1,1 % e 4,9 % (Carreira, 2004). De acordo com Mata (1993), entre 1982 e 1986 as empresas que entraram na indústria transformadora foram responsáveis por uma média de 5,5 % do total do emprego das empresas instaladas.

Tabela 2 Taxas média de penetração e de entrada – 1996-2007

	Taxa média entrada			Taxa média de penetração		
	1996-2007	1996-2001	2002-2007	1996-2007	1996-2001	2002-2007
Média Indústria Transformadora	0,10	0,12	0,08	0,03	0,04	0,02

A análise da tabela 2 permite constatar que o contributo da entrada para os fluxos de criação de emprego é mais forte no período de expansão económica (1996-2001) do que no período seguinte. As entradas representam cerca de 4 % do emprego da indústria entre 1996-2001, entre 2002 e 2007 essa percentagem é de 2 %. A redução entre os dois períodos das quotas de entrada das empresas, do

Figura 3 Criação e stock de emprego



ponto de vista do emprego, pode estar associado a diversos fatores, nomeadamente, à evolução desfavorável da economia (2002-2007) que terá potencialmente conduzido à diminuição do número de entradas e consequente diminuição de saídas pelo efeito de competição. Outra possível explicação para esse comportamento pode estar associado ao processo de descentralização produtiva das grandes empresas que pressupõe uma diminuição da dimensão média das empresas e respetivo processo de ajustamento do número de trabalhadores. Todavia, não obstante a diminuição clara das quotas de entrada entre os dois períodos verificou-se também uma destruição líquida de emprego. Como se pode verificar na figura 3, apesar de elevadas taxas de entrada e criação de emprego, os acréscimos efetivos, em termos de emprego, são proporcionalmente diminutos ou negativos.

Considerando dois períodos de análise, uma criação de emprego acumulado de 185 212 indivíduos, por entrada de novas empresas no setor, entre os anos 1996 e 2001, gerou uma acréscimo líquido de 32 854 o que corresponde a uma retenção no mercado de trabalho de cerca de 17,7 %.

Mas já no período seguinte (2002-2007) verificou-se uma destruição de emprego cujo montante acumula a respeitante às novas entradas (em valor 63 % inferior ao período homólogo) com cerca de 55 mil trabalhadores já existentes.

Pode-se concluir que o contributo em termos de emprego das novas empresas, apesar das entradas de representarem taxas significativas em relação às existentes (uma média de 10,5 % no período em análise, 1996-2007) e a criação de emprego cerca de 3,3 %, traduz-se num saldo líquido negativo de 73 694 trabalhadores.

Conclusão

Este trabalho, à semelhança de outros estudos da dinâmica empresarial, resumido por Geroski (1995), confirma que as entradas de empresas fazem-se maioritariamente em pequena escala. Com efeito em média 87 % das novas entradas no período de 1996-2007 correspondem a empresas com menos de dez trabalhadores. Outro facto confirmado neste estudo refere-se à correlação positiva entre as entradas de empresas e os ciclos económico. Todavia, análise realizada tendo em conta a classe de dimensão de empresas permite constatar a existência de uma maior correlação entre as entradas de empresas de maior dimensão (mais de 50 empregados) e o PIB.

Não obstante as elevadas taxas de entrada observadas ao longo do período a taxa de penetração no mercado de novas empresas é reduzido confirmando deste modo, outra das regularidade empíricas. Por outro lado, o contributo em termos de emprego das novas empresas, apesar das entradas de representarem taxas significativas em relação às existentes é muito reduzido ou negativo.

Estes resultados são consistentes com alguns autores nomeadamente, Van Stel e Storey (2002) que argumentam que a contribuição de novas empresas para o *stock* do emprego da economia é relativamente reduzida, tendo em conta que

muitas das novas empresas expulsam do mercado empresas estabelecidas. Com efeito, novas entradas mais eficientes com menor número de trabalhadores pode ter como consequência a destruição líquida de emprego, se expulsarem ou induzirem a contração das atividades estabelecidas no mercado⁵. Segundo Marti (2002) este fenómeno é mais intenso em países com mercados laborais muito rígidos que favorece a persistência de situações de excesso de pessoal confrontado com *entrantes* com níveis de emprego ótimos.

Referências Bibliográficas

- ACS, Zoltan; AUDRETSCH, David (1989b), "Birth and firm size", *Southern Economic Journal*, 56.
- ACS, Zoltan; AUDRETSCH, David (1989a). "Small-Firm entry in U.S. manufacturing", *Economica*, 56, pp. 255-265.
- AUDRETSCH, David; FRITSCH, Michael (1994), "The geography of firm births", *Regional Studies*, 28, pp. 359-365.
- BALDWIN, John; GORECKI, Paul (1987), "Plant creation versus plant acquisition", *International Journal of Industrial Organization*, 5, pp. 27-41.
- BANCO DE PORTUGAL (2007), *Relatório do Conselho de Administração*. Departamento de Estudos Económicos, Banco de Portugal.
- BAPTISTA, Rui; PRETO, Miguel (2009), "New business formation and employment growth: regional and business dynamics", *Small Business Economic*, 25, pp. 20-35.
- BAPTISTA, Rui; KARAOZ, Murat (2007a), "Turbulence in high-growth and declining industries", *Jena Economic Research Paper*, 043.
- CABLE, John; SCHWALBACH, Joachim (1991), "International comparisons of entry and exit", in Paul Geroski; Joachim Schwalbach (orgs.), *Entry and Market Contestability: An International Comparison*, Oxford, Basil Blackwell, pp. 257-281.
- CAVES, Richard (1998), "industrial organization and new findings on the turnover and mobility of firms", *Journal of Economic Literature*, 36 II (4), pp. 1947-1982.
- CARREIRA, Carlos (2004), *Dinâmica Industrial e Crescimento da Produtividade: Uma Análise Microeconómica do Papel da Aprendizagem e da Reafecção de Recursos no Crescimento Industrial*, Faculdade de Economia. Coimbra, Universidade de Coimbra, Tese de Doutoramento.

5 Todavia, face a ameaça potencial ou real de novas entradas, as estabelecidas podem reorganizar-se por forma a tornaram-se mais competitivas. Nesta perspectiva, o aumento da intensidade competitiva pode conduzir ao crescimento do emprego, pelo menos no longo prazo (Fritsch, 1996).

- DUNNE, Timothy; ROBERTS, Mark; SAMUELSON, Larry (1988), "Patterns of firm entry and exit in U.S. manufacturing industries", *The Rand Journal of Economics*, 19, II (4), pp. 495-515.
- FOTOPOULOS, Georgios; SPENCE, Nigel (1999), "Spatial variations in new manufacturing plant openings: some empirical evidence from Greece", *Regional Studies*, 33, II (3), pp. 219-229.
- GEROSKI, Paul (1995) "What do we know about entry?" *International Journal of Industrial Organization*, 13, pp. 421-440.
- GEROSKI, Paul (1991a), "Domestic and foreign entry in the UK: 1983-1984", in Paul Geroski; Joachim Schwalbach (orgs.), *Entry and Market Contestability: An International Comparison*, Oxford, Basil Blackwell, pp. 63-88.
- GEROSKI, Paul (1991), *Market Dynamics and Entry*, Oxford, Blackwell.
- GEROSKI, Paul; SCHWALBACH, Joachim (1991), *Entry and Market Contestability, An International Comparison*, Oxford, Basil Blackwell.
- LOVE, James (1996), "Entry and exit: a county level analysis", *Applied Economics*, 28, pp. 441-451.
- MANJÓN-ANTOLIN, Miguel (2004), "Firm size and the short-term dynamics in aggregate entry and exit", *Working Papers*, 60, Universitat Rovira i Virgili.
- MARTÍ, Federico (2002), *La Movilidad Empresarial en la Industria Española*, Madrid, Universidad de Alcalá, Tese de Doutoramento.
- MATA, José (1996), "Business conditions and business starts", *International Journal of the Economics of Business* 3, II (3), pp. 295-305.
- MATA, José (1996a), "Small firm births and macroeconomic fluctuations", *Review of Industrial Organization*, 11, II (2), pp. 173-182.
- MATA, José (1995), "Sunk costs and the dynamics of entry in Portuguese manufacturing", *Studies in International Organization*, 20, pp. 267-284.
- MATA, José; PORTUGAL, Pedro; GUIMARÃES, Paulo (1995a), "The survival of new plants: start-up conditions and post-entry evolution", *International Journal of Industrial Organization*, 13, II (4).
- MATA, José (1993), "Firm Entry and Firm Growth", *Review of Industrial Organization*, 8 II (5), pp. 567-578.
- MATA, José (1993a), "Entry and type of entrant: evidence from Portugal", *International Journal of Industrial Organization*, 11, II (1), pp. 101-122.
- MATA, José (1993b), "How does new firm survival vary across industries over time?", *Estudos e Documentos de Trabalho*, Lisboa, Banco de Portugal.
- MATA, José (1991), *Entrada e Mobilidade, Um Estudo da Indústria Transformadora Portuguesa*, Universidade do Minho, Tese de Doutoramento.
- NYSTRÖM, Kristina (2005), "Determinants of regional entry and exit in industrial sectors", *Working Paper Series in Economics and Institutions of Innovation*, 33, Royal Institute of Technology, CESIS.
- NYSTROM, Kristina (2007), "An industry disaggregated analysis of the determinants of regional entry and exit", *Annals of Regional Science*, 41, II (4), pp. 877-896.
- OECD (2004), *Understanding Economic Growth: A Macro-level, Industry-Level, and Firm-Level Perspective*, Paris, 3, pp. 1-164.

- ORR, Dale (1974), "The determinants of entry: a study of the Canadian manufacturing industries", *The Review of Economics and Statistics*, 56, II (1):, pp. 58-66.
- SIEGFRIED, John; EVANS, Laurie (1994), "Empirical studies of entry and exit: a survey of the evidence", *Review of Industrial Organization*, 9, pp. 121-155.
- YAMAWAKI, Hideki (1991), "The effects of business conditions on net entry: evidence from Japan", in Paul Geroski; Joachim Schwalbach (orgs.), *Entry and Market Contestability: An International Comparison*, Oxford, Basil Blackwell, pp. 168-186.

Privilégios Creditórios dos Trabalhadores. Comparação entre os Regimes Português, Espanhol e Francês

João Tomás dos Santos Pina da Silva

Escola Superior de Ciências Empresariais, do Instituto Politécnico de Setúbal, Setúbal, Portugal

Resumo | No presente estudo é realizada uma análise, numa perspetiva de micro-comparação, ao regime de tutela dos créditos laborais pelo mecanismo dos privilégios creditórios, nos ordenamentos português, espanhol e francês. A retribuição tem merecido a atenção, desde logo e na perspetiva do trabalhador, pelo seu caráter alimentar, nos ordenamentos jurídicos ora em comparação, nomeadamente pela respetiva legislação laboral, a qual se socorre do mecanismo dos privilégios creditórios. Procura-se, assim, realizar a ponte entre o regime geral, patente nos respetivos códigos civis, e o especial, assente nos diplomas sistematizadores da legislação laboral em cada um dos ordenamentos em comparação.

Abstract | “Workers privileged credit. Comparion between the portuguese, spanish and french schemes” At present study is done an analysis of the system of protection of employment claims by mechanism of liens, from the perspective of micro-comparison, in Portuguese, Spanish and French legal orders. The salary and others incomings has attracted the attention from the outset, immediatly from the perspective of the worker, by is feed nature within the legal system sometimes compared, in particular by its labour law, which rescues the mechanism of lien. Looking up, so make the bridge between the general regime, reflected in their civil codes, and special diplomas based on systematizing labour legislation in each of the jurisdictions compared.

Enquadramento e justificação do tema

À semelhança de um contrato de prestação de serviços, a prestação de uma atividade no âmbito de um contrato de trabalho¹ dá origem a um crédito. Acontece porém que noutros contratos, como, por exemplo, o de compra e venda, o crédito do preço resultante da venda de um imóvel não constitui, por regra, o meio de subsistência do vendedor, tendo antes um fim de especulação ou outro. Já a retribuição do trabalhador, pelo contrário, constitui o suporte da sua subsistência e do seu agregado familiar, daí a referência constante à dimensão social ou alimentar da retribuição do trabalhador^{2 3}. A tutela especial concedida à retribuição em virtude das suas características estende-se aos restantes créditos laborais do trabalhador frente ao empregador, nomeadamente no âmbito da compensação ou da indemnização por cessação do contrato de trabalho e outros créditos emergentes do contrato de trabalho, que não consubstanciam um crédito retributivo. Na realidade, o privilégio repousa hoje na ideia mais geral de que o trabalho não

-
- 1 A hetero-determinação ou a prestação de uma actividade sob forma subordinada constitui a nota distintiva do contrato de trabalho e permite a presunção de existência deste vínculo (art.º 12.º, do Código do Trabalho). Cfr., *v.g.*, Menezes Cordeiro, *Manual de Direito do Trabalho*, reimpressão, Coimbra, Almedina, 1994, pp. 517 e ss. e Romano Martinez, *Direito do Trabalho*, Coimbra, Almedina, 2002, pp. 145 e ss.
 - 2 Assim, Nunes de Carvalho, “Reflexos laborais do Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência”, in RDES, ano XXXVII, 1995, n.ºs 1, 2 e 3, p. 67. Aludindo ainda à dimensão alimentar do salário, não obstante reputar a denominação de menos correcta, Jorge Leite, *Direito do Trabalho*, Vol. II, Coimbra, Serviços de Acção Social da Universidade de Coimbra, 1999, pp. 161 e 187, AMADO, João Leal, *A Protecção do Salário*, suplemento Boletim da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, Coimbra, 1995, p. 23, nota 27 e RUI PEREIRA, “A garantia das obrigações emergentes do contrato de trabalho”, in *O Direito*, ano 130, 1998, III-IV (Julho-Dezembro), p. 253.
 - 3 Função social que decorre da Constituição da República Portuguesa (art.º 59.º, n.º 1, al. a), *in fine*) e do estabelecimento da retribuição mínima garantida, nos termos do art.º 273.º, do Código do Trabalho. De relevar, ainda, por último, a Convenção n.º 95 da OIT aprovada pelo Decreto 88/81, de 14 de Julho. Ver, para mais desenvolvimentos AMADO, João Leal, *Contrato de Trabalho*, 2.ª Edição, Janeiro de 2010, pp. 306 e ss.

é uma mercadoria, assistindo-se à projeção da dignidade da pessoa humana e da proteção que a esta é devida sobre o terreno pecuniário.

Nesta medida, a legislação laboral consagra uma vasta série de mecanismos de tutela dos créditos dos trabalhadores que não constituem uma garantia em sentido técnico, mas sim a proibição de atos do trabalhador ou do empregador que impliquem a diminuição dessa “garantia”. Assim, a retribuição do trabalhador é: *i*) indisponível, porquanto este não pode ceder, a título gratuito ou oneroso, os seus créditos, que são impenhoráveis (art.º 129.º, n.º 1, al. d), do CT)⁴; *ii*) irrenunciável, dada a limitação imposta ao acordo de diminuição do salário (art.º 119.º, do CT), da proibição da cessão de crédito laboral no valor correspondente ao crédito impenhorável (art.º 280.º, do CT) e da imprescritibilidade dos créditos laborais na vigência do contrato (art.º 337.º, do CT)⁵; *iii*) não compensável, porquanto, na constância do vínculo laboral, o empregador não pode compensar, salvo exceções, a retribuição em dívida com créditos que detenha sobre o trabalhador ou proceder a quaisquer descontos ou deduções (art.º 279.º, do CT)⁶; *iv*) imprescritível, em virtude da desaplicação de qualquer regra civil relativa à prescrição aos créditos laborais e à previsão de uma prescrição, anual, apenas após o termo de vigência do contrato de trabalho (art.º 337.º, do CT)⁷.

A tutela dos créditos laborais não permanece, contudo, acantonada aos quadros da legislação laboral. Ainda que inespecíficos e de difícil atuação, em virtude da subordinação do trabalhador, os mecanismos de conservação da garantia patrimonial, podem ser utilizados em benefício da tutela dos créditos dos trabalhadores. Entre esses mecanismos, para além do que dispõem o art.º 601.º, do CC, o art.º 1911.º, do Código Civil Espanhol (CCE), ou art.º 2285.º, do Código Civil Francês (CCF), isto é, que o património do devedor constitui a garantia geral dos credores, encontramos, no ordenamento português, a declaração de nulidade (art.º 605.º, do Código Civil), a sub-rogação (art.º 606.º, n.º 1, do Código Civil), a impugnação pauliana (art.º 610.º) e o arresto (art.º 619.º, do Código Civil)⁸.

4 Cfr. art.º 280.º, do Código do Trabalho. Aludindo ainda à questão, desenvolvidamente, e pondo em relevo a distinção entre impenhorabilidade do crédito (que traduz uma imposição) e a sua cessão (acto voluntário), Leal Amado, *op. cit.*, pp. 49 e ss.

5 Assim, Nunes de Carvalho, *op. cit.*, p. 83. Com fundamentação diversa, Menezes Cordeiro, *Manual...*, *cit.*, p. 734.

6 Enunciado as duas formas possíveis de interpretação do preceito, Menezes Cordeiro, *Da Compensação no Direito Civil e no Direito Bancário*, Coimbra, Almedina, 2003, p. 145.

7 Com as alterações ao Código de Processo do Trabalho, operadas pelo Decreto-Lei n.º 295/2009, de 13 de Outubro, e a entrada em vigor do art.º 387.º, n.º 2, do Código do Trabalho, desapareceu, quanto à apreciação judicial da regularidade e licitude do despedimento, a semelhança de prazos – muito embora este seja de caducidade e o do art.º 337.º de prescrição; ver no direito anterior Romano Martinez, *Direito do Trabalho*, *cit.*, pp. 873 e 874.

8 *Vide* Nunes de Carvalho, *op. cit.*, p. 68. Estão em causa os meios conservatórios da garantia patrimonial. Ver ainda Almeida Costa, *Direito das Obrigações*, 9.ª ed., Coimbra, Almedina, 2001, pp. 788 e ss. e Romano Martinez/Fuzeta da Ponte, *Garantias de Cumprimento*, 4.ª ed., Coimbra, Almedina, 2003, pp. 15 e ss.. No ordenamento jurídico espanhol estão igualmente previstos expedientes judiciais, tal como o de “quita y espera” (art.º 1912.º, CCE) – no âmbito do qual o devedor comum, não comerciante, procura obter uma solução global e vinculativa para

Mantêm-se, contudo, os inconvenientes traduzidos na inexistência, em qualquer dos casos, de uma garantia em sentido estrito; as “garantias” da retribuição e os mecanismos de conservação da garantia patrimonial não asseguram a existência de qualquer objeto de satisfação preferencial ou de um novo património sobre o qual os créditos dos trabalhadores se possam satisfazer, deixando, por isso, desprotegida a posição dos trabalhadores. À semelhança do Código Civil, no art.º 604.º, também o CCE, no seu art.º 1921.º, prevê o concurso de todos os credores do devedor, em situação de igualdade e com direito ao respetivo rateio do património do devedor. Ora, uma vez mais se retira que tal expediente em nada interessa aos trabalhadores, cujo crédito, pelo seu montante eventualmente reduzido face a outros credores, mas essencial para subsistência do seu agregado, poderá não permitir-lhe senão a satisfação de uma percentagem irrisória.

Traduzindo uma opção legislativa, a concessão de garantias reais, de esquemas de preferência ou de outros mecanismos de satisfação dos créditos dos trabalhadores importa sempre uma escolha entre diversas situações igualmente merecedoras de tutela, pois, afinal, tanto merece ser tutelado o credor que concedeu crédito à empresa que permite a sua manutenção como os seus trabalhadores. A atribuição de determinados “títulos” de preferência aos créditos dos trabalhadores está assim sempre dependente de uma delicada ponderação entre os interesses dos restantes credores do empregador e as expectativas legítimas dos trabalhadores.

A tutela dos créditos laborais pelos privilégios creditórios

O privilégio creditório, definido entre nós como a “faculdade que a lei, em atenção à causa do crédito, concede a certos credores, independentemente do registo, de serem pagos com preferência a outros”⁹, subdivide-se, segundo o art.º 735.º, do CC, em mobiliário e imobiliário, consoante vise o valor de bens móveis ou imóveis¹⁰ (n.º 1), e geral e especial, agora colocando a tónica no facto de incidir, ou sobre o valor de uma universalidade de bens (os do devedor) ou tão-só sobre o valor de bens certos e determinados; sendo que o legislador ainda estabeleceu que os privilégios imobiliários, por natureza e atendendo à segurança jurídica conferida pelo registo predial, são sempre especiais (n.º 2).

os seus credores, sendo que não poderá encontrar-se insolvente –, e de “ejecución universal” (art.º 1913.º, CCE) – uma vez mais pressupõe a existência de dívidas não comerciais, até porque estas envolvem um procedimento de “quiebra”. Seja como for, estes procedimentos em nada poderão beneficiar o trabalhador vinculado a um não comerciante, desde logo porque estes créditos deixam de vencer juros (art.º 1916.º, CCE), nem todos os bens são embargáveis e permite o cumprimento de acordos pré-existentes (art.ºs 1913.º e 1919.º, CCE). Neste sentido, RODRÍGUEZ, Jacinto Gil, “La Protección del Crédito”, in *Manual de Derecho Civil*, Tomo II, 1996, Marcial Pons, Madrid, pp. 346 a 351.

9 Vide art.º 733.º, do CC.

10 Vide art.ºs 204.º e 205.º, do CC, onde nos é dada a noção legal de bens móveis e imóveis.

No ordenamento espanhol, a única noção que existe consta do projeto de Código Civil de 1851, no art.º 1923.º, que acabou por não ser incluído no direito positivo vigente, mas que definia privilégio creditório como “*derecho que concede la ley a un acreedor para ser pagado con preferencia a otros acreedores*”¹¹. Assim, ante a ausência de uma noção legal, doutrinariamente, é definido como “*cuando, existiendo un conflicto entre vários acreedores que pretenden la satisfacción de sus respectivos créditos, la Ley, con apoyo en alguna causa que considera justa atendida la naturaleza del crédito que va a beneficiar, concede a alguno de los acreedores la facultad (ventaja, beneficio) de cobrar con preferencia a los restantes acreedores (que por esto mismo se denominan acreedores ordinarios), sobre el producto obtenido con la realización de todos los bienes del deudor (privilegio geral), o de alguno de ellos (privilegio especial)*”¹².

Desta noção doutrinária retira-se que o privilégio não constitui um direito novo ante o direito de crédito ao qual se aplica, constituindo apenas um reforço deste. Refira-se contudo que o legislador espanhol trata como privilegiados os créditos garantidos por um direito real de hipoteca ou de penhor, os quais, ainda que constituam direitos acessórios de realização do valor, no direito espanhol a única semelhança com os meros privilégios traduz-se na preferência que atribuem para pagamento do crédito com o produto da venda de certo bem móvel ou imóvel¹³.

Quanto ao direito francês, de modo muito semelhante ao nosso, o art.º 2324.º, do CCF, define privilégios creditórios como “*un droit que la qualité de la créance donne à un créancier d’être préféré aux autres créanciers, même hypothécaires*”. Hoje em dia, aos privilégios são apontados dois denominadores comuns: não é possível isolá-los no seio das garantias reais, dado que o mesmo crédito pode ser dotado, em razão da sua qualidade, de um privilégio mobiliário e de uma hipoteca legal no domínio imobiliário¹⁴; os privilégios não têm um regime homogêneo que lhes confira coerência, ainda que tenha dois parâmetros específicos, a generalidade ou a especialidade na afetação dos bens e a generalidade ou especialidade na incidência sobre os mesmos. No entanto, tais parâmetros criaram uma clivagem profunda entre os privilégios, que não permitem uma noção única, mas sim três: o privilégio geral, que mais não é do que uma regra de graduação, dado o seu caráter marginal dentro do conjunto das garantias reais; o privilégio mobiliário especial; e, por fim, o privilégio especial imobiliário, conceito que, entende a dou-

11 TALMA CHARLES, Javier, «Consideraciones sobre los fundamentos de nuestro vigente sistema de privilegios crediticios (con especial referencia a los denominados “superprivilegios”)», *Revista de Derecho Patrimonial*, Aranzadi, Navarra, Ano 2001-1, número 6, p.82

12 Ibidem, cfr. ainda as noções dadas por Gullón Ballesteros e de Díez-Picazo, tal como apresentadas por Talma Charles. Na doutrina francesa ver em CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *Droit des Sûretés*, 8^{ème} édition, Litec, Paris, 2007, p. 367, “les causes légitimes de préférence sont les privilèges et les hypothèques” (art.º 2323.º, CCF).

13 Vide RODRÍGUEZ, Jacinto Gil, “La Protección del Crédito”, in *Manual de Derecho Civil*, Tomo II, 1996, Marcial Pons, Madrid, p. 352.

14 Coloca-se ainda a tónica de os regimes serem muito parecidos, nomeadamente no respeitante aos privilégios imobiliários. Ver CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, p. 375.

trina, peca por falta de autonomia, dado o seu regime ser uma mescla das garantias legais imobiliárias¹⁵.

Natureza. Caráter pessoal ou real

Em sentido amplo, toda a garantia supõe um reforço do crédito ao qual proporciona segurança. No entanto, entre os diversos meios de proteção do direito de crédito, as garantias sobrepõem-se à relação obrigatória. Não são uma consequência da mesma e poderão ter uma origem distinta: legal ou convencional. Ora, no caso dos privilégios creditórios, se é unânime nos três ordenamentos em confronto que a sua origem é legal, em Portugal e em França, ao contrário do que acontece em Espanha, eles são considerados como garantias reais¹⁶. Acontece que o privilégio creditório implica uma exceção ao princípio da igualdade de tratamento de todos os credores, outra asserção aceite nos três ordenamentos, à semelhança da sua admissibilidade em casos concretos, excepcionais e taxativamente enumerados pela lei. A questão que aqui deve ser desde logo colocada é a seguinte: têm os privilégios creditórios natureza pessoal ou real?

Os direitos reais, na sua aceção eclética, consistem “num poder direto e imediato de uma pessoa sobre uma coisa” – lado interno –, o qual é oponível *erga omnes* pelo seu titular – lado externo¹⁷. De entre as subcategorias de direitos reais, destacamos os de garantia, no âmbito dos quais “as coisas objeto dos direitos são afetadas para que os seus titulares possam obter o cumprimento de uma obrigação, pelo valor dessas coisas ou pelos seus rendimentos, com preferência sobre os demais credores dos titulares dessas coisas”¹⁸.

Procurando garantir créditos, os privilégios creditórios constituem, no ordenamento português, uma das subcategorias de direitos reais de garantia de origem legal. Eles visam uma satisfação preferencial de um credor ante os restantes de determinado devedor, obviando, assim, ao princípio da igualdade dos credores e ao rateamento do património daquele quando insuficiente, exceto ante a existência de outros créditos privilegiados, situação que obrigará, à graduação dos créditos¹⁹. É, no entanto, comumente aceite que os privilégios

15 Idem, p. 376. Ver ainda do mesmo autor, a pp. 382 e 383, à semelhança do entendimento doutrinário português, a classificação como garantias reais dos privilégios especiais, por oposição aos gerais, que não constituem mais do que uma virtualidade que cede ante, por exemplo, a natureza registral a que está submetida a hipoteca em virtude do princípio da especialidade.

16 MALAURIE, P.; AYNÈS, L., *Les sûretés. La publicité foncière*, in *Cours de Droit Civil*, IX, Cujas, Paris, 1998, p. 2; CROCQ, P., *Propriété et garantie*, LGDJ, Paris, 1995, pp. 264 e ss, 288 e ss.

17 Cfr. DUARTE, Rui Pinto, *Curso de Direitos Reais*, Cascais, Principia; 1.ª Edição, 2002, p. 16.

18 Idem, pp. 18 e 204. Neste mesmo sentido ver Díez-PICAZO, Luis; GULLÓN, Antonio, *Sistema de Derecho Civil*, Volumen III, 6.ª Edición, Madrid, 1997, pp. 35 e 36.

19 Vide os art.ºs 601.º (património do devedor como garantia geral dos credores) e 604.º (rateio). Neste mesmo sentido ver DUARTE, Rui Pinto, *op. cit.*, p. 203 a 205 e 233.

creditórios gerais, pelo facto de não incidirem sobre bens certos e determinados (ausência de determinação e de sequência) ou direitos sobre essa mesma coisa, não se consideram direitos reais de garantia, mas tão-só simples preferências no pagamento²⁰. Os privilégios especiais, pelo contrário, “porque dotados de inerência e sequência, assumem a natureza de garantia real de obrigações [...] a garantia que veiculam é suscetível de relevar sobre bens já integrados na esfera jurídica de terceiros”²¹.

Já no direito espanhol há, maioritariamente, o entendimento contrário. Ou seja, reconhece-se que com nas garantias reais estamos a atribuir ao credor um direito sobre a coisa com independência de quem seja o seu eventual titular e uma preferência sobre outros credores do devedor para a satisfação do seu crédito, ainda que essa preferência se dirija ao produto da execução de um ou vários bens determinados do património do devedor²². É também reconhecido que a preferência é uma medida de política legislativa e que o carácter real é complemento do direito de preferência outorgado pela lei, dado que aquele nunca perdeu a natureza de um direito de crédito. Para Domínguez Luelmo a diferença entre garantias reais e privilégios é funcional. No caso dos privilégios, a lei assinala aqueles créditos aos quais confere um direito de preferência tendo em vista a tutela dos seus sujeitos/credores. Não é mais do que uma forma de abandono das formas clássicas de garantia com recurso a outras igualmente baseadas no direito de propriedade²³.

Assim, no direito espanhol, encontram-se poucas posições no sentido da classificação dos privilégios como direitos reais de garantia, além de que são tidas como menos atuais. Ainda assim, no sentido da sua inclusão nos direitos reais, encontramos López Alarcón, o qual alude ao facto de os privilégios imobiliários, por lei, sujeitarem os bens sobre que recaem à satisfação de certos créditos, gozarem do direito de preferência e de perseguição e se encontrarem, alguns deles, graduados frente à hipoteca; quanto aos privilégios mobiliários, o referido autor, além de reiterar o carácter preferencial e de perseguição dos bens, alude ainda ao tratamento sistemático, pelo Código Civil espanhol, no seu art.º 1922.º, daqueles e do penhor, como formas análogas²⁴.

Com Santos Briz, numa aceção intermédia, apenas os privilégios gerais (previstos nos art.ºs 1924.º e 1929.º, ambos do Código Civil Espanhol), em virtude da ausência de eficácia *erga omnes*, não são configurados como direitos reais de garantia; em contrapartida os privilégios especiais, mobiliários e imobiliários

20 Cfr. MARTINEZ, Pedro Romano, “Privilégios Creditórios”, in *Estudos de Homenagem ao Prof. Doutor Manuel Henrique Mesquita*, Volume I, Coimbra Editora, Coimbra, 2010, pp. 113, 114 e 118.

21 Cfr. idem, pp. 117 e 118.

22 Cfr. DOMÍNGUEZ LUELMO, Andrés, “Derechos de Garantía sobre Bienes Muebles”, in *Derecho Privado Europeo*, Colex, Madrid, 2003, p. 968

23 Cfr. “Derechos de Garantía sobre Bienes Muebles”, p. 969.

24 Citado por TALMA CHARLES, Javier, *op. cit.*, pp. 92 e 93. Neste sentido ver também RODRÍGUEZ, Jacinto Gil, “La Protección del Crédito”, in *Manual de Derecho Civil, Tomo II*, 1996, Marcial Pons, Madrid, p. 352.

(nos art.ºs 1922.º e 1926.º, do CCE), por analogia, respetivamente, com o penhor e com a hipoteca, já são classificados como direitos reais²⁵.

Por fim, naquela que é a posição maioritária da doutrina espanhola, o privilégio é entendido como mera faculdade acessória do direito de crédito, uma sua qualidade²⁶. Nesta aceção, fundada no texto do art.º 1528, do CCE²⁷, que qualifica como acessórios os privilégios (mas também o penhor, a hipoteca e a fiança!) aquando da venda ou cessão do crédito garantido, a tónica não é colocada no facto de aqueles permitirem uma “*acción ejecutiva privilegiada*” (Carnelutti)²⁸ – isto é, não é pelas suas qualidades processuais que o privilégio deve ser distinguido dos direitos reais de garantia, os quais, para serem exercidos, também reclamam pela via processual –, mas sim porque²⁹:

- a. As preferências creditícias se circunscrevem ao âmbito dos direitos obrigacionais (pessoais).
- b. Têm um fundamento político-conjuntural (daí o seu carácter taxativo e de imposição legal), por oposição aos direitos reais de garantia, os quais têm origem num ato de vontade dos particulares.
- c. Os direitos de crédito, por contraposição dos direitos reais que são hierarquizados, nomeadamente pelo registo (“*prior tempore, potior iure*”), encontram-se num mesmo plano de igualdade, exceto por via dos privilégios.
- d. Os privilégios não têm eficácia *erga omnes*, pois o seu exercício pressupõe que os bens sejam pertença do devedor e paralisam-se com a sua transmissão a um terceiro de boa-fé (art.º 1928/2.º, do CCE), ou seja, necessitam do reconhecimento judicial, no âmbito de um “*procedimiento contradictorio*”.
- e. O privilégio, constituindo uma qualidade do crédito, tem um carácter substantivo, por oposição ao carácter registral de alguns direitos reais, os quais prevalecem, não por uma questão de oportunidade política e/ou de humanidade ante uma colisão entre créditos de igual valor, mas sim pelo sua inscrição tabular.
- f. Por fim, em termos sistemáticos, os privilégios não deveriam, para Gullón, incluir-se no elenco dos créditos assegurados por garantia real.

No ordenamento jurídico francês, ainda que com as críticas de falta de justificação e fundamentação tecida por alguns autores espanhóis³⁰, a solução encontrada é muito semelhante à nossa (sendo mais o inverso, dada a nossa adesão a muitas

25 Idem, p. 93.

26 Idem, pp. 93 a 95. Também neste sentido, ver ALONSO OLEA, Manuel; CASAS BAAMONDE, Maria Emilia – *Derecho del Trabajo*, 19.ª ed., Madrid, Civitas, 2001, p. 357.

27 “La venta o cesión de un crédito comprende la de todos los derechos accesorios, como la fianza, hipoteca, prenda o privilegio”.

28 Citado por TALMA CHARLES, Javier, *op. cit.*, pp.94 e 95.

29 Idem, pp. 95 e 98. Para mais desenvolvimentos, ver as considerações e argumentos tecidos pelo autor e doutrina por este citada.

30 Nomeadamente TALMA CHARLES, Javier, *op. cit.*, p. 95.

das soluções do *code civil* napoliónico). Ou seja, ainda que no direito romano os privilégios mais não fossem do que simples prioridades acordadas em benefício de certos credores, no “direito antigo” o caráter real teve o seu início, ainda que sujeito à regra de reconhecimento notarial, até porque ligado à hipoteca geral³¹.

Características

Legalidade e tipicidade

A segurança jurídica reclama pela existência, quanto aos privilégios, de uma lista fechada, de modo que se tenha a certeza de que não existem outras razões de preferência. A criação de privilégios é competência exclusiva do legislador, obstando à existência de convenção das partes em contrário.

Neste sentido, os privilégios creditórios encontram-se taxativamente enumerados na lei, não podendo ser criados por convenção das partes, até porque da noção ínsita no art.º 733.º, do CC, resulta que a sua criação tem origem na lei. No ordenamento português, dada a inclusão sistemática dos privilégios nas garantias reais e, pelo menos no tocante aos especiais, a sua consideração como direitos reais, sujeita-os a um princípio da tipicidade, tal como disposto no n.º 1, do art.º 1306.º, do CC, o qual fixa para os direitos reais um “*numerus clausus*”³².

No direito espanhol, ainda que os privilégios sejam considerados meras faculdades, existe mesmo uma norma expressa, neste caso o art.º 1925.º, do CCE, a qual estabelece que “*No gozarán de preferència los créditos de cualquier otra clase, o por cualquier otro título, no comprendidos en los artículos anteriores*”.

No direito francês, a doutrina, tendo por base os art.ºs 2285.º e 2323.º, do CCF, sublinha “*qu’il n’y a pás de privilèges sans texte*”³³, porque “*la liste des sûretes est limitative et ne comprend que celles que le législateur presente comme telles*”³⁴. Aliás, os privilégios enquanto criados em razão da qualidade do crédito ou da pessoa do credor, enquadram-se, à semelhança da hipoteca, nas garantias sem desapossamento até porque, no caso destes, de origem legal³⁵.

31 Neste sentido, ver CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, pp. 374 e 375. Reconhecem os autores que o privilégio creditório foi elevado a garantia real por uma espécie de “contaminação”.

32 MARTINEZ, Pedro Romano, “Privilégios Creditórios”, in *Estudos de Homenagem ao Prof. Doutor Manuel Henrique Mesquita*, Volume I, Coimbra Editora, Coimbra, 2010, pp. 115 e 116.

33 Cit. por CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, p. 385. Ver neste mesmo sentido a jurisprudência indicada pelo autor na nota (23).

34 Cit. *idem*. 372 e 375.

35 *Idem*, pp. 380 e 381.

Exceccionalidade

O privilégio creditório, já foi dito, excecciona a regra³⁶ da igualdade dos credores e do rateio do património do devedor, enquanto garantia universal de todos os créditos, por via do reconhecimento de uma preferência. Assim sendo, o legislador apenas deveria consagrar privilégios com base em créditos que realizem valores superiores da comunidade ou do indivíduo³⁷. Por esta mesma razão se refuta a possibilidade de reconhecimento de privilégios por analogia, devendo-se interpretar as normas reguladoras do regime destes sem ultrapassar o espírito e finalidades pretendidas pelo legislador.³⁸

A outra questão está relacionada com o seu carácter oculto ou não dependência de registo para que prevaleçam sobre outros créditos, o que entre nós resulta da própria noção legal, constante no art.º 733.º, do CC.

Em França, onde também existe um preceito idêntico, nomeadamente, o art.º 2285.º, do CCF, prevendo a igualdade dos credores ante o património do devedor, garantia comum a todos eles, critica-se a proliferação de privilégios. Aliás, com a reforma de 1994, foi revogado o dever de registo dos privilégios imobiliários especiais, sendo que, quanto aos outros, já a lei não obrigava à realização de qualquer formalidade³⁹.

Acessoriedade e indivisibilidade

Na medida em que constitui uma qualidade do crédito, o privilégio só subsiste com este, ainda que possa extinguir-se, permanecendo o crédito, quer por renúncia ao privilégio do titular do crédito, quer por perda do bem móvel ou imóvel cujo valor patrimonial constituía garantia de pagamento, quer ainda por prescrição, nomeadamente do crédito laboral⁴⁰.

O art.º 1857.º, do CCE, ainda que aludindo apenas à hipoteca e ao penhor (2.º), alude ao facto de as garantias reais serem acessórias de uma obrigação, sem a qual não podem existir e que mais não garantem⁴¹.

O certo é que a garantia não tem natureza autónoma, constituem um “acessório do crédito que confere ao credor o direito de pagamento preferencial sobre o valor de um bem ou de um conjunto de bens que àquele se encontram afetados”⁴².

36 *Par condicio creditorum*.

37 Cfr. RODRÍGUEZ, Jacinto Gil, “La Protección del Crédito”, in *Manual de Derecho Civil*, Tomo II, 1996, Marcial Pons, Madrid, p. 353.

38 *Ibidem*.

39 CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, pp. 375 e 382.

40 *Ibidem*.

41 Cfr. Díez-PICAZO, Luis; GULLÓN, Antonio, *SISTEMA DE DERECHO CIVIL*, Volumen III, 6.ª Edición, Madrid, 1997, p. 497.

42 Cit. em CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, p. 370.

Quanto à característica da indivisibilidade, na medida em que constituem um direito real e estes abrangem a totalidade da coisa que constitui objeto do exercício do poder, então também o mesmo se passa com o privilégio especial. Em consequência, se a coisa se dividir, cada fração continuará a responder pela totalidade da dívida. Mais, se a dívida se dividir, o credor privilegiado poderá afetar na íntegra a coisa garante. Por fim, em caso de pagamento parcial, a coisa no seu todo continuará a responder pela dívida remanescente⁴³.

Espécies de privilégios creditórios

De acordo com o art.º 733.º, do Código Civil, “Privilégio creditório é a faculdade que a lei, em atenção à causa do crédito, concede a certos credores, independentemente de registo, de serem pagos com preferência a outros”. Seguindo a sistematização do Código Civil, o privilégio abrange os juros relativos aos últimos dois anos (art.º 734.º, do Código Civil), podendo revestir duas espécies: mobiliários ou imobiliários. No primeiro caso, o crédito beneficiário faz-se pagar pelo valor de bens móveis, no segundo caso pelo valor de certos bens imóveis. Segundo uma orientação tradicional⁴⁴, o privilégio mobiliário pode ser geral ou especial, conforme o objeto sobre o qual o privilégio incide abranja o valor de uma pluralidade indistinta de bens móveis existentes no património do devedor ou, apenas, o valor de certos bens móveis. Os privilégios imobiliários entendem-se sempre especiais (art.º 735.º, n.º 1 do Código Civil)⁴⁵.

Tomando em atenção a causa do crédito, a origem e a função da retribuição, o legislador português plasmou no art.º 737.º, n.º 1, al. d) do Código Civil, um privilégio creditório quanto aos “créditos emergentes do contrato de trabalho ou da violação ou cessação deste, pertencentes ao trabalhador e relativos aos últimos seis meses”. Na realidade, também o Código de Seabra, acompanhado pelas legislações europeias⁴⁶, previa um privilégio geral sobre móveis relativamente ao “crédito proveniente de ordenados, salários e soldadas dos empregados, criados e outros familiares e trabalhadores relativos a um ano”, esclarecendo Cunha Gonçalves⁴⁷ que a atribuição de tal privilégio se fundava “em diversas considerações de ordem social: a proteção devida ao salariado, cujos modestos proventos não devem ficar sujeitos à concorrência dos credores mais abastados; o interesse

43 Idem, pp. 386 e 387.

44 Com efeito, o art.º 879.º, do Código de Seabra também estabelecia que os privilégios creditórios mobiliários se dividiam em especiais e gerais e os imobiliários apenas em gerais.

45 Em geral, quanto aos privilégios creditórios, cfr., Romano Martinez/Fuzeta da Ponte, *op. cit.*, pp. 201 e ss. e ALMEIDA COSTA, *op. cit.*, pp. 896 e ss.

46 Assim, o art.º 2751.º bis, 1 do *Codice Civile* e o 2101.º, paragr. 4 do *Code Civil*, o últimos dos quais ressalva ainda a aplicabilidade dos artigos L. 143-10, 143-11, L. 742-6 e L. 751-15 do *Code du Travail*. Na legislação espanhola, vide o artigo 32.º do *Estatuto de los Trabajadores*.

47 *Tratado de Direito Civil em Comentário ao Código Civil Português*, Vol. V, Coimbra, Coimbra Editora, 1932, p. 337.

dos próprios credores, visto que os salarizados contribuem para a valorização do ativo do devedor”.

Desconsideradas as questões relativas à graduação do privilégio creditório dos trabalhadores no confronto com os demais, a previsão de um privilégio creditório indicia, por si só, o tratamento privilegiado que o legislador civil concede aos créditos laborais, os quais se recebem assim um tratamento de exceção, sendo oponíveis aos credores quirografários ou aos credores privilegiados não colocados em melhor posição.

No código civil espanhol, por seu turno, o legislador obedece igualmente a uma classificação dos créditos como especiais e gerais, mobiliários e imobiliários, reconhecendo, contudo e ao contrário do nosso sistema, a possibilidade de existência de créditos gerais, quer mobiliários quer imobiliários⁴⁸.

No ordenamento jurídico francês, o legislador classifica adota uma classificação idêntica⁴⁹. O art.º 2328.º, do CCF, qualifica-os em mobiliários e imobiliários, vindo posteriormente, o art.º 2330.º, do CCF, quanto aos bens móveis, dividi-los em gerais ou especiais. Quanto aos bens imóveis, o art.º 2373.º, do CCF, não os distingue, pelo que se assume que, por natureza, são sempre especiais, até porque sujeitos, nos termos dos art.ºs 2426.º e ss, sujeitos a inscrição. Há, no entanto uma exceção, que resulta, desde logo, dos privilégios creditórios laborais, os quais, nos termos dos art.ºs L 3253-1 e ss, do CdT, são gerais.

O regime dos privilégios creditórios laborais

O código do trabalho

O sistema de privilégios creditórios dos trabalhadores, instituído pelo Código do Trabalho, soluciona grande parte das questões colocadas pelo regime anterior à codificação operada pela Lei n.º 99/2003, de 27 de agosto (a qual publicou o Código do Trabalho de 2003), e respetiva regulamentação, realizada pela Lei n.º 35/2004, de 29 de julho. De acordo com o n.º 1, do art.º 333.º, do Código do Trabalho atual (publicado pela Lei n.º 7/2009, de 12 de fevereiro), o âmbito material dos privilégios é expressamente regulado: todos os créditos resultantes da prestação de trabalho subordinado são tutelados, compreendendo-se os créditos emergentes do contrato de trabalho, da sua violação ou da cessação, excluindo-se apenas os créditos não emergentes da relação laboral (por ex., um contrato de compra e venda entre o trabalhador e o empregador).

A lei laboral mantém a opção pela concessão de um privilégio mobiliário e imobiliário mas, agora, qualquer deles, sem limitação temporal residindo o seu

48 Vide RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, “La Protección del Crédito”, in *Manual de Derecho Civil II*, 1996, Marcial Pons, pp. 354, bem como os art.ºs 1922.º a 1924.º, do CCE.

49 Neste sentido, ver CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, pp. 382 e 382.

único limite na prescrição do crédito garantido⁵⁰. Ambos os créditos mantêm, também, a graduação anterior mas, à semelhança da orientação legislativa francesa⁵¹, não preferem às despesas de justiça. Esta conclusão retira-se da omissão de qualquer referência a estas despesas e, ainda, do Código Civil, pois sendo os créditos graduados antes dos privilégios referidos nos art.ºs 747.º e 748.º, do Código Civil, funciona ainda a regra do art.º 746.º: prevalência dos privilégios por despesas de justiça sobre quaisquer privilégios.

No que tange ao privilégio imobiliário dispõe-se agora que o mesmo incide “sobre bem imóvel do empregador no qual o trabalhador presta a sua atividade”. A redação utilizada permite ainda dúvidas quanto ao seu alcance, a melhor opinião aponta no sentido da instituição de um privilégio imobiliário especial, pois o privilégio incide sobre os bens imóveis sobre os quais o trabalhador *presta a sua atividade* e não apenas sobre os bens imóveis do empregador^{52 53}. Por outro lado, a declaração de inconstitucionalidade dos privilégios creditórios imobiliários gerais da Segurança Social e da Administração Fiscal, parece sugerir que a alteração do privilégio creditório de geral para especial se deve a tal declaração de inconstitucionalidade.

Quanto aos créditos laborais tutelados pelo Código do Trabalho, dada a *ratio* do art.º 333.º, n.º 1, longe vai a discussão sobre a inclusão da indemnização pela violação ou cessação contratual, na medida em que abrangidos⁵⁴. Refira-se que no período anterior à codificação do direito laboral a jurisprudência manteve-se fluante. Se em algumas decisões os tribunais optaram por uma interpretação restri-

50 Que é de um ano, de acordo com o n.º 1, do art.º 337.º, do CT.

51 *Vide*, p.ex., os artigos 2332-1, do *Code Civil*.

52 Neste sentido, Luís Lucas Pires, *op. cit.*, p. 189, nota 73.

53 E se o trabalhador prestar a sua actividade em mais de um bem imóvel do empregador? Nem assim o privilégio imobiliário especial se “converte” num privilégio mobiliário geral, porquanto os bens sobre os quais incide o privilégio são sempre certos e determinados: os bens nos quais o trabalhador preste a sua actividade. Diversamente da solução adoptada pelo Código do Trabalho, no projecto da LCT o destaque era colocado no estabelecimento e não no trabalhador, o que permitia a qualificação deste privilégio como geral (assim, Nunes de Carvalho, *op. cit.*, p. 72, nota 34). Crê-se também que os bens imóveis são, necessariamente, os imóveis do empregador jurídico-formal, o que é dizer que a lei parece excluir, à partida, que, por força do mecanismo previsto no art.º 334.º, também os imóveis das sociedades em relação de domínio ou de grupo possam responder.

54 Quanto a esta discussão, ver Romano Martinez/Fuzeta da Ponte, *op. cit.*, p. 208, com indicação de vária jurisprudência. No sentido da restrição dos privilégios creditórios à retribuição pronunciou-se Menezes Cordeiro, “Salários em Atraso e Privilégios Creditórios”, in Roa, II, julho 1998, pp. 668 e ss. Ver ainda Nunes de Carvalho, *op. cit.*, p. 71, Salvador da Costa, *O Concurso de Credores*, 2.ª ed., Coimbra, Almedina, 2001, pp. 258 e ss. e Luís Lucas Pires, *op. cit.*, p. 178. Identificando ainda o âmbito de aplicação dos privilégios creditórios apenas aos créditos emergentes do contrato de trabalho, Leal Amado, *op. cit.*, p. 153. Para uma leitura mais actual da questão, ver VASCONCELOS, Joana, em MARTINEZ, Pedro Romano *et al.*, in Código do Trabalho Anotado, 7.ª Edição de 2009, Almedina, pp. 747 e 748, nota III.

tiva, outras decisões perfilharam o entendimento alargado, sustentando a extensão dos privilégios à indemnização por rescisão do contrato de trabalho^{55 56 57}.

Finalmente, apesar de não existir qualquer referência da extensão dos privilégios creditórios aos juros de mora, deve-se concluir, dada a redação dos n.ºs 1 e 2, do art.º 323.º, do CT, que estes, tais como quaisquer quantias devidas, ainda que a título indemnizatório, pelo incumprimento do contrato, estão abrangidos pela ratio do n.º 1, do art.º 333.º, do CT (“sua violação”)⁵⁸.

O juízo global quanto ao atual regime de privilégios creditórios dos trabalhadores é, no entanto, claramente favorável. O âmbito de aplicação do preceito é clarificado, salvaguardando-se a posição dos restantes credores do empregador e poupando-se, assim, qualquer juízo de inconstitucionalidade⁵⁹. A ordem de graduação dos créditos é mantida, salvaguardando-se também, no essencial, o *status* dos trabalhadores⁶⁰.

Resta ainda reforçar que os privilégios creditórios têm entre nós um caráter oculto, isto é, não estão sujeitos a qualquer procedimento de registo, tal como resulta do art.º 733.º, do CC, vencendo-se aquando do trânsito em julgado da sentença declarativa de insolvência do empregador⁶¹.

55 Assim, *v.g.*, em prol do primeiro entendimento decidiram os Acórdãos do STJ de 3 de outubro de 2000, CJ – Acs. do STJ, ano VII, T III, 2000, pp. 263 e ss.; de 28 de outubro de 1998, BMJ, n.º 489, 1998, pp. 249 e ss.; de 21 de Outubro de 1998, CJ– Acs. do STJ, ano VI, T III, 1998, pp. 259 e ss.; da RLx de 5 de novembro de 1997, CJ, ano XXII, T V, 1997, pp. 156 e ss. e de 17 de janeiro de 2001, CJ, ano XXVI, T I, 2001, pp. 158 e ss. e da RP de 13 de março de 2000, CJ, ano XXV, T II, 2000, pp. 248 e ss. Em favor do segundo entendimento *vide*, p. ex., Ac. do STJ de 9 de fevereiro de 2000, CJ– Acs. do STJ, ano VII, T I, 1999, pp. 86 e ss. e da RE de 4 de Junho de 1998, CJ, ano XXIII, T III, 1998, pp. 268 e ss.

56 *Vide* ainda Maria Adelaide Domingos, “Notícia de jurisprudência”, in *Prontuário de Direito do Trabalho*, n.º 64, pp. 77 e ss.

57 Se os créditos emergentes do contrato de trabalho, da sua violação ou cessação deste são, agora, cobertos por regimes mais favoráveis, não restando qualquer âmbito de aplicação para o art.º 737.º, n.º 1, al. d) do Código Civil, a lógica depõe no sentido da sua derrogação tácita. Assim, Luís Lucas Pires, *op. cit.*, p. 169. Chegando também à conclusão da desaplicação do art.º 1.924, n.º 2, al. d), do Código Civil Espanhol atenta a disciplina do art.º 32.º, n.ºs 1 a 3, do *Estatuto de los Trabajadores*, ver Alonso Olea; Casas Baamonde, *op. cit.*, p. 354.

58 Ver as anotações aos art.ºs do CT indicados, quer por MARTINEZ, Pedro Romano, quer por VASCONCELOS, Joana, em MARTINEZ, Pedro Romano, *et al.*, “Código do Trabalho Anotado”, 7.ª Edição, 2009, Almedina, Coimbra, pp. 727 a 730 e 746 a 752.

59 Por isso, a reforma introduzida aos artigos 735.º, n.º 3 e 751.º do Código Civil pelo Decreto-Lei n.º 38/2003, de 8 de Março, veio esclarecer que a disciplina deste último artigo só se aplica aos privilégios imobiliários especiais e não também aos gerais.

60 Quanto aos privilégios creditórios por acidentes de trabalho *vide*, ainda na vigência da Lei n.º 2127, de 3 de Agosto de 1969, Carlos Alegre, *Acidentes de Trabalho*, Coimbra, Almedina, 1995, pp. 145 e 146. Para alguns aspectos dogmáticos relativos aos acidentes de trabalho, *vide* Rosário Ramalho, “Sobre os acidentes de trabalho em situação de greve”, in *Estudos de Direitos do Trabalho*, Vol. I, Coimbra, Almedina, 2003, pp. 339 e ss.

61 Ver, neste mesmo sentido, os Acórdãos do Supremo Tribunal de Justiça, de 16.6.2009 e de 2.7.2009, bem como o art.º 91.º, do CIRE.

O artigo 32.º, do estatuto de *los Trabajadores*

O art.º 32.º, n.º 5, do ET, estabelece a preferência dos créditos salariais em caso de insolvência do empregador⁶², muito embora seja assente que, na qualidade de dívidas da massa insolvente, a sua satisfação deverá ocorrer fora do procedimento de “*quiebra*”⁶³. Ou seja, de forma a evitar que os créditos salariais se submetam aos procedimentos judiciais de concurso de credores no âmbito de um processo de insolvência, sempre complexos e demorados, o legislador, ora considerando-os superprivilégios (art.º 32.º, n.º 1 e 2, do ET), ora créditos singularmente privilegiados (art.º 32.º, n.º 3, do ET), justifica a preferência, em termos de política legislativa laboral, na medida em que o salário é, em princípio, a única fonte de rendimentos dos trabalhadores⁶⁴.

No âmbito do disposto no n.º 1, do art.º 32.º, do ET, é estabelecido a preferência absoluta pelo crédito salarial, nomeadamente face aos créditos tributários ou aos garantidos por hipoteca⁶⁵, daí ser denominado por superprivilégio, cuja preferência recai sobre todos os bens do empregador, estejam ou não na sua posse⁶⁶. Contudo, o legislador, além da restrição temporal, dado que só aqui englobou os salários correspondentes aos últimos trinta dias de trabalho, com exclusão de quaisquer outras quantias, nomeadamente a título de indemnização por cessação do contrato de trabalho, ainda estabeleceu uma restrição quantitativa, ao introduzir um teto equivalente ao dobro do salário mínimo interprofissional⁶⁷. A questão que se coloca nesta sede, prende-se com a determinação do que serão os “últimos trinta dias de salários”, sendo que a doutrina tem pendido entre os trinta dias anteriores à cessação do contrato de trabalho⁶⁸ e o prazo que antecede a entrada da ação no Juízo Social, tendo em vista a obtenção e efetivação do crédito laboral⁶⁹.

62 Quanto a esta questão e seu tratamento jurisprudencial, nomeadamente quanto ao facto de o dispositivo legal do art.º 32.º, do ET, só pressupor a cessação da relação laboral, ver MÍNGUEZ BENAVENTE, José Ramón, *La Preferencia de Los Créditos de la Seguridad Social*, Centro de Estudios Financieros, Madrid, 1998, pp. 200 e 201.

63 Cfr. FERNÁNDEZ RUÍZ, José Luis, in *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 225, Juli-Septiembre 1997, Madrid, pp. 1126 e 1127.

64 Vide FERNÁNDEZ RUÍZ, José Luis, Madrid, pp. 1128 e 1129. O autor reforça ainda que aos trabalhadores não é fácil o acesso à situação financeira do empregador, nem às garantias reais que sobre os bens deste impendem, pelo que a prevalência dos seus créditos sobre estas se justifique.

65 Aqui é reconhecida ao credor hipotecário a possibilidade de pagar os créditos laborais em dívida, ficando subrogado pelo pagamento dos mesmos. Ver MÍNGUEZ BENAVENTE, José Ramón, p. 201.

66 Ibidem.

67 Vide o art.º 27.º, do ET, o qual define salário mínimo interprofissional. Ver ainda neste sentido MÍNGUEZ BENAVENTE, José Ramón, pp. 197 e 198, bem como a discussão jurisprudencial em torno do preenchimento do conceito a pp. 232 a 239.

68 Neste mesmo sentido ver SALA FRANCO, T., *Derecho del Trabajo*, AAVV, 10.ª Edición, Valência, 1996, pp. 484 e ss.

69 Neste mesmo sentido ver ALONSO OLEA, Manuel, *Derecho del Trabajo*, 13.ª Edición, Madrid, 1993, pp. 342 e ss e RÍOS SALMERÓN, B., *Garantías*, p. 330. Este último pende para o “momento em que se formaliza una determinada reclamación salarial”.

Para Fernández Ruíz, dado que a reclamação dos créditos salariais tanto pode ocorrer após a cessação de um contrato de trabalho, como na sequência de um procedimento de suspensão do mesmo por crise empresarial ou outros fatores, será de admitir ambas as soluções⁷⁰.

No tocante ao n.º 2, do preceito em análise, onde se estabelece um privilégio creditório dos trabalhadores sobre o valor dos objetos por si produzidos à luz do contrato de trabalho, a questão que se coloca é de outra ordem: o legislador laboral espanhol cinge-se aos bens móveis? Poderá este privilégio afetar bens de terceiros? No tocante à primeira questão, a doutrina e a jurisprudência são unânimes em estender a *ratio* do preceito aos bens imóveis⁷¹, sendo contudo de excluir as meras reparações em bens de terceiros, porquanto não se pode entender ter sido produzido um bem novo. Na segunda questão, a letra do preceito alarga o privilégio, não apenas à propriedade mas também à posse dos bens por parte do empregador; sendo, no entanto, realizada uma restrição no sentido de entender que, quanto à mera posse pelo empregador dos bens produzidos pelos trabalhadores, estes apenas têm um direito de subrogação da posição do empresário quanto aos créditos face ao comissário (vd. art.º 1597.º, do CCE)⁷². Ressalva-se aqui que os bens vendidos pelo empregador a terceiros, mas relativamente aos quais ainda não ocorreu a tradição, são afetos ao pagamento dos créditos laborais⁷³. De resto, o preceito abarca agora todos os créditos salariais, sem limite quantitativo ou temporal, mas ainda sem abranger os créditos resultantes, por exemplo, de indemnizações devidas pela quebra contratual.

Deixando os superprivilégios, o art.º 32.º, n.º 3, do ET, prevê os créditos singularmente privilegiados e que são entendidos como sendo gerais⁷⁴. Agora, ainda que aqui sejam incluídos todos os créditos salariais e os devidos por indemnizações – dentro destas, é unânime que deverão incluir aquelas decorrentes da ilicitude do despedimento, mas também por extinção do posto de trabalho, despedimento coletivo, por inadaptação, ou ainda a compensação por caducidade por

70 *Vide op. cit.* p. 1131.

71 Ver ainda o debate da questão e a evolução jurisprudencial em MÍNGUEZ BENAVENTE, José Ramón, *op. cit.*, pp. 211 e 216.

72 *Vide* FERNÁNDEZ RUÍZ, José Luis, Madrid, pp. 1137 e 1139, nomeadamente a jurisprudência citada pelo autor, quer quanto à interpretação do preceito no sentido da consideração dos bens móveis e imóveis, quer no tocante às restrições em sede de afectação dos bens de terceiros.

73 *Vide* MÍNGUEZ BENAVENTE, José Ramón, *op. cit.*, p. 211. O autor refere aqui o facto de o contrato de compra e venda não se tornar perfeito, podendo o comprador accionar o vendedor/comprador, nos termos do art.º 1462.º, do CCE.

74 Para melhor compreender a questão levantada em torno do termo *singularmente privilegiados*, ver MÍNGUEZ BENAVENTE, José Ramón, *op. cit.*, pp. 218, 219. Ainda que por alguns se devesse entender que o termo alude ao direito de cobrar sobre o valor de bens certos e determinados, o certo é que da letra da lei resulta o contrário: estes privilégios alcançam a totalidade dos bens da própria empresa/empregador.

mobilidade geográfica⁷⁵ –, deverá atender-se ao limite quantitativo do triplo do salário mínimo interprofissional a multiplicar pelo número de dias em dívida, bem como ao limite na graduação, isto é, estes créditos cedem ante aqueles que estejam garantidos por direitos reais⁷⁶.

Quanto ao prazo de prescrição dos créditos salariais ora em apreço, dispõe o art.º 32.º, n.º 4, do ET, que o mesmo é de um ano sobre o vencimento daquele, na linha, aliás, do n.º 1, do art.º 59.º, do mesmo diploma⁷⁷.

Os créditos em questão são ainda e apenas transmissíveis ao *Fondo de Garantía Salarial*, o qual se subrogará nos direitos e ações dos trabalhadores pelas quantias que tiver pago e com os mesmos privilégios, tudo nos termos do n.º 4, do art.º 33.º, do ET⁷⁸.

O code du travail

Os privilégios dos art.ºs 2331.º e 2375.º, do CCF, não correspondem a um fundamento alimentar e os privilégios salariais sobre os bens imóveis são ultrapassados pelos créditos fiscais, pelo que o legislador francês, em caso de “*procédure collective*”⁷⁹ contra o empregador, determinou que uma parcela do crédito laboral beneficia de uma prioridade absoluta, assistida de modalidades de pagamento rápidas. O denominado superprivilégio (*superprivilège*)⁸⁰,

75 Ver FERNÁNDEZ RUÍZ, José Luis, pp. 1139 a 1141; MÍNGUEZ BENAVENTE, José Ramón, *op. cit.*, pp. 226 e 227.

76 Idem, pp. 1140 e 1141. De salientar o facto de, ainda assim, o Supremo Tribunal Social, nos seus Acórdãos de 12 de Janeiro e de 7 de Abril de 1988, ter qualificado os créditos salariais e indemnizações vencidos depois da “*quiebra*” como dívidas da massa mas não concorrentes com a mesma, pelo que considerou que tinham que ser pagos fora do procedimento universal de execução. Neste mesmo sentido, ver ainda a jurisprudência referida pelo autor a pp. 1142 a 1146. Ver ainda SÁNCHEZ SOCÍAS, Luis, “Las deudas de la masa (honorários de Abogados) y los derechos de Fondo de garantía Salarial”, in *Poder Judicial*, n.º 22, 2.ª época, Junio 1991, pp. 178 a 179. Já MÍNGUEZ BENAVENTE, José Ramón, *op. cit.*, considera que tais créditos deverão ceder face à hipoteca, ao penhor, aos créditos garantidos por registo provisório e ainda perante os créditos tributários, (pp. 219 e 223).

77 ALONSO OLEA, Manuel/CASAS BAAMONDE, Maria Emilia – *Derecho del Trabajo*, 19.ª ed., Madrid, Civitas, 2001, p. 359.

78 ALONSO OLEA, Manuel/CASAS BAAMONDE, Maria Emilia – *Derecho del Trabajo*, 19.ª ed., Madrid, Civitas, 2001, p. 359.

79 CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, p. 441 e nota 19, na qual os autores referem que este privilégio, logo após a abertura do julgamento, beneficia “de la première classe du privilège de la procédure”. No entanto, quer o o superprivilégio quer a AGS, para serem desencadeados, dependem da abertura de um procedimento judicial colectivo.

80 Para Derrida, estes superprivilégios mais não são do que um reforço dos privilégios ordinários. Ver idem, nota 31, p. 443.

autonomizado no art.º L. 3253-2, do *Code du Travail*, que repousa sobre um fundamento alimentar⁸¹, respeita à retribuição e determinadas indemnizações, está limitado a uma percentagem estabelecida por via de regulamento⁸² e apenas abrange os últimos sessenta dias de trabalho; em caso de falência, prevalece sobre todos os outros, devendo ser pago pelas primeiras disponibilidades monetárias da massa falida, antes mesmo da verificação dos créditos e dos ativos disponíveis⁸³.

Com este mecanismo o legislador alia a prioridade absoluta ao pagamento a curto prazo, ainda que este segundo objetivo esteja dependente de um procedimento de recuperação ou de liquidação judicial, no âmbito do qual, pelo art.º L. 625-8, do *Code du Commerce*, o crédito deverá ser pago no prazo de dez dias a contar do despacho inicial de abertura do Juiz.

O superprivilégio garante “*les rémunérations de toute nature*”⁸⁴, pelo que abrange, para além dos salários, comissões e acréscimos retributivos, as indemnizações previstas no art.º L. 3253-3, concretamente, por inadaptação após doença, por compensação de um pré-aviso de despedimento por motivos económicos, compensação por caducidade de contrato a termo e por fim de contrato de trabalho temporário (quando não existir contratação pela empresa utilizadora por meio de contrato de trabalho por tempo indeterminado)⁸⁵.

No tocante à limitação temporal, como dito supra, só são garantidas as remunerações dos últimos 60 dias de trabalho, no caso dos trabalhadores e aprendizes, ou dos últimos 90 dias no caso dos “*voyageurs, représentants ou placiers*” (VRP)⁸⁶, ficando, contudo, de fora as remunerações posteriores ao julgamento das correspondentes ao superprivilégio, as quais seguem o regime ordinário do procedimento, nos termos dos art.ºs L. 622-17-III-1.º e

81 Por causa deste mesmo fundamento alimentar não é admitida a subrogação daqueles que paguem em nome do empregador, excepto quanto à AGS. Vide CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, p. 444 e nota 33.

82 E que, com base no 2.º parágrafo do art.º L. 3252-2, do CdT, não poderá nunca ser inferior a duas vezes o montante retido para o cálculo das quotizações da Segurança Social.

83 Maularie/Aynès, *Cours de Droit Civil. Les Sûretés. La publicité Foncière*, 10.ª ed., Paris, Cujas, 2000, p. 193. Vide ainda Péliissier/Supiot/Jemmaud, *Droit du Travail*, 21.ª ed., Paris, Dalloz, 2002, pp. 1055 e ss. e A. R. Leitão, “L’insolvabilité des employeurs et les droits des travailleurs”, in CDE, n.ºs 5-6, 1981, pp. 541.

84 Art.º L. 3253-2, do CdT.

85 Vide os art.ºs L. 1226-14, L. 1234-5, L. 1243-8 e L. 1251-32, todos do CdT. Para ver os créditos garantidos e as restrições doutrinárias que, no código anterior, eram realizadas nomeadamente, quanto à exclusão da indemnização por despedimento sem justa causa e por despedimento colectivo, ver CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, p. 444, nomeadamente a jurisprudência analisada nas nota 34.

86 Quanto aos VRP, ver o superprivilégio do art.º L. 7318-8. Ver algumas restrições doutrinárias e jurisprudenciais, nomeadamente quanto à indemnização de clientela, em CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, p. 444, nota 35.

L. 641-13-III-1.º, ambos do *Code du Commerce*. Este fundamento alimentar do superprivilégio tem expressão ainda numa segunda limitação: por cada período de trinta dias o trabalhador poderá vir a receber um mínimo correspondente ao dobro do *plafond* mensal retido para o cálculo das quotizações para a Segurança Social⁸⁷.

A preferência assim concedida aos créditos dos trabalhadores contrasta com a parcimónia refletida na legislação civil portuguesa, até porque deixou de assentar num tratamento diferenciado dos diferentes tipos de créditos laborais emergentes do mesmo contrato de trabalho⁸⁸.

No âmbito do privilégio ordinário e geral sobre bens móveis e imóveis, no art.º L. 3253-1, do *CdT*, o legislador francês inclui os trabalhadores e aprendizes, categorias decorrentes de uma relação de trabalho subordinado (art.º L. 3253-5, do *CdT*), bem duas categorias de trabalhadores não remunerados: as crianças que trabalhem na exploração de progenitor falecido, pelos créditos salariais diferidos (art.º L. 321-21, do *Code Rural*); o responsável por uma empresa “*artisanale, commerciale ou libérale*” (art.º L. 321-21-1, do *Code Rural*). Quanto ao âmbito material, inclui as retribuições – salários e subsídios (“*primes*”), desde que tenham um caráter periódico – dos seis meses anteriores, segundo a jurisprudência, ao exercício do privilégio ou ao início do procedimento judicial coletivo⁸⁹, mas também abrange as indemnizações, nomeadamente pelo facto de algumas delas serem devidas em virtude de vínculos mais frágeis⁹⁰. No âmbito deste privilégio geral, os créditos salariais sobre móveis estão graduados em quarto lugar e sobre os imóveis, em segundo lugar⁹¹.

87 Ibidem, notas 37 a 38 e respectiva jurisprudência, concretamente quanto ao cálculo e respectiva fórmula. Ver ainda a nota ao art.º L. 3253-2, do *CdT* em LARDY-PÉLISSIER, Bernadette; PÉLISSIER, Jean; ROSET, Agnès; THOLY, Lysiane, “Le Nouveau Code du Travail Annoté, 30.ème Édition, 2010, GFR, Paris, pp. 1186 e 1187.

88 No âmbito do *CdT* anterior, o superprivilégio não abrangia a indemnização por despedimento e o *surplus* devido a um despedimento injustificado ou abusivo. Vide Pélissier/Supiot/Jeammaud, *op. cit.*, p. 1155.

89 Ver CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, p. 442 e 443, nomeadamente a jurisprudência analisada nas notas 27 e 28.

90 Idem, p. 443 e jurisprudência das notas 29 e 30. Assinalando, no âmbito do *Code du Travail* anterior, a divergência entre o art.º L. 143-7 (*créances du salaires*) e o art.º L. 143-9 (*créances résultant du contrat de travail*) do *Code du Travail*, mais amplo o segundo do que o primeiro, Lyon-Caen, *op. cit.*, pp. 414 e 415.

91 Ver a anotação ao art.º L3253-1, do *CdT*, em LARDY-PÉLISSIER, Bernadette; PÉLISSIER, Jean; ROSET, Agnès; THOLY, Lysiane, “Le Nouveau Code du Travail Annoté, 30.ème Édition, 2010, GFR, Paris, pp. 1185 e 1186.

O privilégio mobiliário geral

Analizando mais de perto o privilégio previsto no art.º 737.º, n.º 1, al. d) do Código Civil ressalta sobretudo o seu regime “enfraquecido”⁹². Em primeiro lugar, no confronto com os demais privilégios mobiliários gerais, o privilégio creditório dos créditos laborais é graduado em último lugar, sendo assim realizado só após a satisfação dos créditos colocados num escalão superior, em segundo lugar, o privilégio surge limitado temporalmente, porquanto apenas os créditos relativos aos últimos seis meses⁹³, são privilegiados, devendo os créditos remanescentes ser reclamados como créditos comuns, em terceiro lugar, sendo geral, o privilégio cede perante os privilégios especiais⁹⁴, por último, em vista do art.º 749.º, do Código Civil, o privilégio não prevalece sobre quaisquer direitos de gozo e de garantia que se constituam sobre o objeto do privilégio^{95 96}.

Previsto no art.º 333.º, n.º 1, al. a), do Código do Trabalho, o regime do privilégio mobiliário geral encontra-se igualmente disposto no art.º 737.º, n.º 1, al. d), do Código Civil. A única diferença entre as duas disposições está no facto de a primeira, ao contrário da segunda, não estabelecer uma limitação temporal de seis meses para a qualificação dos créditos como privilegiados. Assim, da aplicação da princípio da prevalência da lei especial sobre a geral, prevalecerá o Código do Trabalho e a consideração de todos créditos laborais aí previstos, conquanto que não estejam prescritos nos termos do art.º 337.º, deste diploma.

Verifica-se ainda que o Código Civil gradua os créditos laborais na décima posição, isto é, da aplicação da al. f), do n.º 1, do art.º 747.º, e do art.º 746.º, ambos do Código Civil, os créditos laborais estariam depois dos créditos decorrentes de despesas judiciais e de todos os outros créditos mobiliários especiais e gerais. No entanto, os créditos dos trabalhadores, na sequência da graduação realizada na al. a), do n.º 2, do art.º 333.º, do CT, são dotados de privilégio mobiliário geral cujo pagamento se realiza antes de todos os outros

92 A sua principal vantagem parece residir na circunstância de, diversamente, da previsão do Código de Seabra, o privilégio creditório abranger também os créditos emergentes da violação ou da cessação.

93 Contados, de acordo com o n.º 2, do art.º 737.º, do pedido de pagamento. Distinguindo a contagem do prazo de acordo com a natureza dos créditos, Luís Lucas Pires, *op. cit.*, p. 168. Dando nota das dificuldades da contagem do prazo de seis meses (os últimos seis contados da declaração de falência ou os últimos seis meses de salário), Lyon-Caen, *Droit du Travail. Le Salaire*, Tome 2, 2.ª ed., Paris, Dalloz, 1981, pp. 416 e ss.

94 Do que constitui aforamento o art.º 747.º, n.º 1, al. f) do Código Civil, que coloca os créditos munidos de privilégio mobiliário geral indicados no art.º 737.º na última posição.

95 Apontando as fragilidades do privilégio creditório previsto no art.º 737.º, n.º 1, al. d) do Código Civil, ver Romano Martinez, “Repercussões...”, *cit.*, p. 422; Leal Amado, *op. cit.*, pp. 146 e ss.; Nunes de Carvalho, *op. cit.*, p. 69; Monteiro Fernandes, *op. cit.*, p. 381 e Luís Lucas Pires, *op. cit.*, p. 168 e nota 16.

96 No confronto com as demais garantias, os privilégios apenas parecem sair favorecidos na falência pois, contrariamente aos privilégios do Estado, os privilégios creditórios dos trabalhadores não se extinguem com a declaração de falência. *Vide* art.º 97.º, do CIRE.

privilégios mobiliários, quer gerais quer especiais, com exceção dos decorrentes das despesas de justiça^{97 98}.

No direito espanhol, o legislador, no art.º 1924.º, do CCE, regula indistintamente a preferência entre os privilégios gerais, quer mobiliários quer imobiliários. Neste âmbito gradua em primeiro lugar, quando não integralmente

97 Neste sentido ver VASCONCELOS, Joana, em MARTINEZ, Pedro Romano *et al.*, in *Código do Trabalho Anotado*, 7.ª Edição de 2009, Almedina, p. 748, nota IV. Considerando que a situação não deixa de oferecer algum entorse aos princípios gerais e quanto à sua qualificação, *vide* Menezes Cordeiro, “Salário em atraso e privilégios creditórios”, in ROA, II, Julho 1998, p. 657, e Paulo Cunha, *Da Garantia nas Obrigações*, Tomo II (pelo aluno Eudoro Pamplona Côrte-Real), Lisboa, 1938-1939, pp. 269 e ss.: “poder-se-á, neste caso, quando o privilégio respeite a todos os bens mobiliários do devedor, sustentar que o privilégio é ainda um direito real? Ainda assim se poderia defender a afirmativa, com o argumento de que basta a qualidade de bens mobiliários para automaticamente se encontrar feita na lei a individualização deles; não é sobre quaisquer bens que recai o privilégio, é sobre bens determinados, ainda que seja muito elástica a forma da sua determinação. Parece-nos, porém, que isto é ir longe de mais contra as realidades pois que, quando a lei cria um privilégio mobiliário geral, abrangendo todos os bens mobiliários do devedor, a individualização em nada interessa à lei, em nada interessa ao regime do privilégio creditório, e com efeito, sai-se para fora do conceito de direito real de garantia”. Apontando uma solução diversa, Soveral Martins, *op. cit.*, p. 29: “Não tem grande sentido o que o legislador dispôs na parte final da al. a) do n.º 3 deste artigo quando diz que a graduação do privilégio mobiliário se fará pela ordem dos créditos enunciados no art.º 737.º, do Cod. Civ. Com efeito, ou isto significava que o legislador quis antecipar todos os créditos enunciados no art.º 737.º e manter a sua ordem ou, então, que, tendo querido antecipar apenas os créditos dos trabalhadores, em relação a estes devem ter preferência os créditos por remunerações sobre os créditos por indemnizações”.

98 Em sentido diverso pronunciou-se, porém, Salvador da Costa, *Concurso de Credores*, cit., p. 256, na vigência da LSA e do seu controverso art.º 12.º, n.º 3, al. a), para quem “a conclusão é no sentido de que a lei, ao expressar que o referido direito de crédito é graduado antes dos créditos referidos no n.º 1 do artigo 747.º do Código Civil, pretende estabelecer que ele é graduado antes dos direitos de crédito derivados de impostos da titularidade do Estado e das autarquias locais garantidos por privilégio mobiliário geral previsto na alínea a) do n.º 1 daquele artigo”. A ideia de fundo é pois a seguinte: como a al. a) do n.º 1 do artigo 747.º, n.º 1 prevê, simultaneamente, créditos cobertos com privilégio mobiliário geral – os créditos indicados no art.º 738.º do Código Civil – e especial – Cfr. art.º 736.º do Código Civil. Sobre a graduação do art.º 747.º do Código Civil, *vide* Pires de Lima / Antunes Varella, *Código Civil Anotado*, 4.ª ed., Coimbra, Coimbra Editora, 1987, p. 768 –o sentido da remissão para o artigo 737.º, seria a de colocar os privilégios dos trabalhadores antes dos privilégios mobiliários gerais aí previstos mas depois do privilégio mobiliário especial. Impor-se-ia, neste particular, uma interpretação restritiva do art.º 12.º, n.º 3 al. a). porquanto consagrando este um privilégio geral não faria qualquer sentido que este fosse colocado a montante de direitos de crédito garantidos por privilégios mobiliários especiais. Não obstante Salvador da Costa ensaiar uma tentativa de resolução da desarmonia criada pela lei, a interpretação não se afigura de acolher. Conforme já demonstrado por Luís Lucas Pires, *op. cit.*, p. 173, uma razão decisiva opõe-se à procedência de tal argumento: segundo o n.º 2 do art.º 12.º, da LSA, os privilégios creditórios dos trabalhadores preferem aos créditos respeitantes a despesas de justiça, créditos privilegiados que, de acordo com o art.º 746.º, do Código Civil, preferem sobre quaisquer outros privilégios. Razão que se fundamenta na circunstância de as despesas de justiça serem realizadas para conservar e liquidar os bens sobre os quais os credores se irão satisfazer, sendo assim justo que elas a todas prefiram. *Vide* Pires de Lima / Antunes Varella, *op. cit.*, p. 767.

satisfeitos pelos privilégios imobiliários especiais ou garantias reais, os créditos da “*Hacienda pública y de la Seguridad Social*”⁹⁹ (1.º). Em segundo lugar, elenca os créditos adquiridos/vencidos, à luz dos quais, sendo os privilégios laborais (2.º, D)) graduados depois das despesas judiciais com o próprio processo de “concurso de acredores” (2.º, A)) e das despesas de funerais (2.º, B)) ou de saúde (2.º, C)) do devedor ou de outros membros do seu agregado familiar. Há que sublinhar que os créditos laborais ora privilegiados, se restringem às quantias pagas a título de salários¹⁰⁰ do último ano dos trabalhadores por conta de outrem ou no âmbito do contrato de trabalho doméstico¹⁰¹.

Entretanto, a previsão do art.º 32.º, n.º 3, do ET, que dispõe em sentido mais favorável e constitui uma norma especial e posterior à do art.º 1924.º, 2.º, D), do Código Civil Espanhol, entende-se que revogou implicitamente esta última, estabelecendo um superprivilégio para todos os créditos salariais e indemnizações até ao triplo do salário mínimo interprofissional a multiplicar pelo número de dias de salário em falta. O único óbice reside no facto de estes créditos ainda assim não preferirem aos direitos reais de garantia que, por Lei, sejam preferentes¹⁰². Claro está que pelas quantias que excedam o limite acabado de referir deve entender-se aplicável o disposto no art.º 1924.º, 2.º, D), CCE.

A questão de aplicação, ou do art.º 32.º, n.º 3, do ET ou do art.º 1924.º, 2.º, D), CCE, como referido, não é irrelevante, dado que, pela aplicação deste, os créditos laborais, além de restritos a salários, são graduados em nono lugar e pagos pela ordem de créditos privilegiados gerais estabelecida no art.º 1924.º, 2.º, A) a G), do CCE e nos termos do art.º 1929.º, 1.ª, do mesmo diploma¹⁰³; tal significa que são pagos em primeiro lugar e pela ordem de referência, os créditos munidos de

99 Cit. RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, “La Protección del Crédito”, in *Manual de Derecho Civil II*, 1996, Marcial Pons, p. 358, o autor especifica que se tratam de créditos tributários vencidos e não satisfeitos a favor do Estado em sentido amplo – compreendendo a Comunidade Autónoma, a Província ou o Município, bem como as quotizações devidas à Segurança Social e prestações pagas por esta, quer a título de subsídio de desemprego, quer de formação profissional subsidiada, quer ainda de créditos em que se encontre subrogado o Fundo de Garantia Salarial. Ver ainda, na Jurisprudência, o Acórdão do STS, de 26.1.1995.

100 Vide o art.º 26.º, do ET, no âmbito do qual se define e estabelecem as quantias que integram a definição de salário para efeitos do presente diploma. Assim, estabelece o legislador espanhol, não integram as ajudas de custo e outras quantias compreendidas em razão do exercício da actividade profissional, bem como as prestações e indemnizações pagas pela Segurança Social e as indemnizações devidas por transferências, suspensão do contrato de trabalho ou cessação deste.

101 Para a noção de contrato de trabalho doméstico, ver o disposto no art.º 13.º, do *Estudo de los Trabajadores*, publicado pelo Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de março (alterado em 30 de setembro de 2009).

102 Assim, RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, “La Protección del Crédito”, in *Manual de Derecho Civil II*, 1996, Marcial Pons, pp. 358 e 359. Para ver a ordem de preferências dos directos reais de garantia, ver o disposto nos art.ºs 1926.º e 1927.º, do CCE.

103 Conquanto, de entre os créditos gerais, seja dada preferência aos privilégios decorrentes de créditos tributários ou da Segurança Social. Neste sentido ver o Acórdão do STS, de 26.1.1995, referido em RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, “La Protección del Crédito”, p. 360.

privilégios especiais, mobiliários (art.º 1926.º, do CCE) e imobiliários (art.º 1927.º, CCE), seguindo-se, nos termos do art.º 1928.º, 1.º parág., o pagamento dos créditos privilegiados ainda não satisfeitos – sendo que estes, agora, se transformam em gerais, na medida em que reúnam condições para tal, ou em créditos comuns ou ordinários (2.º parág. do art.º 1928.º, do CCE) –, depois os gerais – e, por fim, os ordinários. Já do art.º 32.º, n.º 3, do ET, resulta, para os trabalhadores/credores, um regime bem mais favorável, pois, apesar da limitação quantitativa, não é estabelecido nenhum limite temporal, além de em termos de graduação, prevalecerem sobre qualquer outro exceto os créditos munidos de direito real de garantia e na medida da preferência legalmente estabelecida¹⁰⁴.

No ordenamento jurídico francês a crítica realizada a estes privilégios prende-se desde logo com o facto de, ainda que se quisesse estabelecer, nunca seria possível sujeitá-los a registo. Deles beneficiam, entre outros, os trabalhadores, o fisco e a Segurança Social, ainda que estes dois últimos estejam sujeitos a um sistema de publicidade desde 1966, revisto em 2005, nomeadamente pela diminuição do valor a partir do qual passa a ser necessária a inscrição no tribunal de Grande Instância ou do Comércio da área do devedor¹⁰⁵. Previstos no art.º 2331.º, do CCF, resulta que, numa lógica puramente civil, os créditos salariais estão graduados em quarto lugar, por oposição às despesas de Justiça, as quais ocupam o primeiro lugar na ordem de preferências¹⁰⁶.

No tocante aos créditos laborais, vale nesta sede o disposto no *Code du Travail*, o qual, como desenvolvido no ponto 3.3.3., regula a presente matéria, quer por meio da figura do superprivilégio, quer pelos privilégios ordinários, nos seus art.ºs L. 3253-1 e ss. Assim, no art.º L. 3253-1, do *CdT*, resulta do seu primeiro parágrafo, que o legislador, para os privilégios ordinários, remete para o CCF, nomeadamente, os art.ºs 2331.º e 2375.º, os quais, ainda que graduem os créditos laborais em quarto lugar, tutelam-nos independentemente da existência de um procedimento judicial de salvaguarda, recuperação e liquidação e sem qualquer limite temporal, qualitativo ou quantitativo. Já quanto aos superprivilégios, referidos no 2.º parágrafo do preceito e regulados nos art.ºs L. 3253-2 a L. 3253-21, do *CdT*, não obstante serem graduados em primeiro lugar, impõem uma limitação temporal, como dito supra, só são garantidas as remunerações dos últimos 60 dias de trabalho, no caso dos trabalhadores e aprendizes, ou dos últimos 90 dias no caso dos VRP¹⁰⁷.

104 Ver os Acórdãos, do STS, de 29.4.1991, e do STSS, de 3.7.1990 e de 22.11.1991, analisados em RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, “La Protección del Crédito”, p.363.

105 Ver para os privilégios decorrentes de créditos por quotizações para a Segurança Social e fiscais, em CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, pp. 462 a 467.

106 Idem, p. 460, notas 3 e 7.

107 Quanto aos VRP, ver o superprivilégio do art.º L. 7318-8. Ver algumas restrições doutrinárias e jurisprudenciais, nomeadamente quanto à indemnização de clientela, em CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, p. 444, nota 35.

O privilégio imobiliário geral

No que tange ao privilégio imobiliário, figura desconhecida no Código Civil que apenas regula os privilégios imobiliários especiais (art.º 735.º, n.º 3, do Código Civil) e que desapareceu da legislação laboral aquando da sua codificação em 2003, constituiu uma das novidades trazidas pela extinta LSA. A instituição de um privilégio imobiliário geral importava a responsabilização de todos os bens imóveis do património do empregador pelas dívidas aos trabalhadores, rompendo a lógica do Código Civil, pois os créditos dos trabalhadores não são originados por esses bens, nada têm que ver com a coisa garante e não são limitados pelo valor do bem afeto em garantia¹⁰⁸. Aliás, a questão prosseguiu com o art.º 4.º, n.º 1, da Lei n.º 96/2001, veio dispor que “os créditos emergentes do contrato de trabalho ou da sua violação não abrangidos pela Lei n.º 17/86, de 14 de junho, gozam dos seguintes privilégios: a) Privilégio mobiliário geral; b) Privilégio imobiliário geral”.

As questões suscitadas pela instituição de um privilégio imobiliário geral relacionam-se com o confronto de tal privilégio com os demais direitos reais de gozo ou de garantia constituídos sobre os bens sobre os quais incide o privilégio creditório imobiliário. É que de acordo com o art.º 12.º, n.º 1, al. b), da LSA, o privilégio imobiliário geral era graduado antes dos créditos referidos no art.º 748.º, do Código Civil, e, segundo o art.º 751.º, os privilégios imobiliários especiais são oponíveis aos direitos reais de gozo ou de garantia ainda que constituídos anteriormente ao privilégio derogando assim o princípio *prior in tempore, potior in iure*¹⁰⁹. Surgiu, na altura, a dúvida: no confronto entre o privilégio imobiliário geral dos trabalhadores e os direitos reais de garantia, *v.g.* a hipoteca, o privilégio imobiliário geral deveria seguir o regime do art.º 749.º ou do art.º 751.º, do Código Civil?¹¹⁰ O art.º 749.º, do Código Civil, cura, como o privilégio *ex* art.º 12.º, n.º 1, al. b), da LSA, do confronto entre privilégios gerais e direitos de terceiros, mas distanciava-se deste pois apenas respeita aos privilégios *mobiliários* e não aos privilégios *imobiliários*; por seu turno, o art.º 751.º trata do conflito entre privilégios imobiliários e direitos de terceiros, mas atende apenas aos privilégios especiais e não aos gerais¹¹¹. Qual, então, o regime do privilégio creditório imobiliário geral?

108 Assim, Menezes Cordeiro, “Salários em atraso e privilégios creditórios”, ROA, cit., p. 665. Nos privilégios creditórios especiais, pelo contrário, o legislador ligou o destino da realização pecuniária de certos bens a débitos directamente originados pela existência desses bens, existindo ainda uma limitação dos montantes garantidos, seja pela natureza das coisas ou por injunção legal. *Vide* Menezes Cordeiro, “Salários em atraso e privilégios creditórios”, *in* ROA, cit., p. 652.

109 De acordo com Pires de Lima/Antunes Varela, *op. cit.*, p. 771, a sua justificação reside no facto de respeitar apenas a créditos do Estado e das autarquias locais por contribuição predial, sisa e impostos por sucessões e doações e de o seu conhecimento, não obstante a ausência de registo, ser facilitado pelos arquivos das Repartições de Finanças. Montariam ainda, por último, razões de interesse público, dado o fim coletivo a que esses mesmos impostos se destinam.

110 Apontando também a anomalia de um privilégio imobiliário geral, Bernardo Xavier, *Curso de Direito do Trabalho*, 2.ª ed. (com aditamento de actualização), Lisboa, Verbo, 1996, pp. 408 e 409.

111 O que resulta de, na lógica do Código Civil, os privilégios imobiliários serem sempre especiais (art.º 735.º, n.º 3).

Contra a aplicação do art.º 751.º, do CC, advogou-se que os privilégios imobiliários gerais não são verdadeiros direitos reais. Efetivamente, não incidido sobre bens determinados, os privilégios imobiliários gerais nunca poderiam ser qualificados como direitos reais devendo assim seguir o regime do art.º 749.º, do CC¹¹² Por outro lado, admitir, quanto ao privilégio imobiliário geral, a aplicação do art.º 751.º, seria contemplar a prevalência dos privilégios imobiliários gerais sobre direitos de garantia constituídos anteriormente, pondo em causa o princípio da segurança jurídica pois os restantes credores do empregador não podem contar com tais ónus o que resulta do facto de os privilégios creditórios não serem sujeitos a registo¹¹³.

Por fim, na sequência da alteração dos art.ºs 749.º e 751.º, do CC, pelo art.º 5.º, do Decreto-Lei n.º 38/2003, de 8 de março, que lhes conferiu a redação atual,

112 Menezes Cordeiro, “Salários em atraso...”, in ROA, cit., p. 665.

113 Em sentido idêntico ao apontado pronunciou-se o Tribunal Constitucional através dos acórdãos 362/2002 – *Diário da República*, I Série A, de 16 de Outubro de 2002, pp. 6774 e ss – e 363/2002 – *Diário da República*, I Série A, de 16 de Outubro de 2002, pp. 6777 e ss, os quais declararam a inconstitucionalidade com força obrigatória geral do art.º 11.º, do Decreto-Lei n.º 103/80 – ainda assim se poderá assinalar uma diferença entre o privilégio creditório da Segurança Social e os privilégios creditórios dos trabalhadores. Enquanto o primeiro ainda admite uma colocação no âmbito do art.º 749.º (porquanto, de acordo com o art.º 11.º do Decreto-Lei n.º 103/80, este é graduado depois dos créditos referidos no art.º 748.º, do Código Civil) tal possibilidade parece inteiramente excluída quanto aos privilégios dos trabalhadores pois são graduados antes dos créditos referidos nesse artigo – e do art.º 104.º (hoje, 111.º), do Código do Imposto sobre Rendimento das Pessoas Singulares (IRS) na interpretação de que os privilégios imobiliários gerais conferido à Fazenda Pública e à Segurança Social preferem à hipoteca nos termos do art.º 751.º, do Código Civil. Tal declaração teve por base a violação do princípio da confiança ínsito no Estado de Direito, princípio que se extrai do art.º 2.º, da Constituição da República Portuguesa, que proíbe as afectações arbitrárias ou excessivamente onerosas com as quais os credores não podem moral e razoavelmente contar. Conforme salienta Romano Martinez (“Repercussões...” cit., p. 423 e *Direito do Trabalho*, cit., p. 569.), há que tomar em atenção a graduação do privilégio imobiliário geral no confronto com os restantes privilégios creditórios. De acordo com o art.º 12.º, n.º 1, al. b), da LSA, o privilégio imobiliário geral era graduado antes dos privilégios imobiliários especiais do art.º 748.º, do Código Civil. Ora, se esses privilégios imobiliários especiais, de acordo o art.º 751.º, preferem às garantias reais, anteriores ou posteriores, também o privilégio imobiliário geral terá que prevalecer sobre os direitos reais de garantia anteriores, pelo que no conflito entre privilégio imobiliário geral e direitos de terceiros anteriormente constituídos aplicar-se-ia o art.º 751.º, do Código Civil. Em sentido negativo, Menezes Cordeiro (“Salários em atraso...”, ROA, cit., p. 658), reconhece que esta opinião traz contudo o efeito nefasto de se prever a prevalência de uma figura não real sobre direitos reais anteriormente constituídos além de prejudicar o financiamento da empresa porquanto se os financiadores podem ver as suas garantias postergadas em favor dos créditos dos trabalhadores não estarão disponíveis para conceder crédito à empresa. Alinhando pelo enquadramento do privilégio imobiliário geral no art.º 749.º, Almeida Costa, *op. cit.*, p. 909; Leal Amado, *op. cit.*, pp. 155 e ss. (invocando a existência de uma lacuna de colisão); Salvador Da Costa, *op. cit.*, p. 247 e Luís Lucas Pires, *op. cit.*, p. 198 e 199. Para Soveral Martins, *op. cit.*, p. 30, se o privilégio imobiliário geral prefere sobre os privilégios imobiliários especiais do art.º 748.º e estes sobre as garantias anteriores (art.º 751.º) então o privilégio imobiliário geral tem fatalmente que preferir à hipoteca e às demais garantias reais constituídas antes do privilégio creditório. Ver ainda Menezes Cordeiro, “Salários em atraso...”, in ROA, cit., p. 654, e Leal Amado, *op. cit.*, p. 147, nota 12.

passou a ser inequívoca a sujeição dos privilégios imobiliários gerais à letra do art.º 749.º; em suma, as outras garantias detidas por terceiros, como os credores hipotecários, por exemplo, prevalecem sobre os privilégios gerais, sejam eles mobiliários ou imobiliários¹¹⁴.

Para uma solução no ordenamento espanhol, remete-se para as considerações realizadas na análise do privilégio mobiliário geral, dado que o legislador trata a matéria de forma uniforme.

Por fim, no ordenamento jurídico francês, os privilégios imobiliários gerais, continuam a enquadrar-se nas garantias reais, isto é, na técnica da afetação de um valor patrimonial ao pagamento de um crédito, valor representado pelo direito que o devedor tem sobre um bem. Ora, garantia está assente no direito e só em segunda linha sobre a coisa e por intermédio daquele. Este direito do devedor pode ser um direito de propriedade ou um desmembramento deste, pelo que o valor entre o bem e o direito garante não coincidem. Ora se nos privilégios mobiliários este problema não se coloca, pois estamos sempre perante um direito de propriedade pleno, sem disparidade entre o valor do direito e o valor do bem em si, já nos privilégios imobiliários a questão coloca-se. Em suma, só nos créditos dotados de superprivilégios, como o laboral, se encontram os imobiliários gerais, pois, de resto, salvo melhor interpretação, o legislador só prevê os especiais e num regime comum com as hipotecas, até pelo dever de inscrição que recai sobre estes direitos¹¹⁵.

Em termos de privilégios imobiliários gerais, os créditos salariais, à luz do regime ordinário, encontram-se graduados em segundo lugar, mas têm um carácter subsidiário, dado que só depois de esgotados os bens móveis é que os trabalhadores poderão solicitar a penhora dos imóveis¹¹⁶.

No tocante aos superprivilégios, estes, além de desonerarem os trabalhadores da inscrição do direito, até porque decorre no âmbito de um procedimento judicial (art.º 622-17, do *Code du Commerce*), ainda que com as limitações temporais e quantitativas já analisadas, graduam-lhes os créditos em primeiro lugar¹¹⁷. A primazia do superprivilégio não é, contudo absoluta, dado dever ceder ante as garantias-propriedade (reserva de propriedade) constituídas antes ou depois da abertura do procedimento judicial, bem como face ao direito de retenção, por exemplo, do vendedor do bem¹¹⁸.

114 LUCAS PIRES, Miguel, "A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores", in *Questões Laborais*, Ano XV, n.º 31, janeiro/junho 2008, pp. 80 e 81.

115 Ver a fundamentação legal apresentada no ponto 3.2. (final), bem como CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P.; *op. cit.*, pp. 575 e 576. Ou seja, tanto podem recair sobre o direito de propriedade como sobre o direito de usufruto, ou sobre a enfiteuse ou direito de superfície sobre o local da construção. Quanto ao dever de inscrição e suas consequências quando não cumprido, ver pp. 581 e 637.

116 Ver para o efeito os art.ºs 2332-1 ss, bem como a anotação ao art.º L. 3253-1, do *CdT*, em LARDY-PÉLISSIER, Bernadette; PÉLISSIER, Jean; ROSET, Agnès; THOLY, Lysiane, *op. cit.*, pp. 1185 e 1186.

117 Idem, anotação ao art.º L. 3253-2, pp. 1186 e 1187.

118 CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, pp. 684 e 685 e nota 36.

O privilégio mobiliário especial

No Código do Trabalho, ainda que com alguma estranheza e nos termos já analisados no ponto 3.2., o legislador optou por manter um privilégio mobiliário geral para garantia dos créditos laborais¹¹⁹. Salvo melhor opinião, melhor teria andado o legislador se tivesse adotado, à semelhança do que fez para os privilégios imobiliários, pela especialização. Não só teria evitado as dificuldades de identificação dos bens sujeitos ao privilégio, como, se tivesse optado pelo regime especial, aquando da confrontação com outros créditos preferentes, o critério aplicável seria o do art.º 750.º, do CC e não o do art.º 749.º, do CC. Isto é, seria reconhecida aos privilégios sobre créditos laborais a preferência sempre que adquiridos antes dos direitos de terceiro¹²⁰.

O legislador espanhol, no art.º 1922.º, CCE, fixa um elenco de privilégios mobiliários especiais e de direitos reais de garantia, reconhecendo ao credor o direito de perseguição do bem garante do crédito, conquanto o faça até 30 dias após a subtração deste. Assinala-se, contudo, a ausência de qualquer menção, no Código Civil, aos créditos salariais. No entanto, é reconhecido aos créditos laborais um superprivilégio, nos termos do art.º 32.º, n.º 1, do ET, o qual gradua os créditos laborais em primeiro lugar e com preferência sobre todos os outros, nomeadamente, o penhor e a hipoteca. Tem, no entanto, uma limitação quantitativa, dado que só abarca uma quantia até ao dobro do salário mínimo interprofissional; verifica-se ainda uma outra limitação, agora, temporal, dado apenas abranger os créditos referentes aos últimos 30 dias de trabalho; e, por fim, uma limitação qualitativa, pois só recai sobre salários. É, ainda, de sublinhar um outro privilégio mobiliário especial, agora reconhecido aos trabalhadores e sobre os bens elaborados, produzidos pelos trabalhadores (art.º 32.º, n.º 2, do ET), um pouco à semelhança do previsto no art.º 1922.º, 1.º, do CCE, mas com a vantagem de se sobrepôr à graduação estabelecida no art.º 1927.º, do CCE, prevalecendo, desde logo, sobre o penhor, graduado em primeiro lugar neste artigo¹²¹.

Segundo RODRÍGUEZ, deveremos ainda situar no âmbito dos privilégios mobiliários especiais, os salários pelo montante e prazo que ultrapassam a ratio do n.º 1 e 2, do art.º 32.º, do ET, até à quantia resultante do triplo do salário mínimo interprofissional a multiplicar pelo número de dias de salário pendente, bem como as indemnizações por despedimento, conquanto a base de cálculo das mesmas não ultrapasse aquele limite quantitativo (n.º 3, do referido artigo e diploma).

119 *Vide al. a)*, n.º 1, do art.º 333.º, do CT.

120 LUCAS PIRES, Miguel, "A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores", ..., pp. 87 e 88.

121 Para mais desenvolvimentos, nomeadamente quanto a outros créditos que não os laborais, ver RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, "La Protección del Crédito", pp.354 e 355.

No que diz respeito à graduação, dado o princípio geral¹²², o da preferência dos créditos com privilégio de pagamento sobre o valor de certos bens móveis (art.º 1926.º, 1.º), e a aplicação das regras particulares do superprivilégio reconhecido a alguns créditos laborais, resulta que os créditos previstos nos art.º 32.º, n.ºs 1 e 2, do ET, têm preferência absoluta sobre qualquer outro crédito, nomeadamente, não obstante serem igualmente tutelados por um privilégio semelhante (art.º 74.º, n.º 1, da Lei Geral Tributária), sobre os créditos tributários; quanto aos créditos do art.º 32.º, n.º 3, do ET, já se graduam em quarto lugar, abaixo dos supra referidos superprivilégios laborais (1.º lugar), seguidos dos seus homónimos tributários (2.º lugar) e dos decorrentes da garantia real prestada pelo penhor e outros previstos no art.º 1926.º, II, 1.ª e 2.ª, CCE (3.º lugar)¹²³.

Por fim, no sistema jurídico francês, numa perspetiva muito semelhante à do sistema espanhol (e neste ponto, ambos distantes do direito português), é previsto, uma vez mais um superprivilégio; a diferença face ao ET está no facto de, não obstante ter uma limitação temporal, esta ser mais alargada, 60 dias, e de, em termos qualitativos, ser mais lata, ou seja, tanto abrange remunerações como indemnizações¹²⁴.

O privilégio imobiliário especial

Passando agora à análise daquele que deve ser considerado, entre nós, o único privilégio imobiliário, o especial, até pela letra do n.º 3, do art.º 735.º, do CC, cumpre apenas lembrar que:

- Não obstante o legislador, nos termos vistos supra¹²⁵, e em legislação já revogada¹²⁶, ter instituído um privilégio imobiliário geral, o certo é que, quer a doutrina, quer a jurisprudência dos tribunais superiores, ainda que mais tardiamente, concluíram pela aplicabilidade do art.º 749.º, do CC (e não o art.º 751.º, do CC), na confrontação destes privilégios com as garantias (nomeadamente as reais) de terceiros¹²⁷;

122 Para dirimir os conflitos entre regras da mesma classe e no que diz respeito a privilégios especiais, móveis ou imóveis, ver os art.ºs 1926.º, 2.º e 1927.º, 2.º, ambos do CCE. Para outros desenvolvimentos, vide RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, "La Protección del Crédito", pp. 360 e 361.

123 Cfr. RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, "La Protección del Crédito", pp. 361 e 362.

124 Remete-se, neste ponto para o 3.3.3. e para o 3.4.

125 Ver PP. 199 e seguintes.

126 A legislação revogada foi a referente aos salários em atraso e ao Fundo de Garantia Salarial, respectivamente, a Lei n.º 17/86, de 14 de Junho, a Lei n.º 96/2001, de 20 de Agosto e o Decreto-Lei n.º 219/99, de 15 de Junho, cujas matérias passaram a estar reguladas, hoje, nos art.ºs 323.º a 327.º, do Código do Trabalho de 2009, e pela Lei n.º 35/2004, de 29 de Julho, nos seus art.ºs 306.º e 310.º a 326.º, os quais ainda se encontram em vigor por força do disposto nas als. n) e o), do n.º 6, do art.º 12.º, da Lei n.º 7/2009.

127 LUCAS PIRES, Miguel, "A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores", ..., pp. 62 e 63, bem como as notas 12 a 14.

- No entanto, o Tribunal Constitucional¹²⁸ considerou inconstitucionais os privilégios imobiliários gerais em favor dos créditos da Segurança Social e de alguns créditos fiscais, em virtude de a aplicação do regime do art.º 751.º, do CC, aos mesmos contender com o princípio da confiança (tutelado no art.º 2.º, da Constituição), constituindo um ónus oculto lesivo dos direitos de garantia reais de terceiros (hipoteca, por ex.)¹²⁹, mas já assim não entendeu quanto à aplicação de igual solução aos créditos laborais¹³⁰, dada a natureza do caráter alimentar deste, tutelado, desde logo, pela al. a), do n.º 1, do art.º 59.º, da Constituição¹³¹.

A al. b), do art.º 377.º, do Código do Trabalho de 2003, atualmente, o art.º 333.º, do Código de 2009, trouxe alterações, nomeadamente, para além da conversão do presente privilégio geral em especial, o tratamento uniforme para todos os créditos laborais, que agora são graduados abaixo dos reconhecidos às despesas de justiça, mas à frente de todos os outros previstos ou para que remete o art.º 747.º, do CC¹³².

A única questão que se coloca nesta sede é a relativa à interpretação da al. b), do n.º 1, do art.º 333.º, do CT: “sobre o bem imóvel do empregador no qual o trabalhador presta a sua atividade”. Adotamos uma interpretação literal do preceito, à luz da qual o privilégio apenas poderá incidir sobre os bens imóveis com os quais exista uma conexão concreta (escritório, estabelecimento, prédio rústico, etc), ou, pelo contrário, para lá do concreto imóvel onde exerça a sua atividade geradora do crédito, o trabalhador poderá solicitar a penhora de todos aqueles que façam parte da “unidade empresarial”?¹³³

128 Ver os Acórdãos do Tribunal Constitucional n.ºs 362/2002 e 363/2002, publicados no *Diário da República*, I Série, n.º 239, de 16 de Outubro de 2002.

129 Neste mesmo sentido e com a formulação de exemplos, ver LUCAS PIRES, Miguel, “A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores”, ..., pp. 64 a 74, bem como as notas 15 a 17. Também, ainda que mais datado, do mesmo autor, “Os privilégios creditórios dos créditos laborais”, in *Questões Laborais*, ano IX, n.º 20, 2002, pp. 195 e 196.

130 Vide os Acórdãos do Tribunal Constitucional n.ºs 498/2003 e 672/2004, publicados no *Diário da República*, II Série, de 3 de Janeiro de 2004, e também o Acórdãos n.º 284/2007 e n.º 287/2007. Refira-se contudo que o Supremo Tribunal de Justiça no seu Acórdão de 26.10.2004, e a Relação de Coimbra, no Acórdão de 28.6.2005, decidiram em sentido contrário e em harmonia com as decisões produzidas em sede de Segurança Social e créditos fiscais. LUCAS PIRES, Miguel, “A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores”, ..., pp. 66 a 67.

131 Aliás, só mesmo pela ponderação entre o direito fundamental à retribuição e o princípio da confiança, se consegue compreender a dualidade de critérios do Tribunal Constitucional. Neste mesmo sentido ver LUCAS PIRES, Miguel, “A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores”, ..., pp. 69 e 70.

132 Cfr. LUCAS PIRES, Miguel, “A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores”, ..., pp. 76 e 77; do mesmo autor, *Dos Privilégios Creditórios: Regime Jurídico e sua Influência no Concurso de Credores*, Janeiro 2004, Coimbra, Almedina, pp. 288 a 290.

133 Ver LUCAS PIRES, Miguel, “A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores”, ..., pp. 81 e 82.

Entre nós a resposta jurisprudencial tem-se repartido pelas duas posições¹³⁴: os Acórdãos do Supremo Tribunal de Justiça de 2.7.2009, de 29.4.2008 e de 31.1.2007, sublinham o ónus de alegação e de prova, que recai trabalhador, na indicação do(s) imóveis do empregador conexos com o exercício da atividade laborativa; os Acórdãos da Relação de Coimbra, de 16.10.2007 e de 27.2.2007, da Relação de Guimarães, de 10.5.2007 e de 25.12.2006, por seu turno, aludem ao privilégio reconhecido aos trabalhadores sobre a “universalidade dos bens imóveis existentes no património da massa falida e afetos à atividade industrial”, logo, com exclusão daquele acervo de “imóveis exclusivamente destinados à fruição pessoal do empregador”, mas de molde a evitar situações discriminatórias entre os diversos trabalhadores da empresa, nomeadamente, relativamente àqueles que não têm local de trabalho fixo, ou entre os que laboram na sede e aqueles que prestam a sua atividade em unidades limítrofes¹³⁵.

Em suma, para Lucas Pires, ou se alarga a abrangência do privilégio, com prejuízo para a graduação do crédito, ou se restringe o seu sentido, em prol de uma melhora significativa da sua graduação¹³⁶.

Por fim, no respeitante à sua graduação, uma vez mais, porque constituem verdadeiros direitos reais de garantia, convém reforçar o facto de o disposto na al. b), do n.º 2, do art.º 333.º, do Código do Trabalho, bem como da aplicação dos art.ºs 746.º, 748.º e 751.º, todos do CC, resultar que os privilégios imobiliários especiais só cedem o primeiro lugar aos créditos decorrentes de despesas de justiça, pois, de resto, não só é oponível a terceiros, como preferem “à consignação de rendimentos, à hipoteca ou ao direito de retenção, ainda que estas garantias sejam anteriores” (art.º 751.º, do CC)¹³⁷. Há ainda que fazer uma ressalva,

134 Para a descrição das posições em apreço com a indicação de um vasto conjunto de jurisprudência e levantamento dos problemas suscitados, ver VASCONCELOS, Joana, em MARTINEZ, Pedro Romano et al., in *Código do Trabalho Anotado*, 7.ª Edição de 2009, Almedina, pp. 750 a 752, nota VII.

135 Todos os Acórdãos citados poderão ser consultados em www.dgsi.pt. Para uma posição doutrinária no sentido de uma interpretação literal do preceito, vide LUCAS PIRES, Miguel, “A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores”, ..., pp. 83 a 87, o autor alega que se a conexão não for estabelecida, corre-se o risco de se colocar em causa o carácter especial do privilégio, que passará a geral, com todas as consequências nefastas que já aqui apontámos, nomeadamente, em sede de graduação, que deverá ser realizada à luz do art.º 749.º, do CC. Alertando para uma posição doutrinária e jurisprudencial maioritária quanto a uma interpretação literal do preceito, ver também VASCONCELOS, Joana, em MARTINEZ, Pedro Romano et al., in *Código do Trabalho Anotado*, 7.ª Edição de 2009, Almedina, p. 747, nota II.

136 Vide “A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores”, ..., p. 85.

137 Vide o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, de 20.10.2009, em www.dgsi.pt. No sentido exposto ver VASCONCELOS, Joana, em MARTINEZ, Pedro Romano et al., in *Código do Trabalho Anotado*, 7.ª Edição de 2009, Almedina, p. 748, nota V. Numa posição que opõe ao regime descrito, ver LUCAS PIRES, Miguel, “A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores”, ..., p. 87 e, do mesmo autor, *Dos Privilégios Creditórios: Regime Jurídico e sua Influência no Concurso de Credores*, p. 192, propondo este a aplicação regra da prioridade temporal ante o carácter oculto dos privilégios. No sentido exposto ver VASCONCELOS, Joana,

até porque resulta, a contrario, da leitura do artigo citado: o penhor prefere aos privilégios laborais, mas já não aos decorrentes de créditos por despesas de justiça, tal como resulta do confronto entre os art.ºs 666.º, 746.º e 751.º, todos do CC¹³⁸.

No Código Civil espanhol, o art.º 1923.º, regula estes privilégios, sendo que, à semelhança do observado para os mobiliários especiais, o legislador também não estabelece qualquer preferência para os créditos laborais. Assim, apenas por intermédio do art.º 32.º, do ET, é possível enquadrar e graduar os privilégios dos trabalhadores, que, uma vez mais, beneficiam de um superprivilégio. Da conjugação do ET com o CCE resulta a seguinte ordenação dos privilégios imobiliários especiais¹³⁹:

- a. Os créditos laborais, como supra referido, são graduados em primeiro lugar e com preferência absoluta sobre todos os outros. Têm, no entanto, uma limitação temporal, dado apenas abrangerem os créditos referentes aos últimos 30 dias de trabalho, e uma limitação qualitativa, pois só recaem sobre salários e pelo limite do dobro do salário mínimo interprofissional (art.º 32.º, n.º 1, do ET). Destaca-se aqui o facto de, em confronto (e ao contrário de uma parte substancial da doutrina e jurisprudência nacional¹⁴⁰) com o nosso regime (art.º 333.º, n.º 1, al. b), do CT), os imóveis visados serem todos aqueles que sejam propriedade do empresário.
- b. Os créditos dos condóminos pelas despesas correntes do imóvel, produzidas no último ano, na parte que recaia sobre os condóminos devedores (incide sobre o valor da fração deste).
- c. Os créditos tributários do Estado, os quais, além de sujeitos a registo próprio, conferem uma garantia real (hipoteca legal tácita) sobre o bem imóvel ao qual a dívida é referente.
- d. Créditos por tributos devidos pela transmissão da propriedade.
- e. Créditos das seguradoras sobre os bens segurados e até dois anos de prémios em dívida.
- f. Créditos hipotecários inscritos no registo de propriedade.
- g. Créditos “*refaccionarios*” (credor é privilegiado em virtude da qualidade do empréstimo), conquanto inscritos no registo de propriedade, e que podem resultar da reparação ou reconstrução de coisa – causa direta – ou do financiamento dos materiais ou a retribuição pelos trabalhos de construção ou reparação ainda em dívida – causa indireta (art.º 1922.º, 1.º, CCE). Nesta última hipótese por meio de uma interpretação extensiva do art.º 32.º, n.º 2, do ET, deverão ser considerados credores “*refaccionarios*” os trabalhadores,

em MARTINEZ, Pedro Romano *et al.*, in *Código do Trabalho Anotado*, 7.ª Edição de 2009, Almedina, p. 747, nota II.

138 Neste mesmo sentido ver o Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça, de 10.12.2009, em www.dgsi.pt. VASCONCELOS, Joana, em MARTINEZ, Pedro Romano *et al.*, in *Código do Trabalho Anotado*, 7.ª Edição de 2009, Almedina, p. 747, nota II.

139 Cfr. para mais desenvolvimentos sobre cada um dos créditos privilegiados infra indicados, RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, “La Protección del Crédito”, pp. 356 e 358.

140 Ver supra, no ponto em apreço, p. 205.

pelo valor dos salários em dívida e independentemente de registo, mas sobre os imóveis do empregador ou onde desenvolvem a sua atividade – neste sentido ver os Acórdãos do SSTs, de 23.10.1982 e de 18.12.1989).

- h. Os créditos dos segurados, beneficiários e terceiros lesados.
- i. Os créditos laborais (e os direitos de autor, que aqui não se desenvolve) não protegidos pelo privilégio absoluto/superprivilégio ou “*refaccionario*”, na quantia que resulte da multiplicação do triplo do salário mínimo interprofissional pelo número de dias de salário em dívida, bem como, dentro deste limite quantitativo, as indemnizações por despedimentos (art.º 32.º, n.º 2, do ET e os Acórdãos do SSTs, de 1.2.1994 e de 9.6.1995);
- j. Créditos tributários vencidos e não satisfeitos, que prevalecem inclusive sobre registos provisórios de hipoteca.
- k. Créditos com registo provisório em virtude de embargos, arrolamento ou execução de sentenças, sobre bens registados, mas quando aqueles créditos são posteriores (art.º 1923.º, 4.º, do CCE).
- l. Por fim, todos os créditos “*refaccionarios*”, não inscritos e que não contendam com os anteriores (art.º 1923.º, 5.º, do CCE).

No que diz respeito à graduação, dado o princípio geral¹⁴¹, o da preferência dos créditos com privilégio de pagamento sobre o valor de certos bens móveis (art.º 1926.º, 1.º), e a aplicação das regras particulares do superprivilégio reconhecido a alguns créditos laborais, resulta que os créditos previstos nos art.º 32.º, n.ºs 1 e 2, do ET, têm preferência absoluta sobre qualquer outro crédito, nomeadamente, não obstante serem igualmente tutelados por um privilégio semelhante (art.º 74.º, n.º 1, da Lei Geral Tributária), sobre os créditos tributários; quanto aos créditos do art.º 32.º, n.º 3, do ET, já se graduam em quarto lugar, abaixo dos supra referidos superprivilégios laborais (1.º lugar), seguidos dos seus homónimos tributários (2.º lugar) e dos decorrentes da garantia real prestada pelo penhor e outros previstos no art.º 1926.º, II, 1.ª e 2.ª, CCE (3.º lugar)¹⁴².

Por fim, no sistema jurídico francês, reiteramos o referido no ponto 3.3.3., mas com a seguinte ressalva: o legislador obriga à inscrição dos direitos sobre os imóveis, quando determináveis (especiais), sob pena não serem oponíveis aos outros credores¹⁴³. Este regime, aplicável, quer para os privilégios quer para as hipotecas, encontra-se nos art.ºs 2426.º e ss, do CCF, sendo a conservatória das hipotecas o local de inscrição indicado.

141 Para dirimir os conflitos entre regras da mesma classe e no que diz respeito a privilégios especiais, móveis ou imóveis, ver os art.ºs 1926.º, 2.º e 1927.º, 2.º, ambos do CCE. Para outros desenvolvimentos, *vide* RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, “La Protección del Crédito”, pp. 360 e 361.

142 Cfr. RODRÍGUEZ, Juan Jacinto, “La Protección del Crédito”, pp. 361 e 362.

143 CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P., *op. cit.*, pp. 575 e 576. Ou seja, tanto podem recair sobre o direito de propriedade como sobre o direito de usufruto, ou sobre a enfiteuse ou direito de superfície sobre o local da construção. Quanto ao dever de inscrição e suas consequências quando não cumprido, ver pp. 581 e 637.

Conclusão

Os privilégios creditórios, é unânime, constituem garantias das obrigações nos três ordenamentos analisados, não obstante no ordenamento espanhol, em sentido contrário do português e do francês, serem considerados meras faculdades ou preferências creditícias. No entanto, se analisados os regimes dos privilégios gerais, quer mobiliários quer imobiliários, deparámo-nos com a desconsideração do caráter real daqueles por parte da doutrina portuguesa e francesa, em virtude de, dos mesmos não resultar a determinação dos bens objeto da garantia, nem daqui poder resultar uma eficácia *erga omnes* que caracteriza as garantias e os direitos reais em geral. Resumindo, os três ordenamentos reconhecem aos privilégios características comuns, bem como um papel semelhante que, em termos práticos em pouco os distingue.

Concluímos ainda que, não obstante os diversos regimes de privilégios creditórios constantes nos códigos civis de cada um dos ordenamentos analisados, resulta que o facto de o existir um regime especial para os privilégios creditórios laborais, este aproxima os regimes, sendo de precisar o seguinte:

a) O regime civil português é especialmente gravoso para os trabalhadores, relegando-os para os privilégios mobiliários gerais, e com uma limitação temporal deveras prejudicial (últimos seis meses) que numa graduação sem qualquer “apoio” do CT os relega para o décimo lugar.

b) O CT implica uma abertura exponencial da tutela dos créditos laborais, dado que, ao não estabelecer qualquer limite temporal, nem quantitativo nem qualitativo, ainda que gradue aqueles abaixo dos créditos decorrentes de despesas de justiça, logo, em segundo lugar, beneficia extraordinariamente os trabalhadores, não fosse a morosidade processual que tanto caracteriza estes processos...

c) No sistema civil espanhol o trabalhador surge novamente mal colocado e restrito, quer aos privilégios mobiliários quer aos salários.

d) O sistema do ET vem melhorar substancialmente a graduação procurando, por um lado, obviar, ainda que de forma mitigada, à questão da delonga processual, até porque não depende de um procedimento de insolvência, pagando logo os últimos trinta dias de salários, por outro lado, ainda estrito a créditos salariais, confere aos trabalhadores uma preferência sobre as coisas elaborados no âmbito do contrato de trabalho, por outro lado ainda, agora por todos os créditos laborais mas com um limite quantitativo, confere, já não superprivilégios que se impõem a todos os outros, mas privilégios singulares que cedem ante outras garantias reais.

e) No ordenamento espanhol o ponto desfavorável acaba por ser o do regresso ao CCE para os créditos não abrangidos pelo ET.

f) No âmbito do direito francês, o CCF não trata mal, em sede de privilégios gerais os créditos dos trabalhadores, graduados em 4.º (mobiliários) ou 2.º (imobiliários) lugar, não fossem as regras da subsidiariedade (só permitir excutir os imóveis depois de esgotados os móveis) e da preferência dos especiais sobre os gerais, o que acaba, de facto, por relegar os créditos laborais para um lugar distante.

g) Em contrapartida o estabelecimento de superprivilégios, tal como no ordenamento espanhol, acaba por, primeiro, superar a má colocação dos créditos laborais, pagando nos dez dias seguintes à sessão de abertura do julgamento de salvaguarda, recuperação ou liquidação judicial, o equivalente a 60/90 dias de retribuições.

h) Considera-se que quanto aos restantes créditos o regime acabe por ser o do CCF, ou seja, o mesmo favorável de entre os três.

i) Em suma, num cômputo geral, o sistema português é mais forte, na medida em que, ainda que não gradue em primeiro lugar, abrange todos os créditos por igual. Fica é a incerteza do momento de recebimento dos créditos. O sistema espanhol reflete um maior equilíbrio entre a satisfação imediata e futura dos bens e sua tutela. O sistema francês, a uma tutela imediata mais significativa, junta um sistema de privilégios ordinários que poderão relegar os créditos laborais para um plano de satisfação dos créditos quase impossível.

Referências Bibliográficas

- ABRANTES, José João (1992), “Salários em atraso e excepção do não cumprimento do contrato” in, *Estudos de Direito do Trabalho*, Lisboa, AAFDL, , pp. 5 e ss.
- ALEGRE, Carlos (1995), *Acidentes de Trabalho*, Coimbra, Almedina.
- ALONSO OLEA, Manuel (1993), *Derecho del Trabajo*, 13.^a Edición, Madrid.
- ALONSO OLEA, Manuel; CASAS BAAMONDE, Maria Emilia (2001), *Derecho del Trabajo*, 19.^a ed., Madrid, Civitas.
- AMADO, João Leal (2010), *Contrato de Trabalho*, 2.^a Edição, janeiro de 2010.
- A Protecção do Salário, suplemento Boletim da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, Coimbra, 1995.
- AYNÈS, Laurent – vide MAULARIE, Philippe/ AYNÈS, Laurent.
- CABRILLAC, M.; MOULY, C.; CABRILLAC, S.; PÉTEL, P. (2007), *Droit des Sûretés*, 8^{ème} edition, Litec, Paris.
- CORDEIRO, António Menezes (1994), *Manual de Direito do Trabalho*, reimpressão, Coimbra, Almedina.
- “Salários em atraso e privilégios creditórios”, in ROA, II, julho 1998, pp. 645 e ss.
- “Salários em atraso e privilégios creditórios. Ac. de 3 de março de 1998”, in O Direito, anos 106-119, 1974/1987, pp. 379 e ss.
- COSTA, Mário Júlio de Almeida (2001), *Direito das Obrigações*, 9.^a ed., Coimbra, Almedina.
- COSTA, Salvador da (2001), *O Concurso de Credores*, 2.^a ed., Coimbra, Almedina.
- CUNHA, Paulo (1938-1939), *Da Garantia nas Obrigações*, Tomo II (pelo aluno Eudoro Pamplona Côrte-Real), Lisboa.
- DÍEZ-PICAZO, Luis; GULLÓN, Antonio (1997), *Sistema De Derecho Civil*, Volumen III, 6.^a Edición, Madrid.

- DOMÍNGUEZ LUELMO, Andrés (2003), “Derechos de Garantia sobre Bienes Muebles”, in *Derecho Privado Europeo*, Colex, Madrid.
- DOMINGOS, Maria Adelaide, “Notícia de jurisprudência”, in *PDT* n.º 64, pp. 77 e ss.
- DUARTE, Rui Pinto (2002), *Curso de Direitos Reais*, Cascais, Principia, 1.ª Edição.
- FERNANDES, António Monteiro (1994), *Direito do Trabalho*, 9.ª ed., Vol. I, Almedina, Coimbra.
- FERNÁNDEZ RUÍZ, José Luis (1997), “Los Procedimientos de quiebra y Suspensión de Pagos”, in *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 225, Juli-Septiembre 1997, Madrid, pp. 11196 e 1154.
- JEAMMAUD, Antoine, vide PÉLISSIER, Jean; SUPIOT, Alain; JEAMMAUD, Antoine.
- LARDY-PÉLISSIER, Bernadette; PÉLISSIER, Jean, ROSET, Agnès, THOLY, Lysiane (2010), “Le Nouveau Code du Travail Annoté, 30.ème Édition, GFR, Paris.
- LEITÃO, A. R. (1981), “L’insolvabilité des employeurs et les droits des travailleurs” in *CDE*, n.ºs 5-6, pp. 539 e ss.
- LEITE, Jorge (1999), *Direito do Trabalho*, Vol. II, Serviços de Acção Social da Universidade de Coimbra, Coimbra.
- LIMA, António Pires de; VARELA, João de Matos Antunes (1987), *Código Civil Anotado*, 4.ª ed., Coimbra Editora, Coimbra.
- LYON-CAEN (1981), *Droit du Travail*, Le Salaire, Tome 2, 2.ª ed., Paris, Dalloz, .
- MARTINEZ, Pedro Romano (2010), “Privilégios Creditórios”, in *Estudos de Homenagem ao Prof. Doutor Manuel Henrique Mesquita*, Volume I, Coimbra Editora, Coimbra.
- *Direito do Trabalho*, Coimbra, Almedina, 2002.
- “Repercussões da falência nas relações laborais”, in *RFDUL*, Vol. XXXVI, 1995, pp. 417 e ss.
- MARTINEZ, Pedro Romano, *et al.* (2009), “Código do Trabalho Anotado”, 7.ª Edição, Almedina, Coimbra.
- MARTINEZ, Pedro Romano; PONTE, Pedro Fuzeta da (2003) *Garantias de Cumprimento*, 4.ª ed. Almedina, Coimbra.
- MARTINS, Soveral (1986), *Salários em Atraso*, Coimbra, Centelha.
- MAULARIE, Philippe; AYNÈS, Laurent (2000), *Cours de Droit Civil. Les Sûretés. La publicité Foncière*, 10.ª ed., Paris, Cujas.
- MÍNGUEZ BENAVENTE, José Ramón (1998), *La Preferência de Los Créditos de la Seguridad Social*, Centro de Estudios Financieros, Madrid.
- NUNES DE CARVALHO (1995), “Reflexos laborais do Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência”, in *RDES*, ano XXXVII, n.ºs 1, 2 e 3.
- PÉLISSIER, Jean; SUPIOT, Alain; JEAMMAUD, Antoine (2002), *Droit du Travail*, 21.ª ed., Paris, Dalloz, .
- PEREIRA, Rui Carlos (1998), “A garantia das obrigações emergentes do contrato de trabalho”, in *O Direito*, ano 130, III-IV (Julho-Dezembro), pp. 225 e ss.

- PIRES, Luís Lucas (2004), *Dos privilégios creditórios: Regime Jurídico e sua Influência no Concurso de Credores*, Almedina, Coimbra.
- “A amplitude e a (in)constitucionalidade dos privilégios creditórios dos trabalhadores”, in *QL*, ano XV, n.º 31, 2008, pp. 59 e ss.
 - “Os privilégios creditórios dos créditos laborais”, in *QL*, ano IV n.º 20, 2002, pp. 164 e ss.
- PONTE, Pedro Fuzeta da, vide MARTINEZ, Pedro Romano; PONTE, Pedro Fuzeta da.
- RAMALHO, Maria do Rosário Palma (2003), “Sobre os acidentes de trabalho em situação de greve”, in *Estudos de Direito do Trabalho*, Vol. I, Almedina, pp. 339 e ss, Coimbra.
- RÍOS SALMERÓN, B., Garantias.
- RODRÍGUEZ, Jacinto Gil (1996), “La Protección del Crédito”, in *Manual de Derecho Civil*, Tomo II, , Marcial Pons, Madrid.
- SALA FRANCO, T. (1996) *Derecho del Trabajo*, AAVV, 10.ª Edición, Valência.
- SÁNCHEZ SOCÍAS, Luis (1991), “Las deudas de la masa (honorários de Abogados) y los derechos de Fondo de garantía Salarial”, in *Poder Judicial*, n.º 22, 2.ª época, Junio 1991, pp. 173 a 191.
- SUPIOT, Alain, vide PÉLISSIER, Jean; SUPLOT, Alain; JEAMMAUD, Antoine.
- TALMA CHARLES, Javier, «Consideraciones sobre los fundamentos de nuestro vigente sistema de privilegios crediticios(con especial referencia a los denominados “superprivilegios”», *Revista de Derecho Patrimonial*, Aranzadi, Navarra, Año 2001-1, número 6, pp. 71-112.

Pesquisa Bibliográfica Temática

EMPREENDEDORISMO, COESÃO SOCIAL E DINÂMICAS EMPRESARIAIS

Micro credit and territory : Portugal as a case study
Joana Afonso, Isabel Mota, Sandra Silva

In: Notas Económicas. – Lisboa. – ISSN 0872-4733
– N.º 35 (Junho 2012), p. 40-58

Associações / Crédito / Nível nacional / Estudo de investigação / Investigação sobre emprego / Métodos de investigação / Recolha de dados / Bases de dados / IEFP / Microcrédito / Empreendedorismo / Grupos alvo / Níveis de ensino / Criação de empresas / Criação de empregos / Luta contra a pobreza / Disparidade regional / Projetos de investimento / Eficácia / Análise de dados / Modelos econométricos / Dados estatísticos / Quadros estatísticos / Gráficos / Estudo de caso / Portugal

A economia social e a mudança de paradigma
Maria Margarida Corrêa de Aguiar

In: Cadernos de Economia. – Lisboa. – N.º 94 (Janeiro/Março 2011), p. 20-24

Recessão económica / Implicações sociais / Mudança social / Economia social / Intervenção do Estado / Financiamento / Organizações sem fins lucrativos / IPSS / Desenvolvimento local / Misericórdias / Sociedade civil / Voluntariado / Serviços sociais /

Responsabilidades sociais / Prestação de serviços / Qualidade dos serviços / Empreendedorismo / Inovação social / Desenvolvimento sustentável / Portugal

Serial entrepreneurship : impact of human capital on time to re-entry

A. Miguel Amaral, Rui Baptista, Francisco Lima
Lisboa : Instituto Superior Técnico, 2009

Empreendedorismo / Capital humano / Trabalhador-empregador / Empresas / Empresários / Demografia da empresa / Reestruturação das empresas / Criação de valor / Criação de empregos / Comportamento organizacional / Dados estatísticos / Portugal

Análise económica com dados empregador-empresa =
Economic analysis using linked employer and employee data

Lisboa : Gabinete de Estratégia e Planeamento. Centro de Informação e Documentação, 2010. – 156 p.

– (Cadernos sociedade e trabalho ; 15)

Empresas / Empregadores / Imigrantes / Empreendedorismo / Trabalhadores idosos / Recrutamento / Reforma / Salários / Competitividade / Redes sociais / Carreiras profissionais / Mercado de trabalho / Bancos / Determinação de salários /

Análise económica / Portugal / Irlanda / Vietname

Estudios de empresariado inmigrante en España

Ángeles Arjona Garrido, Juan Carlos Checa Holmos

In: Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración.

– Madrid. – ISSN 1137-5868. – N.º 80 (2009), p. 255-268

Imigrantes / Empresários / Empreendedorismo /

Grupos étnicos / Emprego / Mercado de trabalho /

Auto-emprego / Inserção profissional / Pequenas

empresas / Comércio / Estudo de investigação /

Espanha

Establishment of higher education institutions and
new firm entry

Rui Baptista, Francisco Lima, Joana Mendonça

Lisboa : Instituto Superior Técnico, 2009

Universidades / Ensino superior / Criação de

empresas / Desenvolvimento regional / Avaliação /

Metodologia / Portugal

The impact of entrepreneurial experience on the
internal economics of the firm

Rui Baptista, Francisco Lima, Miguel Torres Preto

Lisboa : Instituto Superior Técnico, 2009

Empreendedorismo / Empresários / Capital humano

/ Empregador-trabalhador / Criação de empregos /

Carreiras profissionais / Desenvolvimento da carreira

/ Salários / Implicações económicas / Dados

estatísticos / Portugal

O futuro inventa-se : a formação de cidadãos criativos
e empreendedores e o papel da nova universidade

António Câmara

Carnaxide : Editora Objectiva, 2009. – 115 p.

Universidades / Ensino superior / Avaliação /

Inovações / Futuro / Investigação / Investigação e

desenvolvimento / Relação empresas-universidades /

Indústria / Parceria / Gestão / Pensamento criativo /

Empreendedorismo / Competitividade / Projectos de

investigação

Empresas, estados, inovação e competitividade

Rogério Carapuça

In: Europa – Novas Fronteiras. – Lisboa. – ISSN

0873-8068. – N.º 28-29 (Janeiro-Dezembro 2011),

p. 55-63

Investigação e desenvolvimento / Política de

investigação / Empreendedorismo / Inovações /

Política de investimento / Empresas / Recursos

humanos / Formação universitária / Saber fazer /
Portugal

Female-led firms and gender wage policies

Ana Rute Cardoso, Rudolf Winter-Ebmer.

In: Industrial & Labor Relations Review. – New York.

– N.º 1 (2010)

Mulheres empresárias / Empreendedorismo /

Liderança / Igualdade de géneros / Política salarial /

Diferenciação salarial / Promoção / Discriminação

sexual / Igualdade de oportunidades no emprego /

Igualdade de remuneração

Inovação em Portugal : sinais de mudança estrutural?

Adão Carvalho

In: Cadernos de Economia. – Lisboa. – N.º 87 (Abril/

Junho 2009), p. 13-19

Inovações / Investimentos / Investigação e

desenvolvimento / Invenções / Tecnologia /

Empreendedorismo / Globalização / Portugal

Impulso jovem : plano estratégico de iniciativas à

empregabilidade jovem e de apoio às PME

Comissão Interministerial para a Criação de Emprego e
Formação Jovem e Apoio às PME

[Lisboa] : CICEFJAPME, 2012

Emprego de jovens / Combate ao desemprego /

Programas de emprego / Criação de empregos /

Planos de acção / Planos nacionais / Estágios

profissionais / Sector económico / Administração

pública / Empreendedorismo / Microcrédito /

Promoção do emprego / Formação de jovens /

Portugal

Construir a coesão social : comunicações

Conferência Europeia, Lisboa, 27 de Abril de 2009

Lisboa : Conselho Económico e Social, 2009. – 131,

[30] p.

Coesão social / Conceitos / Direitos sociais /

Intervenção do Estado / Luta contra a pobreza /

Solidariedade social / Estratégia de Lisboa /

Globalização / Pluralismo cultural / Redistribuição do

rendimento / Convenção Europeia dos Direitos do

Homem / Diálogo social / Conferências

Demografia de empresas, fluxo de emprego e

mobilidade dos trabalhadores em Portugal, 1995-2006

Elab. Maria Helena Robarts.

Lisboa : Gabinete de Estratégia e Planeamento. Centro

de Informação e Documentação, 2009. – 52 p. (Cogitum ; 33)

Empresas / Demografia da empresa / Implicações no emprego / Mobilidade da mão-de-obra / Criação de empresas / Criação de empregos / Supressão de postos de trabalho / Dimensão da empresa / Sector económico / Conceitos / Metodologia / Portugal

Os desafios da criatividade e inovação

In: Europa – Novas Fronteiras. – Lisboa. – ISSN 0873-7068. – N.º 24-25 (Janeiro-Dezembro 2009), 181 p. Ano Europeu / Pensamento criativo / Inovações / Educação / Escolas / Empreendedorismo / Redes sociais / Urbanismo / Qualidade de vida / Propriedade industrial / Marketing / Fundações / Universidades / Estratégia de Lisboa / Microcrédito / Inclusão social / Europa

Os desafios da economia solidária

In: Revista Crítica de Ciências Sociais. – Lisboa. – ISSN 0254-1106. – N.º 84 (Março 2009), 207 p. Economia social / Solidariedade / Terceiro sector / Movimentos cooperativos / Associações / Autogestão / Empreendedorismo / Pequenas empresas / Microcrédito / Conceitos

Desafios de Portugal : novas indústrias e novas competências : dossier

In: Formar. – Lisboa. – ISSN 0872-4989. – N.º 78 (Jan.-Fev.-Mar. 2012), p. 3-36 Inovações / Empreendedorismo / criatividade / Emprego / Exportação / Cultura / Globalização / Capital humano / Produtividade / Portugal

Do “small is beautiful” ao “small is unsustainable” : reflexos de empobrecimento do país

Nelson Dias, Vanessa Sousa
In: Sociedade e Trabalho. – Lisboa. – ISSN 0873-8858. – N.º 41 (Maio-Agosto 2010), p. 141-153 Pequenas empresas / Pequena indústria / Desenvolvimento local / Crescimento económico / Criação de empregos / Empreendedorismo / Portugal

El concepto de profesión, centro del empresa : de unidad de producción a medio de vida

Gonzalo Diéguez Cuervo
In: CIVITAS – Revista Española de Derecho del Trabajo. – Madrid. – ISSN 0212-6095. – N.º 145 (Enero-Marzo 2010), p. 15-28

Empresas / Implicações económicas / Profissões / Conceitos / Prestação de serviços / Rendimento / Empresários / Empreendedorismo / Profissionalismo / Espanha

Dinâmica empresarial, Portugal

Gabinete de Estratégia e Estudos [do] Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento Lisboa : MEID. GEE, 2009. – 6 f. ; 30 cm. – (Estatísticas de bolso)

Empresas / Criação de empresas / Demografia da empresa / Dimensão da empresa / Criação de empregos / Evolução do emprego / Empreendedorismo / Avaliação / Conceitos / Dados estatísticos / Portugal

Economia e política social : contributos para a intervenção social no século XXI

Jacinto Guilherme Ramos Dias Pereira... [et al.] ; coord. Joaquim Manuel Croca Caiiro Lisboa : Universidade Lusíada Editora, 2009. – 244 p. – (Manuais)

Economia social / Conceitos / Política social / Responsabilidades das empresas / Parceria / Redes sociais / Intervenção social / Trabalho social / Globalização / Modelo social europeu / Empreendedorismo / Política económica / Intervenção do Estado / Autoridades reguladoras / Terceiro sector / Mercado de trabalho / Estudos prospectivos

Empreendedorismo social : competitividade e inovação

In: Cidade Solidária. – Lisboa. – ISSN 0874-2952. – N.º 23 (Janeiro 2010), 49 p. Empreendedorismo / Competitividade / Inovações / Gestão da qualidade total / Intervenção social / Pensamento criativo / Educação / Centros de formação / Desenvolvimento económico / Desenvolvimento sustentável / Portugal

Empreendedorismo, uma saída para a crise?

In: ACIDI – Boletim Informativo. – Lisboa. – N.º 86 (Novembro 2010), p. 2-18

Imigrantes / Integração de migrantes / Criação de empregos / Auto-emprego / Empreendedorismo / Formação de migrantes / Trabalhadores migrantes / Empresários / Mulheres / Programa Escolhas / Integração da perspectiva de género / Igualdade de géneros / Portugal

Entre la tradición y la innovación : políticas de empleo femenino y desarrollo rural

Encarnación Aguilar... [et al.]

In: Sociología del Trabajo. – Madrid. – ISSN 0210-8364. – N.º 56 (Primavera 2009), p. 111-135

Desenvolvimento rural / Mulheres / Política de emprego / Empreendedorismo / Cultura tradicional / Regiões de Espanha

El mercado de trabajo y la movilidad laboral entre España y Portugal, 2010 = O mercado de trabalho e a mobilidade laboral entre Espanha e Portugal, 2010
Observatorio de las Ocupaciones del Servicio Público de Empleo Estatal [del] Ministerio de Trabajo e Inmigración; Observatório do Emprego e Formação Profissional [do] Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social
[Madrid] : Observatorio de las Ocupaciones ; [Lisboa] : Observatório do Emprego e Formação Profissional, 2011. – 28 p.

Dinâmica da população / Mercado de trabalho / Direito à segurança social / Mão-de-obra / Desempregados / Serviços de emprego / Estrutura empresarial / Sector económico / Mobilidade da mão-de-obra / Espanha / Portugal

L'état du travail dans le monde

In: Travail – Le Magazine de l'OIT. – Genève. – ISSN 1020-0010. – N.º 70 (Décembre 2010), p. 12-29

Pub OIT / Recessão económica / Mercado de trabalho / Oportunidades de emprego / Tendências / Supressão de postos de trabalho / Coesão social / Recuperação económica / Rendimento / Baixos salários / Endividamento / Desemprego de jovens / Emprego precário / Taxa de desemprego

Ageing report, 2009 : economic and budgetary projections for the EU-27 member states, 2008-2060
European Commission.

Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2009. – (European economy ; 2/2009)

Pub CE / Projecções da população / Envelhecimento demográfico / Fecundidade / Migração / Implicações no emprego / Taxa de actividade / Produto interno bruto / Produtividade do trabalho / Crescimento do emprego / Despesas de segurança social / Regimes de pensões / Regime privado de pensões / Sistema de financiamento da reforma / Sistema por repartição /

Sistema por capitalização / Idade de reforma / Despesas de saúde / Cuidados de longa duração / Quadros estatísticos / Gráficos / Relatórios da Comissão / Trabalhadores idosos / Países UE

Social protection and social inclusion 2008 : EU indicators

European Commission.

Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2009. – 153 p.

Coesão social / Demografia / Protecção social / Implicações económicas / Educação / Pensões / Mercado de trabalho / Exclusão social / Saúde / Inclusão social / Dados estatísticos / Países CE

Towards adequate, sustainable and safe european pension system, green paper

European Commission.

Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010. – 33 p.

Pub CE / Regimes de pensões / Reforma / Elegibilidade / Envelhecimento demográfico / Sistemas de financiamento da reforma / Recessão económica / Duração do trabalho / Mobilidade da mão-de-obra / Fundo de pensões / Inspectores da segurança social / Directivas CE / Política comunitária / Estatística / Países UE

Joint report on pensions : progress and key challenges in the delivery of adequate and sustainable pensions in Europe – European Union.

Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2010. – 91 p. – (European Economy. Occasional papers ; 71)

Pub CE / Reforma da segurança social / Método aberto de coordenação / Pacto de estabilidade / Financiamento da segurança social / Regimes de pensões / Taxa de actividade / Sistema de financiamento da reforma / Sistema por repartição / Sistema de prestações definidas / Sistema por capitalização / Envelhecimento demográfico

O desenvolvimento da economia social em Portugal / Eduardo Graça

In: Cadernos de Economia. – Lisboa. – N.º 94 (Janeiro/Março 2011), p. 70-74

Economia social / Conceitos / Cooperativas / Organizações sem fins lucrativos / Movimentos cooperativos / Gestão / Capital social / Parcerias

público-privadas / Empreendedorismo / Programas comunitários / Planos nacionais / Microcrédito / Ética / Legislação / Nível nacional / Resoluções CE

As instituições particulares de solidariedade social num contexto de crise económica

Sónia Sousa... [et al.].

[Lisboa] : Confederação Nacional das Instituições de Solidariedade, 2012. – 208 p.

Recessão económica / Mudança social / Implicações sociais / Implicações económicas / Economia social / Terceiro sector / Intervenção do Estado / IPSS / Mutualidades / Serviços de proximidade / Organizações sem fins lucrativos / Financiamento / Benchmarking / Empreendedorismo / Boas práticas / Economia nacional / União Europeia / Necessidades básicas / Auxílio aos desfavorecidos / Voluntariado / Dados estatísticos / Gráficos / Portugal

Employment policies for social justice and a fair globalization / 99th session [of the] International Labour Conference, Geneva, 2010.

Geneva : International Labour Office, 2010. – 161 p.

Pub OIT / Justiça social / Globalização / Trabalho decente / Política de emprego / Papel da OIT / Crescimento económico / Trabalhadores migrantes / Desemprego / Grupos vulneráveis / Trabalhadores pobres / Emprego precário / Emprego de jovens / Criação de empregos / Empreendedorismo / Qualificações profissionais / Produtividade do trabalho / Comércio / Mercado de trabalho / Economia informal / Países desenvolvidos / Países em desenvolvimento

How to start an entrepreneurial revolution

Daniel J. Isenberg

In: Harvard Business Review. – Boston. – Vol. 88, n.º 6 (June 2010), p. 40-50

Empreendedorismo / Criação de empregos / Crescimento económico / Desenvolvimento económico / Intervenção do Estado / Investimentos / Sector privado / Países desenvolvidos / Países em desenvolvimento

El impacto de la crisis en la cohesión social o el surf de los hogares españoles en el modelo de integración de la «sociedad líquida»

Miguel Laparra

In: Documentación Social. – Madrid. – ISSN 0417-8106.

– N.º 158 (Julio-Septiembre 2010), p. 97-130

Coesão social / Exclusão social / Pobreza / Integração social / Grupos vulneráveis / Espanha

Empreendedorismo e empregabilidade no combate a pobreza : autonomia pessoal (re)construção de comunidades e desenvolvimento local

Charles Leadbeather

In: Cidade Solidária. – Lisboa. – ISSN 0874-2952. – N.º 24 (Julho 2010), p. 114-119

Empreendedorismo / Empregabilidade / Luta contra a pobreza / Criação de empregos / Pequenas empresas / Desenvolvimento local / Disparidade económica / Disparidade regional / Cidades / Lisboa / Portugal

Mulheres imigrantes empreendedoras

Jorge Malheiros, Beatriz Padilla ; coord. Frederica Rodrigues.

Lisboa : Comissão para a Cidadania e a Igualdade de Género , 2010. – 301 p. (Estudos de género ; 7)

Mulheres / Imigrantes / Empreendedorismo / Inserção profissional / Emprego de migrantes / Questionários / Metodologia / Empresas / Mobilidade social / Conciliação trabalho-vida pessoal / Recursos humanos / Boas práticas / Portugal

Entre a estratégia de Lisboa e a Europa 2020 : para onde caminha o modelo social europeu?

Paulo Marques.

Cascais : Princípiá, 2011. – 134 p.

Investigação social / Métodos de investigação / Recolha de dados / Serviços de estatística / EUROSTAT / Indicadores sociais / Modelos econométricos / Coesão social / Reforma / Modelo social europeu / Sistemas de segurança social / Estratégia europeia de emprego / Análise de dados / Quadros estatísticos / Dados estatísticos / Gráficos / Política social europeia / Estratégia de Lisboa / Cenários / Países UE / Europa do Norte

A sustentabilidade da segurança social e a coesão social

Rui Leão Martinho

In: Cadernos de Economia. – Lisboa. – N.º 88 (Julho-Setembro 2009), p. 38-40

Sistemas de segurança social / Coesão social / Idade de reforma / Envelhecimento demográfico / Sistemas de financiamento da reforma / Sistema por repartição

/ Sistema por capitalização / Europa

Nueva estrategia europea : hacia qué modelo social?

In: Documentación Social. – Madrid. – ISSN 0417-8106. – N.º 157 (Abril-Junio 2010), 161 p.

Modelo social europeu / Coesão social / Inclusão social / Política social europeia / Fundos estruturais / Método aberto de coordenação / Pobreza / Exclusão social / Emprego / Flexibilidade do trabalho / Países UE

Business demography dynamics in Portugal : a non-parametric survival analysis

Alcina Nunes, Elsa Sarmento.

Lisboa : Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento. Gabinete de Estratégia e Estudos, 2010. – (GEE papers ; 22/2010)

Empresas / Criação de empresas / Demografia da empresa / Dimensão da empresa / Sector económico / Empreendedorismo / Nivel regional / Regiões de Portugal / Distribuição geográfica / Avaliação / Modelos econométricos / Dados estatísticos / Portugal

Business demography dynamics in Portugal : a semi-parametric survival analysis

Alcina Nunes, Elsa Sarmento.

Lisboa : Ministério da Economia, da Inovação e do Desenvolvimento. Gabinete de Estratégia e Estudos, 2010. – (GEE papers ; 23/2010)

Empresas / Demografia da empresa / Dimensão da empresa / Empreendedorismo / Sector económico / Agricultura / Indústria da construção / Sector terciário / Avaliação / Modelos econométricos / Metodologia / Dados estatísticos / Portugal

A non parametric survival analysis of business demography dynamics in Portugal

Alcina Nunes, Elsa de Moraes Sarmento.

[S.n.] : [s.l.], [2009]. – 8 f.

Empresas / Criação de empresas / Demografia da empresa / Dimensão da empresa / Sector económico / Empreendedorismo / Nivel regional / Regiões de Portugal / Distribuição geográfica / Avaliação / Modelos econométricos / Dados estatísticos / Portugal

Pensions at a glance, 2009: retirement-income systems in OECD countries

Organisation for Economic Co-operation and Development.

Paris : OECD, 2009. – 279 p.

Pub OCDE / Regimes de pensões / Pensões / Contribuições para a segurança social / Cálculo de prestações / Regime privado de pensões / Recessão económica / Pessoas idosas / Comparação internacional / Países da OCDE

SMEs, entrepreneurship and innovation

Organisation for Economic Co-Operation and Development.

Paris : OCDE, 2010. – 224 p.

Pub OCDE / Pequenas e médias empresas / Empreendedorismo / Inovações / Qualificações / Países da OCDE

Age and employment

Declan O'Dempsey, Anna Beale.

Luxembourg : European Commission, 2011

Pub CE / Discriminação por idade / Directivas CE / Regimes complementares de pensões / Igualdade de tratamento / Empregadores / Incentivos financeiros / Emprego de jovens / Trabalhadores idosos / Idade mínima / Formação / Regimes de pensões / Países UE

Crise, inovação e empreendedorismo

Nuno Arantes e Oliveira

In: Cadernos de Economia. – Lisboa. – N.º 87 (Abril-Junho 2009), p. 53-57

Recessão económica / Inovações / Empreendedorismo / Empresas / Investimentos privados / Emprego / Portugal

Piso de proteção social para uma globalização equitativa e inclusiva : relatório

Organização Internacional do Trabalho ; colab. OMS. Genebra : OIT, 2011. – XXXV, 127 p.

Pub OIT / Globalização da economia / Desigualdade social / OIT / OMS / Comissões consultivas / Grupos de trabalho / Papel da OIT / Luta contra a pobreza / Protecção social / Sistemas de segurança social / Direito à segurança social / Mulheres / Empowerment / Trabalho decente / Inclusão social / Coesão social / Justiça social / Acção normativa da OIT / Recomendações da OIT / Cenários / Quadros estatísticos / Gráficos / Países em desenvolvimento

El papel de la economía social y el proceso de

desarrollo del Plan europeo de recuperación económica

Juan Antonio Pedreño Frutos

In: Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración. – Madrid. – ISSN 1137-5868. – N.º Extraordinario (2010), p. 123-138

Empresas / Economia social / Recuperação económica / Crescimento económico / Emprego / Desenvolvimento económico e social / Exclusão social / Inserção profissional / Diálogo social / Educação e formação / Coesão social / Estratégia de Lisboa / Países UE

Un regard juridique sur la dynamique du modèle social européen

Benoît Petit

In: Droit Social. – Paris. – ISSN 0012-6438. – N.º 2 (Février 2010), p. 213-222

Modelo social europeu / Estratégia de Lisboa / Economia do conhecimento / Coesão social / Estratégia europeia de emprego / Livre prestação de serviços / Cuidados médicos / Concorrência / Sistemas de segurança social / Jurisprudência CE / Países UE

Inovação social

Gabinete de Estratégia e Planeamento [do] Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

Lisboa : GEP. Centro de Informação e Documentação, 2009. – 327 p. (Cadernos sociedade e trabalho ; 12)

Inovação social / Intervenção social / Modelo social europeu / Política social / Empreendedorismo / Desenvolvimento social / Género / Avaliação de projectos / EQUAL / Portugal

Responsabilidade social das organizações

Gabinete de Estratégia e Planeamento [do] Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social.

Lisboa : GEP. Centro de Informação e Documentação, 2009. – 343 p. (Cadernos sociedade e trabalho ; 11)

Responsabilidades das empresas / Ética / Atitudes dos empregadores / Gestores / Responsabilidades sociais / Turismo / Indústria hoteleira / Empreendedorismo / Empresas / Governação / Desenvolvimento sustentável / Economia social / Conceitos

Sistema previdencial, 2005-2011 : análise evolutiva : pensões (invalidez, velhice e sobrevivência), desemprego, doença e parentalidade

Equipa de Estudos e Políticas [do] Gabinete de Estratégia e Planeamento. – Dados textuais (1 ficheiro PDF com 15 p.).

[Lisboa] : GEP, 2011

Análise económica / Evolução da segurança social / Aspectos históricos / Grupos etários / Género / Beneficiários / Pagamento de prestações / Prestações de segurança social / Regimes de pensões / Prestações de invalidez / Prestações de velhice / Prestações de sobrevivência / Subsídio de desemprego / Subsídio de doença / Prestações de maternidade / Subsídio parental / Gravidez / Aborto / Análise comparativa / Quadros estatísticos / Gráficos / Portugal

Programa Impulso Jovem : Plano Estratégico de Iniciativas à Empregabilidade Jovem e de Apoio às PME

In: Trabalho & Segurança Social. – Porto. – N.º 6 (Junho 2012), p. 7-31

Desemprego de jovens / Programas de emprego / Combate ao desemprego / Pequenas e médias empresas / Auxílio às empresas / Estágio de formação / Estágios profissionais / Empregabilidade / Empreendedorismo / Qualificações profissionais / Financiamento comunitário / Portugal

Towards a European pension policy? The possible impact of the European Commission's Green Paper 'Towards adequate, sustainable and safe European pension systems' on national pension strategies
Hans-Joachim Reinhard

In: European Journal of Social Security. – Schoten. – ISSN 1388-2627. – Vol. 12, n.º 3 (September 2010), p. 201-215

Regimes de pensões / Envelhecimento demográfico / Regime privado de pensões / Mobilidade geográfica / Sistemas de segurança social / Competitividade / Coesão social / Política comunitária / Países UE

Inovação na microiniciativa

Carlos Ribeiro

In: Dirigir. – Lisboa. – ISSN 0871-7354. – N.º 112 (Outubro-Novembro-Dezembro 2010), p. 3-7

Pequenas empresas / Criação de empresas / Inovações / Empreendedorismo / Estratégia da empresa / Nível local / Portugal

Atitude dos estudantes universitários face ao empreendedorismo : como identificar o potencial empreendedor?

Susana Correia Santos, António Caetano, Luís Curral

In: Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão. – Lisboa. – ISSN 1645-4464. – Vol. 9, n.º 4 (Outubro-Dezembro 2010), p. 2-14

Estudantes / Universidades / Empreendedorismo / Criação de valor / Pensamento criativo / Resolução de problemas / Tomada de decisão / Formação para a gestão / Liderança / Desenvolvimento das competências / Técnicas de gestão / Motivação / Patentes / Trabalho em equipa / Portugal

Análise comparativa de sobrevivência empresarial: o caso da região Norte de Portugal

Elsa Sarmento, Alcina Nunes.

Aveiro : Universidade de Aveiro. Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial, 2010.

– (Documentos de trabalho em economia)

Empreendedorismo / Criação de empresas / Demografia da empresa / Bases de dados / Análise comparativa / Análise regional / Região Norte / Portugal

Business creation in Portugal : comparison between the World Bank data and Quadros de pessoal

Elsa de Moraes Sarmento, Alcina Nunes.

[S.l.] : [s.n.], [2009]. – 10 f.

Criação de empresas / Empreendedorismo / Demografia da empresa / Quadros de pessoal / EUROSTAT / Banco Mundial / Bases de dados / Inquéritos / Metodologia / Comparação / Dados estatísticos / Portugal

Employer enterprise creation in Portugal

Elsa de Moraes Sarmento, Alcina Nunes.

[S.l.] : [s.n.], 2010. – 19 f.

Empresas / Criação de empresas / Demografia da empresa / Dimensão da empresa / Sector económico / Empreendedorismo / Nivel regional / Regiões de Portugal / Distribuição geográfica / Dados estatísticos / Portugal del Centro

Getting smaler : size dynamics of employer enterprises in Portugal

Elsa de Moraes Sarmento.

[Lisboa] : [s.n.], [2009]. – 17 f.

Empresas / Criação de empresas / Dimensão da

empresa / Pequenas empresas / Empreendedorismo / Criação de empregos / Sector económico / Dados estatísticos / Portugal

Código dos regimes contributivos do sistema previdencial de segurança social : lei n.º 110/2009, de 16 de Setembro, com as alterações constantes da lei n.º 119/2009, de 30 de Dezembro, e da lei n.º

55-A/2010, de 31 de Dezembro

Pedro Mota Soares, Pedro Martin Graça.

Coimbra : Wolters Kluwer Portugal, 2011. – 138 p.

Legislação de segurança social / Códigos / Regimes de segurança social / Reforma legislativa / Incentivos ao trabalho / Trabalhadores / Trabalhadores independentes / Regimes de pensões / Recolha das contribuições / Contribuições para a segurança social / Direito à segurança social / Protecção social / Dívida à segurança social / Sanções penais / Contra-ordenações / Reembolso / Portugal

Um sector empresarial competitivo

Gastão Taveira

In: Cadernos de Economia. – Lisboa. – N.º 87

(Abril-Junho 2009), p. 42-46

Empresas / Competitividade / Recessão económica / Trabalhadores qualificados / Globalização / Gestores / Empreendedorismo / Portugal

Para uma nova intervenção social

Ana Vale, José Manuel Henriques, Maria do Carmo Nunes.

Lisboa : Gabinete de Gestão EQUAL, 2010. – 49 p.

Iniciativa EQUAL / Inovações / Inovação social / Intervenção social / Luta contra a discriminação / Acesso ao emprego / Estratégia europeia de emprego / Animação / Desenvolvimento regional / Coesão social / Redes sociais / Fundo Social Europeu / Financiamento comunitário / Países UE

Unir esforços, congregar vontades, capacidades e inteligências para criar um Portugal positivo, 2010.

Lisboa : AIP – Associação Industrial Portuguesa, 2011. – 269 p. (Intervenções do Presidente ; 33)

Pequenas e médias empresas / Economia internacional / Exportação / Cooperação para o desenvolvimento / Tecnologia da informação / Tecnologia das comunicações / Globalização / Competitividade / Empreendedorismo / Relações internacionais / Investimentos / Relação escola-empresa / Portugal / CPLP

Fatigosa irrupción de los derechos sociales
fundamentales de los trabajadores en el espacio de la
Unión Europea

Manuel M^a Zorrilla Ruiz

In: Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración.
– Madrid. – ISSN 1137-5868. – N.º 92 (2011), p. 15-32

Direitos dos trabalhadores / Direitos sociais / Política
social europeia / Sistemas de segurança social /
Segurança de emprego / Mão-de-obra / Política
comunitária / Diálogo social / Coesão social /
Protecção social / Carta dos Direitos Fundamentais da
União Europeia / Tratado de Lisboa / Países UE

Medidas Legislativas 2013

Portaria n.º 58/2011:

Primeira alteração à Portaria n.º 985/2009, de 4 de Setembro, que aprova a criação do Programa de Apoio ao Empreendimento e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE), a promover e executar pelo Instituto do Emprego e Formação Profissional, I. P., e regula os apoios a conceder no seu âmbito.

(DR, IS, n.º 20, 28/01/2011)

Resolução do Conselho de Ministros n.º 54/2011:

Aprova o Programa Estratégico para o Empreendedorismo e a Inovação.

(DR, IS, n.º 240, 16/12/2011)

Resolução do Conselho de Ministros n.º 55/2011:

Determina a missão e as competências do Conselho Nacional para o Empreendedorismo e a Inovação.

(DR, IS, n.º 240, 16/12/2011)

Portaria n.º 26/2012:

Aprova os novos modelos da folha de rosto da Informação Empresarial Simplificada (IES) e do anexo referente aos elementos contabilísticos e fiscais do imposto do selo.

(DR, IS, n.º 20, 27/01/2012)

Resolução da Assembleia da República n.º 58/2012:

Recomenda ao Governo a promoção de incentivos ao empreendedorismo jovem.

(DR, IS, n.º 86, 03/05/2012)

Resolução do Conselho de Ministros n.º 51-A/2012:

Aprova o Plano Estratégico de Iniciativas de Promoção de Empregabilidade Jovem e Apoio às Pequenas e Médias Empresas – “Impulso Jovem”.

(DR, IS, n.º 114, 1.º Supl, 03/05/2012)

Portaria n.º 370-A/2012:

Cria a medida “Passaporte para o empreendedorismo”.

(DR, IS, n.º 221, 1.º Supl, 15/11/2012)

Portaria n.º 408/2012:

Implementa as Medidas Passaporte Emprego Industrialização, Passaporte Emprego Inovação e Passaporte Emprego Internacionalização, e aprova o Regulamento Específico Passaportes Emprego 3i.

(DR, IS, n.º 242, 14/12/2012)

Portaria n.º 427/2012:

Regulamenta a medida “Rede de Percepção e Gestão de Negócios” (RPGN) a promover e executar pelo IPDJ – Instituto Português do Desporto e Juventude, I.P., e pelas entidades parceiras, no âmbito da prossecução do Programa Impulso Jovem.

(DR, IS, n.º 252, 31/12/2012)

Resolução do Conselho de Ministros n.º 112/2012:

Aprova a Agenda Portugal Digital.

(DR, IS, n.º 252, 31/12/2012)

Portaria n.º 432-E/2012:

Cria o Programa COOPJOVEM, programa de apoio ao empreendedorismo cooperativo, destinado a apoiar os jovens na criação de cooperativas ou em projetos de investimento que envolvam a criação líquida de postos de trabalho em cooperativas agrícolas existente.

(DR, IS, n.º 252, 4.º Supl, 31/12/2012)

Portaria n.º 432-B/2012:

Regulamenta, no âmbito do Programa Estratégico +E +I, o Programa “Portugal Empreendedor”.

(DR, IS, n.º 252, 4.º Supl, 31/12/2012)

Despacho n.º 1053/2013:

Procede a ajustamentos nas Normas Orientadoras para a execução dos Contratos Locais de Desenvolvimento Social (CLDS).

(DR, IIS, n.º 13, 18/01/2013)

Despacho n.º 2682/2013:

Alteração e republicação do Regulamento Específico que define o regime de acesso aos apoios concedidos no âmbito da tipologia de intervenção 5.2 “Estágios Profissionais”, do Programa Operacional Potencial Humano (POPH).

(DR, IIS, n.º 35, 19/02/2013)

Resolução do Conselho de Ministros n.º 11/2013:

Aprova, na sequência da elaboração do Livro Branco, as orientações estratégicas de intervenção para a política da juventude.

(DR, IS, n.º 45, 05/03/2013)

Portaria n.º 135-C/2013:

Alarga o Programa de Contratos Locais de Desenvolvimento Social.

(DR, IS, n.º 62, 4.º Supl, 28/03/2013)

Portaria n.º 155/2013:

Regulamenta a concessão de apoios financeiros destinados ao incentivo à gestão da atividade das associações e federações juvenis, inserida no plano estratégico de iniciativas à empregabilidade jovem e apoios às Pequenas e Médias Empresas – Impulso Jovem, através do programa Incentivo ao Desenvolvimento Associativo (IDA).

(DR, IS, n.º 76, 18/04/2013)

Portaria n.º 156/2013:

Primeira alteração ao Regulamento Específico Passaportes Emprego 3i, aprovado pela Portaria n.º 408/2012, de 14 de dezembro.

(DR, IS, n.º 76, 18/04/2013)

Despacho n.º 5978/2013:

Define o primeiro grupo de territórios abrangidos pelo Programa Contratos Locais de Desenvolvimento Social +.

(DR, IIS, n.º 88, 08/05/2013)

Resolução do Conselho de Ministros n.º 36/2013:

Procede à primeira alteração à Resolução do Conselho de Ministros n.º 51-A/2012, de 14 de junho, que aprova o Plano Estratégico de Iniciativas de Promoção de Empregabilidade Jovem – “Impulso Jovem”.

(DR, IS, n.º 107, 04/06/2013)

Apresentação

(Teresa Costa e Luísa Carvalho)

Empreendedorismo, Criação de Riqueza e Coesão Social – Uma Abordagem Global

(Teresa Costa, Luísa Carvalho)

Recursos para o Empreendedorismo Social – Um Olhar sobre a Península Ibérica

(Luísa Carvalho, Teresa Costa, Antonio Briones)

PICE – Programa Integrado de Capacitação Empreendedora: como Ferramenta para Desenvolvimento Local e Aprofundamento da Relação entre Universidade e Comunidade

(Adriana Backx Noronha Viana, Daielly Melina Nassif Mantovani, Amanda Ribeiro Vieira, Talita Magalhães Daronch da Silva, Henrique da Silva Paula, Ana Luíza Juz Nunes)

Valorização do Intraempreendedorismo Social nas Organizações: Uma Proposta de Futuro

(M.ª Isabel Sánchez-Hernández, Dolores Gallardo-Vázquez)

O Despertar do Espírito Empreendedor e a Autoestima: Análise da relação através de estudo desenvolvido com Adolescentes

(Amanda Ribeiro Vieira, Beatriz Milo Lacerda, Juliana Cristina da Silva, Sarah de Oliveira Silva,

Adriana Backx Noronha Viana, Daielly Melina Nassif Mantovani)

Políticas e Serviços de Apoio à Criação de Novas Empresas

(Maria José Madeira Silva, Jorge Simões, Jacinta Moreira, Gastão Sousa, Rute Maria Fernandes Antunes)

A Relevância das Instituições de Ensino Superior para o Fomento do Espírito Empreendedor

(Jorge Simões, Maria José Madeira Silva, Gastão Sousa, Jacinta Moreira)

Empreendedorismo de Base Local e Desenvolvimento Regional

(Rita Seabra)

Empreendedorismo, Inovação e Valorização Económica do Conhecimento

(Jaime Prudente)

A Avaliação do Risco e da Criação de Valor no Contexto Empresarial

(Nuno Miguel Delicado Teixeira)

O Padrão de Entrada de Novas Empresas. O Caso da Indústria Transformadora Portuguesa

(Georgette Andraz, Soumodip Sarkar)

Privilégios Creditórios dos Trabalhadores. Comparação entre os Regimes Português, Espanhol e Francês

(João Tomás dos Santos Pina da Silva)

Pesquisa Bibliográfica Temática

Medidas Legislativas – 2013



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu



GOVERNO DA REPÚBLICA
PORTUGUESA



Ministério da Solidariedade, Emprego e Segurança Social

Gabinete de Estratégia e Planeamento

www.gep.msess.gov.pt

ISBN 978-972-704-379-8



9 789727 043798

Preço: 13,00 €