

JOSÉ JOÃO RODRIGUES

EMPREENDEDORISMO

uma estratégia de integração social



EMPREENDEDORISMO

**UMA ESTRATÉGIA
DE INTEGRAÇÃO SOCIAL**

TÍTULO: Empreendedorismo
- uma estratégia de integração social

AUTOR: José João M. Rodrigues

EDIÇÃO: ANIMAR - Associação Portuguesa
para o Desenvolvimento Local

Rua Antero de Quental

Bairro Olival de Fora

Edifício Ninho de Empresas

2625-640 VIALONGA

Telef.: 21 952 60 12

Fax: 21 952 13 22

E-mail: anima@animar-dl.pt

Http: www.animar-dl.pt

APOIO: IEFP, MTSS

Vialonga, Dezembro de 2007

JOSÉ JOÃO M. RODRIGUES

**AGENTE DE DESENVOLVIMENTO
MICROEMPRESÁRIO**

EMPREENDEDORISMO

**UMA ESTRATÉGIA
DE INTEGRAÇÃO SOCIAL
dificuldades e pistas**

**EDIÇÃO ANIMAR
DEZEMBRO 2007**

APRESENTAÇÃO

O caminho que qualquer cidadão tem de percorrer para criar uma micropresa está de tal modo carregado de obstáculos, que faz daquilo que deveria ser um acto simples um empreendimento heróico. Se uma PME ainda pode dispor de um corpo técnico, por pequeno que seja, o microempreendedor tem que enfrentar as dificuldades sozinho. E se agora a criação de uma empresa está mais simplificada, ainda é num “ambiente kafkiano” que tem de descobrir toda a legislação reguladora do negócio em vista. Aqui, o microempresário está sozinho. Se tiver meios poderá contratar alguém. Se não, terá que enfrentar a barreira “burocrática” sozinho. E se a pessoa se encontra na situação de desempregado de longa duração, o empreendimento ainda torna-se mais difícil. Aqui, o candidato a microempresário, ou tem “sangue na guelra”, ou sucumbirá de *guichet em guichet*, esmagado pela burocracia.

A metodologia escolhida para criar este documento assentou numa preocupação formal: a de permitir que ele se abrisse à energia da vida, deixando-se inundar pelas experiências de vida das pessoas. As estórias, as metáforas, o que fica nas entre linhas é, muitas das vezes, muito mais rico que o discurso científico, seco e árido.

Assim, a estória que se apresenta é uma síntese de estórias de vidas de pessoas que quiseram “pescar bocadinhos de futuro”, para com eles construir presentes pessoais, sociais e profissionais.

O desempregado candidato a empresário poderá estar no limite da sobrevivência. Mas quando a sociedade decide enfrentar esses limites – “os restos” –, está seguramente a ser mais coesa, justa e fraterna.

Na segunda parte deste documento avança-se uma proposta para a criação de emprego, testada em França. Em Portugal também temos condições para a testar. Há organizações da rede ANIMAR aptas para materializar esta nova proposta, complementar às Empresas de Inserção, ILE, CPE e Microcrédito.

Por último, lançam-se alguns desafios para que as microempresas – o sangue que circula pelas ruas das cidades, vilas e aldeias do país – não circule como que em veias esclerosadas, cada vez mais espesso.

Este documento também pretende ser um instrumento capaz de provocar a reflexão e o debate, conducentes a atitudes proactivas, a uma “mudança que dance ao som da dança da vida”.

O Autor

**ANTÓNIO,
DESEMPREGADO,
ENFIM...
EMPRESÁRIO!**

A HISTÓRIA DO ANTÓNIO

O local natal de António

António tinha 48 anos quando ficou desempregado. Não foi uma situação inesperada. Já há muito que esta se adivinhava. Havia indícios que deixavam antever

o dia em que a empresa fecharia em Nadavia. Pouco a pouco, o Eng. Marco tinha deslocalizado os serviços para Aveiro. Até já se tinha mudado com a família. Tinham comprado casa e estavam a morar lá.

Dizia o Eng. Marco que a maioria dos seus clientes estavam entre Aveiro e Viana do Castelo, e que um dia tinham que pensar em mudar a empresa para aquela região. Primeiro foram os armazéns, depois o escritório. Tudo foi mudando para Aveiro. Ficou só o António a vender na Região de Nadavia. Mas os clientes eram cada vez menos. Os jovens fogem do

Deslocalização das empresas e famílias do interior para o litoral do país.

interior do país, cada vez há menos gente, e sem gente não há clientes.

Não aceitou ir para Aveiro. Mudar a família para Aveiro seria complicado. Os andares eram caros, os miúdos iam sentir muito a diferença, e em Nadavia é que nos sentíamos bem. Na verdade é esta a casa da família do António: Nadavia. A sua mulher trabalhava na Câmara e sentia-se lá bem. Também por precaução, ainda enquanto empregado, foi fazendo uns contactos com outras empresas. Devido à sua experiência e ao reconhecimento do seu trabalho, todas lhe davam boas possibilidades de emprego. “Quando ficasse desempregado, que fosse ter com eles, que alguma coisa se haveria de arranjar” – era o que mais ou menos todas lhe diziam. O desemprego não era coisa que o afligisse muito. Com o subsídio de desemprego ele aguentaria até encontrar uma boa solução. Estava aberto a muitas hipóteses.

Desempregado, na meia-idade, com grande experiência profissional e muito motivado para o trabalho.

O tal dia, esperado, desejado e odiado, chegou: recebeu a carta de despedimento.

Os primeiros dias de desemprego eram como se tivessem soltado um pássaro da gaiola. Agora

sentia o dia todo por sua conta. Teve oportunidade de fazer aquelas pequenas coisas que há muito desejava. Há muito para fazer numa casa. Mas, ao fim de uma semana começou a sentir falta de alguma coisa. É certo que estava bem. Não sentia dificuldades económicas, uma vez que no desemprego chegava a ganhar mais do que quando empregado, porque não tinha deslocações, almoço e todo um conjunto de despesas que se têm quando se está a trabalhar a 20 kms de casa e se faz diariamente 40 kms. No entanto, começava a sentir-se mal.

Era uma situação estranha. Estava inquieto, sonolento, ansioso, desconfortável. Entretanto sentiu necessidade de iniciar uma nova vida.

António com o local às avessas

Começou por ir às empresas que anteriormente tinha contactado. As respostas foram invariavelmente negativas. Que a situação económica agora era outra: “como sabe o petróleo não para de subir, os chineses dão cabo disto tudo, estamos cada vez pior”, diziam-lhe. “O que a nossa empresa tem é que emagrecer. Temos muita pena que pessoas como você, com o seu capital de experiência, estejam desaproveitadas. Sabe, o melhor é aconselhar-se no Centro de Emprego”. Ficou desolado. Não interessava às empresas! Era velho!

As empresas não querem desempregados na meia-idade, mesmo com muita experiência.

Na semana seguinte foi ao Centro de Emprego (CE) que abrangia Nadavia. Tirou a senha e esteve 48 minutos à espera de ser atendido. Entretanto foi vendo os folhetos disponíveis. A sua atenção caiu, sobretudo, num que falava sobre a criação de empresas por desempregados.

De facto era uma ideia interessante, que há muitos anos perseguia: ser independente, depender só de si. Ter a sua própria empresa. Ser livre e independente.

Quando o n.º 73 foi chamado, solicitou à funcionária que o atendeu mais informações sobre o apoio do Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP) para os desempregados criarem a sua própria empresa. Esta marcou-lhe uma sessão para ele obter mais informações.

Sessões colectivas, não dirigidas aos projectos dos desempregados.

podia candidatar, que tipo de empresas se podiam criar, que apoios, etc, etc.

Durante a sessão foi pensando na empresa que gostava de criar. Desde há muitos anos que achava que poderia dar um bom contributo à economia de Nadavia se ajudasse as pessoas a vender o que produziam. Ouvia sempre dizer, em

A crise local abrange todo o tecido económico, incluindo a produção e o comércio de bens alimentares de primeira necessidade.

Nadavia, que os agricultores deixaram de vender os seus produtos desde que apareceram os supermercados, que os artesãos também vendem cada vez menos nas feiras. Até a padaria, que nunca se tinha queixado, também agora diz que o negócio vai mal. E que bom é o pão da padaria de Nadavia!

Quando chegou a sua vez de dizer o tipo de empresa que desejava criar, tinha quase uma certeza: criar uma empresa em Nadavia. Mas, quem são os seus clientes? perguntou a funcionária do IEFP. Os Nadavienses, pensou. Mas se todos

Tentativa do funcionário do IEFP em entender os projectos dos desempregados.

se queixavam que lá não vendiam, como iria eu vender? Às pessoas que vivem no litoral do país – respondeu. Então, se cria a sua empresa aqui, como vai vender no litoral? Abrindo lá uma loja!, pensou e disse. Então, tem que escolher o centro de emprego da área onde vai localizar a sua empresa, disse a técnica do Centro de Emprego.

Nessa sessão eram cerca de 20 desempregados. Começou por ser projectada uma apresentação onde era explicado tudo: quem se

se queixavam que lá não vendiam, como iria eu vender? Às pessoas que vivem no litoral do país – respondeu. Então, se cria a sua empresa aqui, como vai vender no

Quando terminou a sessão de informação estava muito confuso: então o seu futuro e o da sua família não passavam por Nadavia. Para ter trabalho teria que ir viver para uma grande cidade?

Foi com estas preocupações que chegou a casa e falou com a mulher. Por coincidência também tinha aberto um concurso para a Câmara de Aveiro. Lembrou-se de uma citação de Einstein, que tinha lido há dias: “Há duas formas para viver a vida. Uma é acreditar que não existe milagre, a outra é acreditar que todas as coisas são um milagre.” Decidiram começar a estudar a melhor forma de fazerem a sua transferência para Aveiro.

Falta de acompanhamento continuado ao desempregado portador de uma ideia de negócio.

António pesca o seu futuro

António decidiu começar a trabalhar na candidatura de uma ILE (Iniciativa Local de Emprego) ao IEFP. Contactou uma amiga, que é economista, para o ajudar neste projecto.

A ideia era interessante, segundo a sua amiga. “Tanto os produtores necessitam de vender, como aqui, nas cidades, desejamos cada vez mais alimentos saudáveis e genuínos”, disse a amiga.

Para fazer o projecto tinha que escolher umas instalações.

Mas não seria possível escolher as instalações depois do projecto aprovado? Não! Teria de as escolher já e arrendá-las, uma vez que todo o projecto estava pensado para um espaço especí-

A burocracia coloca a carroça à frente dos bois.

fico, e porque teria que apresentar o pedido de licenciamento à Câmara Municipal.

Desadequação do Programa ILE à tramitação institucional e respectiva articulação com o modelo de financiamento do programa.

A loja que o António tinha escolhido custava 600 euros mensais e o senhorio só lhe dava a planta se ele a arrendasse, já que não poderia reservar a loja. A economista tinha-lhe dito que o projecto poderia demorar 4 ou 5 me-

ses a ser aprovado. Então teria de pagar a renda durante estes meses à espera que o projecto fosse aprovado? E se não o fosse?

Apesar de tudo decidiu arrendar a loja. Era barata, ficava bem localizada, e como era mesmo para avançar, arrendou-a. Como não tinha a empresa ainda criada teve que fazer o contrato de arrendamento em nome individual, assim como os contratos de electricidade e de água.

Na câmara informaram-no que para pedir o licenciamento teria que, além de apresentar o contrato de arrendamento, escolher o equipamento que desejaria comprar e assinalar a sua implantação na loja. Como poderia fazer isto sem saber que financiamento teria para o equipamento? Se o projecto do IEFP fosse aprovado podia comprar mais equipamento; se só contasse com um empréstimo bancário teria de fazer um investimento menor.

Na Câmara também o informaram que a planta com o *layout* do equipamento deveria ser precisa porque, quando lá forem, o equipamento terá que estar localizado no sítio exacto.

Não seria possível destinar um sítio para o equipamento e depois ir comprando pouco a pouco? Não, disseram-lhe, o

equipamento terá que lá estar quando lá formos. Mas como tinha que apresentar um projecto de segurança e incêndio para pedir o licenciamento, a despesa seria maior.

O António desembrolha-se

António pensou se não seria melhor procurar emprego. Mas com aquela idade, quem lhe daria emprego? As empresas preferem jovens. Ainda por cima, com os estágios profissionais do IEFP, ele estaria sempre atrás.

Teria que avançar sem penar muito. Depois logo se veria. A sua mulher também já tinha concorrido para a transferência de Câmara e tinha hipóteses de conseguir.

Para a elaboração do projecto o António teve que pensar mais no negócio. Em relação ao estudo de viabilidade económico-financeira não havia grandes dificuldades. Os números teriam que bater certo, dizia-lha a amiga economista. O problema seria a realidade. Ele propunha-se abrir a empresa em Outubro. Pensou que seria um bom momento por causa da proximidade do Natal. Mas, se abrisse a empresa no início do mês, como poderia ele vender o suficiente para no final deste pagar a segurança social, a água, a electricidade, os seguros?

O melhor seria começar a vender antes de abrir a loja. Mas

Falta de incentivos à criação de emprego para as pessoas de meia-idade .

Prazo para a apreciação das candidaturas muito grande em relação à premência do desempregado em criar o seu posto de trabalho.

Inadequação do Programa ILE à criação de empresas e respectivo início de actividade.

como o poderia fazer, se estava a receber o subsídio de desemprego e, criando a empresa, perdia-o?

Impossibilidade de conciliar a situação de desempregado subsidiado com a de empresário.

No entanto era importante começar a vender antes da empresa criada. Tanto mais que em Aveiro já tinha encontrado pessoas muito interessadas em receber

o queijo e o enchido de Nadavia. O melhor era ir vendendo sem ninguém saber. Era um risco, mas só assim conseguiria começar em Outubro com possibilidade de pagar as despesas.

Outras questões se levantavam: e o transporte dos produtos? – ele não tinha condições para transportar. E que condições são necessárias? Onde poderia ele saber?

Para não estar inactivo, António decide trabalhar, mesmo que numa situação ilegal.

António decidiu que este negócio era uma questão “de vida ou de morte”. Arriscaria tudo. O importante era o negócio vir a ser rentável. Começou a levar produtos

para Aveiro, recebidos com muita aceitação. Os pedidos eram tantos que ele pensou em abrir a loja antes de Outubro. Junho seria um bom momento por causa dos turistas. Mas para abrir a loja em Junho necessitava de dinheiro.

O António, atónito

Foi a um banco para estudar o financiamento. A funcionária que o atendeu, muito simpática, disse-lhe que o empresário teria as suas dificuldades porque a empresa não estava criada. E pedir em seu nome? Também seria difícil porque ele estava desempregado. Contudo poderia tentar. Bastaria criar a empresa e logo se veria.

António decidiu arriscar. Uma vez que tinha a loja arrendada, iria criar a empresa “na hora” e iniciar a actividade.

Criar a empresa foi fácil. Numa hora tinha a empresa criada. Foi de novo ao banco onde

Grande facilidade na criação da empresa.

apresentou uns papéis que lhe pediram. Disseram-lhe que o Dr. Augusto estava de férias. Chegava para a semana. Mas assim que ele chegasse ela apresentava-lhe o processo.

Uma semana seria bom.

Os pedidos de produtos estavam a aumentar. Havia já algumas lojas que também queriam produtos de Nadavia.

Entretanto, a candidatura ao IEFP estava quase pronta. Agora teria que ser rápido porque já não teria subsídio de desemprego.

Passada uma semana, após o Dr. Augusto chegar de férias, o António voltou ao banco. A D. Branca, a funcionária que o tinha atendido, tinha tido um pequeno acidente. Estaria de baixa uma semana. Pediam muitas desculpas, mas era melhor esperar uma semana. Bem, uma semana não era muito mau.

Como as vendas estavam a aumentar o António precisava da loja aberta, até porque necessitava de armazenar alguns produtos e o seu frigorífico já não era suficiente. Mas como poderia o António abrir a loja se não tinha dinheiro?, nem para si?

Entretanto, passada outra semana, no banco, a D. Branca, já de volta ao trabalho, garantiu-lhe que o Dr. Augusto ainda não tinha podido olhar para o processo. A direcção tinha mudado e ele estava quase sempre em reunião, para se dar início a um novo mandato. Mas ainda bem que estava ali,

Os bancos não apoiam novos projectos de microempendedorismo.

anos. Talvez só quatro”. Este novo prazo era um problema para o António. Pagar logo no primeiro ano 1.100 euros criar-

Financiamentos bancários muito gravosos para os novos microempendedores.

lhe-ia muitas dificuldades. Claro que se recebesse o financiamento do IEFP poderia pagar ao banco parte do empréstimo. Mas a D. Branca também lhe tinha dito que antecipar o pagamento do empréstimo ser-lhe-ia muito caro. Teria sempre que pagar parte dos juros.

O que o António estava mesmo a precisar era de uma carrinha com refrigeração. Já não era possível continuar a transportar os alimentos no seu carro, numa mala térmica ligada ao isqueiro.

Soluções de financiamento desajustadas e muito caras.

No banco demoravam a decidir sobre o empréstimo. O António decidiu ir a uma empresa de empréstimos rápidos, daquelas que dão a resposta na hora. Não foi bem na hora. Na hora, ficou a saber que não podiam emprestar à empresa por esta não ter histórico. Teria de ser em nome da mulher porque só ela tinha ordenado. Se teria que ser assim, tudo bem. De facto, em 15 dias, o António tinha a carrinha comprada. Agora estava melhor, podia transportar os produtos em frio e com melhores condições de higiene. A vida estava a compor-se. A D. Branca do banco tinha-lhe pedido mais uns papéis, para analisarem melhor o processo. Ele é que parecia que andava aos papéis no banco.

Entretanto descobriu mais uma dificuldade: como a carrinha não estava em nome da empresa, mas da mulher, legalmente, ele não podia transportar produtos da empresa nela. Falou com o credor que lhe disse que poderia fazer a transferência da carrinha para a empresa. Ficava-lhe por 450 euros. Mas, porque não disseram logo? “Julgávamos que a sua mulher também fazia parte do negócio” – pensaram dizer-lhe. Mas não o disseram por parecer ridículo.

O projecto já tinha entrado no IEFP há três meses e não havia notícias do seu estado. Estaria a ser processado, analisado, visualizado? Tinha de passar por lá para saber se a decisão estava demorada.

Soluções de financiamento desajustadas e muito caras.

No banco, a D. Branca disse-lhe que seria melhor esperar mais algum tempo porque a conta da empresa tinha pouco movimento. Como o António não via como é que a conta da empresa poderia ter mais movimento sem o investimento para a abertura da loja, decidiu desistir deste processo.

Não seria de ir à ANDC - Associação Nacional de Direito ao Crédito? Mas eles só concedem empréstimos a quem não tem direito ao crédito! Parecia que o António estava nessas condições.

Como o António gostava de estar sempre informado, foi a um seminário sobre sistemas de incentivos a empresas. No debate, uns empresários questionaram o dirigente de um banco sobre as dificuldades na obtenção de financiamento por parte das micro e pequenas empresas. O responsável do bancário disse que eles não tinham nenhuma política de discriminação em relação às micro e pequenas empresas, desde que os projectos fossem viáveis.

O António encheu-se de coragem e foi ao banco deste responsável bancário, adiante designado de Banco Responsável. No primeiro contacto com o funcionário disse que, embora não acreditasse no que tinha ouvido no seminário, gostaria de testar se haveria financiamento para a sua empresa. Disse que tinha um estudo de viabilidade económica, feito para um projecto apresentado ao IEFP, de que poderia entregar uma cópia. O funcionário do Banco Responsável disse que de momento não seria necessário. Pediu as informações habituais e informou que também seriam necessários fiadores. Em princípio, como o montante não era muito elevado, haviam boas hipóteses do empréstimo ser concedido. António explicou o seu negócio e deixou um *flyer* sobre a concessão do microcrédito, para o caso do Sr. funcionário desejar experimentar, e saiu.

Falta de interesse do banco em relação ao projecto de investimento. O banco só está interessado nas garantias oferecidas para pagamento do empréstimo.

O funcionário do Banco Responsável disse que de momento não seria necessário. Pediu as informações habituais e informou que também seriam necessários fiadores. Em princípio, como o montante não era muito elevado, haviam boas hipóteses do empréstimo ser concedido. António explicou o seu negócio e deixou um *flyer* sobre a concessão do microcrédito, para o caso do Sr. funcionário desejar experimentar, e saiu.

Entusiasmado, o António saiu do Banco para falar com a sua mãe, cliente do mesmo Banco. Intenção frustrada. A sua mãe não poderia ser fiadora por ser muito idosa. Então o António falou com mais familiares para serem fiadores. Todos aceitaram. Entregou as fotocópias necessárias, contas bancárias, BI, número de contribuinte, recibos de salários, provas da situação profissional, declaração do IRS, recebimento do IRS, prova de residência, etc, etc. Ao fim de muitas fotocópias dos maridos e mulheres dos três casais envolvidos, do António, da mulher e dos outros dois casais, o funcionário do Banco Responsável disse que sim, que já tinha toda a documentação. Agora sim, o financiamento poderia ser aprovado .

Entusiasmado, o António saiu do Banco para falar com a sua mãe, cliente do mesmo Banco. Intenção frustrada. A sua mãe não poderia ser fiadora por ser muito idosa. Então o António falou com mais familiares para serem fiadores. Todos aceitaram. Entregou as fotocópias necessárias, contas bancárias, BI, número de contribuinte, recibos de salários, provas da situação profissional, declaração do IRS, recebimento do IRS, prova de residência, etc, etc. Ao fim de muitas fotocópias dos maridos e mulheres dos três casais envolvidos, do António, da mulher e dos outros dois casais, o funcionário do Banco Responsável disse que sim, que já tinha toda a documentação. Agora sim, o financiamento poderia ser aprovado .

António ia vendendo como podia, pelo menos para pagar a renda, a água e a luz da loja e, agora, também a prestação da carrinha. Também tinha conseguido arranjar dinheiro para o seguro desta. As vendas iam andando. Só faltava a loja.

Entretanto foi chamado ao IEFP por causa do projecto. Disseram-lhe que o projecto tinha condições para ser aprovado, embora fossem necessários alguns esclarecimentos e rectificações. Feitos os esclarecimentos e as rectificações necessárias à sua aprovação, António ficou a aguardar alguma decisão sobre a sua candidatura.

Do Banco Responsável telefonaram-lhe (uma outra funcionária) para uma conversa sobre o empréstimo. “Para que era o empréstimo?”, indagou a funcionária. “Ah!, estou a ver, para investimento!”, repetiu ela. “E que negócio era?” “Ah, muito interessante!” disse a funcionária. Depois de algum blá-blá, agradeceu a atenção. António disse-lhe que poderia ser interessante dar uma olhadela ao projecto apresentado ao IEFP, que tinha um estudo de viabilidade económica. “Sabe, nesta fase não merece a pena” – disse a funcionária.

Passados alguns dias o funcionário do Banco Responsável telefonou ao António dizendo-lhe que tinha uma boa notícia: o seu empréstimo tinha sido aprovado! Agora só faltava reconhecer as assinaturas da empresa, dos maridos e das mulheres dos casais envolvidos como fiadores. Depois também fazer um seguro para o caso de morte. Então os maridos e mulheres fiadores não chegariam em caso de morte?, questionou-se o António.

Happy End?

Ao Banco já não bastam os fiadores. Ainda cobra um seguro!

Assinados todos os financiamentos (Banco e IEFP) o António começou a comprar o equipamento. O dinheiro recebido do adian-

tamento do IEFP e do apoio à criação do Posto de Trabalho permitiram-lhe adquirir algum. O financiamento do Banco serviu para pagar o IVA do equipamento, que como é natural não é financiado. O que não saiu muito caro, já que o Banco teve em consideração a qualidade das mulheres e maridos financiadores, descendo o *spread*.

**UMA NOVA RESPOSTA
PARA A CRIAÇÃO DE EMPREGO**

COOPERATIVA / NINHO DE EMPRESAS

Esta poderá ser uma resposta às dificuldades sentidas pelo António, na história relatada, criando a figura do empreendedor-empregado.

JUSTIFICAÇÃO

Este tipo de cooperativa tem como objectivo fazer face às dificuldades de início da actividade dos micro-negócios, principalmente os assumidos pelos desempregados subsidiados.

As dificuldades verificam-se nos seguintes domínios:

- transição da situação de desempregado-subsidiado para a de empresário;
- impossibilidade de testagem do negócio;
- desactivação do negócio;
- avaliação da viabilidade técnico-normativa, económica e financeira;
- desenvolvimento das competências do empreendedor em situação real.

A cooperativa visa:

- acolher e acompanhar pessoas com ideias de negócios, em especial os desempregados subsidiados;
- acompanhar os empreendedores na avaliação económica, financeira e técnica dos seus negócios;
- co-girir os negócios com os empreendedores.

FUNCIIONAMENTO

1. A ideia

- Sessão colectiva onde é explicado este método.
- Sessão individual de informação, de fornecimento e explicação dos instrumentos necessários para o candidato fazer a sua avaliação de negócio.
- Elaboração de um plano de acção de pré-teste associando o perfil pessoal, social e profissional do candidato, com a viabilidade técnica, económica e financeira do negócio.

Possibilidade de abandono ou reformulação

2. Acompanhamento

- Elaboração dinâmica de um estudo de viabilidade (técnico-normativo, económico, financeiro, social) do negócio realizado pelo candidato e acompanhado pela Cooperativa.
- Desenvolvimento das competências de gestão do candidato.
- Avaliação do projecto realizada pelo candidato e acompanhada pela Cooperativa.

Possibilidade de abandono ou reformulação

3. Contrato de “empreendedor-empregado”

- Montagem do negócio.
- Desenvolvimento do negócio.
- Avaliação do negócio.
- Preparação de uma empresa autónoma.

Possibilidade de desactivação do negócio ou reformulação

4. Autonomização

- Criação da empresa.
- Desvinculação da Cooperativa.

DESTINATÁRIOS

- Desempregados subsidiados.
- Desempregados em geral.
- Beneficiários do RSI.
- Quadros de empresas que desejem iniciar outra actividade, mas minimizando os riscos.
- Pessoas empregadas que desejem iniciar uma actividade por conta própria, acumulando-a, numa primeira fase, com a principal.
- Estudantes e recém-licenciados.

AVALIAÇÃO DESTA METODOLOGIA

Pontos fortes

- O desempregado, portador de um saber-fazer e de uma ideia de negócio, é acompanhado na sua testagem e desenvolvimento.
- O desempregado continua a receber subsídio de desemprego enquanto gere o seu negócio.
- O desempregado responsabiliza-se pela gestão do negócio com o acompanhamento solidário da Cooperativa.
- O desempregado pode desactivar o negócio e reformulá-lo continuando a receber subsídio de desemprego.
- Possibilidade de testar o negócio minimizando os riscos.
- Quando o negócio tiver condições económico-financeiras para a sua autonomização, o desempregado cria a sua própria empresa.
- O desempregado é acompanhado na formulação e reformulação do seu projecto de vida pessoal, social e profissional.
- Quadro legal susceptível de permitir a figura de “empresário-empregado” enquanto trabalhador a tempo parcial.

Pontos fracos

- Os negócios com requisitos técnico-profissionais específicos (ex: alvarás, carteiras profissionais, etc.) não são possíveis de enquadramento.
- Os negócios com investimento corpóreo avultado têm dificuldade de enquadramento na cooperativa.
- Quadro legal inibidor do desenvolvimento, em pleno, da figura do “empresário-empregado”, dado que só permite ao desempregado trabalho a tempo parcial.
- Só os negócios imateriais, centrados no saber-fazer, têm mais facilidade em serem integrados neste modelo.

PARCERIAS PARA A IMPLEMENTAÇÃO DO MODELO

ANIMAR

(Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local)

O perfil dos nós (associados) da rede Animar adequam-se perfeitamente aos objectivos deste projecto, dado que têm uma larga experiência na área da promoção do emprego e empreendedorismo. Assim, é fácil de encontrar organizações interessadas em criar, testar e desenvolver esta metodologia.

As associadas da ANIMAR: ADRL (Associação de Desenvolvimento da Região de Lafões), sediada em Vouzela, e a Cooperativa Terra Chã, sediada em Chãos, já começaram a trabalhar esta ideia através da:

- recolha de informação;
- reunião em Toulouse com a “Régate - Coopérative d’activités et d’emploi” precursora desta metodologia em França, desde há 10 anos.

IEFP

(Instituto do Emprego e Formação Profissional)

O IEFP é um parceiro natural deste projecto. A testagem da metodologia, a sua avaliação e os necessários ajustamentos do quadro legislativo desafiam o IEFP. Os programas que gere, nomeadamente o programa ILE e o CPE, destinam-se a públicos que coincidem com o público-alvo desta metodologia

ANDC

(Associação Nacional de Direito ao Crédito)

Esta metodologia é complementar à da do Microcrédito. O empreendedor tem uma “ante-câmara” do seu negócio. A aprovação deste pela ANDC poderá ser antecedida pela sua integração nesta Cooperativa.

Régate – Cooperative d’Activités e d’Emploi

Esta cooperativa foi pioneira, em França, na implementação e desenvolvimento desta metodologia (www.regate.fr).

Desde 1995, quando surgiu a primeira cooperativa de emprego, já foram constituídas mais de 100 por toda a França e Bélgica. Em 1999 criaram a Federação *Coopérer pour Entreprendre*.

O seu acompanhamento desta metodologia em Portugal é imprescindível para aproveitarmos a sua experiência.

A Régate está disponível para cooperar com Portugal.

DISCRIMINAÇÃO POSITIVA DA MICROEMPRESA

O microempresário é uma realidade que oscila entre a situação de empregado por conta de outrem e a do empresário, sobretudo quando o empreendedor é um desempregado:

Primeiro, pela motivação para a criação do próprio negócio – muitas vezes a necessidade de criação da empresa advém da situação de desemprego do promotor.

Segundo, porque quando o desempregado cria a sua empresa é com o intuito de constituir o seu próprio salário e não a de investir capital.

Terceiro, a microempresa e o microempresário quase se fundem. Em caso de doença a microempresa quase que fica suspensa. Quando a microempresa vai à falência a vida pessoal do microempresário também acompanha o processo. A microempresa não é uma realidade separada do microempresário.

Conclusão

A lógica que prevalece nas microempresas não é a mesma do investimento em empresas com outras dimensões. Por isso, a Administração Pública Portuguesa deveria considerar o interesse social deste tipo de empresa, fazendo uma discriminação positiva em relação às outras lógicas empresariais. A lógica da inclusão e coesão social deveria ser prevalecente.

A criação da empresa

O microempresário não tem capacidade de contratar técnicos capazes de o apoiarem na decisão de criação da microempresa.

- Deveriam haver gabinetes específicos de apoio ao microempresário, na sua decisão de investimento, quanto a aspectos jurídicos, financeiros, económicos e técnicos.
Estes gabinetes podem estabelecer acordos contratuais com as Associações de Desenvolvimento.
- No acto de criação da empresa, sob a forma de sociedade unipessoal, Lda., a microempresa deveria ficar isenta de pagamento de taxas.
- O Capital Social mínimo de 5.000 euros necessário para a constituição da empresa, deveria ser garantido através de um empréstimo sem juros, reembolsável em três anos.
- O desempregado subsidiado, ao criar a sua empresa, deverá ter uma redução gradual do subsídio de desemprego. Por exemplo, 25 % por quadrimestre. Assim, no primeiro quadrimestre receberia 75 %, no segundo 50% e no terceiro 25 %.

Funcionamento da microempresa

- Durante os primeiros três anos a microempresa deveria estar isenta de pagamento das contribuições à segurança social.
- O pagamento à Segurança Social deverá ser calculado em função da VAL e não do número de empregados.
- Os Programas Ocupacionais deveriam abranger as microempresas.
- O IVA só deveria ser pago ao Estado após boa cobrança.
- Isenção de taxas, por parte das Câmaras Municipais, como por exemplo as aplicadas às viaturas (IMC, Imposto Municipal de Circulação) e fachadas dos estabelecimentos.
- Criação de um programa que financie a cooperação das microempresas e o seu trabalho em rede. Este financiamento deveria incidir, sobretudo, nos estudos e técnicos necessários.

- Articulação deste programa com as Associações de Desenvolvimento.
- Criação de um sistema de informação dirigido às microempresas.
 - Nos anos seguintes aos que se verifique que a taxa de inflação foi superior ao aumento dos salários da função pública, descer o IRC na mesma percentagem para as microempresas.
 - As microempresas que se situam em territórios excluídos, ou em fase de exclusão do processo de desenvolvimento do país, quer sejam territórios rurais, urbanos ou do litoral, teriam uma redução na taxa do IRC, enquanto a situação de exclusão se mantivesse.

Conclusão

A Criação de Microempresas é um direito do cidadão e corresponde ao aprofundamento da democracia. É um acto de liberdade que dinamiza a sociedade e os tecidos urbanos.

O princípio de que “a lei é igual para todos”, é neste caso discriminatório das microempresas. A sua realidade exige leis apropriadas.

As dificuldades que a *burrocracia*, o manancial legislativo e a sua aplicação cega criam às microempresas, conduz a um aumento da exclusão social, pobreza e ao enfraquecimento da democracia.

A Administração Pública deverá ter uma estratégia de apoio às microempresas para que estas possam *viver e morrer saudavelmente* e não *trituradas pelas grandes empresas que têm muitas regalias e apoios por parte o Estado*.