

ANA ALVES DA SILVA

No sinuoso trilho do empreendedorismo: financeirização e políticas de ativação do mercado de emprego

Análise Social, LIII (4.º), 2018 (n.º 229), pp. 984-1009

<https://doi.org/10.31447/AS00032573.2018229.06>

ISSN ONLINE 2182-2999

EDIÇÃO E PROPRIEDADE

Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa. Av. Professor Aníbal de Bettencourt, 9
1600-189 Lisboa Portugal — analise.social@ics.ul.pt



Análise Social, 229, LIII (4.º), 2018, 984-1009

No sinuoso trilho do empreendedorismo: financeirização e políticas de ativação do mercado de emprego. No artigo reflete-se sobre o discurso apologético do empreendedorismo e a sua tradução em políticas de ativação do mercado de emprego que concretizam um processo de transferência da responsabilidade pela promoção do emprego do domínio da provisão pública para o da privada, permeabilizando o emprego a processos de financeirização frequentemente coadjuvados pelo Estado. Os contrapontos discursivos à hegemónica apologia do empreendedorismo são encontrados entre estudos empíricos prévios, mas também entre dados de fontes secundárias pertinentes à problematização de um fenómeno cujos efeitos permanecem largamente por estudar.

PALAVRAS-CHAVE: emprego; empreendedorismo; financeirização; microcrédito.

On the winding road of entrepreneurship: financialization and labor market policies. The article suggests a reflection on the apologetic discourse of entrepreneurship and its relation to active labor market policies. It is argued that state-induced entrepreneurship policies transfer to a private provision system the responsibility for employment creation and open a new field of financialization: the employment market. Discursive counterpoints to entrepreneurship promotion policies are found among previous empirical studies, but also through statistical data considered relevant to the study of a phenomenon whose effects are still largely understudied.

KEYWORDS: employment; entrepreneurship; financialization; microcredit.

<https://doi.org/10.31447/AS00032573.2018229.06>

No sinuoso trilha do empreendedorismo: financeirização e políticas de ativação do mercado de emprego

INTRODUÇÃO

Em 2012, um jornal nacional reportava que, no município de Beja, existiam empresários a viver em pavilhões empresariais com as suas famílias, depois de perderem as suas habitações com o impacto da crise de 2007-2008 (Dias, 2012). A situação, descrita como “insólita” pelo jornalista, aparecia sob o tema *pobreza*, e a condição dos empresários e respetivas famílias era equiparada à dos habitantes dos bairros de habitação social do município que, pela sua situação de severa precariedade, não conseguiam suportar rendas de valor monetário tão reduzido como cinco euros. A notícia apareceu, nesse período, como reflexo dos impactos da crise financeira na situação socioeconómica portuguesa, e veio reforçar a pertinência de um olhar sobre a *precarização das condições da pequena empresarialidade*, objeto que até recentemente poderia causar certa fricção em algumas das mais sedimentadas “convicções” sociológicas.

De facto, *precariedade* é um termo que aparece, na literatura científica, inevitavelmente associado àqueles que vendem a sua força de trabalho e que, por essa condição, experienciam as mais *atípicas* relações e condições laborais (Kovács, 2005). Uma rápida pesquisa bibliográfica permite perceber que *precariedade* e *empresarialidade* não andam a par na literatura académica senão como encerrando uma relação de produção em que a segunda surge como promotora da primeira. A história mostra-nos que tem sido essa a relação típica, consolidada especialmente do quadro dos modelos empresariais de grande escala que pautaram o padrão de acumulação e de desenvolvimento capitalista até à crise do final dos anos 1970. Porém, transformações recentes instigam a repensar a direção, a intensidade e outros contornos da relação atualmente assumida entre precariedade e empresarialidade no quadro das

condições objetivas de atividades empresariais de reduzida escala. Instigam também a estabelecer uma relação com as atuais políticas de ativação do mercado de emprego, que privilegiam em larga medida os apoios ao autoemprego e à criação de empresas, sem atenderem à análise de impacto que o rigor político aconselharia (Caliendo et al., 2015), e que os estudos sobre experiências históricas precedentes já permitem fazer.

É nesta linha de problematização que o presente artigo se propõe a uma reflexão crítica sobre o discurso apologético do empreendedorismo, que o assume como solução para o desemprego, a estagnação do crescimento económico e para a baixa procura agregada, tomando-o como modelo de ativação que, no quadro das políticas de emprego atuais, surge fortemente apoiado no setor financeiro. Não sendo a análise crítica do discurso sobre o fenómeno um objetivo assumido na investigação que sustenta esta reflexão, o aprofundamento da pesquisa tem, todavia, apontado a pertinência de um confronto analítico entre o discurso dominante e a sua crítica, que enfatize os contrapontos que aí se poderão encontrar. Pelo que, em diálogo com esse discurso apologético e algumas das suas principais premissas, e sem descurar uma perspetiva sociohistórica do fenómeno, colocamos as conclusões de estudos críticos que têm emergido da análise do fenómeno, mas também alguns dados estatísticos, que permitem, sob vários prismas analíticos, consolidar questionamentos pertinentes a uma política de emprego assente no fomento do empreendedorismo. Estamos cientes de que as estatísticas utilizadas na terceira parte são preponderantemente descritivas, comportando assim as limitações inerentes a essa sua natureza; admitimos também que no curto espaço deste artigo não podemos dar conta de todas as variáveis potencialmente implicadas nas relações que exploramos. Mas reconhecemos à informação utilizada a robustez necessária à problematização de um fenómeno cujos efeitos permanecem largamente por estudar.

O PANO DE FUNDO PREFERENCIAL À PROMOÇÃO DE UMA CULTURA EMPREENDEDORA

Quando Lord Young, secretário de Estado do Emprego do Governo de M. Thatcher entre 1985-1987, lançou uma abrangente política de promoção da *enterprise culture* no Reino Unido, o país atravessava uma recessão económica, registando elevadas taxas de desemprego, crescente desemprego jovem e abandono escolar precoce e uma evidente reconfiguração das áreas (e do modelo) de intervenção do Estado Social (MacDonald e Coffield, 1991; Hills, 1998). O desemprego masculino subira de 5% em 1979 para 14% em 1986 (Hills, 1998, p. 5), a proporção de jovens que transitava da escola diretamente para o

emprego descera de 60 % em 1975 para 18 % em 1987 (MacDonald e Coffield, 1991, p. 1). Os conflitos sociais agravaram-se, marcando a cena política. O governo respondia com políticas de restrição orçamental, de corte da despesa do Estado e de impulso à privatização de empresas e serviços públicos.

Apesar de incentivado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) desde 1976, ainda sob governo trabalhista, foi pela mão de Thatcher que esse projeto político, com assumidas raízes hayekianas, foi conduzido, baseando-se numa proposta de organização socioeconómica claramente assente num princípio de descoletivização e de recuo do Estado, contra uma alegada *cultura de dependência* (MacDonald e Coffield, 1991) e em prol da liberalização generalizada dos mecanismos de mercado. A política social – elemento central da reconfiguração do papel do Estado neste novo quadro político – sofre uma reconfiguração interna, mantendo a despesa em áreas-chave para a manutenção dos consensos sociais (como a saúde ou a segurança social, embora nesta introduzindo princípios de condicionalidade cada vez mais restritivos), em detrimento da habitação e da educação, nas quais se privilegiou a entrada de modelos de provisão privada (Hills, 1998). No caso da política educativa e de emprego, a reorganização fundou-se no diagnóstico de que os problemas da economia britânica “have largely stemmed from a lack of enterprise” (Young, 1986, p. 25). A educação incorpora um objetivo de promoção de uma cultura de empreendedorismo, admitindo a participação de agentes privados por diversas vias e incentivando à criação de empresas, quer como modelo de inculcação de um *ethos* empreendedor – com a criação de miniempresas nas escolas primárias, desde logo financiadas pelo National Westminster Bank –, aos programas de apoio ao micro-empreendedorismo para os jovens em situação “nem nem” (que nem trabalham, nem estudam) ou adultos desempregados de longa duração (MacDonald e Coffield, 1991, pp. 20-25). Os resultados desta política quer ao nível macroeconómico, quer ao nível do impacto nas condições materiais de existência dos seus públicos-alvo, são largamente questionadas por analistas britânicos (mas não só), evidenciando a ineficiência da política pública nos seus objetivos de promoção de emprego, acoplados à geração, no plano individual, de situações de empobrecimento acrescido, de endividamento, de retorno a experiências de desemprego ainda mais degradadas após as iniciativas individuais de base empresarial (e.g., MacDonald e Coffield, 1991, MacDonald, 1996; Curran, 2000).

Uma reflexão desmistificadora sobre a retórica apologética do empreendedorismo não pode, perante este precedente histórico, dissociar-se das transformações que no quadro político-ideológico informam a orientação da política pública, nem de uma reflexão sobre a precarização das condições materiais que contextualizam a pequena empresarialidade. É hipótese teórica inevitável que

as condições de empresarialidade de reduzida escala se precarizam quando o contexto socioeconómico se encontra numa situação mais fragilizada. A hipótese assume ainda maior probabilidade quando essa fragilização é tão aguda como a que Portugal experienciou no período que sucede a crise de 2007-2008. Mas é precisamente nesse contexto que o discurso promotor de uma cultura de empreendedorismo se intensifica como resposta política, assumindo, na senda de Paul Romer – proeminente voz da academia norte-americana, até recentemente economista-chefe do Banco Mundial –, que *a crisis is a terrible thing to waste*.

Ao longo dos processos de integração europeia, de convergência com a moeda única e de alinhamento com as diretrizes de política económica da Comissão Europeia (CE), Portugal incorporou esse discurso da *crise como oportunidade para empreender*, mostrando consenso político entre diversos governos na adoção de programas de promoção do empreendedorismo. Em 2009, o XVIII Governo aprova novos “apoios à criação de novas empresas por parte de desempregados, jovens à procura do primeiro emprego, e outros públicos em situação de desfavorecimento face ao mercado de trabalho, bem como o apoio à criação do próprio emprego por beneficiários de prestações de desemprego”, reconhecendo-as como “essenciais à criação de emprego e ao crescimento económico, nomeadamente por via do investimento” (Portaria 985/2009 de 4 de setembro, p. 5991). Estes públicos passam a ser alvo prioritário de um Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECEPE), numa lógica e forma semelhantes às que estiveram na base da política britânica dos anos 1980: perante um cenário de recessão, é política governativa a promoção do empreendedorismo, com medidas concretas de apoio e subsidiação da criação de empresas, materializadas na concessão de *crédito com garantia e bonificação da taxa de juro; de apoio técnico à criação e consolidação dos projetos; de pagamento, por uma só vez, do montante total das prestações de desemprego; e ainda sob a forma de subsídio a fundo perdido*.

Os programas sucedem-se e os discursos apologeticos do empreendedorismo normalizam-se. No último trimestre de 2011, o então primeiro-ministro Pedro Passos Coelho afirmava perante a Assembleia Geral das Nações Unidas que a crise era uma oportunidade para Portugal adaptar o seu modelo económico e fortalecer a sua economia (Gomes, 2011). Durão Barroso, então Presidente da Comissão Europeia, vinha defender o empreendedorismo como antídoto para o desemprego (Mateus, 2012). Pires de Lima, ex-ministro da Economia, afirmaria três anos mais tarde que o empreendedorismo “é um dos pilares da nossa recuperação económica” (Teixeira, 2014). E, em 2016, o ex-presidente da República Aníbal Cavaco Silva distinguia

proprietários e administradores de empresas portuguesas por terem sido “os verdadeiros heróis da recuperação económica”. Desde 2015, o XXI Governo continua a mesma política de promoção empresarial, com programas como o “Emprende Já” para jovens em situação “nem nem”¹, a Estratégia Nacional para o Empreendedorismo “Startup Portugal”, que tem como objetivo “criar um ecossistema de empreendedorismo em Portugal”, ou o Sistema de Incentivos ao Emprego e Empreendedorismo (SIE), direcionado para “para a criação de emprego [...] tendo como destinatárias micro e pequenas empresas”².

É também num período em que Portugal atravessa uma severa crise socioeconómica, em boa medida resultante de políticas de ajustamento estrutural muito semelhantes às que marcaram a agenda política britânica dos anos 1980, que estas medidas de incentivo à empreendedorização se multiplicam. Em 2012, aquando da notícia sobre os empresários falidos no município Beja, o desemprego que as medidas de apoio ao empreendedorismo se propunham solucionar atingia, na União Europeia (UE), os 10,1 % e, em Portugal, os 16,9 % (INE, 2012a; OECD, 2016). Numa conjuntura económica marcada por medidas fortemente recessivas impostas pelo programa de ajustamento estrutural que a CE, o FMI e o Banco Central Europeu (BCE) impunham ao país, uma das imediatas questões que se colocava a tal retórica era, desde logo, com que meios se esperaria que os desempregados e trabalhadores em situações precárias de emprego e de vida criassem as suas empresas? Não só o seu acesso a rendimentos estava a ser vedado por via da exclusão do mercado de trabalho, como também os rendimentos auferidos pelo trabalho diminuía significativamente. As medidas de apoio ao empreendedorismo vocacionavam-se para públicos em situação de severa precarização material, estabelecendo condicionalismos diversos. Sem acesso a capital, só com a sua força de trabalho, empreenderiam exatamente o quê? E que modelos – de empresarialidade, de trabalho, de relações laborais – estariam a praticar-se? Estas constituíam, na altura – tal como agora –, questões de elevada pertinência para a ciência social.

Com efeito, um olhar sobre a conjuntura só agudizava as preocupações em torno de tais questionamentos. Em dezembro de 2012, quando as medidas do programa de ajustamento começaram a surtir os seus efeitos, o desemprego em Portugal atingiu, segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE), 896 000

1 Vd. Resolução do Conselho de Ministros n.º 104/2013.

2 Sobre a estratégia “Startup Portugal”, mais informação pode ser encontrada em www.portugal.gov.pt e na página oficial da Portugal Ventures, entidade que gere parte significativa do investimento público que lhe está direcionado; sobre o SIE pode ser consultado o Portal dos Incentivos (portaldosincentivos.pt).

peessoas. O desemprego jovem atingiu os 38 %. Em 2014, pese embora a taxa de desemprego estivesse já a diminuir³, os pedidos de emprego no Instituto de Emprego e Formação Profissional ascenderiam a 950 000.⁴ Entre 2011 e 2013, mais de 50 000 famílias perderam o direito ao abono de família; 12 % da população desempregada perdeu o direito a qualquer subsídio por desemprego (ficando, portanto, excluídas de um dos principais apoios à criação de empresas); mais de 100 000 pessoas perderam o direito ao rendimento social de inserção. A taxa de risco de pobreza, antes de quaisquer transferências sociais, subiu para 47,8 % da população em 2013-2014 (mais 5,3 % que em 2010), com as transferências a reduzir essa taxa para 19,5 % – uma proporção, ainda assim, elevadíssima. 11 % da população portuguesa encontrava-se em privação material severa em 2013 e assim se mantinha em 2014.⁵

É, pois, neste pano de fundo preferencial – que combina períodos de recessão económica a montante e a jusante de programas de ajustamento estrutural com o devido enquadramento numa deriva político-ideológica favorecedora da regulação mercantil – que encontramos, desde os anos 1980, um contexto propício à proliferação de políticas públicas promotoras do empreendedorismo. As experiências descritas por MacDonald e Coffield (1991), Curran (2000), Bateman e outros autores (Barlett, Bateman, Vehovec, 2002; Bateman e Chang, 2012) apontam para contextos económicos locais fortemente recessivos aquando da implementação das diversas experiências de promoção do empreendedorismo como modelo de combate ao desemprego. Dispersos pelo globo, esses precedentes apresentam variantes próprias das especificidades sociohistóricas de cada país, mas relevam como transversais duas tendências estruturantes que exploramos no ponto seguinte: por um lado, a transferência crescente de serviços que eram do domínio da provisão pública para o da provisão privada e, por outro, o crescente movimento de financeirização que acompanha essa transferência (e que Rodrigues, Santos e Teles, 2016 analisam noutros setores).

3 Porventura mais em virtude das alterações introduzidas pelo INE para a sua contabilização estatística do que pela real diminuição do número de desempregados, discrepância demonstrada em Barómetro das Crises (2015).

4 Para o aprofundamento destes dados, consultar Barómetro das Crises (2015).

5 Dados consultados no sítio eletrónico do INE a 23 de setembro de 2016, datando a sua última atualização de 13 de setembro de 2016).

EMPREENDEDORISMO: DA PROVISÃO E FINANCIAMENTO PÚBLICOS À FINANCEIRIZAÇÃO DA PROVISÃO PRIVADA

São vários os autores que, ao longo dos últimos anos, identificam a década de 80 do século xx como decisiva na viragem político-económica a que a Europa assistiu, especialmente com a construção da União Europeia (UE), mas que se deixava antecipar pela consolidação e difusão de ideais políticos neoliberais ao longo das décadas precedentes em países do centro do capitalismo mundial (MacDonald, 1996; Crouch, 2009; Rodrigues, Santos e Teles, 2016). O Reino Unido foi pioneiro, juntamente com os EUA do *reaganismo*, na promoção dessa viragem, que encontrara nos postulados económico-filosóficos das escolas Austríaca e de Chicago os fundamentos para um projeto político em diversos aspetos diametralmente oposto àquele que moldou a política económica e social no Ocidente Norte durante o consenso fordista-keynesiano do pós-II Guerra Mundial.

Este foi talvez o mais importante domínio em que Portugal mostrou um descompasso histórico determinante da sua permanente condição periférica. Mesmo que se reconheça que o modelo de regulação fordista-keynesiano possa ter estado no imaginário político português no momento histórico que sucedeu o período revolucionário, o facto é que Portugal entra num sistema político democrático com uma capacidade produtiva deficitária e uma estrutura de proteção social em construção, ambos impreparados para a competição que o processo de integração internacional e europeia exigiam. É este processo de integração, que se concretiza especialmente desde meados da década de 80 com a entrada na Comunidade Económica Europeia, que induz Portugal a construir a sua própria democracia já sobre uma derivação *privatizada* do modelo keynesiano original, no qual o processo de financeirização de diversos sistemas de provisão assume um papel determinante (Crouch, 2009).

Não temos aqui o espaço (nem a pretensão) de fazer o roteiro do processo de financeirização do capitalismo português, pelo que remetemos para autores que se debruçam sobre este domínio da economia política portuguesa (Rodrigues, Santos e Teles, 2016). Mas deles recuperamos a tese de que, para além dos programas “subordinados de financeirização” (Idem, p. 39) promovidos pela mão do FMI em 1977 e em 1983, são “os processos de privatização bancária e de liberalização financeira, completados basicamente no início dos anos 90, em estreita articulação com a convergência nominal no quadro da UEM [União Económica e Monetária]” que constituem os “fatores decisivos para transformar a economia portuguesa numa economia fortemente financeirizada” (Idem, p. 43). Entre essas transformações encontram-se um conjunto de medidas promotoras da passagem para o domínio da provisão privada de

vários dos setores de provisão que estavam ainda no domínio público, num processo de mudança fortemente assente no papel da circulação do capital – sob a forma de crédito –, que se revela de extrema heurística para a compreensão de uma política de emprego assente na promoção do empreendedorismo, que coloca o Estado no papel de facilitador do processo de financeirização em que essa promoção se concretiza.

Repare-se que é no seguimento do Tratado de Maastricht e numa tentativa de convergência da política de emprego nacional com as diretrizes comunitárias nesta matéria, que a política de emprego portuguesa herdada do início dos anos 80 é alvo de uma reorientação. O Decreto-Lei n.º 132/1999, embora declarando ainda a finalidade do pleno emprego⁶, revela um novo *ethos* no cerne da política pública de emprego que transfere para o mercado o papel regulador e subordina a função do Estado à de “apoio ao funcionamento do mercado de emprego”, por via da disponibilização de programas de estímulo à procura, à oferta e, por fim, ao ajustamento entre estes dois “lados” da mão invisível do mercado (Decreto-Lei 132/99, p. 2115).

É assim que, quando em 2003, a CE, em documento sobre os problemas de competitividade no espaço europeu (Comissão Europeia, 2003, p. 6), replicava o diagnóstico de Lord Young – dando nota de que “a Europa sofre de um ‘entrepreneurship gap’” e que, ao contrário do que acontece nos EUA, nos seus Estados-membros “o empreendedorismo é muito menos frequentemente considerado como uma *opção profissional*” –, Portugal tinha já em vigor uma nova política de emprego que visava corrigir este *gap*. A nova lei garantia nove estratégias de execução da sua política de emprego sob o lado da oferta e apenas três do lado da procura⁷, entre as quais se assegurava o financiamento a medidas de conversão através do fomento da iniciativa empresarial entre trabalhadores excluídos do mercado do emprego. Embora não mencione em parte alguma do seu texto o termo *empreendedorismo*, a nova lei está já preparada para a implementação da nova orientação da política europeia de emprego – de “incrementar atitudes pró-empreendedorismo”, que o ofereçam como “*opção profissional*”, fortalecendo os incentivos ao autoemprego (Comissão Europeia, 2003, p. 6) –, viria a ser reiterada 10 anos mais tarde pela já referida Portaria 985/2009.

É com esta reorientação política que Portugal se alinha também com um movimento de financeirização da política de emprego, que Bateman (2014, p. 2),

6 Cabe-lhe uma referência preambular.

7 Que, em bom rigor, garantia apenas que o Estado *cooperaria* na proteção social no desemprego e apoiaria os trabalhadores na obtenção de informação e orientação profissional (Decreto-Lei n.º 132/1999, Diário da República n.º 93 de 21 de abril, p. 2115).

Bateman e Chang (2012) e Barlett, Bateman e Vehovec (2002) viriam a reconhecer ser, na sua forma concreta e por altura dos anos 2000, *o mais generosamente financiado modelo de desenvolvimento comunitário*. Esta transformação, que as teses sobre o processo de financeirização consideram oferecer ao modelo keynesiano uma sua derivação privatizada, tem o seu pilar na associação do crédito a uma política de emprego assente no objetivo de conversão da procura de emprego em oferta, transformando desempregados em empresários. Se Crouch (2009, p. 390) se centrou, assim como Rodrigues, Santos e Teles (2016), na constatação de que foi com alterações ao nível da circulação do capital sob a forma de crédito ao consumo e à habitação que a transição do modelo de regulação de inspiração keynesiana derivou para um modelo de provisão privada em que são os indivíduos, particulares, a garantir o seu acesso a bens que eram antes do domínio da provisão pública, o que os estudos de Bateman (e colegas) sugerem é que, num movimento homólogo, no domínio das políticas de ativação do mercado de emprego, o crédito veio assumir a solução por via da qual essa provisão privada de concretizou. Sistematizaria Crouch (ibid.) que “em vez de serem os governos a contrair dívida para estimular a economia, fizeram-no os indivíduos”.

Esta receita de ativação do mercado de emprego por via da (conversão da procura em) oferta, com assento prático numa resposta financeirizada, parece ter tido como pioneiros os programas de microcrédito experimentados por Muhamad Yunus no Bangladesh nos anos 70 (Barlett, Bateman, Vehovec, 2002; Bateman e Chang, 2012), tendo sido disseminada por agências internacionais como o FMI, o Banco Mundial e a própria CE sempre que um país, numa conjuntura de recessão, se sujeitou a programas de assistência internacional.⁸ No caso português, o diploma que estabelece a nova política de emprego portuguesa (Decreto-Lei n.º 1332/1999 de 21 de abril, p. 2117) já admitia a provisão privada, não obstante ainda visasse conjugar financiamento público e privado, combinando nos apoios financeiros à execução da política de emprego empréstimos públicos sem juros, subsídios a fundo perdido, isenções fiscais e de cotizações para a segurança social, a par da bonificação de taxas de juro e garantias públicas a empréstimos bancários.

Ora, o atual programa de microfinanciamento da UE – European Progress Microfinance Facility –, declara como objetivo “aumentar a disponibilidade de microcrédito (...) para o estabelecimento e desenvolvimento de

8 Dos casos da América Latina (Bateman, 2013), aos asiáticos (Idem, 2014) e entrando na Europa, primeiro nos países do bloco soviético em transição para uma economia de mercado (Barlett, Bateman e Vehovec, 2002), até chegarmos ao pós-crise 2007-2008, quando o microcrédito é explicitamente incentivado nos países do Sul europeu.

novos negócios” (Decision No 283/2010/EU). Desde 2013, com a diretriz n.º 1296/2013 da CE, o programa passou para o domínio da Direção-Geral do Emprego, dos Assuntos Sociais e da Inclusão, através do programa *Employment and Social Innovation* (EASI). Entre 2011 e 2013, o microcrédito aumentou vertiginosamente na UE, em 69 % na sua frequência e 45 % no valor de financiamento concedido (Bendig, Unterberg e Sarpong, 2014, p. 19). Para além de uma não inverosímil relação entre este estímulo ao empreendedorismo por via do endividamento e uma outra crise financeira do capitalismo, considere-se que uma estratégia que entronca a promoção do emprego no “empreendedorismo a crédito” institucionaliza um princípio político sem precedente na política pública de emprego nacional – de incentivo ao endividamento individual para concretização da política de emprego, não só a atomizando, mas também privatizando-a e financeirizando-a. Em Portugal, e noutros países, a subsidiação pública de taxas de juro atenua a evidência desta tendência, mas países há em que as taxas de juro do microcrédito providenciado pelo setor financeiro privado ultrapassam os 20% (Botti, Dagradi e Torre, 2016, p. 77), tornando inequívoca a mercantilização da política e os riscos do endividamento. Alguns autores (Bateman, 2014; Jones e Murtola, 2012; Bateman e Ho-Chang, 2012) consideram também que assenta num princípio económico errado, de que a oferta de mais bens e serviços criará a sua própria procura, alegando que, sendo baixa a probabilidade de tal acontecer em mercados recessivos e de fraca procura agregada, os fluxos de financiamento direcionados para a nova microempresarialidade criam uma pressão exacerbada sobre as estruturas económicas locais, obrigando outros microempresários a adaptarem-se à participação de mais competidores no mercado e, assim, pressionando a um círculo de desvalorização interna.

Como descreve Crouch (2009), o recuo progressivo do papel do Estado na atividade económica e no incremento da capacidade produtiva conduziu à terciarização das atividades económicas, especialmente no comércio a retalho e na prestação de serviços individuais, áreas em que o incentivo à empreendedorização individual se apresenta mais facilitado. Esta tendência foi também verificada por MacDonald e Coffield (1996, p. 129), que reportaram a atratividade destes setores, menos exigentes em termos de capital, para os beneficiários da política britânica de ativação por via do empreendedorismo, tendo como resultado um conjunto de *atividades incoerentes* que tinham muito pouco de *novas, dinâmicas e empreendedoras práticas empresariais* e que dependiam principalmente de recursos financeiros externos para se desenvolverem, o que redundou frequentemente em situações de sobre-endividamento (MacDonald e Coffield, 1996, pp. 119, 136, 236). É partindo das mesmas constatações, e porque as políticas de promoção do microcrédito

ao empreendedorismo de microescala não permitem alavancar atividades capital-intensivas (Curran, 2000), com capacidade de escala e geração valor acrescentado no médio e longo prazos, que alguns analistas as identificam como “um episódio de má alocação de recursos financeiros de significativas proporções históricas que tem minado o desenvolvimento sustentável através da progressiva desindustrialização, primitivação e informalidade das economias de base local” (Bateman, 2014, p. 17).

Importa pois, no caso português, explorar este terreno, analisando dados que nos permitam problematizar a realidade nacional.

O QUE DEMONSTRAM OS DADOS SOBRE A MICROEMPRESARIALIDADE EM PORTUGAL?

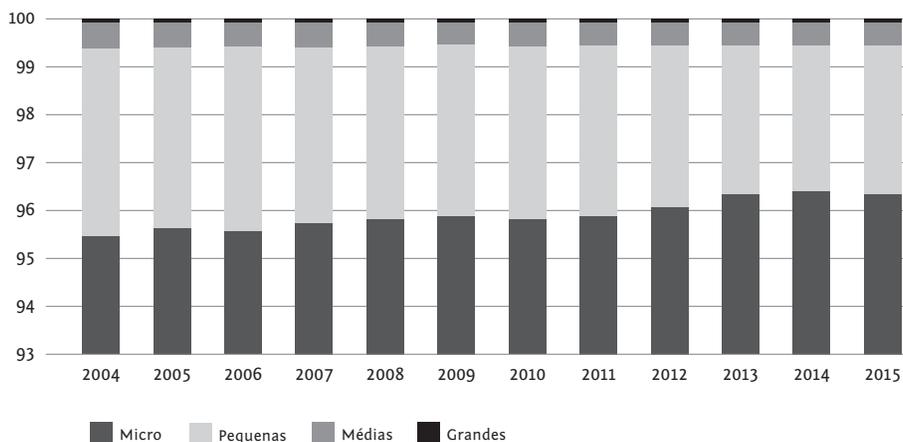
O que a observação da dinâmica do tecido empresarial português ao longo da década 2004-2015 nos demonstra é que o tecido empresarial está de facto em expansão. Não podendo afirmar que as transformações observadas decorrem diretamente das políticas de emprego que incentivam à criação de empresas, facto é que no período analisado o tecido empresarial português cresceu, em termos absolutos, 84 958 unidades (INE, 2017a). Esse crescimento aconteceu exclusivamente no escalão das empresas de microdimensão, tendo os demais escalões – das pequenas (10 a 49 trabalhadores), médias (50 a 249 trabalhadores) e grandes empresas (250 ou mais trabalhadores) visto diminuir os seus contingentes empresariais em 6142, 612 e 49 unidades respetivamente. Esta flutuação é perceptível na figura 1.

Se tomarmos como indicador do nível de empreendedorismo de um país a sua *taxa de nascimento de empresas*⁹, percebemos que Portugal tem verificado níveis de empreendedorismo significativamente elevados comparativamente àqueles verificados no contexto europeu. O país situa-se entre os cinco países com mais elevada taxa de criação de empresas desde 2008 (Figura 2), quando atinge os 14,7 %, tendo diminuído para 12,4 % em 2012, mas recuperado, já em 2014, para valores idênticos aos de 2008 (14,6 %). Entre as economias mais avançadas da UE, como a alemã¹⁰, a taxa era em 2008 de 9,3 %, tendo diminuído gradualmente até atingir cerca de 7 % em 2014, sem registar oscilações positivas desde 2008. Neste indicador, Portugal ultrapassa também o Reino

9 Medida em percentagem de empresas que são criadas de raiz face ao total de empresas existentes nesse ano. Embora possa a alguns analistas parecer limitativa, esta estatística é tomada como indicador de empreendedorismo por vários organismos internacionais.

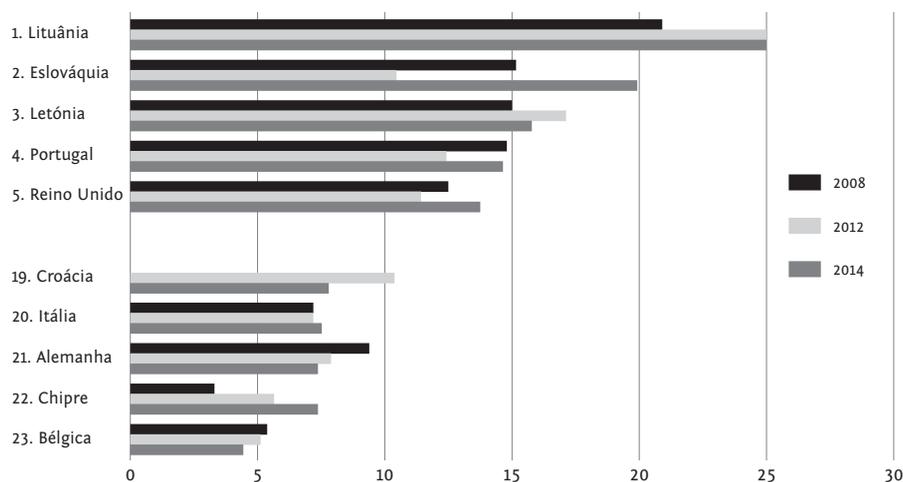
10 Onde tem existido também, em linha com as recomendações da UE, uma onda de subsidiação do empreendedorismo (Caliendo et al., 2015).

FIGURA 1
Evolução da composição do tecido empresarial português, por dimensão de empresa, 2004-2015 (%)



Fonte: INE (2017a).

FIGURA 2
Taxa de nascimento de empresas, total setores de atividade, ranking UE-28 (%)



Fontes de Dados: Eurostat | OCDE | Entidades Nacionais – Indicadores de Empreendedorismo (EIP) (FFMS, 2017).
Valores para Grécia, Irlanda, Malta, Polónia e Suécia não disponíveis.

Unido em todo o período 2008-2014¹¹ (FFMS, 2017). Perante o difundido mito da falta de uma cultura empreendedora em Portugal, o país parece mostrar o contrário, mesmo se comparado com países que, como o Reino Unido, adotaram precocemente uma política de ativação do mercado de emprego apoiada na promoção da empreendedorização individual.

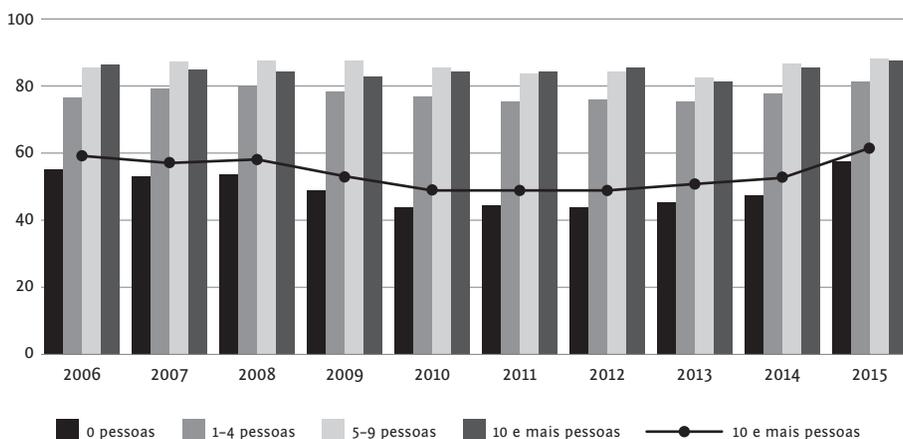
Não obstante, o país tem também uma elevada taxa de mortalidade empresarial: ao longo da década 2004-2014, a taxa de sobrevivência média das empresas a dois anos de atividade foi na ordem dos 50%, sendo as mais vulneráveis as empresas constituídas em nome individual (por comparação com as sociedades) (INE, 2017b). A figura 3 mostra que a sobrevivência a dois anos é bem mais elevada para o conjunto de empresas que contam à nascença com algum pessoal remunerado, sugerindo que as empresas nascentes não empregadoras (tendencialmente subcapitalizadas) se encontram claramente mais vulneráveis à integração inicial no mercado.

Estes dados não seriam tão significativos se, como o próprio INE (2008) indica, não se verificasse já em 2006 um elevado coeficiente de correlação entre nascimentos e mortes de empresas. Sendo de 0,81, o coeficiente sugere que já nesse período as novas empresas vinham preencher os espaços deixados pelas empresas que saem do mercado, indicando que a nova empresarialidade não resulta tanto da identificação de novas oportunidades de negócio, mas mais da ocupação de parcelas do mercado previamente detidas por empresas recém-saídas.

É também significativo que, para além desta correlação – que não corrobora a preponderância de uma dinâmica empresarial do tipo *schumpeteriano* (inovadora, resultante de novas oportunidades estruturais de negócio e de consolidação de investimento) –, a elevada taxa de criação de empresas não tem sequer permitido a manutenção dos empregos existentes: as empresas nascem em menor número no período de crise socioeconómica, e com uma dimensão média cada vez mais reduzida, insuficiente para compensar o desaparecimento de postos de trabalho causados pelas mortes empresariais (INE, 2012b, p. 19). Dado este imprescindível ao questionamento da política de ativação do mercado de emprego com base no apoio à criação de empresas, a que acresce o facto de o tecido empresarial português ser já maioritariamente composto por microempresas, das quais depende quase metade do emprego assegurado pelo setor empresarial: em 2015, o INE regista uma distribuição de 96,4 % de microempresas, 3,1 % de pequenas, 0,46 % de médias e apenas 0,07 % grandes empresas, que asseguram, respetivamente, 47,2 %, 19,2 %, 14,6 % e 18,9 % do emprego no setor empresarial (INE, 2017a).

11 Cujas taxas eram de 12,4 % em 2008, 10,2 % em 2010, e 13,7 % em 2014.

FIGURA 3
Taxa de sobrevivência (%) das empresas nascidas 2 anos antes por escalão de pessoal remunerado



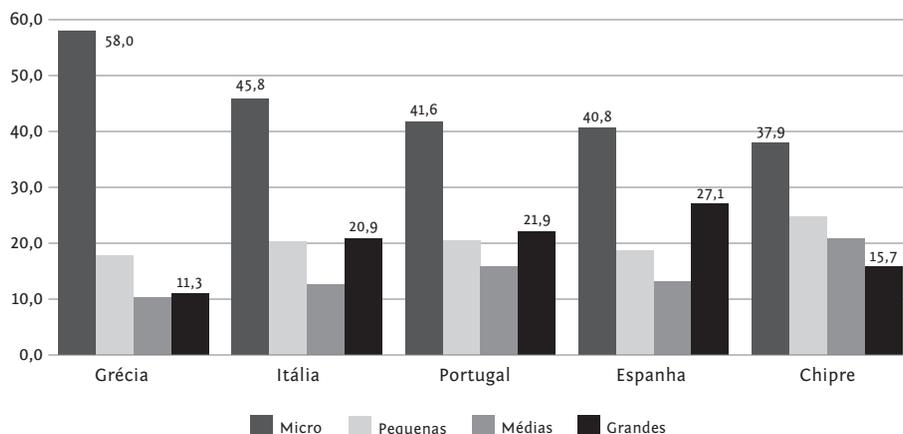
Fonte: INE (2017b).

Uma breve comparação do caso português com outros países da UE – nas figuras 4 e 5 que, usando dados da OCDE,¹² mostram a distribuição do emprego pelos diversos escalões dimensionais das empresas –, indicam que Portugal, e os restantes países do sul da Europa, apresentam uma estrutura de emprego distribuída de forma completamente oposta àquela de países de capitalismo avançado e com economias mais industrializadas, como a Alemanha, a França ou o Reino Unido. Nesses, são as médias e as grandes empresas que asseguram maiores parcelas de emprego, parecendo ser traço da condição periférica do sul europeu uma maior dependência do mercado de emprego de empresas de muito reduzida dimensão.

Nesta linha, e embora seja o próprio INE a dar-nos conta de que as novas empresas a entrar no mercado nascem em menor número e com dimensão mais reduzida às que saem, importa, ainda que sumariamente, acrescentar dados que apontam para a frágil posição da microempresarialidade no contexto nacional, e que permitem questionar a eficácia das políticas de “empreendedorização”. Um olhar sobre a distribuição do volume de negócios permite, desde logo, dar conta de uma forte dispersão da “fatia” de mercado que as

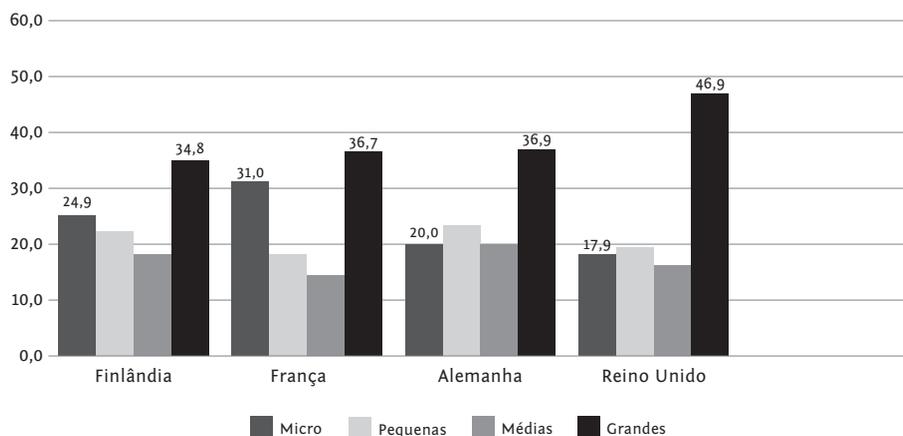
12 Cujas últimas atualizações, à data de revisão deste artigo, disponibilizava como último período de observação o ano 2014, ao contrário do INE, que com exceção dos indicadores relativos à taxa de mortalidade e mortes das empresas, disponibiliza já séries que têm como último período de observação o ano 2015.

FIGURA 4
Emprego por dimensão de empresa, Europa Meridional, 2014 (%)



Fonte: OECD (2017).

FIGURA 5
Emprego por dimensão de empresa, alguns países da Europa do Norte e Continental, 2014 (%)



Fonte: OECD (2017).

microempresas detêm quando comparadas com os restantes escalões. Constituinte, em 2015, 96,4% do tecido empresarial português, as microempresas concentram uma fatia de mercado na ordem dos 25%. Mas, entre 2004-2015, o peso relativo das microempresas na composição do tecido empresarial português aumentou 1%, quando a sua quota de mercado diminuiu 1,5%, o que se traduziu numa diminuição dos valores absolutos do seu volume de negócios: em 2004, o volume de negócios de uma microempresa era, em média,

de 80 131 €, mas em 2015 era de 75 908 €. Mesmo tendo registado um ligeiro aumento do valor absoluto agregado entre 2004-2015, o volume de negócios das microempresas não aumentou o suficiente para suprir o aumento do contingente empresarial e permitir às microempresas manter, em 2015, uma quota de mercado anual pelo menos igual à de 2004. De notar, ainda, que a tendência nos restantes escalões empresariais foi no sentido oposto, já que viram diminuir o continente empresarial, ao mesmo tempo que aumentaram o volume de negócios (INE, 2017a).

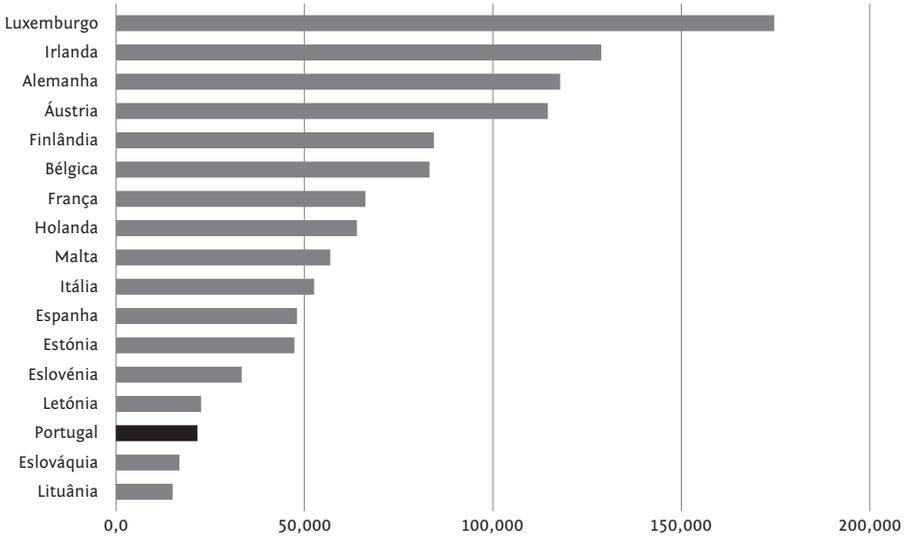
Esta dispersão de valor não é diferente no que ao valor acrescentado bruto (VAB) concerne, já que as microempresas geram 26,5 % do VAB nacional em 2015 (perante 30 % concentrado nas 836 grandes empresas), num valor agregado superior a 21 mil milhões de euros, mas que, devemos recordar, tem por objetivo remunerar todos os fatores de produção, nos que se inclui quase metade dos postos de trabalho oferecidos no mercado de emprego nacional. Se uma abordagem setorial e regional (que aqui não temos oportunidade de desenvolver) beneficiaria o aprofundamento desta análise, certo é que os dados agregados apontam para um movimento de saturação da microempresarialidade, como o denotam, também, as elevadas taxas de mortalidade, a fraca sobrevivência das empresas a dois e mais anos e o facto de, como veremos, os seus resultados líquidos serem negativos desde 2009.

Não deixam estes dados, contudo, de sugerir a posição vulnerabilizada que as microempresas portuguesas, a par das de outros países do sul e leste europeu, detêm quando comparadas (em termos do VAB que geram, cf. figura 6) com as de outros países da Zona Euro. Portugal está, no que à geração de VAB médio por microempresa concerne, numa posição muito mais próxima da dos países do leste europeu, região para aonde afluíram avolumados fundos e numerosas linhas de crédito comerciais direcionadas para as PME e para a promoção de uma cultura empreendedora após a queda da URSS, numa abordagem de tipo *bottom-up* à construção de uma economia de mercado (Barlett, Bateman e Vehovec, 2002, pp. 4-5).

Com efeito, os dados do Banco de Portugal¹³ permitem ainda perceber que, no período 2006-2015, os resultados das microempresas portuguesas se deterioraram consideravelmente. A figura 7 mostra que os resultados das microempresas sofrem o impacto do despontar da crise internacional, evidenciando a sua fragilidade a flutuações do mercado, mas mostram também que é entre 2011 e 2014, no período de aplicação do programa de ajustamento estrutural, quando a procura mais se contrai, que a situação do agregado fica mais

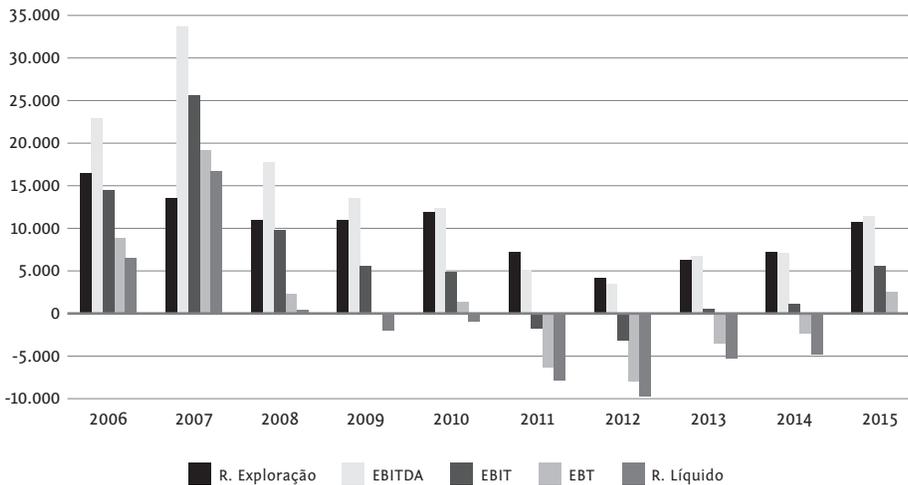
13 Tendo como fonte a Série Longa dos Quadros do Setor do Banco de Portugal, estes só reportam às sociedades, excluindo as empresas em nome individual.

FIGURA 6
VAB médio (€) gerado por uma microempresa de cada um dos países da Zona Euro, 2014



Fonte: EUROSTAT (2017).

FIGURA 7
Resultados económicos (€) das microempresas, 2006-2015



Fonte: Banco de Portugal (2017a). Legenda: *R. Exploração* corresponde ao resultado bruto da atividade económica para o período em análise; *EBITDA* ao resultado antes de depreciações, amortizações, gastos de financiamento e impostos; *EBIT* a resultado operacional, i.e., antes de gastos com financiamento e impostos; *EBT* ao resultado antes de impostos; *R. Líquido* ao resultado líquido do período (i.e., depois de liquidados todos os gastos).

degradada. Não só os seus resultados operacionais são muito baixos¹⁴, como também os custos com financiamento se revelam determinantes ao pressionarem os resultados para valores negativos.

Este é um dado relevante, já que as microempresas revelam forte dependência direta dos *clientes* como fontes de rendimento empresarial (que em 2015 representam 92 % dos seus rendimentos, quando em 2006 representavam 86 %) em detrimento de outras fontes de rendimento, e reportam, não apenas em Portugal, maior preocupação em “encontrar clientes” do que em atrair crédito à sua atividade (ECB, 2016). Ora, é precisamente nesta fase da última década que as taxas de juro mais baixam e que, em Portugal, predomina como medida de apoio às empresas de reduzida escala a subsidiação pública das taxas de juro e a aplicação de garantias públicas a créditos privados à atividade empresarial (que cresceu 6 % só em 2011) (OCDE, 2013, pp. 37-38, 168), estando o Estado mais uma vez a intervir do lado da oferta e a menorizar o problema de procura que as empresas reportam. Dados que, todavia, não alteraram o facto de a perceção sobre as condições de financiamento se ter deteriorado significativamente entre as micro, pequenas e médias empresas no espaço europeu que reportam que os encargos e custos globais com financiamento aumentaram por via da diversificação de comissões e pela maior exigência de colaterais pelas instituições credoras (ECB, 2016).

Neste cenário, o rácio de efeito dos juros suportados pelas microempresas portuguesas sobe vertiginosamente¹⁵ e o seu índice de liquidez reduzida desce ao patamar dos 60 %, indicando uma objetiva incapacidade do seu ativo corrente para fazer face às suas obrigações de curto prazo. Esta realidade não pode, pois, descurar uma consulta da evolução do crédito vencido das empresas ao setor financeiro, que efetivamente mostra que as sociedades não financeiras que lhe são devedoras são, em mais de 80 %, de microdimensão. Sendo conhecida a possibilidade das empresas de grande dimensão recorrerem a outras estratégias de financiamento, não surpreenderá, pois, que no seu conjunto as micro e pequenas empresas totalizassem, em 2015, 97 % das sociedades não financeiras que recorriam ao crédito com o setor financeiro como forma de financiamento (Banco de Portugal, 2017a).

Considerando que, especialmente no caso das microempresas, as soluções de crédito bancário são, por norma, soluções de tipo corrente, e que o índice de liquidez reduzida das microempresas se deteriorou muito no período de

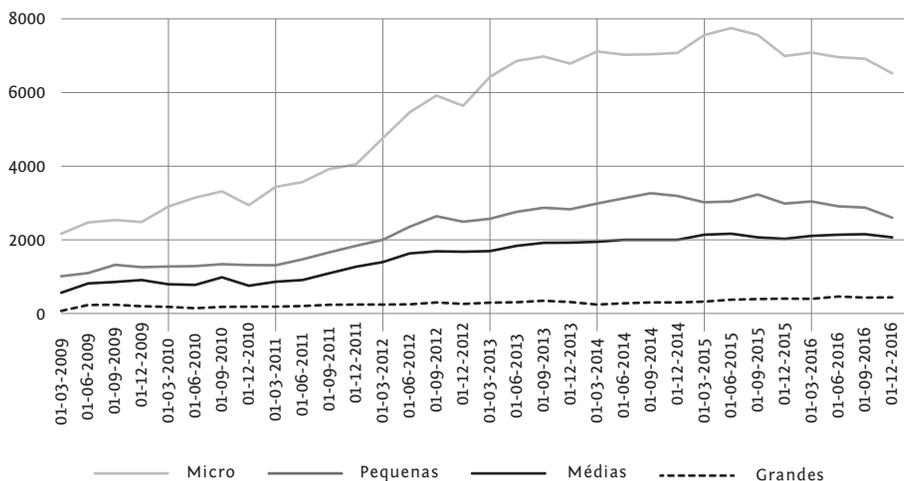
14 Demonstrando que, apesar de limitado, o exercício estatístico de apuramento de valores médios do volume de negócios não nos situa muito distantes da realidade concreta do agregado.

15 O efeito dos juros suportados é um rácio que afere a parcela de resultados operacionais que é absorvida com custos de financiamento.

crise em Portugal¹⁶, não nos pode, pois, surpreender que o seu crédito vencido tenha entrado num acentuado crescimento a partir de 2010, para atingir um pico em 2015, quando ascendia a quase 8 mil milhões de euros (Figura 8), mais de 28 % do crédito concedido pelo setor financeiro às microempresas (quando, em 2009, era pouco superior a 5 %).

FIGURA 8

Crédito vencido (milhões de €) dos empréstimos concedidos pelo setor financeiro a sociedades não financeiras



Fonte: Banco de Portugal (2017b).

Ora, este é um cenário propício a falências relacionadas com endividamento, que aparece confirmado pelos dados da Direção-Geral de Política de Justiça sobre processos de insolvência empresarial (DGPJ, 2016). Embora a DGPJ não proceda a uma caracterização mais detalhada das empresas insolventes, os seus relatórios cedem informação sobre o tipo de pessoa jurídica e o montante das dívidas envolvidas nos processos de falência, insolvência e recuperação de empresas entrados nos tribunais de primeira instância, bem como da sua evolução ao longo do período 2007-2016. Informam, assim, que o aumento exponencial de processos se deveu, maioritariamente, às dificuldades sentidas por empresas constituídas como *empresa em nome individual* e que os montantes de dívida subjacentes aos processos de insolvência são,

16 Especialmente por comparação com o das pequenas empresas, que melhoraram a sua capacidade de cobrir passivo corrente a ponto de superar a situação que verificavam em 2006 (índice de liquidez reduzida de 112,1 em 2015 vs. 80,8 em 2006).

ao longo do período, cada vez mais baixos. Da sua síntese deve reter-se que: (i) o número de insolvências decretadas entre 2007-2016 sextuplicou no período 2007-2016; (ii) se observou uma inversão da estrutura de insolvências decretadas no que ao tipo de pessoa jurídica concerne, para o qual contribuiu um aumento exponencial de pedidos de insolvência por empresas constituídas em nome de pessoas singulares (que passou de 16,9 % em 2007 para mais de 70 % em 2016); e que (iii) a mesma inversão se deu no que respeita aos escalões do montante de dívida que subjazem aos processos, com as insolvências decretadas por dívida nos escalões abaixo de 10 000 € a aumentarem gradualmente no período 2007-2016, de tal modo que em 2013 passam a 40 % dos casos e, se somadas aos casos por dívidas inferiores a 1 000 €, ultrapassam então os 50 % das insolvências decretadas.

Uma política de emprego que incentiva a financeirização da solução empreendedora para o desemprego afigura-se, portanto, como um recurso de perigosos contornos. Entre 2003 e 2013 o microfinanciamento na UE elevou-se de 27 000 milhões para 1 528 biliões de euros (Bendig, Unterberg e Sarpong, 2014, p. 19), entusiasmando a formação de um setor especializado no microcrédito (Idem, p. 35) e a proliferação de instituições de microcrédito (IMC). Em Portugal, essa proliferação é nascente, sendo em 2012-2013 assente ainda na banca comercial (Idem, p. 76)¹⁷. O valor do microcrédito concedido em Portugal pelas IMC registadas na European Microfinance Network ultrapassou, em 2012, os 10 milhões de euros. Porém, como mostramos, o crédito vencido das microempresas portuguesas ao setor financeiro ascende, em 2015, a quase 8 mil milhões de euros, dispersos por milhares de micro-sociedades, cuja capacidade de liquidez dos seus passivos de curto prazo se mostra objetivamente insuficiente.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Não sendo exequível esgotar neste artigo toda a problematização do fenómeno em análise, parece, todavia, que os dados apontam para a desconstrução de alguns dos constructos (diríamos mitos) associados ao empreendedorismo e difundidos no discurso político dominante. O primeiro que é o de que *Portugal sofre de um problema estrutural de falta de empreendedorismo*. Os indicadores mostram que entre a UE, a taxa de nascimento de empresas coloca Portugal no

17 Na Rede Europeia de Microfinanciamento aparecem o Millenium BCP, a Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC) e a Cresaçor, mas, em 2015, entre os intermediários de microcrédito do programa Progress Microfinance/Easy em Portugal constavam já outras instituições bancárias, como o Novo Banco.

quarto lugar em termos de nível de empreendedorismo, acima de países aos quais se reconhece uma forte cultura empreendedora, como o Reino Unido. Sobre um segundo, de que a *crise constitui um contexto de estímulo ao empreendedorismo*, os dados não confirmam que este seja o juízo dos agentes económicos e mostra que, apesar de Portugal ter mantido uma taxa de criação de novas empresas elevada no contexto europeu, o número de empresas criadas foi decrescente em todo o período 2008-2012, com o volume de negócios global a contrair, com taxas de sobrevivência empresarial a 4 anos em pouco superiores a 23 % e com uma sextuplicação dos casos de falências no período 2007-2016, desencadeadas por dívidas de valor muito reduzido para o contexto empresarial. O terceiro mito, de que *o empreendedorismo como política de ativação de desempregados é a solução para o problema de desemprego*, não parece também confirmar-se. No período em que a crise mais se fez sentir em Portugal, e em que se diversificaram os programas públicos de apoio ao empreendedorismo, as empresas nascem em menor número e com uma dimensão média cada vez mais reduzida, incapaz de compensar o desaparecimento de postos de trabalho causado pelas mortes empresariais.

Esta desmistificação não é, de facto, nova à luz das várias críticas realizadas às políticas de promoção do empreendedorismo, especialmente quando acopladas a estratégias de financeirização como a que se regista no caso português, em que o Estado intervém nos mecanismos de mercado de maneira a assegurar que empresas e empresários que, em condições concorrenciais normais não teriam acesso ao crédito, vejam as suas condições de acesso ao setor financeiro facilitadas pela mão do Estado, quer por via da garantia pública, quer por via da subsídio de taxas de juros.

Mais do que pensar o problema em termos de inclusão financeira, argumento que subjaz à experiência do Grameen Bank de Yunus ou das agências nacionais de microcrédito¹⁸, importa ter presente que a reorientação política tomada no contexto nacional e europeu com vista à difusão do crédito para a atividade empresarial de microescala tem na sua base um abandono progressivo pelo Estado do seu papel promotor do desenvolvimento das capacidades produtivas do país, e que apoiava, nos modelos de inspiração keynesiana, a sua política de promoção do emprego por via do estímulo agregado à economia, quer pelo lado da oferta, quer da procura. Subjugando a sua atuação à introdução da finança numa estratégia de promoção individualizada do emprego, o Estado está a favorecer a progressiva comercialização da própria política de emprego pelo setor financeiro, situação que aparece reportada em vários

18 Em Portugal, destaca-se a ANDC, que trabalha a aplicação desta política de acesso ao crédito com vista à criação de empresas.

países onde proliferaram modelos comerciais de microcrédito (Bateman e Chang, 2012, p.15)¹⁹ que aumentam exponencialmente os custos na obtenção de crédito. Quanto mais elevados estes custos, maior a absorção que fazem da pequena margem de ganho das atividades que financiam, e mais direta a relação entre financeirização e precarização da empresarialidade de reduzida escala.

Os estudos revistos apontam também para a existência de impactos a diversos níveis: num plano micro, entre protagonistas de uma empresarialidade precária e suas famílias, sujeitos a lógicas de financeirização de uma *microempresarialidade de sobrevivência*; no plano meso, entre as comunidades locais em que os programas de incentivo ao empreendedorismo potenciam situações de hipercompetitividade e saturação do mercado; e, ainda, no plano macroeconómico, ao precipitar a alocação de recursos para atividades económicas de baixo investimento, fraco retorno e sem potencial de escala. Nos três planos, é preocupante o agravamento da financeirização da promoção do empreendedorismo como estratégia de ativação do mercado de emprego, com ou sem subsidiação pública, potenciando fenómenos de endividamento, aspeto-chave para compreender a vulnerabilidade dos públicos-alvo (de que os empresários do município de Beja são exemplo), mas também, e na senda de Jones e Murtola (2012) para problematizar o lugar deste novo enredo entre a política de emprego, a promoção do empreendedorismo e a sua financeirização na produção de crises.

19 E que era já detetada por MacDonald e Coffield (1991, p. 238) no Reino Unido como resultado da política de promoção da cultural empresarial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BANCO DE PORTUGAL (2017a), *BPStat: Série Longa dos Quadros do Setor* (Base de Dados). Disponível em [https://www.bportugal.pt/EstatisticasWeb/\(S\(qhkxe355oz4n2si35blofu55\)\)/Default.aspx](https://www.bportugal.pt/EstatisticasWeb/(S(qhkxe355oz4n2si35blofu55))/Default.aspx) [Consultado em 06-05-2017].
- BANCO DE PORTUGAL (2017b), *BPStat: Série 'Empréstimos concedidos pelo setor financeiro'*. Disponível em [https://www.bportugal.pt/EstatisticasWeb/\(S\(qhkxe355oz4n2si35blofu55\)\)/Default.aspx](https://www.bportugal.pt/EstatisticasWeb/(S(qhkxe355oz4n2si35blofu55))/Default.aspx) [Consultado em 06-05-2017].
- BARÓMETRO DAS CRISES (2015), “Crise e mercado de trabalho: menos desemprego sem mais emprego?”. *Observatório sobre Crises e Alternativas*, n.º 13. Disponível em <http://www.ces.uac.pt/> [Consultado a 06-11-2016].
- BARTLETT, W., BATEMAN, M., VEHOVEC, M. (2002), *Small Enterprise Development in South-East Europe: Policies for Sustainable Growth*, Nova York, Springer Science e Business Media.
- BATEMAN, M., CHANG, H.-J. (2012), “Microfinance and the illusion of development: from hubris to nemesis in thirty years”. *World Economic Review*, 1, pp. 13-36.
- BATEMAN, M. (2013), “La era de las microfinanzas: destruyendo las economías desde abajo”. *Ola Financiera*, 15. Disponível em http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/15/index.html [Consultado a 12-10-2016].
- BATEMAN, M. (2014), “The rise and fall of Muhamad Yunus and the microcredit model”, *IDS Working Paper Series*, 001. Disponível em <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-the-rise-and-fall-of-muhammad-yunus-and-the-microcredit-model-jan2014.pdf> [Consultado a 12-10-2016].
- BENDIG, M., UNTERBERG, M., SARPONG, B. (2014), “Overview of the microcredit setor in the European Union”. *European Microfinance Network 2012-2013*. Disponível em http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_overview/Overview2012-2013_Nov2014.pdf [Consultado a 12-10-2016].
- BOTTI, F., DAGRADI, D.L., TORRE, L.M. (2016), “Microfinance in Europe: a survey of EMN-MFC Members. Report 2014-2015”. *European Microfinance Network*. Disponível em http://www.european-microfinance.org/docs/Survey_EMN-MFC_2014-2015.pdf [Consultado em 06-05-2017].
- CALIENDO, M. et al. (2015), “Subsidized start-ups out of unemployment: a comparison to regular business start-ups”. *Small Business Economics*, 45(1), pp. 165-190.
- COMISSÃO EUROPEIA (2003), “Some key issues in Europe’s competitiveness – towards an integrated approach”. COM (2003) 704 final, Brussels, 21-11-2003. Disponível em <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2003/EN/1-2003-704-EN-F1-1.Pdf> [Consultado a 21-11-2016].
- CROUCH, C. (2009), “Privatised Keynesianism: an unacknowledged policy regime”. *British Journal of Politics and International Relations*, 11, pp. 382-399.
- CURRAN, J. (2000), “What is small business policy in the UK for? Evaluation and assessing small business policies”. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 18(3), pp. 36-50.
- DECISION N.º 283/2010/EU of the European Parliament and of the Council of 25 March 2010 establishing a European Progress Microfinance Facility for employment and social inclusion. *Jornal Oficial L*, 87 de 07-04-2010, pp. 1-5.
- DECRETO-LEI n.º 132/1999 de 21 de abril do Ministério do Trabalho e da Solidariedade. *Diário da República: Série I n.º n.º 93/1999*. Disponível em www.dre.pt. [Consultado em 06-08-2017].

- DIAS, C. (2012), “Já há quem faça dos pavilhões do parque industrial de beja a sua casa”. *Público*, 25-10-2012.
- DGPJ (2016) “Estatísticas trimestrais sobre processos de falência, insolvência e recuperação de empresas e sobre processos especiais de revitalização (2007-2016)”. *Destaque Estatístico Trimestral* 1.º Trimestre de 2016. Boletim 9, julho de 2016.
- EACEA/Eurydice (2012), *Entrepreneurship Education at School in Europe. National Strategies, Curricula and Learning Outcomes*, Brussels, Eurydice. Disponível em: http://eacea.ec.europa.eu/education/eurydice/documents/thematic_reports/135en.pdf [Consultado a 06-11-2016].
- ECB (2016), *Survey on the Access to Finance of Enterprises in the Euro Area*. April to September 2016. Disponível em <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201611.en.pdf?99bbf2885d73190f96424ca72fbd91e5> [Consultado a 26-05-2017].
- EUROSTAT (2017), *Structural Business Statistics - Annual Enterprise Statistics by Size Class for Special Aggregates of Activities* (NACE Rev. 2) (Base de dados). Disponível em: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=sbs_sc_sca_r2&lang=en [Consultado a 06-08-2017].
- FFMS (2017), *Indicadores de Empreendedorismo. PORDATA – Estatísticas, Gráficos e Indicadores de Municípios, Portugal e Europa*. Disponível em <http://www.pordata.pt/DB/Europa/Ambiente+de+Consulta/Gr%C3%A1fico> [Consultado a 10-01-2016].
- GOMES, K. (2011), “Passos Coelho: crise é oportunidade para o fortalecimento da economia”. *Público*, 24-09-2011.
- HILLS, J. (1998), “Thatcherism, new labour and the welfare state”. *CASE Paper* 13, pp. 1-37.
- HUDSON, M. (2004), “Technical progress and obsolescence of capital and skills: theoretical foundations of nineteenth-century US industrial and trade policy”. In E. S. Reinert (ed.), *Globalization, Economic Development and Inequality: an Alternative Perspective*, Cheltenham, Edward Elgar.
- INE (2008), *Empresas em Portugal 2006*, Lisboa, Instituto Nacional de Estatística, I. P.
- INE (2012a), “Estatísticas do Emprego – 4.º trimestre de 2012”. *Destques à Comunicação Social*. Disponível em <https://www.ine.pt/> [Consultado a 06-11-2016].
- INE (2012b), *Empresas em Portugal 2012*, Lisboa, Instituto Nacional de Estatística, I. P.
- INE (2017a), *Sistema de Contas Integradas das Empresas* (bases de dados). Disponível em https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_base_dados
- INE (2017b), *Demografia das empresas* (bases de dados). Disponível em https://www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_base_dados
- JONES, C., MURTOLA, A.-M. (2012), “Entrepreneurship, crisis, critique”. In D. Hjorth (ed.), *Handbook on Organisational Entrepreneurship*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, Ltd, pp. 116-133.
- KOVÁCS, I. (2005) (org.), *Flexibilidade de Emprego: Riscos e Oportunidades*, Oeiras, Celta Editora.
- MACDONALD, R., COFFIELD, F. (1991), *Risky Business? Youth and the Enterprise Culture*, Londres, The Falmer Press.
- MACDONALD, R. (1996), “Welfare dependency, the enterprise culture and self-employed survival”. *Work, Employment and Society*, 10(3), pp. 431-447.
- MATEUS, C. (2012), “Empreendedorismo: um antídoto para o desemprego”. *Jornal online Expresso Emprego*, de 10-02-2012.
- OECD (2013), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard*, Paris, OECD Publishing.

- OECD (2016), *Unemployment rate* (indicator). Disponível em <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm> [Consultado a 23-09-2016].
- OECD (2017), *SDBS Structural Business Statistics* (ISIC Rev. 4) (base de dados). Disponível em https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SSIS_BSC_ISIC4 [Consultado a 06-08-2017].
- PORTARIA 985/2009 de 4 de setembro do Ministério do Trabalho e da Solidariedade Social. Diário da República: Série I n.º 172/2009. Disponível em www.dre.pt. [Consultado em 06-08-2017].
- REGULATION (EU) No 1296/2013 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 11 December 2013 on a European Union Programme for Employment and Social Innovation (“EaSI”). *Jornal Oficial L*, 347/238, 2013.
- RODRIGUES, J., SANTOS, A. C., TELES, N. (2016), *A Financeirização do Capitalismo em Portugal*, Lisboa, Actual Editora.
- TEIXEIRA, A. (2014), “A potencial falácia do empreendedorismo”. *Jornal Expresso*, 3-10-2014.
- YOUNG, L. (1986), “Enterprise – the road to jobs”. *London Business School Journal*, 11(1), pp. 21-27.

Recebido a 20-01-2017. Aceite para publicação a 09-11-2017.

SILVA, A. A. da (2018), “No sinuoso trilho do empreendedorismo: financeirização e políticas de ativação do mercado de emprego”. *Análise Social*, 229, LIII (4.º), pp. 984-1009.

Ana Alves da Silva » anasilva@ces.uc.pt » Centro de Estudos Sociais, Universidade de Coimbra » Colégio de S. Jerónimo, Apartado 3087 — 3000-995 Coimbra, Portugal » <https://orcid.org/0000-0001-8813-4174>.
