

**AUTO-EMPREGO EM PORTUGAL:  
O IMPACTO DO CICLO ECONÓMICO E DESEMPREGO**

Fábio José Carpinteiro André

Dissertação submetida como requisito parcial para obtenção do grau de  
Mestre em Economia da Empresa e da Concorrência

Orientador:

Professora Doutora Nádía Nogueira Simões Crespo,  
ISCTE Business School, Departamento de Economia

setembro 2019

### **Resumo**

O tema auto-emprego tem vindo a ganhar cada vez maior relevância nas economias dos mais diversos países, sendo considerado um grande impulsionador da economia. Neste campo, são várias as motivações que levam os indivíduos a optarem por este tipo de trabalho podendo ser de carácter financeiro, onde os indivíduos perspetivam obter maiores rendimentos ou, simplesmente, optam por este tipo de trabalho por não terem outra alternativa para obterem rendimento. Neste sentido, é possível definir empreendedorismo como sendo de oportunidade, quando o indivíduo vislumbra uma oportunidade de negócio, ou de necessidade, quando o indivíduo opta pelo trabalho independente por se encontrar, porventura, numa situação de desemprego, onde o auto-emprego é em determinada altura a melhor opção.

Relativamente ao empreendedorismo português, embora sem ser conclusivo, constata-se que se caracteriza por ser de oportunidade. Relacionando os microdados do inquérito ao emprego do Instituto Nacional de Estatística, tendo por base os anos de 2011 até ao 1º trimestre de 2017 e a variável macroeconómica desemprego regional, verifica-se que o desemprego não influencia a tomada de decisão dos indivíduos portugueses na entrada para o auto-emprego. Desta forma, a tomada de decisão incide sobre uma escolha pessoal e, eventualmente, o vislumbrar de uma boa oportunidade de negócio ou simplesmente a continuação de um projeto familiar.

Assim, a entrada para o auto-emprego não é sensível à taxa de desemprego regional ou seja, a entrada no auto-emprego é acíclica.

**Palavras-chave:** Auto-emprego, Ciclo Económico, Desemprego

**Classificação JEL:** A10, E24, L26

### **Abstract**

The self-employment theme has been gaining increasing relevance in the economies of the most diverse countries, being considered a great driver of the economy. In this field, there are several motivations that lead individuals to choose this type of work, which may be of a financial nature, where individuals expect higher income or simply choose this type of work because they have no alternative to earn income. In this sense it is possible to define entrepreneurship as being of opportunity, when the individual sees a business opportunity, or of necessity, when the individual opts for self-employment to be in a situation of unemployment, and self-employment is at a certain point best choice.

Regarding Portuguese entrepreneurship, although not conclusive, it is found to be of opportunity. Relating the microdata of the employment survey of the National Institute of Statistics of Portugal, based on the years 2011 to the first quarter of 2017 and the macroeconomic variable regional unemployment, it appears that unemployment does not influence the decision making of Portuguese individuals on entry for self employment. In this way, decision making focuses on a personal choice and eventually the glimpse of a good business opportunity or simply the continuation of a family project.

Thus, entry to self-employment is not sensitive to the regional unemployment rate ie entry to self-employment is acyclic.

**Keywords:** Self-employment, economic cycle, unemployment

**JEL Classification:** A10, E24, L26

### **Agradecimentos**

Em primeiro lugar queria agradecer à minha namorada e aos meus pais que me acompanharam e ajudaram ao longo da elaboração da dissertação. Para além das palavras encorajadoras, ajudaram-me a conseguir conciliar o trabalho académico com a vida profissional.

Por último, mas não menos importante, queria agradecer à minha orientadora Professora Doutora Nádía Nogueira Simões Crespo. Desde o início da elaboração da dissertação revelou-se um grande apoio, sempre com palavras motivadoras e disponibilidade demonstrada que, sem qualquer dúvida, tornou possível a conclusão com sucesso da minha dissertação.

## Índice

Capítulo 1-Introdução.....	1
1.1-Enquadramento e Relevância do Tema .....	1
1.2-Objetivos e Questões de Investigação .....	2
1.3- Estrutura .....	2
Capítulo 2-Revisão de Literatura.....	3
2.1-Auto-Emprego vs Empreendedorismo .....	3
2.2-O Auto-Emprego em Portugal.....	6
2.3-Auto Emprego: Impacto do Ciclo Económico .....	8
2.4-Auto Emprego: Impacto do Desemprego .....	10
Capítulo 3-Metodologia.....	23
Capítulo 4-Caraterização do Método de Investigação.....	25
Capítulo 5-Evidência Empírica .....	29
5.1-Characterização da Amostra.....	29
Capítulo 6-Análise dos Dados .....	33
6.1-O Modelo.....	33
6.2-Resultados do Modelo .....	38
Capítulo 7-Conclusão .....	48
Referências Bibliográficas.....	50

## Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Taxa de empreendedorismo entre adultos de 48 economias de 4 Regiões Geográficas.....	13
Gráfico 2 - Número de contratações expetáveis por parte dos empreendedores.....	20
Gráfico 3 - Razão Principal do Trabalho por Conta Própria .....	46

## Índice de Tabelas

Tabela 1 - Caraterização da Amostra .....	30
Tabela 2 - Análise Situação na Profissão 1 ano antes vs situação atual.....	32
Tabela 3 - Estatística na Profissão Principal (Variável Dependente do Modelo) .....	33
Tabela 4 - Taxa de desemprego anual por região.....	34
Tabela 5 - Variáveis Independentes do Modelo Económico.....	35
Tabela 6 - Tabela de Classificação: Variáveis Dependentes .....	36
Tabela 7 - Tabela de Classificação: Variáveis Independentes .....	36
Tabela 8 - Testes: Hosmer e Lemeshow e Ominbus .....	37
Tabela 9 - Sumarização do modelo .....	37
Tabela 10 - Significância das Variáveis Independentes .....	38
Tabela 11 - Variáveis Significativas: Valores $\beta$ .....	40
Tabela 12 - Taxa de Desemprego entre os jovens .....	42
Tabela 13 - Estatística Variável Independente " Trabalha em Portugal" .....	43
Tabela 14 - Estatística Variável Independente "Nacionalidade" .....	43
Tabela 15 - Empresas: total e por sector de atividade económica.....	44
Tabela 16 - Variáveis Não Significativas .....	45

## Capítulo 1-Introdução

### 1.1-Enquadramento e Relevância do Tema

O presente estudo tem como tema principal auto-emprego ou, utilizando o termo inglês, *self-employment*, que tem vindo a ganhar cada vez mais importância nas economias mundiais e tem sido alvo de vários estudos.

O auto-emprego está relacionado com uma forma de trabalho independente ou seja, por conta própria, e são várias as razões que podem levar os indivíduos a optarem por este tipo de trabalho. Neste campo podem ser mencionadas motivações de carácter financeiro, onde os indivíduos podem considerar que, tornando-se empreendedores, podem obter maiores rendimentos do que num trabalho por conta de outrem, percebendo uma oportunidade de negócio que possa conferir uma vantagem competitiva. Os indivíduos que optam pelo trabalho independente procuram também uma maior autonomia no trabalho e a possibilidade de horários mais flexíveis procurando atingir, portanto, maiores níveis de satisfação no trabalho. Por outro lado, as motivações que levam os indivíduos a optar pelo auto-emprego podem estar relacionadas com razões de necessidade que, por não encontrarem outra alternativa, observam no auto-emprego uma fonte de rendimento. Assim, as decisões tomadas por necessidade podem estar relacionadas com uma eventual insatisfação no emprego atual, uma situação de desemprego ou, porventura, uma recessão económica. Alguns autores argumentam mesmo que o trabalho independente é uma referência para quem comporta discriminação no setor do trabalho dependente.

Alguns países identificam o *self-employment* como um fator importante para o desenvolvimento económico disponibilizando mesmo vários incentivos para a promoção do empreendedorismo. Desta forma, procuram não só aumentar os níveis de empreendedorismo como também reduzir os níveis de desemprego e, consequentemente, fomentar a criação de emprego por parte dos empreendedores. Neste sentido podem ser identificadas as dinâmicas *pull* e *push*, associadas às noções de empreendedorismo de necessidade e oportunidade. Assim, numa abordagem *push* os empreendedores de necessidades optam pelo auto-emprego por não terem outra alternativa viável em determinado momento enquanto que, numa abordagem *pull*, os empreendedores de oportunidade são, de certa forma, atraídos para o auto-emprego,

proveitando uma oportunidade de negócio que possa garantir vantagem competitiva gerando rendimentos que, de outra forma, seriam difíceis de obter.

### 1.2-Objetivos e Questões de Investigação

Uma vez feito o enquadramento do tema são, neste subcapítulo, identificados os objetivos do presente estudo. Assim, o presente estudo pretende explicar se a variável macroeconómica desemprego é, de facto, um fator importante naquilo que são os níveis de empreendedorismo em Portugal. Deste modo, será elaborada uma regressão logística através do *software* SPSS com o intuito de responder à questão de investigação proposta.

Para o efeito serão utilizados os microdados do inquérito ao emprego disponibilizados pelo Instituto Nacional de Estatística que visam sobretudo a obtenção de estimativas de periodicidade infra anual sobre a população ativa, caracterizando a população perante a atividade económica. Desta forma, serão utilizados os dados respeitantes aos anos de 2011 a 2016 e, ainda, o 1º trimestre do ano 2017.

### 1.3- Estrutura

O presente estudo encontra-se dividido em sete capítulos. O primeiro capítulo incide, fundamentalmente, na introdução ao tema, na definição da questão de investigação e na respetiva estrutura do trabalho. No segundo capítulo será apresentada a revisão de literatura onde serão abordados vários estudos elaborados por diversos autores sobre a temática em causa. Primeiramente, será abordada a definição de auto-emprego e será feita a sua caracterização em Portugal. De seguida, serão abordados os impactos quer do ciclo económico quer do desemprego nos níveis de empreendedorismo. Uma vez que o presente estudo prevê a elaboração de uma regressão logística será apresentada a respetiva metodologia e caracterização do modelo de investigação nos capítulos três e quatro. Por sua vez, no capítulo cinco irá ser feita a caracterização da amostra através dos microdados do inquérito ao emprego que representam a base do presente estudo. Uma vez elaborada a regressão logística será feita uma breve explicação do modelo no capítulo seis sendo ainda, neste capítulo, apresentados os resultados do modelo.

Por último, no capítulo sete, é apresentada a conclusão do estudo.

## Capítulo 2-Revisão de Literatura

### 2.1-Auto-Emprego vs Empreendedorismo

O tema auto-emprego tem vindo a ser alvo de vários estudos onde diversos autores procuram desenvolver a sua visão. Contudo, a definição de auto-emprego não se verifica consensual.

Assim, auto-emprego é um conceito que está relacionado com quem desenvolve a sua atividade profissional por conta própria sendo que, é também, usualmente, designado pelo termo inglês *Self Employment*. Deste modo, o tema em causa tem sido considerado um elemento fundamental naquilo que é o desenvolvimento económico e organizacional (Minniti *et al.* 2005).

Adicionalmente, a Eurostat (2013) verifica o auto-emprego na perspetiva em que os trabalhadores independentes são, geralmente, os únicos proprietários, ou co-proprietários, das organizações onde desenvolvem a sua atividade assumindo, na maioria das vezes, o auto-emprego como a sua atividade principal. Por sua vez, Hébert e Link (1989) determinam que o auto-emprego ou empreendedorismo pode ser associado a três conceitos chave nomeadamente a perceção, a coragem e a ação. Assim, o empreendedor é alguém que se especializa em assumir a responsabilidade de tomar decisões que afetam a localização, forma e uso de bens, recursos e instituições assumindo, desta forma, o risco e a incerteza através de uma grande capacidade de perceção e mudança (Hébert e Link, 1989).

Por conseguinte, um empreendedor segue os seus ideais e convicções tendo consciência das consequências que, por sua vez, poderão, ou não, originar lucro.

Numa perspetiva semelhante, a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (2017) aborda, ainda, o tema do Auto-Emprego como uma evidência clara de espírito empreendedor por parte de indivíduos que, por vezes, adotam este tipo de atividade económica como estratégia de sobrevivência pois, de outra forma, não conseguiriam encontrar outro meio de obter os rendimentos necessários para subsistir.

Desta forma, observa-se o conceito de empreendedorismo que, frequentemente, surge associado ao âmbito do Auto-Emprego. No entanto, importa realçar que, embora semelhante, o termo empreendedorismo não é sinónimo de Auto-Emprego e, tal como verificam Ahmad e Seymour (2008), uma das primeiras abordagens sobre o conceito de

empreendedorismo era baseada apenas no nível de incerteza em que as transações eram efetuadas.

Numa outra contribuição, o Global Entrepreneurship Monitor (2013), na avaliação que elabora anualmente sobre a atividade empreendedora sendo considerado como o principal estudo de empreendedorismo do mundo, define como o esforço para criação de novos negócios ou, até mesmo, a extensão de negócios já existentes por parte de um indivíduo. Por conseguinte, Schumpeter (1934, p.142) define o empresário como “*o inovador que implementa mudanças nos mercados através da realização de novas combinações*”, como é o caso da introdução de um novo método de produção ou a emergência de um novo mercado. Como se tem vindo a verificar ao longo do tempo, têm sido várias as abordagens elaboradas por vários autores. Contudo, uma das abordagens mais recentes defende que o empreendedorismo é um processo que incorpora, não só, uma grande proporção de risco como também grandes níveis de criatividade e inovação com o objetivo de desenvolver a atividade económica quer por meio de novas empresas quer por empresas já existentes (Ahmad e Seymour, 2008).

Partindo de uma base geral do conceito de Auto-Emprego é, ainda, importante ter em conta a visão de Felstead e Leighton (1992) que defendem que o Auto-Emprego poderá trazer algumas consequências para o indivíduo, uma vez que poderá ser uma experiência infeliz. Desta forma, pode, não só, representar uma vida familiar infeliz, como também, trazer alguma insegurança associada a retornos monetários mais baixos levando, consequentemente, alguns indivíduos a perderem as suas poupanças. No entanto, e na visão de Freire (1994), esta tem sido uma modalidade de atividade económica estável e significativa, muito embora a importância que lhe tem sido atribuída ao longo do tempo não tenha sido considerável.

Todavia, segundo Clutterbuck (1986) este paradigma foi sendo alterado por consequência de novas realidades económicas como, por exemplo, as crises económicas e a diminuição do valor salarial levando, concludentemente, a um aumento considerável dos níveis de Auto-Emprego. Deste modo, esta modalidade de atividade económica, até então com pouca reputação, passou a ser considerada como uma possibilidade de desenvolvimento de políticas governamentais de emprego (Freire, 1994). Por conseguinte, e dada a visível importância do empreendedorismo no crescimento da economia, muitos países aumentaram os apoios prestados nesta atividade económica e implementaram políticas para que, deste modo, não só a criação de riqueza como

também a criação de emprego possam aumentar de forma proporcional (Anu, 2007; Parker, 2009). Nos estudos efetuados por Schumpeter (1934) foi, ainda, referido que o crescimento económico dependia em parte do empreendedorismo constituído por pequenas empresas. Blanchflower e Meyer (1994) acrescentam ainda que a escassez de empresários poderá, eventualmente, ser uma das razões para o baixo desempenho económico.

Ainda importante referir que, em concordância com Clutterbuck (1986), também a *European Commission* (2010) numa publicação mais recente, enquanto órgão executivo da União Europeia, considera o trabalho independente um importante impulsionador do empreendedorismo. Não obstante, é ainda oportuno salientar que o setor de atividade em causa registou um nível de resiliência considerável face à conjuntura económica, uma vez que, o impacto negativo nos níveis de emprego em Portugal tem-se feito sentir de forma mais moderada no trabalho por conta própria em comparação com o trabalho remunerado por conta de outrem. Tal facto pode ser verificado no estudo da *European Commission* (2010), onde no ano de 2009 foi registado apenas uma queda de 1% no trabalho por conta própria enquanto que o trabalho dependente registou uma queda de 2%. Esta situação observou-se, igualmente, em Portugal onde, apesar do agravamento a nível económico, financeiro e nível social, a atividade empreendedora não sofreu alterações significativas (Global Entrepreneurship Monitor, 2012). Assim, estas evoluções e mudanças no paradigma do Auto-Emprego são, segundo Georgellis *et al.* (2005), uma forma de estudar o comportamento e o desempenho do mercado de trabalho, uma vez que, os empreendedores estão sujeitos a um eventual conjunto de incentivos económicos.

Com pontos mais favoráveis e outros menos favoráveis, a escolha do Auto-Emprego por parte dos indivíduos como forma de subsistência está diretamente relacionado com diversos fatores nomeadamente uma maior autonomia, a possibilidade de horários mais flexíveis e, também, a perspetiva de serem atingidos maiores níveis de satisfação no trabalho (Blanchflower e Oswald, 1998; Torres e Raposo, 2018). Assim, este tipo de trabalho representa a oportunidade de escolher a forma de organização, ou seja, escolher como desenvolver o trabalho, onde e quando é executado o trabalho e, naturalmente, estipular o preço desse mesmo trabalho (Torres e Raposo, 2018).

Não obstante, é de extrema importância que o empreendedorismo seja sustentável tendo em consideração a relevância que governos, empresas e outras instituições colocam em

incentivar o trabalho por conta própria. É importante que a percentagem de novos empreendedores que conseguem estabelecer os seus negócios seja alta para que, deste modo, seja possível reduzir os problemas com a sustentabilidade dos tipos de negócios iniciados, exista uma maior probabilidade dos empreendedores manterem os seus negócios e que, simultaneamente, fatores macroeconómicos favoreçam a evolução dos novos negócios levando os trabalhadores independentes a conseguirem ultrapassar os obstáculos (Bosma e Kelley, 2018). Naturalmente que, e como já referido anteriormente, o trabalho por conta própria será sempre uma atividade com uma percentagem de risco associado sendo necessário que existam na sociedade indivíduos que estejam dispostos a correr esses mesmos riscos e que, de certa forma, aceitem que o seu sucesso ou fracasso será uma consequência imprevisível.

Caso não existam indivíduos dispostos a iniciarem novos negócios, conseqüentemente, a atividade empresarial não será sustentada. Porém, será necessário que sejam criadas as condições para incentivar os indivíduos garantindo-lhes uma boa percentagem de sobrevivência e crescimento criando, desta forma, um cenário saudável de dinamismo e estabilidade (Bosma e Kelley, 2018). Assim, enquanto as empresas já estabelecidas no mercado conseguem proporcionar emprego estável e oferecer produtos e serviços a longo prazo aos seus clientes, os novos negócios conseguem criar alguns empregos e novos valores para clientes e partes interessadas. Apesar de o risco estar associado aos negócios emergentes é importante salientar que as empresas já estabelecidas no mercado podem falhar. Assim, as empresas que têm já alguma duração pode não significar que têm sucesso garantido.

### 2.2-O Auto-Emprego em Portugal

O Global Entrepreneurship Monitor nos estudos que realiza periodicamente que resultam da parceria entre vários especialistas em empreendedorismo em Portugal, nomeadamente a Sociedade Portuguesa de Inovação, o ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa, o IAPMEI e Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento, tem em consideração a taxa de Atividade Empreendedora *Early-Stage*, que foi criada e é atualmente monitorizada por este mesmo estudo, tendo como objetivo central medir a proporção de indivíduos entre os 18 e 64 anos de idade que, de alguma forma, estão envolvidos na criação e gestão de negócios. Contudo, são apenas considerados os

negócios que proporcionam remunerações por um período de tempo até 3 meses, designados por negócios nascentes ou por um período de tempo entre os 3 e os 42 meses denominados por negócios novos. Relativamente a Portugal, a taxa *Early Stage* em 2001 situava-se nos 7,1% (Reynolds *et al.*, 2001). Para o empreendedorismo poder ter condições de crescer numa sociedade moderna é necessário que as políticas governamentais estejam orientadas estrategicamente para ações em investigação e desenvolvimento e centros de conhecimento (Nijkamp, 2003). No ano de 2001, o país apresentava algumas dificuldades de acesso ao crédito e alguma instabilidade no planeamento dos programas governamentais que refletiam a falta de eficácia governamental em Portugal (Reynolds *et al.*, 2001). Por conseguinte, no ano de 2004 verifica-se uma diminuição na taxa registando valores de apenas 4%, estando abaixo da média da União Europeia (Acs e Varga, 2005; Minniti *et al.*, 2005). Esta descida ocorre não só devido à falta de eficácia a nível governamental, mas também devido ao impacto da recessão económica mundial sentida no ano de 2003. No ano de 2007 regista-se novamente um aumento registando-se uma taxa de 8,8% (Bosma *et al.*, 2009). Neste ano verificam-se algumas reformas políticas que têm como objetivo melhorar substancialmente os processos de abertura de novas empresas bem como estímulos sociais e culturais orientados para a inovação e mudança. No ano de 2010, a taxa *Early-Stage* volta a baixar em Portugal representando a sétima mais baixa de entre os países da União Europeia (Kelley *et al.*, 2012). Por conseguinte, a taxa *Early-Stage* em Portugal no ano de 2012 foi de 7,7% e de 8,2% no ano de 2013 inserindo-se, portanto, estes resultados numa propensão de aumento que se verifica desde o ano de 2010. No que respeita às razões que levaram cada indivíduo a optar pelo trabalho independente variam entre o ano de 2012 e 2013. Em relação ao ano de 2012, 58,3% dos indivíduos revela motivos de oportunidade e apenas 26,2% revela motivos de necessidade. Os restantes 15,5% mencionam que ambos os motivos se enquadram naquilo que foi o critério de decisão à criação de um negócio. Porém, muitos empreendedores no estudo referente ao ano 2012 revelam que existem outros negócios com produtos ou serviços semelhantes, ou seja, cerca de 44,9% consideram que o seu negócio não é único. Em contrapartida, cerca de 12% do total dos empreendedores do estudo referido anteriormente acredita que o seu negócio é realmente inovador (Global Entrepreneurship Monitor, 2012).

Porém, no estudo referente ao ano de 2013, o Global Entrepreneurship Monitor menciona que cerca de 75% dos empreendedores *early-stage* admitem que a criação dos seus projetos teve por base motivações de oportunidade e, apenas 21,4% motivações de necessidade (Global Entrepreneurship Monitor, 2013). Da mesma maneira que em 2012 existe uma percentagem de indivíduos que considera que ambas as motivações tiveram na origem da criação dos seus negócios, também em 2013 uma percentagem de indivíduos, embora inferior ao estudo do ano de 2012, mencionam uma combinação de motivações de oportunidade e necessidade, representado cerca de 3,5%.

Tendo em conta dados mais recentes verifica-se que no segundo trimestre de 2017 o número de trabalhadores por conta própria encontrava-se acima da média da União Europeia representando cerca de 16,9% da população empregada (enquanto que na União Europeia se situava nos 14,6%) (Torres e Raposo, 2018). Contudo, efetuando uma análise a longo prazo verifica-se que Portugal tem assistido a uma diminuição de trabalhadores independentes quando comparado com a média da União Europeia onde, desde 2011 até 2016, o número de empreendedores rondava cerca de 20,9%.

Por outro lado, o número de trabalhadores por conta própria com e sem pessoas ao serviço é de 27,5% e 72,5%, respetivamente. Neste sentido, o número de trabalhadores independentes com pessoas ao serviço está ligeiramente abaixo dos valores registados na UE (cerca de 28,1%). Para além dos números referidos por Torres e Raposo (2018), no seu estudo, mencionam ainda que a maioria dos trabalhadores independentes não preveem criar postos de trabalho nem recorrer a subcontratações a curto prazo. Relativamente ao motivo que fez com que os indivíduos tomassem a decisão de se tornarem empreendedores verifica-se que cerca de um quinto evidenciam o facto de ter surgido uma boa oportunidade e cerca de 13% dos casos evidenciou o facto de o negócio em causa ser um negócio familiar (Torres e Raposo, 2018).

### **2.3-Auto Emprego: Impacto do Ciclo Económico**

Existem diversos estudos onde se verificam diferentes fatores que possuem um elevado grau de influência e impacto nos níveis de empreendedorismo e auto-emprego.

O estudo sobre níveis de empreendedorismo desde o ano de 1999, elaborado pelo Global Entrepreneurship Monitor, tem vindo a demonstrar que o empreendedorismo está associado ao crescimento da economia a nível nacional (Reynolds *et al.*, 2001). No

entanto, o estudo ressalva que apesar da relação entre crescimento económico e os níveis de empreendedorismo ser consistente, a força da associação tende a variar dependendo dos países incluídos no estudo e da natureza da atividade empreendedora.

Assim, e uma vez que, segundo Rampini (2004) a atividade empresarial é pro-cíclica, ou seja, está positivamente correlacionada com variações positivas do ciclo económico devido ao risco que tem associado, os empreendedores estão dispostos a suportar mais risco quanto maior for o retorno esperado. Desta forma, um fenómeno que seja pró-cíclico tenderá a reforçar-se perante uma situação de crescimento económico, e a tornar-se mais fraco perante uma situação de recessão. Por conseguinte, quando os choques para a economia são favoráveis, a produtividade e a riqueza no empreendedorismo aumentam fazendo com que exista uma maior disponibilidade por parte dos indivíduos em tornarem-se empresários passando, assim, a desenvolver uma atividade por conta própria. Todavia, e na mesma linha de reflexão, em circunstâncias favoráveis irá, presumivelmente, existir um maior nível de esforço por parte dos investidores reduzindo, assim, o risco moral. Isto é, partindo do pressuposto que os credores representam o principal e os empreendedores o agente, este último terá menor incentivo a desenvolver atividades ou receber informação que o principal não consegue observar. Por consequência é, ainda, possível admitir que os credores irão disponibilizar mais e melhores meios para financiar os projetos dos investidores que possam, porventura, apresentar mais risco. Por conseguinte, o contrário ao acima exposto também pode ocorrer aquando de recessões económicas aferindo-se, assim, uma diminuição da riqueza e, por sua vez, do empreendedorismo (Parker, 2009).

Parker (2009), por exemplo, relata o caso dos Estados Unidos da América como uma evidência cíclica no que diz respeito à entrada de novos agentes no empreendedorismo referindo que o surgimento de novas empresas ocorre, de forma mais vincada, nas recuperações económicas do que nas recessões. Numa outra perspetiva, Caballero e Hammour (1994) referem, ainda, que as recessões podem ter um efeito importante na economia, à semelhança da teoria defendida pelo naturalista inglês Charles Darwin onde apenas prevalecem as empresas que têm realmente potencial. Assim, as empresas de menor qualidade terão tendência a desaparecer de forma natural existindo, portanto, um efeito de limpeza. Verifica-se, ainda, nos períodos menos bons do ciclo económico uma queda nos valores salariais provocando, conseqüentemente, uma entrada de novos empreendedores no mercado. Este tipo de entradas pode, então, representar uma

redução na qualidade média de empreendedorismo (Ghatak *et al.*, 2007). Contudo, e uma vez que a economia se faz de ciclos, num período de recuperação económica muitos dos empresários que surgiram em recessões podem não subsistir dado que as oportunidades de emprego apelativas voltam a surgir (Ben-Ner, 1988; Pérotin, 2006).

Em períodos de recuperação económica as taxas de juro tendem a aumentar para controlar a inflação representando, portanto, uma variável macroeconómica importante. Deste modo, também as taxas de juro podem ser consideradas pró-cíclicas. Embora tenham um efeito negativo para o empreendedorismo, aumentando o custo de financiamento e, porventura, reduzindo as taxas de empreendedorismo, permitem controlar a inflação. Assim, se os bancos optarem por praticar taxas de juro fixas, os níveis de empreendedorismo podem ser insensíveis a essas mesmas taxas, ou seja, uma vez que as taxas de juro não variam consoante a situação económica, a decisão de optar ou não pela atividade económica independente não irá ser condicionada pela taxa de juro, uma vez que estas se irão manter inalteradas (Parker, 2009).

### 2.4-Auto Emprego: Impacto do Desemprego

Desde sempre que a formação de novas empresas foi reconhecida como uma importante fonte de crescimento económico e de procura de trabalho. Assim, o tema *self-employment* ou empreendedorismo ganhou considerável destaque, quer em termos teóricos quer em termos políticos (Van Praag e Van Ophem, 1995). Alguns governos consideram mesmo que o empreendedorismo é necessário para uma economia saudável e que o fornecimento de empreendedorismo natural é insuficiente.

Deste modo, um fator que pode ser determinante na decisão de o indivíduo *i* optar pelo auto-emprego pode estar relacionado com a sua situação laboral. Neste sentido, Cowling e Mitchell (1997) argumentam que o trabalho independente poderá representar uma preferência para os indivíduos que defrontam discriminação no setor de trabalho.

Neste sentido, e numa tentativa de redução da taxa de desempregados, existem vários incentivos por parte dos Estados para promover o empreendedorismo. Segundo Van Praag e Van Ophem (1995), estes programas visam estimular potenciais empresários e são pertinentes no sentido em que os níveis de empreendedorismo são afetados pela taxa de desemprego. Este tipo de incentivos foram adotados por vários países da Europa Ocidental com o intuito de estimular a formação de pequenas empresas por parte de

trabalhadores desempregados. Desta forma, os programas desenvolvidos por estes países tinham como objetivo fornecer assistência financeira aos trabalhadores desempregados que iniciam empresas bem como dar uma resposta a taxas de desemprego cronicamente altas. Por outro lado, com estas medidas os países da Europa Central visavam também aumentar as taxas de formação de negócios que, quando comparadas com os Estados Unidos, eram significativamente mais baixas (Evans e Leighton, 1990).

Por consequência, estas medidas poderão resultar também num aumento de competências dos desempregados e de trabalhadores com baixas qualificações (Kluve, 2011). Deste modo, este interesse na promoção da atividade económica independente pode ser vista através de duas perspetivas nomeadamente: (i) pode resultar numa redução efetiva da taxa de desempregados; (ii) pode resultar numa oportunidade de criação de emprego por parte de empreendedores (Parker, 2009).

Assim, a decisão de o indivíduo  $i$  optar por se tornar empreendedor baseia-se numa escolha ocupacional. Em primeira instância, a decisão poderá estar relacionada com a perceção de que o auto-emprego poderá significar maiores rendimentos, contudo não é a única razão que motiva a transição. Para além disso, Block e Wagner (2010) identificam, ainda, que o empreendedorismo compensa apenas para um pequeno subgrupo de indivíduos de modo que a vertente monetária não é, portanto, a única razão que leva o indivíduo  $i$  a decidir pelo trabalho independente. Neste sentido, Shumpeter (1934) destacou a relevância de razões não-económicas na escolha do auto-emprego, nomeadamente a vontade de criar algo privado ou novo onde, de alguma forma, o empreendedor se considere superior.

Por sua vez, o Global Entrepreneurship Monitor (2013) apoia a ideia de que os indivíduos que optam pelo empreendedorismo têm por objetivo introduzir novos produtos e novos processos produtivos no mercado ou até mesmo abordar mercados externos, com uma aposta vincada no desenvolvimento de uma organização. Numa outra perspetiva, o empreendedorismo pode representar uma solução para obter prestígio, ser reconhecido socialmente, satisfazer as expectativas de familiares ou, até mesmo, continuar com um negócio de família (Giacomin *et al.*, 2011). Num estudo recente, o Global Entrepreneurship Monitor afirma que aproximadamente 20% dos empreendedores de todo o mundo trabalham com familiares (Bosma e Kelley, 2018). Neste estudo, o Global Entrepreneurship Monitor afirma que a Europa e a América do

Norte apresentam taxas moderadas a altas de empreendedorismo familiar em que, em contexto Europeu, a Bélgica e a Bulgária representam os países com taxas mais altas enquanto que, as taxas mais baixas de empreendedorismo familiar se registam na Polónia e Reino Unido (Bosma e Kelley, 2018). Por sua vez, as regiões do Médio Oriente e África também apresentam um alto nível de atividade baseada na família. Nas regiões referidas destacam-se os países Emirados Árabes Unidos e a Arábia Saudita com elevada frequência de atividades familiares. Por conseguinte, é ainda possível afirmar que um em cada cinco empreendedores começa com os membros da família revelando, portanto, que o envolvimento da família tem um papel importante nas fases iniciais do empreendedorismo.

Neste seguimento, é ainda importante de ressaltar que são várias as motivações que levam cada indivíduo a tornar-se empreendedor sendo possível fazer a distinção entre empreendedorismo de oportunidade e o empreendedorismo de necessidade (Reynolds *et al.*, 2001). Assim, a diferença entre ambos os conceitos incide precisamente na motivação do indivíduo à escolha do empreendedorismo. As duas noções procuram diferenciar os indivíduos que optaram pelo auto-emprego de modo a aproveitarem uma oportunidade, ou seja, que se tornaram empreendedores de forma voluntária, dos indivíduos que, por não encontrarem outra alternativa, procuraram uma fonte de rendimento tomando, assim, a decisão por necessidade (Reynolds *et al.*, 2001; Shapero e Sokol, 1982; Bholá *et al.*, 2006).

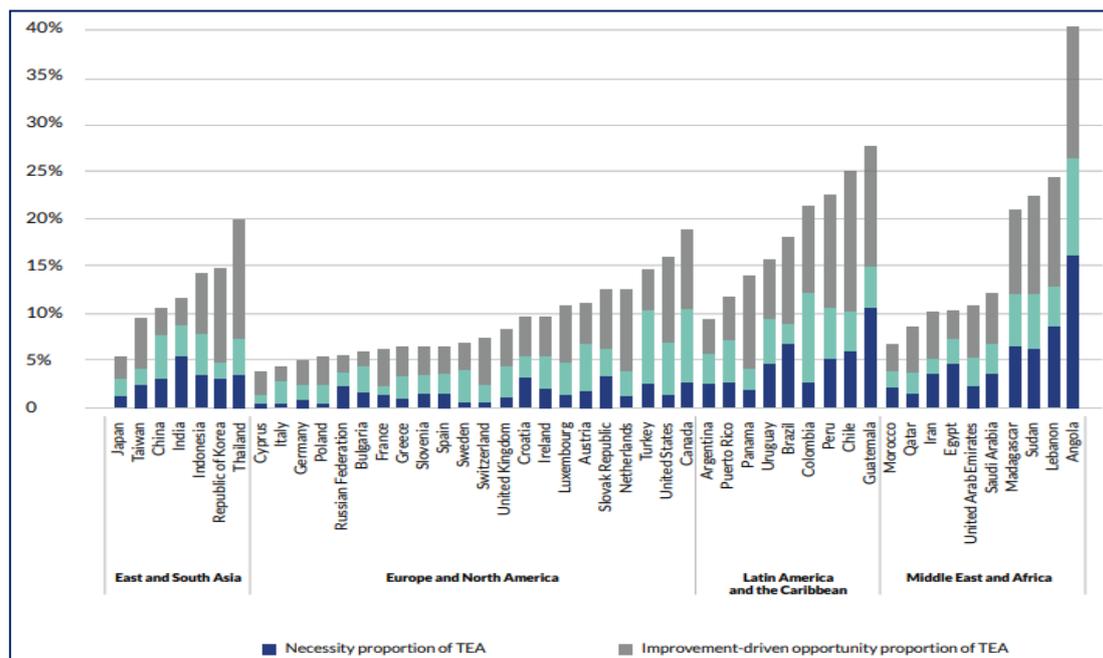
É possível, então, verificar que neste tipo de empreendedores as circunstâncias externas têm um peso considerável podendo, por exemplo, ter relação com a insatisfação no emprego atual, uma situação de desemprego ou, porventura, uma recessão económica (Haas, 2013).

Assim, observa-se o empreendedorismo de necessidade (não voluntário) quando o indivíduo *i* opta pelo trabalho independente, embora essa não fosse uma hipótese considerada num determinado momento. Em suma, é a melhor opção no momento embora não seja a mais desejada. Contudo, é importante salientar que o empreendedorismo de necessidade não contribui de forma significativa para a evolução tecnológica e para a criação de emprego (Acs e Varga, 2005).

Por sua vez, empreendedorismo de oportunidade (voluntário) poderá significar a construção de um projeto pensado há bastante tempo, ou seja, aproveitar uma

oportunidade de realizar um desejo próprio. Por sua vez, Block e Wagner (2010), num estudo mais recente, apresentam a sua visão assumindo que empreendedorismo de necessidade significa que o indivíduo *i* deixou o seu trabalho por razões externas, ou seja, de forma involuntária. Por outro lado, consideram que empreendedorismo de oportunidade ocorre quando o indivíduo *i* se demite voluntariamente do seu posto atual de trabalho para criar o seu próprio negócio. Neste sentido, a distinção entre os dois termos é relevante no sentido em que ambos os empreendedores possuem características diferentes, podendo estas ser de carácter socioeconómico, estando relacionadas com o retorno esperado ou até mesmo alguns determinantes que permitam alcançar o sucesso em cada oportunidade (Block e Wagner, 2010). O estudo efetuado pelo Global Entrepreneurship (2019) aborda, ainda, o tema de empreendedores de oportunidade orientado para melhoria, ou seja, se os indivíduos optaram pelo empreendedorismo com objetivo de aumentar o seu rendimento ou maior independência e não apenas manter o rendimento com os seus próprios negócios. Assim, com este cenário, o estudo admite que a percentagem de empreendedores de oportunidade orientada para melhoria de um país com uma economia fraca é cerca de 37%. Por outro lado, a percentagem de empreendedores de um país de média e forte economia é de 42% e 51%, respetivamente.

Gráfico 1 - Taxa de empreendedorismo entre adultos de 48 economias de 4 Regiões Geográficas



Fonte: Bosma e Kelley (2018)

O gráfico 1 procura evidenciar a atividade empresarial através da taxa *early-stage*, mostrando os níveis de motivos de necessidade e de oportunidade. Assim, é possível constatar que na zona Este e Sul da Ásia verificam-se taxas altas de empreendedorismo de oportunidade orientado para um processo de melhoria sendo bom exemplo disso os casos da República da Coreia e Tailândia. Por outro lado, no caso da Índia, o empreendedorismo de necessidade faz-se notar com maior evidência pelo facto de, os indivíduos deste país procurarem o trabalho independente por não terem melhor opção.

No Médio Oriente e África, quer os motivos de necessidade quer os motivos de oportunidade apresentam alguma notoriedade. É caso de Angola que apresenta níveis de empreendedorismo de necessidade e de oportunidade elevados em contraste com países como Irão, Qatar e Marrocos. Relativamente às regiões da Europa e da América do Norte o cenário é um pouco diferente. Nestas regiões verifica-se que o empreendedorismo de necessidade apresenta níveis muito baixos, sendo praticamente inexistente em países como a Holanda, a Suíça, a Polónia e a Itália. Por outro lado, os níveis de empreendedorismo de oportunidade apresentam taxas muito elevadas em países como o Canadá, Estados Unidos da América e Holanda. Relativamente a Portugal, Torres e Raposo (2018) constataam que apenas um terço dos trabalhadores independentes evidenciam motivos de oportunidade. Assim, no segundo trimestre de 2017, do total de 806,2 mil trabalhadores independentes, apenas 290,4 mil são empreendedores de oportunidade, ou seja, cerca de 36%.

O Global Entrepreneurship Monitor admite ainda que, por vezes, existe uma falsa perceção de que os empreendedores em países em desenvolvimento optam por esta atividade por necessidade. Porém, os empreendedores que tomam a decisão por terem percebido uma oportunidade impulsionam grande parte dos indivíduos em várias economias. O estudo desenvolvido pelo Global Entrepreneurship Monitor (2019) evidencia o impacto que estes empreendedores têm no mundo empresarial não só pela introdução de inovações nas sociedades como também pela criação de empregos contribuindo, deste modo, para o surgimento e crescimento da indústria. Contudo, o referido estudo argumenta ainda que os empreendedores de necessidade são mais frequentes em economias mais fracas. Entre os países que apresentam economias mais fracas, cerca de 35% dos empreendedores afirmam que optaram pelo trabalho independente por não terem melhor opção para o desenvolvimento da sua atividade profissional. Porém, à medida que se verifica uma melhoria nas economias verifica-se

também uma diminuição no nível de empreendedorismo de necessidade. Por conseguinte, quando são analisados países com economias médias a percentagem diminui para cerca de 28%. Por outro lado, em países com fortes economias a percentagem de indivíduos que invocam motivos de necessidade para a escolha do trabalho por conta própria é apenas 18%. Não obstante, apesar das percentagens mencionadas, destaca-se ainda o facto de se registarem motivos de alta necessidade em todas as economias. No caso da Croácia, caracterizada por ter uma economia forte, cerca de 32% dos empreendedores mencionam motivos de necessidade. Do mesmo modo, cerca de 40% dos empreendedores da Rússia, que apresenta uma economia mediana, relatam também motivos de necessidade (Global Entrepreneurship Monitor, 2019). Por sua vez, em Portugal constata-se que, no segundo trimestre de 2017, cerca de 16,4% são empreendedores de necessidade (cerca de 132,4 mil) (Torres e Raposo, 2018). No seu estudo, Torres e Raposo (2018) fazem também a distinção entre empreendedores empregadores e isolados constatando que cerca de 60,6% dos empreendedores de oportunidade são empregadores e apenas 26,7% são empreendedores de oportunidade isolados.

No que ao empreendedorismo de necessidade diz respeito, é, ainda, possível fazer a distinção entre necessidade relativa e absoluta tendo por base o ciclo económico. Assim, Haas (2013) defende que o empreendedorismo de necessidade relativa e absoluta se verifica quando se está perante uma expansão ou recessão económica, respetivamente. No caso dos empreendedores de necessidade relativa a decisão de optar pelo trabalho independente surge, por exemplo, devido a uma situação de desemprego, pelo que este tipo de casualidades externas não estão relacionadas com aquilo que poderiam ser as influências externas da economia, não tendo, portanto, nenhum relevo para a decisão dos indivíduos. Por sua vez, os empreendedores de necessidade absoluta iniciam os seus projetos numa fase que, por si só, já não é favorável para eles mesmos e que os levou a optarem pelo auto-emprego e, em simultâneo, terão de enfrentar condições económicas desfavoráveis. Estas condições desfavoráveis, características de uma recessão económica, poderão traduzir-se em várias vertentes, nomeadamente elevada taxa de desempregados, aumento de impostos e até mesmo uma falta considerável de boas oportunidades. Por consequência, este tipo de empreendedorismo, caracterizado por Haas (2013), traduz investimentos que implicam pouco investimento mas que procuram, de

alguma forma, obter retorno num período relativamente curto, mesmo que esse retorno seja visivelmente reduzido.

Posto isto, e do ponto de vista das competências fundamentais adquiridas para criação de um negócio próprio pelos indivíduos até à tomada de decisão pelo trabalho independente, os empreendedores de necessidade terão menos tempo para adquirir competências, ao ponto que os empreendedores de oportunidade tomam a decisão quando estão munidos de conhecimentos suficientes que lhes permitam abandonar os seus empregos atuais e serem bem sucedidos num novo projeto de carácter individual (Block e Wagner, 2010; Shane, 2000).

No estudo realizado por Cowling e Taylor (2001) onde é feita uma diferenciação entre as características do género masculino e feminino, é dito que homens mais maduros e com maior experiência de vida, podem ter adquirido capital humano essencial para a criação e desenvolvimento do negócio. Adicionalmente, salientam a importância de uma rede de contactos relevante em mercados relevantes. Assim, admitem que um potencial empresário sem experiência relevante no mercado de trabalho poderá ter sucesso caso detenha uma boa rede de contactos que lhe permita perceber oportunidades empresariais como, por exemplo, fornecedores e clientes. Acrescentam, ainda, que existe uma menor probabilidade de vislumbrar oportunidades ou lacunas nos mercados empresariais quanto maior for a duração da situação de desemprego. Assim, o fluxo de informações de redes informais de contactos em relação a oportunidades de emprego assalariado será maior numa situação de trabalho por conta própria do que em situação de desemprego.

Neste contexto poderá ainda ser abordado o tema de oportunidade e vontade sendo esta relação muito semelhante à abordagem referida anteriormente entre os conceitos de oportunidade e necessidade. Van Praag e Van Ophem (1995) definem oportunidade como a possibilidade de cada indivíduo se tornar independente se eventualmente pretender. Por outro lado, definem vontade como o resultado da avaliação feita por cada indivíduo do trabalho independente, relacionando com as restantes opções do mercado de trabalho. Este conceito de vontade, definido por Van Praag e Van Ophem (1995), é considerado positivo quando o auto-emprego é visto como a melhor opção disponível de carreira. Por sua vez, Shumpeter (1934) assume que a restrição mais relevante para o desenvolvimento de empreendedores incide sobre uma escassez de forças motivadoras.

Em suma, dado que a oportunidade e a vontade são as condições necessárias para cada indivíduo ter sucesso no trabalho independente, o capital e a capacidade são assumidos como substitutos potenciais para atender a condição de oportunidade necessária (Van Praag e Van Ophem, 1995).

Contudo, naquilo que concerne à descoberta do valor de uma oportunidade, as propriedades cognitivas específicas de cada indivíduo podem ter um papel preponderante (Busenitz e Barney, 1997; Corbett, 2007; Shaver e Scott, 1991). Segundo o estudo Global Entrepreneurship Monitor de Bosma e Harding (2007), nos EUA o número de empreendedores de oportunidade é relativamente superior ao número de empreendedores de necessidade quando comparado com os números da Alemanha. Nos seus resultados, referentes ao ano de 2006, a percentagem de empreendedores de oportunidade nos EUA era cerca de 80% enquanto que, na Alemanha, o número rondava os 60%.

Segundo o estudo de Block e Wagner (2010), ambos os conceitos diferem no que ao capital humano diz respeito e que, em média, os empresários de oportunidade exploram conjunturas mais lucrativas do que os empreendedores de necessidade. Relativamente à vertente do sucesso os determinantes causais diferem. Assim, Block e Wagner (2010) e Zissimopoulos *et al.* (2009) afirmam que quer a educação quer a experiência geral do mercado de trabalho têm um impacto positivo sobre os ganhos dos empresários de oportunidade mas, os mesmos determinantes não se verificam no caso dos empresários de necessidade.

Porém, aspeto bastante importante e, quiçá, determinante para o novo empreendedor, são as informações prévias que detém sobre qual o mercado a entrar, como usar uma nova tecnologia para atender a esse mesmo mercado ou como criar um produto ou serviço para explorar esse mesmo mercado. Estas informações muitas das vezes são apreendidas em contexto profissional em que cada indivíduo está inserido (Block e Wagner, 2010). Assim, na sequência da ideia defendida por Block e Wagner (2010), quanto mais diversificada for a experiência profissional de cada indivíduo, maior e melhor será o acesso a informação e maior será a probabilidade de encontrar uma oportunidade de negócio que permita a entrada no empreendedorismo (Shane, 2003). Por outro lado, os empreendedores de oportunidade terão vantagem em relação aos de necessidade, no que ao rendimento esperado diz respeito.

Segundo Devine e Kiefer (1993) quanto maior for o período temporal em que o indivíduo *i* se encontra em situação de desemprego, maior a diminuição das poupanças adquiridas até ao momento em que perde o seu posto de trabalho. Neste sentido, será expectável que os empreendedores de necessidade aceitem ou optem por oportunidades empreendedoras menos rentáveis do ponto de vista monetário, considerando que terão custos de oportunidade menores e admitindo a hipótese *ceteris paribus*, ou seja, admitindo que todos os fatores influenciadores se mantêm inalterados. Não obstante, os negócios de empreendedores de necessidade também estão de alguma forma associados a uma reduzida taxa de sobrevivência (Bock & Sandner, 2009).

Por conseguinte, diversos estudos proferem que serão esperados maiores ganhos quando os empreendedores suportam maiores custos de oportunidade procurando, desta forma, oportunidades mais rentáveis (Evans e Leighton, 1990; Schiller e Crewson, 1997). Em suma, um empreendedor de oportunidade encontrar-se-á numa situação mais favorável em relação ao empreendedor de necessidade visto que os indivíduos consideram não só os custos de oportunidade associados à decisão de explorar uma área já desenvolvida (Amit *et al.*, 1995), como também observam maior capacidade para adquirir o capital humano e social específico para descobrir oportunidades lucrativas (Block e Wagner, 2010).

Assim, os termos abordados estão de certo modo relacionados com uma dinâmica *pull* e *push*, podendo ser feita uma comparação pelos termos abordados por Parker (2009): *recession push* e *prosperity pull*. As noções de necessidade e oportunidade de empreendedorismo são semelhantes às das motivações de empurrão e atração para prosseguir uma oportunidade empresarial (Amit e Mueller, 1995; Cooper e Dunkelberg, 1986; Solymossy, 1997).

Por conseguinte, numa abordagem *push* os empreendedores de necessidade optam pelo auto-emprego por não terem outras soluções de emprego. Por outro lado, os empreendedores de oportunidade estão mais relacionados com uma abordagem *pull*, ou seja, são de certa forma atraídos para o auto-emprego, em que a principal razão incide sobre o aproveitamento de uma oportunidade de negócio (Williams e Williams, 2014). Para outros autores, a analogia entre empreendedores de necessidade e oportunidade, embora siga também uma dinâmica *pull* e *push*, é encarada de uma outra perspetiva. Para Uhlaner e Thurik (2007), por exemplo, a dinâmica incide sobre um desejo pessoal em desempenhar o papel de empreendedor, tendo em consideração a situação individual

atual de cada indivíduo. Por outro lado, defendem ainda que numa abordagem *pull* o indivíduo segue o caminho do auto-emprego quando é percecionado que a oportunidade poderá trazer benefícios. Estes benefícios poderão ser de carácter monetário, ou simplesmente atingir um objetivo pessoal.

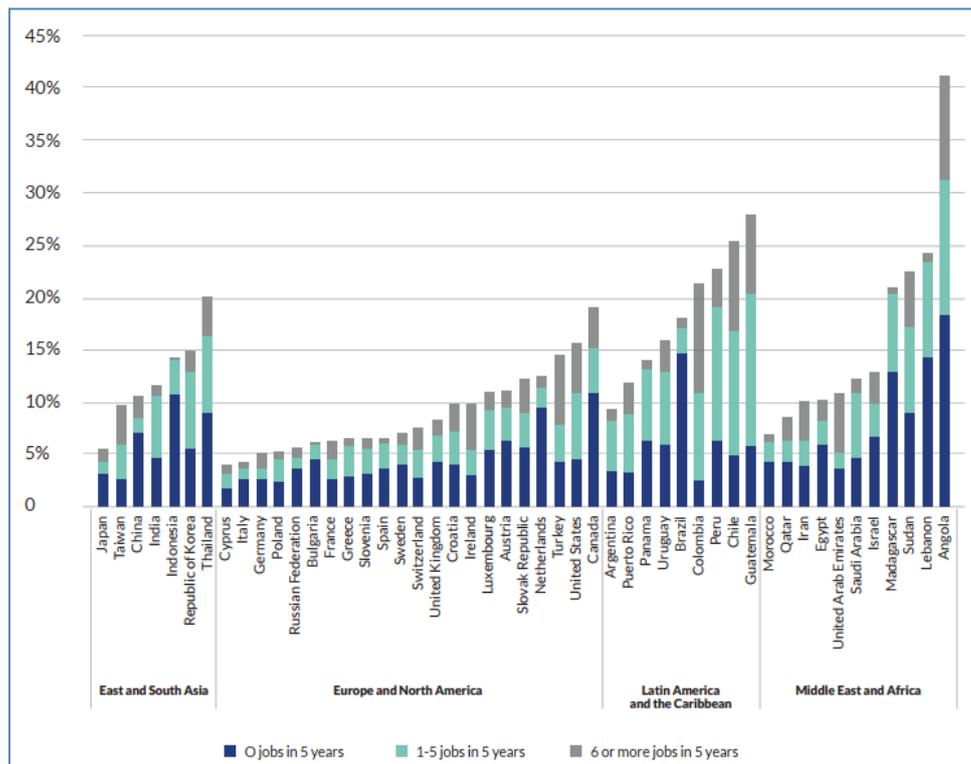
Contudo, Solymossy (2005) defende que os conceitos não são totalmente semelhantes dado que será necessário existir uma oportunidade para estabelecer empreendedorismo, seja através de uma motivação *pull* ou *push*.

Voltando à abordagem de Parker (2009), o desemprego pode afetar o empreendedorismo por duas vias distintas nomeadamente através dos conceitos de *recession-push* e *prosperity-pull*. Assim, segundo Parker (2009) a hipótese mais consensual entre vários estudos empíricos é a situação de *prosperity-pull*. Desta forma, a hipótese *recession-push* indica que o desemprego reduz o número de indivíduos que realizam a sua atividade profissional de forma dependente levando a que muitos optem pela atividade independente.

Do mesmo modo, quando se verificam recessões económicas e muitas empresas menos aptas encerram a sua atividade, observa-se um aumento de equipamentos em segunda mão com preços de aquisição mais baixos. Desta forma, a restrição de capital pode não ser um fator determinante aquando da decisão de opção pelo auto-emprego reduzindo, desta forma, as barreiras à entrada (Binks e Jennings, 1986).

Por outro lado, a hipótese *prosperity-pull*, por sua vez, indica que em momentos de recessão económica os produtos e serviços comercializados pelos empreendedores podem sofrer deflação, verificando-se uma menor procura dos mesmos. Assim, os rendimentos dos indivíduos que em determinada altura optaram pelo auto-emprego podem ser reduzidos tornando-se mais vulneráveis ao risco de falência. De outro ponto de vista, empreendedorismo também pode significar criação líquida de emprego contribuindo, assim, em larga escala para o bem-estar das sociedades combatendo os níveis de desemprego. Deste modo, e principalmente em países onde a economia é mais fraca, os empreendedores podem desempenhar um papel importante no avanço das economias dos seus países (Bosma e Kelley, 2018). Os autores defendem, ainda, que os empreendedores que preveem a execução de seis ou mais contratações podem ser considerados como empreendedores de médio a alto crescimento.

Gráfico 2 - Número de contratações expetáveis por parte dos empreendedores



Fonte: Bosma e Kelley (2018)

Assim, no seu estudo, e segundo o gráfico 2, constata-se que a região da Europa e América do Norte apresentam boas expectativas de criação de emprego particularmente a Turquia, os Estados Unidos da América e Eslováquia. Por outro lado, na Holanda, cerca de 35% dos empresários não têm expectativas de contratar. Segundo o Global Entrepreneurship Monitor tal facto pode ser resultado de preferências de trabalho ou modelos de negócios. Por outro lado, poderá significar também falta de recursos humanos qualificados.

Em conclusão, segundo Parker (2009) o empreendedorismo pode tornar-se mais arriscado porque em caso de falhar é menos provável que o empresário possa voltar ao trabalho assalariado. Por sua vez, Williams (2000) defende que embora um indivíduo possa incorrer em menor produtividade e em menor aquisição de competências quando transita para o auto-emprego pode, por outro lado, acumular experiência e possuir mais contactos que possibilitem voltar ao trabalho dependente caso o seu projeto falhe.

No estudo do impacto do desemprego no auto-emprego, é também de elevada importância verificar a perspectiva de alguns autores relativamente aos critérios de

transição. Neste sentido, Storey (1982) evidencia que as transições para o auto-emprego advêm, principalmente, de empregos remunerados, ou seja, cuja escolha ocupacional anterior incidia no trabalho dependente. Por sua vez, Evans e Leighton (1990), contrapondo a ideia anterior, consideram que a maior proporção de indivíduos que transita para o auto-emprego encontrava-se anteriormente em situação de desemprego.

Por fim, Cowling e Taylor (2001) apresentam uma visão contraditória à de Storey (1982) e Evans e Leighton (1990) uma vez que defendem que os indivíduos que se encontram em situação de desemprego não terão tantos incentivos para transitar para o auto-emprego de modo que o mais provável será permanecerem na situação de desemprego ou transitarem para o trabalho remunerado excluindo, assim, a situação de auto-emprego. Ainda importante de referir a perspetiva de Van Praag e Van Ophem (1995) que, indo ao encontro da conclusão retirada por Evans e Leighton (1990), identificam que os desempregados têm uma maior propensão em tornarem-se empreendedores, principalmente indivíduos que apresentem um historial pouco equilibrado no que respeita a experiências laborais ou que experimentaram períodos longos de desemprego. Contudo, a transição para o trabalho dependente pode apresentar algumas desvantagens como, por exemplo, uma redução nos rendimentos adquiridos face aos rendimentos que o indivíduo *i* poderia, eventualmente, auferir caso voltasse para um emprego assalariado (Evans e Leighton, 1990; Schiller e Crewson, 1997).

O estudo de Evans e Leighton (1990) está, assim, relacionado com esta ideia referindo que os indivíduos desempregados que entram no trabalho por conta própria observam uma diminuição maior nos rendimentos face aos indivíduos empregados cuja diminuição ronda os 34,4% e 17,1%, respetivamente. Por sua vez, os desempregados que transitam para o trabalho assalariado verificam um aumento nos seus rendimentos na ordem dos 3%. Ainda no mesmo estudo, Evans e Leighton (1990) apresentam alguns dados sobre as taxas de entrada e saída do auto-emprego. Assim, verificam que os desempregados são os que apresentam uma maior taxa, tanto no que respeita à entrada como ao abandono do auto-emprego. Por outro lado, os indivíduos que se encontram no trabalho dependente apresentam uma menor taxa de entrada mas, por conseguinte, também verificam uma menor taxa de abandono do auto-emprego. Por este motivo pode, eventualmente, concluir-se que apesar de optarem em menor grau pelo auto-emprego os indivíduos que se encontram em trabalho por conta de outrem observam uma maior taxa de sucesso quando optam pelo auto-emprego.

Porém, a duração do desemprego que pode, por vezes, estar relacionada com baixas competências de trabalho, está associada a uma grande probabilidade de transição para o auto-emprego como demonstram os estudos de Ramirez (1994) e Cowling e Mitchell (1997).

Embora não existam muitos estudos que testem a hipótese de não-linearidade entre auto-emprego e desemprego, a hipótese de linearidade entre ambos os conceitos é estimado em vários estudos (Hamilton, 1989). Similarmente, admitindo um cenário dinâmico, Thurik *et al.*, (2008) defendem que um aumento da taxa de desemprego provoca um aumento nas taxas de empreendedorismo levando, posteriormente, a que este aumento nos níveis de empreendedorismo condicione de forma positiva as condições económicas. Por conseguinte, melhores condições económicas terão como consequência uma redução das taxas de desemprego estando, portanto, esta visão de Thurik *et al.*, (2008) relacionada com a teoria de *recession-push* refletindo-se, assim, um efeito empreendedor.

Uma das limitações a ter em conta no que respeita aos estudos efetuados sobre os efeitos do desemprego no auto-emprego é a de que o auto-emprego é considerado apenas como uma *proxy* imperfeita para os fatores subjacentes que induzem os trabalhadores a entrar, ou deixar, o empreendedorismo (Parker, 2009) e, portanto, não se verifica nenhuma razão económica para o que o desemprego e o empreendedorismo possam estar relacionados. Assim, pode verificar-se que o grau em que estão relacionados reflete, eventualmente, rigidez na economia que, por sua vez, diminuirá ao longo do tempo à medida que os governos ajustem seus sistemas de benefícios fiscais para tornar suas economias mais flexíveis.

### Capítulo 3-Metodologia

A revisão de literatura, anteriormente, apresentada visa enquadrar o tema no qual irá incidir o presente estudo empírico. Deste modo, procura-se encontrar resposta para a questão sobre qual o impacto do desemprego nos níveis de auto-emprego em Portugal.

O estudo realizado teve como base os microdados do estudo elaborado pelo Instituto Nacional de Estatística denominado por Inquérito ao Emprego que visa a obtenção de estimativas de periodicidade infra anual sobre a população ativa (empregada e desempregada) e inativa (estudantes, domésticos, reformados e outros inativos), sendo que os inquéritos foram realizados de forma direta. Deste modo, serão utilizados para a análise os dados respeitantes aos anos de 2011 a 2016 e ainda o 1º trimestre do ano 2017.

Assim, o Inquérito ao emprego tem como objetivo caracterizar a população perante a atividade económica, procurando definir políticas através da análise do mercado de trabalho enquanto realidade dinâmica. Relativamente à amostra, o Inquérito ao Emprego engloba todos os indivíduos residentes no território nacional. Para além disso, o Inquérito ao Emprego procura também, ao longo do ano, avaliar o volume de determinadas alterações no mercado de trabalho como o emprego, o desemprego, as horas trabalhadas e fornecer dados estruturais relacionados com o nível de emprego e desemprego como taxas de desemprego regionais. Por conseguinte, tem também como finalidade criar uma base de microdados de forma a possibilitar a realização de análises sobre padrões de comportamento e de fluxos de mão-de-obra, base de dados esta que será utilizada no presente estudo.

Desta forma, os inquiridos são os residentes em alojamentos familiares, entendendo-se o alojamento como local que se destina a habitação com a condição de não estar a ser utilizado totalmente para outros fins no momento de referência que, na semana de menção, vivam nesse alojamento, considerando ser essa a sua residência principal embora, também sejam consideradas as pessoas a viver em alojamentos coletivos, ou seja, alojamento que se destina a hospedar um grupo numeroso de pessoas ou mais do que uma família, que se considera terem alguma contribuição, real ou potencial, para o mercado de trabalho.

Das várias questões apresentadas as que constituem informação principal são a condição perante o trabalho, o setor de atividade económica, a profissão e a situação na profissão,

a escolaridade e a formação profissional, a procura de emprego, a situação um ano antes e o percurso profissional. Este estudo é de carácter trimestral e nele estão inseridas as principais estimativas como, população ativa, população empregada, população desempregada, população inativa, taxa de atividade, taxa de emprego e de desemprego.

## Capítulo 4-Caraterização do Método de Investigação

O Instituto Nacional de Estatística foi efetuando algumas alterações ao longo dos anos em estudo, quer ao nível das questões quer ao nível das respostas. Assim, tornou-se fundamental efetuar alterações às bases de dados de forma a uniformizar toda a informação disponibilizada e, por conseguinte, evitar qualquer tipo de enviesamento dos resultados.

A comparação das bases de dados foi efetuada com o auxílio da estrutura de registo dos documentos de apoio ao Inquérito ao Emprego onde constam todas as questões bem como alguns comentários que possibilitam interpretar de melhor forma as alterações que foram sendo efetuadas ao longo dos anos pelo Instituto Nacional de Estatística. As modificações feitas tiveram como ano de referência a estrutura do ano de 2017. Assim, foram identificadas as questões cujas opções de resposta não estavam coerentes nos vários anos para que, desta forma, pudessem ser efetuadas as respetivas alterações.

Após efetuada a referida análise e terem sido aglomeradas as bases de dados, procedeu-se à preparação da mesma para efetuar uma Regressão *Logit* para que a questão de investigação inicialmente prevista possa ter resposta.

A utilização deste modelo prende-se com o facto de a variável dependente ser uma variável dicotómica ou binária obtendo-se a partir da regressão logística. Com aplicação do modelo considera-se como sucesso  $y=1$  enquanto o  $y=0$  é considerado insucesso (Agresti, 2007; Field, 2013). Assim, tendo em conta que as variáveis binárias podem assumir os valores 0 e 1, o objetivo prende-se em estimar ou prever a probabilidade de sucesso ou insucesso considerando um conjunto de variáveis independentes (Powers e Xie, 1999; Agresti, 2002; Maroco, 2007). O procedimento que calcula os coeficientes logísticos compara a probabilidade de que um evento ocorra e a probabilidade do seu complementar e designa-se de *odds* (Maroco, 2007 ; Hair *et al.*, 2014).

Este tipo de teste é chamado Teste de Bernoulli, cuja função de distribuição de probabilidade é dada por:

$$\Pr (y|p) = p^y (1- p)^{1-y} \quad (1)$$

A regressão logística substitui a distribuição Normal da variável resposta pela distribuição de Bernoulli, sendo a distribuição da variável resposta a principal diferença entre modelos de regressão logística e regressão linear (Hosmer e Lemeshow, 1989).

No que ao modelo *Logit* diz respeito, este pode ser interpretado como o logaritmo das probabilidades de sucesso em contrapartida com as probabilidades de insucesso sendo a função dada por:

$$\text{Logit}(p^y) = \ln \left( \frac{p^y}{1-p^y} \right) \quad (2)$$

Deste modo, o modelo de regressão logística é adequado para explicar uma variável considerada dependente de natureza nominal ou ordinal, em função das variáveis explicativas que, por sua vez, poderão ser nominais, ordinais ou contínuas (Pestana e Gageiro, 2009).

Desta forma, relativamente ao teste de hipóteses de investigação, segundo Hosmer e Lemeshow (1989), nos modelos de regressão linear simples ou múltipla a variável dependente  $y$  é uma variável aleatória de natureza contínua, sendo esta em alguns casos qualitativa e expressa em função de duas ou mais variáveis de natureza categórica, isto é, admite dois ou mais valores.

Assim, na medida em que, no presente estudo, se pretende avaliar e quantificar uma relação existente entre uma ou mais variáveis independentes e a variável dependente, neste caso binária, irá recorrer-se a métodos econométricos através da especificação de um modelo de regressão de variável dependente qualitativa, mais concretamente a regressão logística *Logit*. Este modelo irá, deste modo, permitir analisar a probabilidade de um evento específico sendo, no caso em estudo, a probabilidade de um indivíduo ser trabalhador por conta própria ou não ser, onde:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{Indivíduo } i \text{ ser trabalhador por conta própria} \\ 0 & \text{Indivíduo } i \text{ não ser trabalhador por conta própria} \end{cases} \quad (3)$$

Neste sentido o modelo *Logit* irá permitir que seja efetuada uma estimação para variáveis dependentes binárias que force que o valor estimado de  $y$  seja 0 ou 1, através do uso de uma variante da função distribuição logística acumulada, apresentando a seguinte especificação (Landau e Everitt, 2004):

$$\ln\left(\frac{p^y}{1-p^y}\right) = \beta_0 + \beta_1 X_{1y} + \dots + \beta_k X_{ky} + u_y \quad 0 \leq \hat{P}_y \leq 1, \quad (4)$$

em que  $\beta_k$  permite medir a variação no  $\ln\left(\frac{p^y}{1-p^y}\right)$  provocada pelo aumento de uma unidade em  $X_k$ , mantendo as restantes variáveis constantes.

Através do método de máxima verosimilhança, método pelo qual se estima o *Logit* é possível encontrar estimativas para os parâmetros que tenham uma maior semelhança com os dados observados para procurar maximizar a verosimilhança. O método referido é utilizado tendo em conta que os erros do modelo logístico não seguem distribuição normal nem apresentam variância constante, não sendo possível obter estimativas ótimas dos coeficientes do modelo pelo método dos mínimos quadrados usado na regressão linear (Maroco, 2007). Assim, o método referido tem como objetivo encontrar estimativas para os parâmetros que tenham uma maior semelhança com os dados observados, ou seja, o melhor modelo será aquele que apresentar um maior valor de verosimilhança.

Em suma, considerou-se o método descrito o mais adequado, na medida em que se pretende determinar a probabilidade de um indivíduo com um determinado conjunto de características, medido pelas variáveis independentes, escolher uma de duas alternativas possíveis de  $y$ . Por conseguinte, a avaliação da performance deste modelo terá em atenção alguns indicadores nomeadamente a significância do modelo, a percentagem de variação explicada e a percentagem de classificação correta.

Desta forma, será utilizado o *software* estatístico SPSS para aplicação do modelo *Logit* sendo, posteriormente, exibidos os resultados através da análise dos seus *outputs*.

Na análise efetuada a variável dependente incidiu sobre a questão “Situação na profissão principal” onde não foi feita a distinção entre a condição de trabalhador independente empregador ou isolado. Ainda relativamente à questão mencionada não foram considerados os indivíduos que trabalham para uma pessoa de família sem ser pagas por esse mesmo trabalho uma vez que representam uma percentagem muito pequena e não tem especial interesse para o estudo em causa. Deste modo, a questão referida, representando a variável dependente do modelo, foi transformada numa variável dicotómica apresentando a seguinte estrutura:

**Questão:** Situação na profissão principal?

$$\left\{ \begin{array}{l} y=0 \quad ; \quad \text{Não é Trabalhador Por Conta Própria} \\ y=1 \quad ; \quad \text{É Trabalhador Por Conta Própria} \end{array} \right. \quad (5)$$

## Capítulo 5-Evidência Empírica

### 5.1-Characterização da Amostra

O estudo em causa teve como suporte os micros dados do Inquérito ao Emprego disponibilizado pelo INE, como foi já referido anteriormente.

Deste modo, tendo em conta a dimensão dos referidos inquéritos foi feita uma seleção de dados que mais se adequasse ao tema em estudo. Como resultado dessa seleção verifica-se uma amostra de 420.990 indivíduos, tendo sido apenas considerados os inquiridos se encontram empregados sendo, portanto, excluídos os indivíduos com carreira militar, desempregados, estudantes, domésticos e reformados. Para além dos indivíduos mencionados, foram também eliminados os indivíduos com idade inferior a 15 anos uma vez que a idade mínima para trabalhar em Portugal são os 16 anos, de acordo com o artigo 68º do código do trabalho pelo que, todos os indivíduos com idade igual ou inferior a 16 anos não se enquadram na temática em estudo.

Assim, após os ajustamentos mencionados, verifica-se que da amostra 51,3% são do género masculino e 48,7% do género feminino. No que diz respeito à idade foram criados grupos etários de forma a facilitar o entendimento tendo em conta a grande variabilidade na variável dependente para os valores da variável independente (Maroco, 2007). Assim, os indivíduos foram divididos e agrupados em 6 classes sendo elas: 16 a 24 anos, 25 a 34 anos, 35 a 44 anos, 45 a 54 anos, 55 a 64 anos e mais de 64 anos. De seguida, a informação relativa às estatísticas descritivas será apresentada na tabela 1.

Tabela 1 - Caracterização da Amostra

Variáveis	Frequência	Percentagem	Percentagem Cumulativa
<b>Género</b>			
Feminino	204.890	48,7%	48,7%
Masculino	216.100	51,3%	100%
<b>Total</b>	<b>420.990</b>	<b>100%</b>	
<b>Região de Residência</b>			
Norte	113.383	26,9%	26,9%
Algarve	44.290	10,5%	37,5%
Centro	73.234	17,4%	54,8%
Área Metropolitana de Lisboa	68.678	16,3%	71,2%
Alentejo	48.389	11,5%	82,7%
R. A. dos Açores	36.050	8,6%	91,2%
R. A. da Madeira	36.966	8,8%	100,0%
<b>Total</b>	<b>420.990</b>	<b>100%</b>	
<b>Grupo Etário</b>			
16-24 Anos	22.920	5,4%	5,4%
25-34 Anos	68.793	16,3%	21,8%
35-44 Anos	110.909	26,3%	48,1%
45-54 Anos	115.480	27,4%	75,6%
55-64 Anos	72.542	17,2%	92,8%
64+ Anos	30.346	7,2%	100,0%
<b>Total</b>	<b>420.990</b>	<b>100%</b>	
<b>Estado Civil</b>			
Solteiro	111.612	26,5%	26,5%
Casado	262.681	62,4%	88,9%
Divorciado ou separado judicialmente	34.439	8,2%	97,1%
Viúvo	12.258	2,9%	100,0%
<b>Total</b>	<b>420.990</b>	<b>100%</b>	
<b>Nível de Escolaridade</b>			
Sem Educação	14.212	3,4%	3,4%
Ensino Básico	233.195	55,4%	58,8%
Ensino Secundário	88.859	21,1%	79,9%
Licenciatura	71.709	17,0%	96,9%
Mestrado ou Doutoramento	13.015	3,1%	100,0%
<b>Total</b>	<b>420.990</b>	<b>100%</b>	
<b>Área de Educação</b>			
Área de Instrução   Humanidades	57.624	13,7%	13,7%
Área de Instrução   Ciências	25.272	6,0%	19,7%
Área de Instrução   Agricultura	2.783	0,7%	20,4%
Área de Instrução   Gerais	87.903	20,9%	41,2%
Área de Instrução   Não Classificados	247.408	58,8%	100,0%
<b>Total</b>	<b>420.990</b>	<b>100%</b>	
<b>Nacionalidade</b>			
Estrangeira	9.376	2,2%	2,2%
Portugal	411.614	97,8%	100,0%
<b>Total</b>	<b>420.990</b>	<b>100%</b>	
<b>Rendimento Mensal Líquido</b>			
Recusa Não Sabe	132.677	31,5%	31,5%
Menor que 600€	136.604	32,4%	64,0%
Entre 601€ e 800€	60.339	14,3%	78,3%
Entre 801€ e 1.000€	31.995	7,6%	85,9%
Maior que 1.000€	59.375	14,1%	100,0%
<b>Total</b>	<b>420.990</b>	<b>100%</b>	

Fonte: Elaboração Própria

Assim, através da tabela 1 verifica-se que a maioria dos inquiridos reside na região Norte (aproximadamente 26,9% dos indivíduos). Por sua vez, as Regiões Autónomas dos Açores e Madeira bem como a região do Algarve são as regiões com percentagens mais baixas com 8,6%, 8,8% e 10,5%, respetivamente.

Relativamente à faixa etária, constata-se uma maior frequência na classe dos 45 a 54 anos no que ao grupo etário diz respeito representando cerca de 27,4%. Por outro lado, as classes de 16 a 24 anos e 64 ou mais anos registam percentagens de 5,4% e 7,2%, respetivamente, sendo estas classes caracterizadas por serem as menos representativas.

No que ao estado civil diz respeito, verifica-se que a maioria dos inquiridos é casada (62,4%), observando-se ainda que 26,5% dos indivíduos da amostra são solteiros, 8,2% divorciados ou separados judicialmente e 2,9% viúvos.

De entre os níveis de escolaridade dos indivíduos da amostra é possível destacar o ensino básico como o mais representativo apresentando uma percentagem de 55,4%, significando que a maioria dos inquiridos concluiu apenas o ensino básico. Por sua vez, o número de inquiridos que concluiu o ensino secundário é significativamente mais baixo apresentando uma percentagem de 21,1%, significando que estes indivíduos não ingressaram no ensino superior. No que diz respeito ao primeiro nível do ensino superior, 17% dos inquiridos da amostra conclui a licenciatura. Por último, no que diz respeito à escolaridade, os indivíduos que não estudaram e os que concluíram mestrado ou doutoramento não são significativos na amostra em estudo apresentando percentagens de 3,4% e 3,1%, respetivamente.

Por conseguinte, relativamente à área de instrução verifica-se um grau elevado de dispersão nas diversas áreas. Assim, de entre as várias áreas destacam-se as áreas gerais (20,9%) e humanidades (13,7%). Por outro lado, as áreas de ciências e agricultura representam uma minoria no total da amostra apresentando percentagem de 6,0% e 0,7%, respetivamente.

Ainda relativamente às características da amostra em causa, verifica-se que a esmagadora maioria dos entrevistados é de nacionalidade portuguesa (97,8%), onde os indivíduos estrangeiros representam apenas 2,2%.

Relativamente ao rendimento mensal líquido, e à semelhança do procedimento efetuado com a idade, foram também criados os seguintes intervalos: Salário menor que 600€; salário entre 601€ e 800€; Salário entre 801€ e 1.000€; e Salário maior que 1.000€.

De entre os intervalos mencionados, uma grande parte dos inquiridos da amostra auferem um salário inferior a 600€ (representando cerca de 32,4%) e 14,3% auferem um salário entre os 601€ e os 800€. O intervalo que regista um menor número de resposta é o salário compreendido entre os 801€ e os 1.000€.

Relativamente à situação na profissão, sendo este o tema principal em estudo, foi efetuada uma análise à situação na profissão 1 ano antes em que o inquirido se encontrava e a situação atual (respeitante ao ano do inquérito). Assim, através da tabela 2 procurou-se representar a preponderância, em termos de variação entre o ano do inquérito e o ano anterior face à situação profissional dos indivíduos, isto é, ser ou não trabalhador por conta própria. Desta forma, através da análise da referida tabela 2 pode verificar-se que a variação nos trabalhadores por conta própria tem uma preponderância muito mais acentuada em comparação aos não trabalhadores por conta própria. Tal facto é visível quando se verificam variações de apenas 8% a 11% no caso dos não trabalhadores por conta própria contra variações muito mais expressivas entre 33% e 42%.

Tabela 2 - Análise Situação na Profissão 1 ano antes vs situação atual

Não é Trabalhador por Conta Própria				É Trabalhador por Conta Própria		
Ano do Inquérito	Situação na Profissão 1 Ano Antes	Situação na Profissão Principal	Δ	Situação na Profissão 1 Ano Antes	Situação na Profissão Principal	Δ
2011	47067	50760	8%	11754	15788	34%
2012	45037	48358	7%	12018	15968	33%
2013	43977	47971	9%	11166	15120	35%
2014	48902	54120	11%	10349	14603	41%
2015	50447	55767	11%	9729	13734	41%
2016	50412	55502	10%	9316	13196	42%

Fonte: Elaboração Própria

## Capítulo 6-Análise dos Dados

### 6.1-O Modelo

Neste capítulo, pretende-se conhecer os resultados do modelo econométrico em estudo, procurando responder à questão de investigação anteriormente identificada. Deste modo, pretende-se perceber se o desemprego é, ou não, um fator preponderante na decisão dos indivíduos optarem pelo auto-emprego.

Assim, através do *software* SPSS foi desenvolvido um modelo econométrico recorrendo à regressão logística (modelo *logit*). No modelo econométrico referido a variável considerada dependente é caracterizada por ser uma variável *dummy*, ou seja, assume apenas dois valores (0 e 1), em que o valor “1” representa a probabilidade do indivíduo ser auto-empregado e o valor “0” representa a probabilidade de o indivíduo não ser auto-empregado. Desta forma, tendo em conta que o número total de indivíduos da amostra é 418.131, apenas 91.638 são trabalhadores independentes representando cerca de 22% da amostra, conforme evidenciado na tabela nº 3.

Tabela 3 - Estatística na Profissão Principal (Variável Dependente do Modelo)

Situação na Profissão Principal (variável dependente)			
	Frequência	Percentagem Válida	Percentagem Cumulativa
Não É Trabalhado por Conta Própria	326.493	78%	78%
É Trabalhador por Conta Própria	91.638	22%	100%
Total	418.131	100%	

Fonte: Elaboração Própria

Para além das variáveis independentes incluídas no modelo, presentes nos micro-dados do Inquérito ao emprego do INE, e para que fosse possível responder à questão de investigação em estudo, foi incluída no modelo uma variável independente com os níveis de desemprego regional para que, deste modo, seja possível retirar conclusões para todo o território. Conforme é demonstrado na tabela nº 4, as taxas de desemprego entre os anos de 2011 a 2017 variam consideravelmente nas regiões do sistema hierárquico de divisão do território em regiões, NUTS II, nomenclatura criada pelo Eurostat no início da década de 70 (Pordata, s.d).

Tabela 4 - Taxa de desemprego anual por região

Ano\Região	Norte	Algarve	Centro	Lisboa	Alentejo	R.A. Açores	R.A. Madeira
<b>2011</b>	13,05%	15,63%	12,12%	14,10%	14,42%	11,40%	13,79%
<b>2012</b>	16,11%	17,88%	12,04%	17,64%	15,91%	15,27%	17,50%
<b>2013</b>	17,12%	16,82%	11,43%	18,41%	16,80%	17,95%	18,04%
<b>2014</b>	14,81%	14,45%	10,65%	14,86%	14,25%	16,30%	15,05%
<b>2015</b>	13,36%	12,53%	9,20%	13,06%	13,32%	12,72%	14,70%
<b>2016</b>	12,05%	9,22%	8,40%	11,89%	12,07%	11,12%	12,87%
<b>2017</b>	10,90%	10,60%	8,10%	10,80%	9,00%	9,30%	12,50%
<b>Média</b>	13,91%	13,87%	10,28%	14,39%	13,68%	13,44%	14,92%

Fonte: Adaptado de Por Data (s.d)

Assim, em termos médios verifica-se que, de entre as sete divisões, as regiões que apresentam maiores taxas de desemprego são a Região Metropolitana de Lisboa e a Região Autónoma da Madeira apresentando os seus máximos nos anos de 2012 e 2013, respetivamente. Por outro lado, e também em termos médios, verifica-se que as regiões que apresentam menor taxa de desemprego são as regiões do Centro e Alentejo, registando respetivamente taxas de 8,10% e 9,00% no ano de 2017. Contudo, apesar do exposto, verifica-se que a Região Autónoma da Madeira é a região que apresenta uma maior homogeneidade entre os anos de 2011 e 2017, ou seja, apresenta variações menores entre ao longo dos anos seguindo-se a Região Autónoma dos Açores e a Região Norte.

Relativamente às variáveis independentes incluídas no modelo, foram selecionadas as variáveis apresentadas na tabela nº 5.

Tabela 5 - Variáveis Independentes do Modelo Econométrico

Variáveis Incluídas no Modelo	Descrição
<b>Taxa de Desemprego Regional</b>	Taxa de Desemprego por Região (Nuts II); Fonte: PorData
<b>Ano do Inquérito   2011</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se inquérito foi realizado no ano 2011
<b>Ano do Inquérito   2012</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se inquérito foi realizado no ano 2012
<b>Ano do Inquérito   2013</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se inquérito foi realizado no ano 2013
<b>Ano do Inquérito   2014</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se inquérito foi realizado no ano 2014
<b>Ano do Inquérito   2015</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se inquérito foi realizado no ano 2015
<b>Ano do Inquérito   2016</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se inquérito foi realizado no ano 2016
<b>Trim. do Inquérito   1°</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquérito foi realizado no 1° trimestre
<b>Trim. do Inquérito   2°</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquérito foi realizado no 2° trimestre
<b>Trim. do Inquérito   3°</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquérito foi realizado no 3° trimestre
<b>Região de Residência   Norte</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido residir na região Norte
<b>Região de Residência   Algarve</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido residir na região Algarve
<b>Região de Residência   Centro</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido residir na região Centro
<b>Região de Residência   Lisboa</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido residir na região Lisboa
<b>Região de Residência   Alentejo</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido residir na região Alentejo
<b>Região de Residência   Região Autónoma Açores</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido residir na região Açores
<b>Género</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido pertencer ao sexo masculino
<b>Idade entre 16 e 24 anos</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver idade entre 16 e 24 anos
<b>Idade entre 25 e 34 anos</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver idade entre 25 e 34 anos
<b>Idade entre 35 e 44 anos</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver idade entre 35 e 44 anos
<b>Idade entre 45 e 54 anos</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver idade entre 45 e 54 anos
<b>Idade entre 55 e 64 anos</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver idade entre 55 e 64 anos
<b>Estado Civil   Solteiro</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido for solteiro
<b>Estado Civil   Casado</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido for casado
<b>Estado Civil   Divorciado</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido for divorciado
<b>Trabalha em Portugal</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido trabalhar em Portugal
<b>Nacionalidade</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver nacionalidade Portuguesa
<b>Sector de Atividade   Agricultura</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se a atividade profissional do inquirido for Agricultura
<b>Sector de Atividade   Indústria</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se a atividade profissional do inquirido for Indústria
<b>Escolaridade   S/ Educação</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido não tiver concluído nenhum nível de escolaridade
<b>Escolaridade   Ensino Básico</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver concluído o ensino básico
<b>Escolaridade   Ensino Secundário</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver concluído o ensino secundário
<b>Escolaridade   Licenciatura</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver concluído a licenciatura
<b>Rendimento   Salário &lt;600€</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver rendimento mensal inferior a 600€
<b>Rendimento   Entre 601€ e 800€</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver rendimento mensal entre 601 e 800€
<b>Rendimento   Entre 801€ e 1.000€</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver rendimento mensal entre 801 e 1.000€
<b>Rendimento   Maior 1.001€</b>	Variável <i>Dummy</i> - Assume valor 1 se o inquirido tiver rendimento mensal maior que 1.001€

Fonte: Elaboração Própria

Deste modo, segundo a tabela nº 6 denominada pelo *software* SPSS por Tabela de Classificação, é possível analisar a sensibilidade do modelo e quanto melhor este último acertar nas classificações, melhor será. Assim, sem ter em consideração as variáveis independentes, o modelo apresenta uma eficiência de 78,1% considerando que todos os indivíduos da amostra são trabalhadores dependentes.

Tabela 6 - Tabela de Classificação: Variáveis Dependentes

Não Contempla Variáveis Independentes			
	Não É Trabalhador por Conta Própria	É Trabalhador por Conta Própria	
Não É Trabalhador por Conta Própria	326.493	0	100%
É Trabalhador por Conta Própria	91.638	0	0,0
<b>Percentagem global</b>			<b>78,1%</b>

Fonte: Elaboração Própria

Este dado melhora, substancialmente, quando o modelo considera as variáveis independentes passando para uma eficiência de 92,8%. Assim, enquanto inicialmente o modelo tinha previsto que todos os inquiridos eram trabalhadores dependentes, nesta fase foram ajustados 22.021 indivíduos conforme demonstrado na tabela 7. Este dado inicial pode ser considerado um bom indicador tendo em conta que o modelo consegue classificar bem 93% dos indivíduos que “Não são trabalhadores por conta própria” e consegue classificar igualmente bem cerca de 91% os indivíduos que “São trabalhadores por conta própria”. Em suma o modelo classifica bem 92,8% dos indivíduos no global.

Tabela 7 - Tabela de Classificação: Variáveis Independentes

Contempla Variáveis Dependentes			
	Não É Trabalhador por Conta Própria	É Trabalhador por Conta Própria	
Não É Trabalhador por Conta Própria	304.472	22.021	93,3%
É Trabalhador por Conta Própria	7.906	83.732	91,4%
<b>Percentagem global</b>			<b>92,8%</b>

Fonte: Elaboração Própria

De igual modo, para garantir que o modelo se encontra bem ajustado aos dados será necessário analisar os testes de ajustamento global do modelo nomeadamente o teste de Omnibus de Coeficientes do Modelo e também o teste de Hosmer e Lemeshow. Neste sentido, no caso do teste de Omnibus será necessário que o nível de significância apresente um valor inferior a 0,05. Por outro lado, relativamente ao teste de Hosmer e Lemeshow é necessário que o nível de significância seja maior que 0,05. Ao contrário do que acontece no teste de Omnibus, o teste de Hosmer terá de ser não significativo.

Conforme evidenciado na tabela 8 conclui-se que o modelo ajusta bem aos dados uma vez que o teste de Omnibus apresenta significância menor 0,05, apresentando valor 0,00. No que diz respeito ao teste de Hosmer e Lemeshow constata-se que, através da tabela 8 a significância deste teste apresenta o valor de 0,134 sendo, portanto, superior a 0,05. Neste sentido, verifica-se que os dados ajustam bem ao modelo e, portanto, estão devidamente ajustados para efetuar uma regressão logística binária.

Tabela 8 - Testes: Hosmer e Lemeshow e Omnibus

Testes	Qui-quadrado	gl	Sig.
<b>Hosmer e Lemeshow</b>	12,414	8	,134
<b>Omnibus de Coeficientes do Modelo</b>	319321,624	37	0,000
	319321,624	37	0,000
	319321,624	37	0,000

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente à percentagem de variação explicada, são apresentados na tabela 9 os indicadores  $R^2$  Cox & Snell e  $R^2$  Nagelkerke.

Tabela 9 - Sumarização do modelo

R quadrado Cox & Snell	R quadrado Nagelkerke
53,4%	82,1%

Fonte: Elaboração Própria

Os indicadores mencionados são utilizados na Regressão Linear Logística (Modelo *Logit*) uma vez que não é possível calcular o  $R^2$  tal como acontece na regressão linear múltipla, utilizando-se apenas para análise aproximações (denominados de *pseudo- R<sup>2</sup>*). Tal facto ocorre uma vez que na regressão logística a variável dependente é dicotómica, tal como acontece no modelo em estudo. Neste sentido, quanto maior for

o *pseudo- $R^2$* , melhor será o modelo e, no caso em questão verificam-se percentagens superiores a 50% em ambos os indicadores se registando, precisamente, os valores 53,4% no  $R^2$  Cox & Snell e 82,1% no  $R^2$  Nagelkerke. Assim, é possível afirmar que o modelo consegue fazer uma explicação razoável tendo em conta as variáveis independentes incluídas no modelo.

## 6.2-Resultados do Modelo

Uma vez apresentado o modelo e as variáveis independentes que nele constam, pretende-se neste capítulo mostrar os resultados obtidos e retirar as devidas conclusões desses mesmos resultados.

Tabela 10 - Significância das Variáveis Independentes

Nome	Descrição	Significante para o Modelo
TX_Desem_Reg	Taxa de Desemprego Regional	Não
Ano_2011(1)	Ano do Inquérito   2011	Não
Ano_2012(1)	Ano do Inquérito   2012	Sim
Ano_2013(1)	Ano do Inquérito   2013	Não
Ano_2014(1)	Ano do Inquérito   2014	Não
Ano_2015(1)	Ano do Inquérito   2015	Não
Ano_2016(1)	Ano do Inquérito   2016	Não
Trimestre_1(1)	Trimestre do Inquérito   1º	Não
Trimestre_2(1)	Trimestre do Inquérito   2º	Não
Trimestre_3(1)	Trimestre do Inquérito   3º	Não
RR_Norte(1)	Região de Residência   Norte	Sim
RR_Algarve(1)	Região de Residência   Algarve	Sim
RR_Centro(1)	Região de Residência   Centro	Sim
RR_Lisboa(1)	Região de Residência   Lisboa	Sim
RR_Alentejo(1)	Região de Residência   Alentejo	Sim
RR_R.A.Açores(1)	Região de Residência   Região Autónoma Açores	Sim
Género(1)	Género	Sim
Idade_16_24_anos(1)	Idade entre 16 e 24 anos	Sim
Idade_25_34_anos(1)	Idade entre 25 e 34 anos	Sim
Idade_35_44_anos(1)	Idade entre 35 e 44 anos	Sim
Idade_45_54_anos(1)	Idade entre 45 e 54 anos	Sim
Idade_55_64_anos(1)	Idade entre 55 e 64 anos	Sim
Estado_Civil_1(1)	Estado Civil   Solteiro	Sim
Estado_Civil_2(1)	Estado Civil   Casado	Sim
Estado_Civil_3(1)	Estado Civil   Divorciado	Sim
TRABPOR(1)	Trabalha em Portugal	Sim
Nacionalidade_dummy(1)	Nacionalidade	Sim
Setor_Agricultura(1)	Setor de Atividade   Agricultura	Sim
Setor_Indústria(1)	Setor de Atividade   Indústria	Sim
Escolaridade_S_Educação(1)	Escolaridade   S/ Educação	Não
Escolaridade_Ensino_Básico(1)	Escolaridade   Ensino Básico	Sim
Escolaridade_Ensino_Secundário(1)	Escolaridade   Ensino Secundário	Sim
Escolaridade_Licenciatura(1)	Escolaridade   Licenciatura	Sim
Salário_Menor_600€(1)	Rendimento   Salário <600€	Não
Salário_Entre_601€_800€(1)	Rendimento   Entre 601€ e 800€	Não
Salário_Entre_801€_1.000€(1)	Rendimento   Entre 801€ e 1.000€	Não
Salário_Maior_1.001€(1)	Rendimento   Maior 1.001€	Não

Fonte: Elaboração Própria

Neste sentido, a tabela 10 pretende evidenciar as variáveis que são significativas para o modelo em análise, ou seja, os impactos esperados na variável dependente.

Assim, se a significância for menor que 0,05 significa que a variável independente influencia o fenómeno em estudo. Por outro lado, se a significância da variável for superior a 0,05 o coeficiente não é significativo e, portanto, a respetiva variável não influencia o modelo em causa. Relativamente às variáveis mencionadas na tabela 10, constata-se que nem todas são significativas para o modelo. Contudo, as variáveis não foram excluídas na tentativa de perceber o comportamento do modelo e para que o modelo apresentasse bons resultados no teste de Hosmer e Lemeshow. Não obstante será feita uma análise ao  $\beta$  de cada variável para melhor perceber o impacto que cada variável independente tem no modelo.

Primeiramente serão analisadas as variáveis significativas para o modelo, ou seja, todas as que apresentaram significância igual ou inferior a 0,05. Através da tabela 11 pretende-se evidenciar os coeficientes *beta* estimados:

{ Se  $\beta > 0$  → Variável independente tem efeito positivo na questão em estudo – ser trabalhador independente.

{ Se  $\beta < 0$  → Variável independente tem efeito negativo na questão em estudo – ser trabalhador independente

Tabela 11 - Variáveis Significativas: Valores  $\beta$

Variáveis Significativas	$\beta$	Exp( $\beta$ )
Ano do Inquérito   2012	0,110	1,116
Região de Residência   Norte	0,640	1,896
Região de Residência   Algarve	0,874	2,398
Região de Residência   Centro	0,661	1,937
Região de Residência   Lisboa	0,531	1,700
Região de Residência   Alentejo	0,481	1,617
Região de Residência   Região A. Açores	0,365	1,440
Género	-0,340	0,712
Idade entre 16 e 24 anos	-3,059	0,047
Idade entre 25 e 34 anos	-2,162	0,115
Idade entre 35 e 44 anos	-1,541	0,214
Idade entre 45 e 54 anos	-1,563	0,210
Idade entre 55 e 64 anos	-1,353	0,259
Estado Civil   Solteiro	-0,737	0,478
Estado Civil   Casado	0,185	1,203
Estado Civil   Divorciado	-0,189	0,827
Trabalha em Portugal	-2,677	0,069
Nacionalidade	-0,230	0,795
Setor de Atividade   Agricultura	1,836	6,273
Setor de Atividade   Indústria	-0,148	0,863
Escolaridade   Ensino Básico	0,334	1,397
Escolaridade   Ensino Secundário	0,152	1,164
Escolaridade   Licenciatura	0,126	1,135

Fonte: Elaboração Própria

Deste modo, na tabela 11 verifica-se que as variáveis “Ano do Inquérito (2012)”, “Região de Residência (Norte, Algarve, Centro, Lisboa, Alentejo e Região Autónoma dos Açores)”, “Estado Civil (Casado)”, Setor de Atividade (Agricultura), “Escolaridade (Ensino Básico)”, “Escolaridade (Ensino Básica, Secundário e Licenciatura)” apresentam valor  $\beta$  positivo, ou seja, têm um impacto positivo no estudo em causa. Por outro lado as variáveis “Género”, “Idade”, “Estado Civil (Solteiro e Divorciado)”, “Trabalha em Portugal”, “Nacionalidade”, “Setor de Atividade (Indústria)” apresentam valor  $\beta$  negativo pelo que, influenciam negativamente o modelo.

Assim, apesar de terem sido analisados os dados referentes aos indivíduos inquiridos nos anos entre 2011 e 2017, constata-se que os indivíduos inquiridos no ano de 2012 são os que têm um maior impacto para o modelo, tendo estes uma maior probabilidade para ingressarem no trabalho independente em cerca de 1,116 vezes. No que diz respeito à região de residência dos inquiridos nota-se que todas as regiões analisadas têm impacto significativo no modelo uma vez que, todas as variáveis apresentam um valor  $\beta$  positivo

conforme indicado na tabela 11. Contudo, é possível fazer distinção entre as regiões quando é analisado o indicador  $\text{Exp}(\beta)$ . Assim, as regiões onde existe maior probabilidade de os indivíduos se tornarem auto-empregados são o Algarve ( $\text{Exp}(\beta)=2,39$ ) e o Centro ( $\text{Exp}(\beta)=1,97$ ).

Relativamente ao género, e ao contrário dos resultados de vários estudos (Georgellis e Wall, 2005; Blanchflower, 2000; Verheul, 2012) verifica-se que se o indivíduo pertencer ao género masculino terá menor probabilidade em tornar-se empreendedor em cerca de 0,7. Por outro lado, quando analisadas as variáveis referentes à idade, verifica-se que todas apresentam valor  $\beta$  negativo. Assim, por cada ano que cada indivíduo envelhece, menor será a probabilidade de se tornar empreendedor. Deste modo, conclui-se que a idade é um fator que influencia negativamente a entrada no auto-emprego. Tal evidência pode estar relacionada com o facto de os indivíduos terem níveis mais altos de aversão ao risco, não se sentindo confortáveis com uma situação que poderá trazer alguma insegurança e retornos monetários mais baixos podendo revelar-se uma experiência infeliz (Felstead e Leighton, 1992). Não obstante, analisando uma vez mais o indicador  $\text{Exp}(\beta)$  verifica-se que, de entre as classes da variável idade, a que apresenta maior probabilidade de entrada no auto-emprego são os indivíduos que se encontram entre os 16 e 24 anos de idade. Esta situação poderá dever-se, eventualmente, ao facto de a taxa de desemprego se verificar bastante acentuada entre jovens. Esta ideia é reforçada através dos dados do Por Data apresentados na tabela 12, demonstrando as taxas de desemprego nos jovens com idade inferior a 25 anos. Em suma, verifica-se que, em termos médios, a taxa de desemprego entre os jovens entre os anos 2011 e 2017 é consideravelmente alta situando-se nos 32%.

Tabela 12 - Taxa de Desemprego entre os jovens

Taxa de Desemprego nos jovens (15 a 24 anos)	
Ano	Taxa
2011	30,1%
2012	37,7%
2013	38,1%
2014	34,8%
2015	32,0%
2016	28,0%
2017	23,9%
<b>Média Anual 2011/2017</b>	<b>32%</b>

Fonte: Adaptado de Por Data (s.d)

Relativamente aos resultados sobre o estado civil dos indivíduos, constata-se que as conclusões são semelhantes a diversos estudos nomeadamente Simões e Crespo (2015) e Parker (2009). Assim, verifica-se que os indivíduos casados influenciam positivamente o modelo, ou seja, têm um impacto positivo naquilo que é a probabilidade de o indivíduo se tornar auto-empregado ( $\beta=0,185$ ). Por outro lado, os estados civis solteiro e divorciado revelam apresentar um impacto negativo na probabilidade de o indivíduo se tornar trabalhador independente. Neste sentido, o facto de o indivíduo ser casado poderá significar uma maior disponibilidade financeira diminuindo a barreira de entrada a nível financeiro (Binks e Jennings, 1986) e salvaguardando uma eventual dificuldade financeira que possa surgir no desenrolar da atividade (Budig, 2006).

No que diz respeito à variável “Trabalha em Portugal” e “Nacionalidade”, para além de se verificar que a significância é inferior a 0,05 e que influenciam negativamente a probabilidade de entrada no trabalho independente ( $\beta= -2,6779$  e  $\beta=-0,230$ , respetivamente) é igualmente importante analisar estatisticamente a variável. Neste sentido, através da tabela 13 e 14 verifica-se que, do total da amostra, apenas 2.363 indivíduos não trabalha em Portugal e apenas 9.376 têm nacionalidade estrangeira. Portanto, do total da amostra 99,4% dos inquiridos trabalha em Portugal e 97,8% tem nacionalidade portuguesa.

Tabela 13 - Estatística Variável Independente "Trabalha em Portugal"

<b>Trabalha em Portugal</b>		
	<b>Frequência</b>	<b>Percentagem</b>
Não	2.363	0,6%
Sim	418.627	99,4%
<b>Total</b>	<b>420.990</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 14 - Estatística Variável Independente "Nacionalidade"

<b>Nacionalidade   Portuguesa vs Estrangeira</b>		
	<b>Frequência</b>	<b>Percentagem</b>
Estrangeira	9.376	2,2%
Portuguesa	411.614	97,8%
<b>Total</b>	<b>420.990</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaboração Própria

Por outro lado, no que ao setor de atividade diz respeito, nomeadamente o setor indústria e agrícola apresentam resultados bastante distintos. Assim, analisando o setor indústria verifica-se que tem um valor  $\beta$  negativo ( $\beta = -0,148$ ) e, portanto, influencia negativamente o modelo em estudo. O setor agrícola, por sua vez, apresenta valor  $\beta$  positivo ( $\beta = 1,836$ ) e, portanto, influencia positivamente o modelo, ou seja, os indivíduos que exercem a sua atividade no setor agrícola terão maior probabilidade em transitar para o trabalho independente. Tal facto poderá, eventualmente, estar relacionado com o número de empresas no setor agrícola.

Tal como demonstra a tabela 15, nos anos de 2011 e 2012 o número total de empresas no setor de indústria foi ligeiramente superior com uma variação de cerca de 20%. Contudo, a partir do ano de 2013 até 2017, o número total de empresas no setor aumentou significativamente chegando mesmo a alcançar uma variação na ordem dos 97% no ano de 2015.

Tabela 15 - Empresas: total e por sector de atividade económica

Empresas: total e por sector de atividade económica				
Ano	Total	Agricultura	Indústria	$\Delta$
2011	1.136.256	56.559	71.886	-21%
2012	1.086.915	56.468	68.661	-18%
2013	1.119.447	107.974	67.580	60%
2014	1.147.154	128.765	67.303	91%
2015	1.181.406	133.427	67.795	97%
2016	1.214.206	132.844	67.998	95%
2017	1.260.436	132.928	68.617	94%

Fonte: Adaptado de Pordata (s.d)

Um dado muito interessante sobre esta variável é ainda o valor o  $\text{Exp}(\beta)$  sendo de 6,273 representando, assim, o valor o mais elevado de entre todas as variáveis significativas para o modelo. Por último, no que às variáveis significativas para o modelo diz respeito, o nível de escolaridade está positivamente relacionado, ou seja, o facto de os indivíduos terem mais estudos influencia de forma positiva a probabilidade de entrada no auto-emprego. Apesar de não ser consensual, esta conclusão está de acordo com os estudos de Block e Wagner (2010) e Zissimopoulos *et al.*, (2009). Assim, de entre os níveis de escolaridade “Básico”, “Secundário” e “Licenciatura” constata-se que todos influenciam positivamente o modelo, conforme referido anteriormente, porém o ensino básico tem um peso ligeiramente superior uma vez que apresenta um valor de  $\text{Exp}(\beta)$  superior quando comparado com o ensino secundário e licenciatura ( $\text{Exp}(\beta)= 1,397$ ).

Uma vez efetuada a análise às variáveis significativas do modelo em estudo, é igualmente importante interpretar os resultados das variáveis não significativas nomeadamente a variável “desemprego regional”.

Tabela 16 - Variáveis Não Significativas

Variáveis Não Significativas	$\beta$	Exp( $\beta$ )
Taxa de Desemprego Regional	-0,006	0,994
Ano do Inquérito   2011	0,027	1,027
Ano do Inquérito   2013	0,036	1,036
Ano do Inquérito   2014	0,052	1,053
Ano do Inquérito   2015	0,022	1,022
Ano do Inquérito   2016	-0,023	0,978
Trimestre do Inquérito   1º	-0,016	0,984
Trimestre do Inquérito   2º	-0,001	0,999
Trimestre do Inquérito   3º	-0,033	0,968
Escolaridade   S/ Educação	-0,111	0,895
Rendimento   Salário <600€	-21,798	0,000
Rendimento   Entre 601€ e 800€	-21,801	0,000
Rendimento   Entre 801€ e 1.000€	-21,720	0,000
Rendimento   Maior 1.001€	-21,721	0,000

Fonte: Elaboração Própria

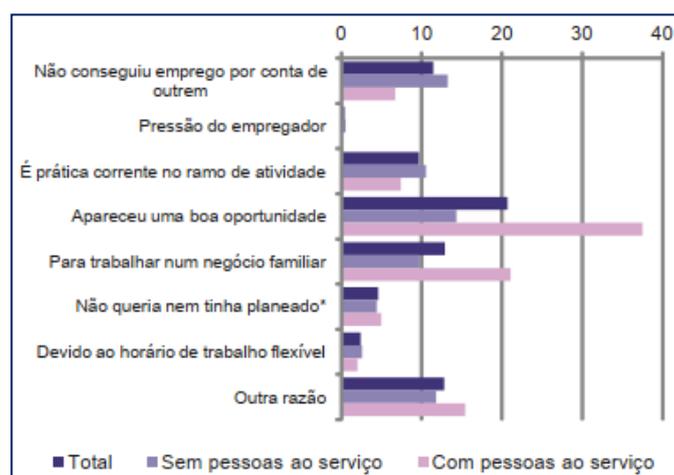
Assim, relativamente à variável independente “Taxa de Desemprego Regional”, para além de ser não significativa para o modelo (Sig.= 0,991), conforme é demonstrado na tabela 16, verifica-se que esta apresenta ainda um valor  $\beta$  muito próximo de “zero”, ainda que o valor seja negativo ( $\beta = -0,006$ ). Assim, segundo estes resultados, conclui-se que taxa de desemprego não é uma condicionante que aumente a probabilidade de o indivíduo entrar no auto-emprego. Perante este cenário, e embora não seja conclusivo, poderá caracterizar-se o empreendedorismo português como sendo de oportunidade e não de necessidade, tendo em conta que, como referido anteriormente, o desemprego não influencia a decisão de opção pelo *self-employment*. Deste modo, o empreendedorismo português pode-se caracterizar por ser um empreendedorismo voluntário e não um tipo de empreendedorismo como única alternativa para alcançar uma fonte de rendimento, não podendo caracterizar-se, portanto, de empreendedorismo de necessidade (Reynolds *et al.*, 2001; Shapero e Sokol, 1982; Bhola *et al.*, 2006). Estes resultados estão, desta forma, de acordo com o Storey (1982) tendo em conta que o autor defende que as transições para o auto-emprego advêm de trabalhadores por conta de outrem e não de indivíduos que se encontravam em situação de desemprego conforme defendem Evans e Leighton (1990).

Assim, este tipo de empreendedorismo poderá significar a construção de um projeto pensado e bem estruturado (Block e Wagner, 2010). Deste modo, uma vez que a qualidade do desenvolvimento económico depende essencialmente do processo de renovação das pessoas, empresas e instituições e, sobretudo, de empreendedores

capazes de aproveitar as oportunidades, investindo e gerando riqueza (Martinho, 2013) é importante referir que o empreendedorismo de oportunidade tem maior relevância para a economia nacional do que o empreendedorismo de necessidade uma vez que, este último, tal como referem Acs e Varga (2005), não contribui nem para a evolução tecnológica nem para a criação de emprego. Para além do exposto Bock e Sandner (2009) apoiam ainda a ideia de que os negócios de empreendedores de necessidade estão de alguma forma associados a uma reduzida taxa de sobrevivência e, portanto, não são tão fortes economicamente como os negócios de empreendedores de oportunidade.

Por outro lado, o resultado do estudo em questão está ainda de acordo com o estudo efetuado pelo Bosma e Kelley (2018). O mesmo indica que os países europeus apresentam níveis de empreendedorismo bastante baixos o que está de acordo com o modelo em estudo. Por outro lado, o estudo de Torres e Raposo (2018) indica que apenas um terço dos trabalhadores independentes evidenciam motivos de oportunidade não estando, portanto, de acordo com o resultado do presente estudo. Contudo, segundo o gráfico 3 apresentado no estudo de Torres e Raposo (2018) o número de indivíduos que optou pelo trabalho independente pelo facto de não ter encontrado emprego por conta de outrem é significativamente reduzido. Por outro lado, quando feita análise ao número de indivíduos que optou pelo trabalho independente pelo facto de ter surgido uma boa oportunidade verifica-se que o número é bastante superior.

Gráfico 3 - Razão Principal do Trabalho por Conta Própria



Fonte: Torres e Raposo (2018)

Esta abordagem está de acordo com a ideia defendida por Williams e Williams (2014) onde a razão principal para os indivíduos optarem pelo auto-emprego está relacionada com o aproveitamento de uma oportunidade de negócio (empreendedorismo de oportunidade) e não por uma situação de desemprego (empreendedorismo de necessidade).

### Capítulo 7-Conclusão

O tema auto-emprego tem vindo a ganhar cada vez mais relevância nas economias mundiais, tendo um papel preponderante no desenvolvimento das economias. Neste sentido, têm sido vários os estudos efetuados sobre a temática e várias as conclusões tiradas sobre o papel do empreendedorismo nas economias e os motivos que influenciam os indivíduos a optar pelo trabalho independente. Não obstante, as conclusões retiradas não podem ser consideradas absolutas sendo, portanto, difícil caracterizar o tema em causa.

Porém, numa altura em que se têm registado níveis de desemprego bastante elevados nos anos posteriores à crise, embora se tenha verificado uma descida nos últimos anos, é inequivocamente oportuno relacionar o tema do desemprego com o tema de empreendedorismo. Assim, é pertinente perceber se o desemprego influencia a probabilidade de o indivíduo optar, ou não, pelo *self-employment*.

Desta forma, através dos microdados do inquérito ao emprego, estudo realizado pelo Instituto Nacional de Estatística que visa caracterizar a população ativa em Portugal, foi elaborada uma regressão logística com o intuito de responder à questão de investigação inicialmente definida. Assim, foi selecionada uma amostra de 420.990 indivíduos empregados com idades compreendidas entre os 16 e os 99 anos, desde os anos de 2011 até ao primeiro trimestre de 2017. Adicionalmente, foi incluída na amostra a variável desemprego regional para que, desta forma, fosse possível estudar o impacto do desemprego na tomada de decisão por parte dos indivíduos em optarem pelo auto-emprego e, conseqüentemente, tentar perceber se o empreendedorismo em Portugal é considerado de oportunidade ou necessidade.

Deste modo, verificou-se que, apesar da crise mundial do ano de 2007 que afetou Portugal e, apesar das elevadas taxas de desemprego registadas, o desemprego não é um fator determinante para o *self-employment*. Assim, a entrada para o auto-emprego não é sensível à taxa de desemprego regional, ou seja, a entrada no auto-emprego é acíclica.

Embora não seja conclusivo, perspetiva-se que o empreendedorismo português seja de oportunidade e não de necessidade tendo em conta que, segundo o estudo realizado, o desemprego não influencia a probabilidade de os indivíduos optarem pelo trabalho independente. Assim, este tipo de empreendedorismo pressupõe que a tomada de

decisão incide sobre uma escolha pessoal, o vislumbrar de uma boa oportunidade de negócio ou simplesmente dar continuidade a um projeto familiar.

Não obstante, e como referido anteriormente, tal facto não é conclusivo tendo em conta que o empreendedorismo de necessidade não se caracteriza apenas pelos indivíduos que se encontram desempregados e que, por não terem outra alternativa, optam pelo auto-emprego.

Porém, seria pertinente realizar o mesmo estudo mas com base nos anos de crise, e imediatamente seguintes, com o intuito de perceber se, numa altura em que os portugueses sentiram maiores dificuldades económicas, a taxa de empreendedorismo é efetivamente pro cíclica e se está, ou não, relacionada com o desemprego.

## Referências Bibliográficas

Ács, Z. e Varga, A. 2005. Entrepreneurship, agglomeration and technological change. *Small Business Economics* 24: 323-334.

Agresti, A. 2002. *Categorical data analysis*. (2ª ed.). New Jersey : Wiley.

Agresti, A. 2007. *An introduction to categorical data analysis* (2ª ed.). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Ahmad, N. e Seymour, R. G. 2008. *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*. OECD statistics working paper series, Organisation for Economic Co-operation and Development.

Amit, R., Muller, E., e Cockburn I. 1995. Opportunity costs and entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing*, 10: 95-106.

Amit, R. e Muller, E. 1995. “Push” and “pull” entrepreneurship. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 12: 64-80.

Anu, L. 2007. Fostering Intrapreneurship - The new Competitive Edge. *Indian Institute of Management Kozhikod*.

Ben-Ner, A. 1988. The life-cycle of worker-owned firms in market economies: a theoretical analysis. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 10(3):287-313.

Binks, M. e Jennings, A. 1986. Small firms as a source of economic rejuvenation, in Curran, J. *et al* (eds), *The survival of the small firm*, 1:19-37.

Blanchflower, D. G., e Meyer, B. D. 1994. A longitudinal analysis of the young self-employed in Australia and the United States. *Small Business Economics*, 6(1):1-19.

Blanchflower, D. G., e Oswald, A. J. 1998. What Makes an Entrepreneur?. *Journal of Labour Economics*, 16(1): 26-60.

Blanchflower, D. 2000. Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*, 7: 471–505.

Block, J., e Sandner, P. 2009. Necessity and Opportunity Entrepreneurs and Their Duration in Self-employment: Evidence from German Micro Data. *Journal of Industry, Competition and Trade* 9(2), 117-137.

Block, J. H., e Wagner, M. 2010. Necessity and opportunity entrepreneurs in Germany: characteristics and earnings differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62:154-174.

Bhola, R., Verheuk, I., Thurik, R., e Grilo, I. 2006. **Explaining engagement levels of opportunity and necessity entrepreneurs.** EIM Business and Policy Research.

Bosma, N., Harding, R. 2007. *Global entrepreneurship monitor: GEM 2006. Executive Report*, GEM.

Bosma, N., et al. 2009. *Global entrepreneurship monitor: GEM 2008 Executive Report*, GEM.

Bosma, N. e Kelley, D. 2018. *Global Entrepreneurship Monitor: 2018/2019 Global Report*. Chile: Global Entrepreneurship Research Association.

Busenitz, L. W., e Barney, J. 1997. Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12: 9-30.

Budig, M. 2006. Intersections on the road to self-employment: gender, family and occupational class. *Social Forces*, 84: 2223–2239.

Caballero, R. J., e Hammour, M. L. 1994. The cleansing effect of recessions. *The American Economic Review*, 84(5):1350-1368.

Clutterbuck, D. 1995. *New patterns of work*. United States: St. Martin's Press.

Cooper, A. C., e Dunkelberg, W.C. 1986. Entrepreneurship and paths to business ownership, *Strategic Management Journal*, 7:53-68.

Corbett, A. C. 2007. Learning asymmetries and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Journal of Business Venturing*, 22: 97-118.

Cowling, M., e Mitchell, P. 1997. The evolution of UK self-employment: A study of government policy and the role of the macroeconomy. *The Manchester School*, 65:427-442.

Cowling, M., e Taylor, M. 2001. Entrepreneurial Women and Men: Two Different Species?. *Small Business Economics*, 16: 167–175.

Devine, T. J., e Kiefer, N. M. 1993. The empirical status of job search theory. *Labour Economics*, 1:3-24.

European Commission. 2010. *European Employment Observatory Review - Self-employment in Europe 2010*. Luxembourg: Publications Office of the Europe Union.

Eurostat European Commission. 2013. *European system of accounts 2010*. Luxembourg: Publications Office of the Europe Union.

Evans, D. S., e Leighton, L. S. 1990. Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers. *Small Business Economics*, 2:319-330.

Felstead, A. e Leighton, P. 1992. Issues, Themes and Reflections on the ‘Enterprise Culture’. Em A. Felstead e P. Leighton, (Eds.), *The New Entrepreneurs – Self-Employment and Small Business in Europe*: 15-38. London: Kogan Page Limited.

Field, A. 2013. *Discovering statistics using IBM SPSS statistics* (4ª ed.). London: SAGE publications Ltd.

Freire, J. 1994. O auto-emprego: alguns comentários sobre dados recentes. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 40: 137-151.

Georgellis, Y. e H. J. Wall. 2005. Gender differences in self-employment, *International Review of Applied Economics*, 19(3): 321–342.

Georgellis, Y., Sessions, J.G., Tsitsianis, N. 2005. Self-Employment Longitudinal Dynamics: A Review of the Literature. *Economic Issues*, 10(2): 51-84.

Ghatak, M., Morelli, M., e Sjöström, T. 2007. Entrepreneurial talento, occupational choice, and trickle up policies. *Journal of Economic Theory*, 137:27-48.

Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J., e Lohest, O. 2011. **Opportunity and/or necessity entrepreneurship?. The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs.** Working paper no. 29506, Munich Personal RePEc Archive.

Global Entrepreneurship Monitor. 2012. *Estudo Sobre o Empreendedorismo*. Relatório, Global Entrepreneurship Monitor.

Global Entrepreneurship Monitor. 2013. *2004-2013: Uma Década de Empreendedorismo Em Portugal*. Relatório, Global Entrepreneurship Monitor.

Haas, M. 2013. *Necessity entrepreneurship: Individual, environmental and public policy-related factors influencing the process of opportunity exploitation under unfavorable circumstances*. Unpublished doctoral dissertation École Polytechnique Fédérale de Lausanne.

Hair, J., Black, W., Babin, B., e Anderson, R. 2014. *Multivariate data analysis* (7<sup>a</sup> ed). Edinburgh Gate: Pearson Education Limited.

Hamilton, R.T. 1989. Unemployment and business formation rates: Reconciling time-series evidence. *Environment and Planning*, 21:249-255.

Hébert, R. F., e Link, A. N. 1989. In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics*, 1: 39-49.

Hosmer, D., e Lemeshow, S. 1989. *Applied logistic regression*. New York: John Wiley.

Kelley, D. et al. 2012. *Global entrepreneurship monitor: 2011 Global Report*, GEM.

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

Martinho, R. 2013. *Economia e Empreendedorismo*. Ordem dos Economistas.

Maroco, J. 2007. *Análise estatística com utilização do SPSS* (3<sup>a</sup> ed). Lisboa: Edições Sílabo, Lda.

Minniti, M., et al. 2006. *2005 Executive Report. Global Entrepreneurship Monitor*. Babson Park, MA, USA: Babson College; London, UK: London Business School.

Nijkam, P. 2003. Entrepreneurship in a Modern Network Economy. *Regional Studies*, 37: 395-405.

Landau, S. e Everitt, B. 2004. *A handbook of statistical analyses using SPSS*. EUA: Chapman & Hall/CRC Press LLC.

OCDE. 2017. Self-employment rate. Acedido em: <https://data.oecd.org/emp/self-employment-rate.htm#indicator-chart> . Data de acesso: 29 de outubro de 2017.

Parker, S. 2009. *The economics of entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.

Pérotin, V. 2006. Entry, exit and the business cycle: are cooperatives different?. *Journal of Comparative Economics*, 34:295-316.

Pestana, H., e Gageiro, J. 2009. *Análise Categórica, Árvores de Decisão e Análise de Conteúdo, em Ciências Sociais e da Saúde com o SPSS*. Lisboa: Lidel.

Pordata, s.d. Acedido em: <https://www.pordata.pt/O+que+sao+NUTS> Data de Acesso: 15 de Junho 2019.

Pordata, s.d. Acedido em: [https://www.pordata.pt/Municipios/Taxa+de+desemprego+total+e+por+sexo+\(percentagem\)-858](https://www.pordata.pt/Municipios/Taxa+de+desemprego+total+e+por+sexo+(percentagem)-858) Data de Acesso: 20 de Agosto.

Pordata. s.d. Acedido em: <https://www.pordata.pt/Portugal/Empresas+total+e+por+sector+de+actividade+econ%C3%B3mica-2856> Data de acesso: 23 de junho 2019.

Pordata. s.d. Acedido em: [https://www.pordata.pt/Portugal/Taxa+de+desemprego+total+e+por+grupo+et%C3%A1rio+\(percentagem\)-553](https://www.pordata.pt/Portugal/Taxa+de+desemprego+total+e+por+grupo+et%C3%A1rio+(percentagem)-553) Data de acesso: 23 de junho 2019.

Powers, D., e Xie, Y. 1999. *Statistical Methods for Categorical Data Analysis*. Academic Press, Inc.

Ramirez, A. 1994. Self-employment in the Midst of Unemployment: The Case of Spain and the US. *Applied Economics*, 26( 3):189-204.

Rampini, A. 2004. Entrepreneurial activity, risk, and the business cycle. *Journal of Monetary Economics*, 51(3): 555-573.

Reynolds, P. D., Camp, S. M., Bygrave, W. D., Autio, E., e Hay, M. 2001. *Global entrepreneurship monitor 2001*. Executive Report, GEM.

Shane, S. 2003. *A general theory of entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Schiller, B. R., e Crewson, P. 1997. Entrepreneurial origins: a longitudinal inquiry, *Economic Inquiry*, 35: 523-531.

Schumpeter, J. A. 1934. *The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.

Shapero, A., e Soko. L. 1982 . *The social dimensions of entrepreneurship*. Encycopedia of Entrepreneurship.

Shane, S. 2000. Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities, *Organization Science*, 11:448-469.

Shaver, K. G., e Linda, R. S. 1991. Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16: 23-46.

Simões, N. e Crespo, N. 2005. Individual determinants of self-employment entry: what do wereally know?. *Journal of Economic Surveys*, 30(4): 783–806.

Solymossy, E. 2005. Entrepreneurship in extreme environments: building an expanded model. *International Entrepreneurship and Management Journal* 1, 501-518.

Storey, D. J. 1982. *Entrepreneurship and the new firm*, London, Croom Helm.

Torres, S. e Raposo, P. 2018. *O trabalho por conta própria em Portugal*, INE.

Thurik, A. R., Carree, A. M., Van Stel, A., e Audretsch, D. B. 2008. Does self-employment reduce unemployment?. *Journal of Business Venturing*, 23:673-686.

Uhlaner, L., e Thurik, R. 2007. Postmaterialism influencing total entrepreneurial activity across nations. *Journal of Evolutionary Economics*, 17(2): 161-185.

Verheul, I., Thurik, R., Grilo, I. e Van der Zwan, P.2012. Explaining preferences and actual involvement in self-employment: gender and the entrepreneurial personality. *Journal of Economic Psychology*, 33: 325–341.

Williams, D. R. 2000. Consequences of self-employment for women and men in the United States. *Labour Economics*, 7: 665-687.

Williams, N., e Williams, C. C. 2014. Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighborhoods. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10:23–40.

Zissimopoulos, J. 2009. *Liquidity Constraints, Household Wealth, and Self-Employment The Case of Older Workers* RAND Working Papers WR-725, RAND Corporation Publications Department, California.