



---

ÁREA TEMÁTICA: Trabalho, Profissões e Organizações

---

Do emprego à empresa? Uma reflexão sobre o auto-emprego, a pequena propriedade e o empreendedorismo

---

ASSUNÇÃO, Fátima

Doutoranda em Sociologia – Universidade de Manchester

ISCSP-UTL/CAPP

fátima.assuncao@postgrad.manchester.ac.uk, assuncao@iscsp.utl.pt

---

### Resumo

Nos últimos decénios, a criação do próprio emprego tem marcado o debate académico e político por via da crise do emprego típico e da procura de modos alternativos de criação de postos de trabalhos. E não raras vezes, os discursos produzidos em torno destes temas estabelecem uma forte associação entre auto-emprego, empreendedorismo e propriedade de empresas de reduzida dimensão. Este é precisamente o mote que leva esta comunicação a reflectir sobre as noções de auto-emprego, pequena propriedade e empreendedorismo, explorando o seu conteúdo conceptual e o modo como são retratadas através das estatísticas oficiais. Do ponto de vista da estrutura, começa-se por contextualizar estas noções nas actuais agendas académicas, políticas e mediáticas. Em seguida, problematiza-se a pesquisa da heterogeneidade subjacente ao auto-emprego; reflecte-se sobre a relação existente entre este, o empreendedorismo e a pequena propriedade; e, por último, incide-se sobre o estudo destas noções através de estatísticas nacionais e internacionais.

Palavras-chave: auto-emprego; empreendedorismo; micro-empresas





## Introdução

Desde os anos 80, a criação do próprio emprego tem sido uma presença recorrente nos debates académicos e políticos sobre a crise do emprego típico e as medidas de combate ao desemprego. Muitas vezes, essa criação é discutida em articulação com as noções de auto-emprego, pequena propriedade e empreendedorismo, embora nem sempre com a devida clarificação do conteúdo conceptual de cada um dos termos utilizados.

Com esta comunicação pretende-se problematizar o conceito de auto-emprego, explorar a existência de possíveis áreas de sobreposição entre este e as noções de pequena propriedade e de empreendedorismo, e analisar o modo como as estatísticas oficiais retratam estes fenómenos.

Esta reflexão surge no contexto do desenvolvimento de uma dissertação de doutoramento em sociologia<sup>1</sup>; e adquire particular relevância num tempo em que tanto se fala de empreendedorismo e em que se atribui crescente importância à criação de condições que permitam a análise comparativa de diferentes realidades nacionais. Do ponto de vista da estrutura, começa-se por contextualizar as noções em análise nas actuais agendas académicas, políticas e mediáticas. Em seguida, problematiza-se a pesquisa da heterogeneidade subjacente ao auto-emprego; reflecte-se sobre a relação existente entre este, o empreendedorismo e a pequena propriedade; e, por último, incide-se sobre o estudo destas noções através de estatísticas nacionais e internacionais.

### 1. Debates em torno do auto-emprego, da pequena propriedade e do empreendedorismo

Nos últimos anos, a criação do próprio emprego e o empreendedorismo têm estado presentes nas páginas de vários documentos de política nacional e europeia; e feito título e corpo de muitas peças entre a imprensa escrita e a comunicação televisiva. A isto acrescem, naturalmente, os debates académicos que se têm gerado em torno destas noções. Não estamos aqui perante novidades deste século recém-chegado. Também nos anos 80 e 90 que o precederam, foi corrente debater-se as potencialidades da criação desse próprio emprego para o combate ao desemprego e para o desenvolvimento pessoal, bem como os riscos de precariedade a ele associados. Ou ainda, problematizar-se em que medida o seu ressurgimento constituía um indicador de que algo tinha mudado no figurino das relações de trabalho que saíra vencedor da acomodação das reivindicações dos movimentos laborais por via da fundação do direito do trabalho.

Com efeito, todo este debate académico sobre a flexibilidade e a crise do emprego típico tem dado um contributo relevante para a discussão do fenómeno do auto-emprego. Muito se tem discutido as implicações que o uso das TIC e que a concorrência económica cerrada à escala global têm tido nas políticas dos Estados e das empresas e no desenvolvimento das modalidades atípicas de trabalho (Castel, 1995; Castells, 2002; Freire, 2000; Moniz et al., 2001; Supiot, 2001; Vaz, 1997). Entre estas, é comum referir-se o auto-emprego, também designado por trabalho independente ou trabalho por conta própria (Freire, 1994). Neste debate, também é frequente apontar-se o aumento dos níveis de escolaridade da população, a participação maciça das mulheres no mercado de trabalho, a recessão económica, a mudança tecnológica, o desenvolvimento das actividades terciárias, as políticas de subcontratação e externalização das grandes empresas, a crise do emprego típico, o aumento dos riscos associados ao trabalho por conta de outrem, e as políticas governamentais como factores contextuais particularmente potenciadores do auto-emprego (Assunção, 2003; Bechhofer et al., 1985; Felstead et al., 1992; Freire, 1994, 1995; Meager, 1997; Supiot, 2001).



Porém, tal como em relação ao debate geral sobre as implicações das formas atípicas de trabalho nas relações de emprego (Kalleberg, 2003), não existe consenso quanto aos efeitos que este renascimento do auto-emprego tem nas situações de trabalho em concreto. Enquanto uns laboram com base numa imagem do auto-emprego centrada num ideal de autonomia e de libertação face aos constrangimentos organizacionais; outros chamam a atenção para os riscos de subordinação e de marginalização que lhe podem estar associados (Felstead et al., 1992; Smeaton, 2003).

Esta divergência nas análises deve-se, em certa medida, à circunstância de o auto-emprego ser um território fértil em situações contratuais ambivalentes, que não traduzem o ideal estereotipado de autonomia (Burchell et al., 1992; D'Amours, 2006; Freire, 1995; Rosa et al., 2000; Rebelo, 2003; Supiot, 2001; Varanda, 1993). Veja-se, por exemplo, aqueles segmentos com um posicionamento menos favorável face ao mercado de trabalho e que ocupam sectores da actividade económica menos exigentes do ponto de vista dos montantes de capital necessários para o arranque de um negócio, como muitas vezes são os casos dos imigrantes ou dos indivíduos menos qualificados. Por um lado, esta menor exigência de capital inicial pode facilitar o acesso a uma actividade por conta própria enquanto alternativa – muitas vezes a última – ao emprego. Mas, por outro lado, os menores níveis de rentabilidade associados a esses sectores, a sua inserção em redes de subcontratação dominadas pelas grandes empresas e as dificuldades que esses segmentos muitas vezes sentem perante tarefas de gestão para as quais não têm a devida qualificação ou experiência, podem tornar a opção pelo próprio negócio bem mais problemática do que poderia parecer à primeira vista, quer do ponto de vista da rentabilidade e da independência económica, quer do ponto de vista da autonomia efectiva (Burchell et al., 1992; D'Amours, 2006; Freire, 1995; Luber et al., 2000; Meager 1997; Rebelo, 2003; Scase, 1982; Supiot, 2001; Varanda, 1993). Isto para não falar na existência de situações em que o rótulo legal de auto-emprego esconde uma real situação de trabalho por conta de outrem (Supiot, 2001; Rosa, 2000).

Apesar deste lado reconhecidamente negativo, que Supiot (2001) enquadraria nas estratégias empresariais de minimização de custos e de escape aos regimes de protecção legal dos trabalhadores; o auto-emprego também pode surgir em circunstâncias orientadas para a inovação, onde indivíduos altamente qualificados gozam de uma efectiva autonomia (Supiot, 2001). Estas “duas estratégias opostas” (Supiot, 2001: 5) revelam bem a diversidade de situações que o auto-emprego recobre e alimentam a reflexão académica sobre a complexidade dos efeitos a ele associados.

No que concerne às orientações dos Estados e dos organismos internacionais, observa-se um considerável entusiasmo com a ideia de que o auto-emprego constitui um importante antídoto contra a crise do emprego (Bögenhold, 2000; Meager, 1997; Luber et al., 2000). Pode mesmo dizer-se que existe “uma aliança política multicolor a favor do auto-emprego, em que a independência profissional é vista como um *valor em si mesmo* e como um *instrumento político*” (Bögenhold, 2000: 25, ênfase do autor). A associação convencional entre auto-emprego, pequena propriedade e empreendedorismo surge neste processo porque, como também esclarece o autor, se parte do pressuposto de que os auto-empregados “funcionam como multiplicadores” (Bögenhold, 2000: 25). Em seu entender, esta presunção assenta na constatação de que “as pequenas empresas são na sua maioria dirigidas por pessoas auto-empregadas e – vice-versa – que os trabalhadores auto-empregados conduzem os seus feitos económicos no campo das pequenas e médias empresas.” (Bögenhold, 2000: 25).

Esta associação não surpreende se se tiver em conta que as expectativas políticas em relação ao empreendedorismo não são muito diferentes daquelas que se desenvolvem em torno do auto-emprego. O espírito empresarial é encarado como um factor essencial para se fazer face aos crescentes níveis de incerteza, à crise do emprego e ao problema da criação de postos de trabalho (Congregado et al., 2008; Luber et al., 2000). Não é assim pois de estranhar que a promoção do empreendedorismo (e como se viu, em forte associação com o auto-emprego e a pequena propriedade) esteja entre os principais objectivos inscritos nos documentos produzidos pela União Europeia (Conselho Europeu, 2000; Comissão Europeia, 2003) e mesmo pela OCDE (Ahmad et al., 2008; OCDE, 1998).



Na OCDE, a importância estratégica da promoção de medidas de estímulo à actividade empresarial encontra-se patente em várias publicações (OCDE 1998, 2001, 2005, 2008) e justificou o recente desenvolvimento (2006) do Programa de Indicadores do Espírito Empresarial. Num contexto institucional diferente, os relatórios do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) também dão o seu contributo para o actual interesse geral sobre os benefícios do espírito empresarial.

Ao nível europeu, os sucessivos inquéritos do Eurobarómetro sobre o empreendedorismo têm vindo a recordar os estados-membros da importância de promoverem atitudes empreendedoras entre os seus nacionais. O mesmo se pode dizer em relação às Conferências sobre a Carta Europeia das Pequenas Empresas. O princípio “think small first” foi inscrito na comunicação *Aplicar o Programa Comunitário de Lisboa – Modernizar a Política das PME para o Crescimento e o Emprego* (Comissão Europeia, 2005: 3), mas a conexão entre empreendedorismo, auto-emprego e pequena propriedade marcou presença desde logo nos quatro pilares iniciais da Estratégia Europeia Para o Emprego (1997). E desde então tem vindo a motivar os decisores políticos, como efectivamente o atestam a *Carta Europeia das Pequenas Empresas* (2000), o *Livro Verde Espírito Empresarial na Europa* (2003a), o *Plano de Acção: A Agenda Europeia para o Espírito Empresarial* (2004), e o “*Small Business Act*” para a Europa, cuja adopção está planeada para Junho de 2008<sup>i</sup>.

Em Portugal, estas tendências marcam presença em várias medidas de apoio ao empreendedorismo, à criação do próprio emprego e, de preferência, à criação de emprego para terceiros. Entre estas, contam-se os Apoios a Iniciativas Locais de Emprego<sup>iii</sup>, o Programa Iniciativas Locais de Emprego de Apoio à Família<sup>iv</sup>, os Apoios a Projectos de Emprego Promovidos por Beneficiários das Prestações de Desemprego<sup>v</sup>, os Ninhos de Empresas<sup>vi</sup>, e a acção dos Centros de Formalidades das Empresas<sup>vii</sup>.

Este ambiente geral favorável à promoção da criação do próprio emprego também encontra eco em alguns dos segmentos da comunicação social mais direccionados para as temáticas da gestão e da procura de emprego, onde é frequente verificar-se a divulgação e apologia de casos de “empreendedores de sucesso”.

Todos estes elementos concorrem para a actualidade das temáticas do empreendedorismo e da criação do próprio emprego em ligação com a pequena propriedade, ainda que os conceitos que subjazem aos diferentes discursos nem sempre coincidam nos seus termos. Com efeito, se há coisa que estas temáticas partilham é a dificuldade do estabelecimento de uma definição consensual entre os seus diferentes interlocutores.

## 2. Breve reflexão sobre a heterogeneidade do auto-emprego

Como referem Burchell et al. (1992: 101), a “investigação sobre o auto-emprego depara-se desde logo com o duplo problema de como definir quem é auto-empregado [...] e [...] se existe mais do que um tipo de auto-emprego”. Trata-se de um problema duplamente facetado e consideravelmente complexo dada a grande heterogeneidade de situações que cabem no auto-emprego (Freire, 1995; Supiot, 2001; Burchell et al., 1992).

De entre os eixos de diferenciação abordados por diversos autores, três merecem particular atenção quando se pretende explorar a diversidade empírica que o auto-emprego congrega: um, respeitante ao binómio subordinação/dependência; outro, relativo à destrição entre o que se pode designar por versões tradicional e moderna do auto-emprego; e outro, ainda, referente à diferenciação entre os que têm e os que não têm trabalhadores ao serviço.

Relativamente ao primeiro, e como se viu na secção anterior, vários são os trabalhos que apontam os riscos heurísticos em que as investigações incorrem quando tomam por adquirida uma visão estereotipada do auto-emprego, centrada na ideia “de autonomia, de uma pessoa auto-empregada trabalhando por sua própria conta e não estando subordinada à autoridade de um empregador, mas sujeita aos constrangimentos do mercado” (Burchell et al., 1992). Em relação a este ponto, a pesquisa de diferentes



indicadores dos níveis de subordinação/dependência existentes parece ser um caminho mais profícuo do que a procura de um único elemento discriminante da heterogeneidade desta população a este nível (Burchel et al., 1992).

Quanto ao segundo eixo, a versão mais clássica do auto-emprego – definida por oposição ao também clássico, ou melhor típico, trabalho por conta de outrem – remete para as tradicionais figuras do artesão e do profissional liberal que reforçam a ideia de autonomia. Porém, como refere D'Amours (2006: 28) “o arquétipo do trabalhador independente não é mais o agricultor, o artesão ou o profissional liberal, mas o profissional que presta serviços às empresas ou o não profissional que presta serviços pessoais”. A reflexão sobre a heterogeneidade existente no território do auto-emprego não pode assim ser alheia aos modernos figurinos que este também assume e que em muito são tributários do desenvolvimento dos serviços prestados às empresas e às populações (Freire, 1995; Freire et al., 1992; Supiot, 2001).

O terceiro eixo referido prende-se com a contratação de terceiros não familiares. A este respeito, mais do que estabelecer demarcações apriorísticas com base na dimensão dos negócios em termos de número de empregados, importa aprofundar a discussão sobre o modo como os auto-empregados intervêm nos processos de trabalho das suas unidades económicas. Como nota Freire (1995: 28) a propósito da sua noção de trabalhador independente, é possível nela enquadrar casos em que o “micro-empresário [...] beneficia do concurso regular de um número muito reduzido de trabalhadores a salário, desde que [...] continue a ser ele a desempenhar a função operativa nuclear da actividade (produção, venda ou serviço) e a deter simultaneamente a responsabilidade do negócio”.

No âmbito do debate sociológico sobre a pequena burguesia dos pequenos produtores, Bechhofer et al. (1985), por exemplo, assumem um posicionamento semelhante quando abrem a possibilidade de a sua definição comportar aqueles casos em que existe um número restrito de empregados desde que estes constituam uma “extensão, em vez de um substituto” do trabalho de quem os contrata (Bechhofer et al., 1985: 188). Scase et al. (1980, 1982) seguem uma linha semelhante quando constroem uma tipologia de “proprietários activos” que “assenta no papel laboral [work role] do proprietário do negócio porque esse é um indicador útil da natureza da sua empresa, já que tenderá a *reflectir*, por exemplo, a dimensão da mão-de-obra” (Scase et al. 1980: 23, ênfase dos autores). No quadro dessa tipologia identificam então as seguintes quatro subcategorias: os auto-empregados “que trabalham para si e formalmente não contratam trabalho [...] [mas] são frequentemente dependentes dos serviços não remunerados de membros da família, particularmente das suas esposas”; os pequenos empregadores “que trabalham lado a lado com os seus trabalhadores mas que, para além disso, assumem as tarefas administrativas e de gestão relativas à direcção das suas empresas”; os proprietários-controladores “que não trabalham lado a lado com os seus trabalhadores, mas que em vez disso são *única e singularmente* responsáveis pela administração e gestão dos seus negócios” e, por último, os “proprietários-directores” “que controlam as empresas com hierarquias de gestão desenvolvidas de modo que as tarefas administrativas estejam subdivididas e delegadas a directores executivos e a outro pessoal sénior” (Scase et al., 1980: 23-24, ênfase dos autores).

Com base neste cenário quadripartido, Scase et al. (1982) chamam a atenção para os diferentes níveis de estabilidade que caracterizam estas categorias. Ainda que a posição dos pequenos empregadores seja um pouco menos frágil do que a dos auto-empregados, ambos integram a franja marginal dos proprietários activos (Scase et al., 1982) e não andam longe das noções que Freire (1995) ou Bechhofer et al. (1985) propõem. Coisa diferente acontece aos proprietários-controladores e aos proprietários-directores, que constituem o segmento estabelecido desses proprietários activos (Scase et al., 1982). Para além de chamar a atenção para a importância do estudo do “work role”, em detrimento de uma tipologia apriorística assente no número de empregados, este estudo considera ainda os processos de mobilidade que ocorrem, tanto entre as diferentes secções dos “proprietários activos”, como entre estes e os trabalhadores por conta de outrem. Ora o estudo destes processos é essencial para uma melhor compreensão da estabilidade das situações de auto-emprego numa perspectiva mais lata, em que cabem todos aqueles que trabalham com vista à obtenção de rendimento, mas que o fazem sem venderem a sua força de trabalho (Wright, 1997).



Para fechar a reflexão sobre as práticas de contratação de terceiros, é importante não esquecer os casos em que essa contratação é substituída ou convive com a ajuda de familiares não remunerados. Isto porque este tipo de situação é um elemento característico das empresas familiares (veja-se, por exemplo, Assunção, 2006; ou Guerreiro, 1996). Tradicionalmente feminino, muito por via da acção das esposas, o contributo das ajudas familiares não remuneradas é relevante e casos existem em que ele decorre no quadro de um esforço patrimonial do casal em que os riscos são verdadeiramente partilhados (Assunção, 2006; Bertaux et al., 1981). Assim sendo, a análise das contribuições familiares também é um elemento importante para a problematização das diversas realidades que estão ligadas ao auto-emprego em geral.

### 3. A diferenciação do auto-emprego, da pequena propriedade e do empreendedorismo

Uma vez explorados os principais eixos que estruturam a heterogeneidade do auto-emprego, passa-se agora à análise da existência, ou não, de uma coincidência perfeita e necessária entre este e as noções de empreendedorismo e de pequena propriedade.

Não parece que tal aconteça desde logo porque também existem diferentes entendimentos sobre o que é o empreendedorismo (Ahmad et al., 2008; Audretsch, 2002; Bosma et al., 2008; Brush et al., 2008; Burrows, 1991a; Dale, 1991; Lundström et al., 2005; OCDE, 1998). Essa divergência é tão frequente que, como Ahmad et al. (2008: 5) notam em relação à OCDE, é possível encontrar diferentes definições entre os documentos produzidos com a chancela da mesma organização.

De uma forma abreviada, pode dizer-se que o termo “empreendedorismo” assume ora um “sentido Schumpeteriano”, que enfatiza a introdução de inovações nos processos produtivos e no mercado, ora um “sentido económico lato”, relativo à propriedade e gestão do próprio negócio ou trabalho por conta própria (van Stel, 2005: 106). A abordagem comparativa da COMPENDIA<sup>viii</sup> assenta numa “aplicação estrita” do segundo (van Stel, 2005: 106), mas este não é o entendimento dos documentos mais recentes da OCDE sobre o assunto (Ahmad et al., 2008). Aí, o empreendedorismo é visto como o “fenómeno associado” à actividade empreendedora, e esta é entendida como a “acção humana empresarial em busca da geração de valor, através da criação ou expansão da actividade económica, pela identificação e exploração de novos produtos processos ou mercados” (Ahmad et al., 2008: 8). Na leitura da Organização, essa actividade pode assim ser desenvolvida tanto por proprietários, como por não proprietários de empresas. Esta também é a orientação que está subjacente à definição que o Livro Verde *Espírito Empresarial na Europa* (2003a) propõe para o espírito empresarial: “atitude mental e [...] processo para a criação e o desenvolvimento de actividades económicas, combinando o risco e a criatividade e/ou a inovação com uma gestão rigorosa, no âmbito de um organismo novo ou já existente.” (Comissão Europeia, 2003a: 7).

O termo empreendedor também não é de fácil definição e as opções conceptuais disponíveis desenvolvem-se igualmente em torno dos temas da inovação, da criação, propriedade e gestão de empresas. Também aqui é possível identificar duas principais interpretações: o empreendedor enquanto “alguém que cria e depois organiza e gere uma nova empresa, independentemente de existir algo de inovador no acto” ou como “alguém que transforma invenções e ideias em entidades economicamente viáveis, independentemente de ele/ela criar ou gerir uma empresa no processo” (Lundström et al., 2005: 42).

Apesar de preferida por Lundström et al. (2005), a primeira interpretação não está em consonância com o entendimento actual dos documentos da OCDE sobre este assunto (Ahmad et al., 2008). Aí, os empreendedores são definidos como as “pessoas (proprietários de empresas) que procuram gerar valor, através da criação ou expansão da actividade económica, pela identificação e exploração de novos produtos, processos ou mercados” (Ahmad et al., 2008: 8).

A principal discordância entre estes pontos de vista prende-se assim com associação, ou não, da criação e propriedade de empresas à inovação. Este aspecto é importante para a clarificação das relações entre as noções de empreendedor, auto-empregado e de pequena propriedade.



Por um lado, se associada à inovação, a acção do empreendedor não coincide necessariamente com a intervenção económica dos auto-empregados e da pequena propriedade. Como Dale (1991: 44) faz notar, numa discussão sobre as noções de auto-emprego e empreendedorismo, ‘só em condições específicas é que ambos coincidirão’. O mesmo pode dizer-se em relação à pequena propriedade (Ahmad et al., 2008). A este respeito, vale a pena lembrar o trabalho de Schumpeter (2000 [1949]), quanto à especificidade conceptual da função empresarial e à observação empírica das suas manifestações. Depois de a diferenciar da gestão administrativa corrente e da acção do capitalista<sup>x</sup>, Schumpeter prossegue afirmando que “ao aplicar a nossa concepção à realidade descobrimos [...] que a vida real nunca apresenta a função em si e por si só. [...] até é difícil imaginar um caso em que um homem não faça outra coisa que não estabelecer novas combinações e em que ele faça isto durante toda a sua vida. [...] Por outro lado, o elemento empreendedor pode estar presente numa escala muito reduzida mesmo em casos muito humildes.” (Schumpeter, 2000 [1949]: 259). O dinamismo e a sobreposição das situações empíricas eram assim claramente reconhecidos por Schumpeter, não obstante a ênfase que colocava na especificidade da função empresarial.

Por outro lado, se o empreendedor for entendido como alguém que cria, detém e gere uma organização, independentemente de esta ser inovadora ou não, tal também não implica uma correspondência exacta e necessária com o auto-emprego. Os moldes em que isso se observa dependem também da própria noção de auto-emprego com que se estiver a trabalhar. Como se viu, a noção de auto-emprego pode ter um espectro mais ou menos alargado. Se for tomado no sentido mais amplo, é possível aceitar que, de acordo com a definição acima de empreendedor, os auto-empregados trabalham no seu próprio negócio. Porém, isso não significa que tenham necessariamente participado na sua fundação: podem existir situações em que, por exemplo, o herdaram ou adquiriram. Por outro lado, se se tomar o auto-emprego num sentido mais restrito, essa correspondência exacta e necessária volta a não verificar-se. Como se viu, a visão mais restritiva assenta na existência de uma intervenção directa na produção de um produto ou na prestação de um serviço. Se, por exemplo, uma pessoa estiver concentrada apenas na gestão e deixar as tarefas operacionais para os empregados, está-se perante um caso que ultrapassou os limites de uma definição mais restritiva do auto-emprego.

Através desta breve análise pode ver-se como é problemático estabelecer-se uma relação necessária entre estes três elementos, ainda que a realidade possa comportar situações em que existe sobreposição.

#### **4. O auto-emprego, a pequena propriedade e o empreendedorismo à luz das estatísticas oficiais**

Vários autores referem as diferenças que existem no modo como as instâncias estatísticas, legais e fiscais definem e contabilizam o auto-emprego e a pequena propriedade (Burchell et al., 1992; Freire, 1995). Mas a questão não se coloca apenas a esse nível. No âmbito das estatísticas por si só, é possível identificar algumas diferenças no modo como os organismos nacionais e internacionais retratam esses fenómenos.

A Organização Internacional do Trabalho aconselha uma definição alargada de auto-emprego a partir da distinção que a ICSE-93 estabelece entre “paid-employment jobs” e “self-employed jobs”. Nestes últimos, cabem então os empregadores, os trabalhadores por conta própria, os membros de cooperativas de produtores e os trabalhadores familiares contribuintes<sup>x</sup> (OIT, 1993: 2-3).

Por sua vez, os proprietários gerentes de empresas constituídas em sociedades já constituem um agrupamento mais problemático e podem ser incluídos tanto nos “paid-employment jobs” como nos “self-employed jobs”. Tal dependerá do tipo de análise que se pretender fazer, como esclarece a resolução relativa à ICSE-93. Por isso, a resolução aconselha a que a recolha dos dados sobre estes indivíduos se faça em separado. Apesar de interessar para a análise do auto-emprego, esta categoria nem sempre está presente nos dados comparativos disponíveis, como é o caso das *Labour Force Statistics* da OCDE. Neste importante caso, tal acontece porque os diferentes países não são unânimes, nem no modo como





classificam estes trabalhadores, nem na concretização do parecer da resolução sobre o tratamento individualizado desta categoria (OCDE, 2000; van Stel, 2005). O entendimento alargado que a OIT aconselha é interessante porque permite explorar diferentes categorias relacionadas com o auto-emprego, preservando a individualidade estatística de cada uma. No entanto, como se viu, em certos casos, os dados efectivamente disponíveis nem sempre permitem que isso aconteça.

No *Labour Force Survey*, o EUROSTAT também trabalha a variável situação na profissão com base na ICSE-93. Porém, o questionário empregue (que, para Portugal, é o que o INE usa no *Inquérito ao Emprego*<sup>xi</sup>) não especifica a categoria “membros de cooperativas de produtores”. De acordo com as notas explicativas das variáveis, estes são codificados como trabalhadores por conta própria isolados (Comissão Europeia, 2003b), perdendo visibilidade estatística. No caso português, esta categoria acaba por ser tratada separadamente no *Recenseamento Geral da População*, se bem que com uma periodicidade diferente.

Relativamente ao desenho do questionário do *Inquérito ao Emprego*, é interessante notar a existência de questões sobre a situação na profissão um ano e três meses antes (para os empregados) e na última experiência de trabalho (para os não empregados). Ainda que nas categorias de auto-emprego se pudesse ganhar com uma retrospectiva a mais de um ano, a informação recolhida não deixa de permitir alguma monitorização da estabilidade dos indivíduos nessas mesmas categorias. Do mesmo modo que a recolha da situação na profissão tanto para a actividade principal, como para a secundária permite explorar casos de dupla actividade no domínio do auto-emprego. Apesar destes aspectos positivos, o mesmo questionário pouco recolhe sobre o “work role” de quem se insere nos “self-employed jobs” ou sobre as condições de maior ou menor subordinação em que realizam a sua actividade. E este tipo de informação contribuiria para um melhor entendimento dessas categorias.

No que toca à produção de estatísticas sobre as empresas, as análises comparativas estão mais facilitadas na União Europeia do que na OCDE, como aliás seria de esperar. Na União Europeia, a Recomendação da Comissão (2003c) actualiza os critérios de diferenciação das micro, pequenas e médias empresas<sup>xii</sup> e estabelece o interesse da produção de estatísticas diferenciadas para as que empregam até uma pessoa, entre 2 e 9 pessoas, entre 10 e 49 pessoas e entre 50 e 249 pessoas. Na OCDE a situação é mais complexa, pois não há homogeneidade no contributo que o critério número de pessoas empregadas dá para a definição da dimensão das empresas (OCDE, 2005). A título de exemplo, existem países que estabelecem 200 ou 500 empregados como limite máximo para as médias empresas. Mas mesmo quando existe uma total uniformidade nos critérios usados para a definição da dimensão das empresas, as análises sociológicas devem fugir à tentação do “reduccionismo da dimensão” (Burrows, 1991b: 69), não tomando estes critérios descritivos como um dado adquirido e necessariamente relevante para a análise da heterogeneidade dos proprietários activos.

Porque o auto-emprego e a pequena propriedade são frequentemente usados como indicadores privilegiados do empreendedorismo, as dificuldades referidas repercutem-se também na sua análise. Além disso, já se viu que estas noções não são necessariamente equivalentes e que o grau de sobreposição que entre elas existe depende das próprias conceptualizações com que se trabalha. Mas mesmo quando os desfasamentos são reconhecidos pelos analistas, a associação entre estas três noções é justificada pela escassez de estatísticas oficiais que, pronta e comparativamente, permitam analisar outras dimensões do empreendedorismo (Ahmad, 2008; Bosma et al. 2008; Congregado et al. 2008; van Stel, 2005). Esta situação tem aliás motivado várias reflexões, ao nível do Programa de Indicadores do Espírito Empresarial (OCDE), da base de dados COMPENDIA e do inquérito GEM. E apesar dos esforços feitos, a escassez de indicadores especificamente construídos para dar conta do empreendedorismo também contribui para o corrente uso indiferenciado dos termos empreendedorismo, auto-emprego e pequena propriedade.



## Considerações finais

Da análise efectuada nesta comunicação ressaltam dois importantes aspectos.

Por um lado, chamou-se a atenção para a relevância da análise das diferentes situações de quem tem na noção de auto-emprego. Mais do que estabelecer uma definição de auto-emprego, procurou-se explorar a existência de diferentes entendimentos e salientou-se um conjunto de eixos importantes para o estudo deste fenómeno. Como esse estudo é, em geral, precedido por uma análise das estatísticas oficiais, deu-se igualmente conta dos conceitos usados por diferentes fontes e da importância do desenvolvimento de indicadores sobre a forma e as condições em que os proprietários activos desenvolvem as suas actividades. Em boa verdade, os processos de recolha dos dados oficiais sobre o trabalho e o emprego acabam por estar mais orientados para o levantamento do trabalho por conta de outrem, já que este é o que mais extensa população reúne.

Por outro lado, sublinhou-se a inexistência de uma justaposição necessária entre as noções de auto-emprego, pequena propriedade e empreendedorismo, ainda que o actual interesse geral pelo empreendedorismo e a reconhecida escassez de indicadores estatísticos especificamente orientados para a sua análise possam por vezes concorrer para a ideia de que esse tipo de sobreposição existe.

A reconhecida importância da definição dos conceitos usados nos estudos ganha assim particular relevo no estudo destas noções, e acautela o uso indiferenciado de termos com significações diversas.

## Bibliografia

Ahmad, N. et al. (2008) "A Framework for Addressing and Measuring Entrepreneurship", *OECD Statistics Working Papers* 2008/2. [on-line]. (Acesso em 2008/05/02: <http://masetto.sourceoecd.org/vl=12140833/cl=22/nw=1/rpsv/cgi-bin/wppdf?file=5kzn93rmcg7l.pdf> )

Assunção, F. (2003) "Contributo para uma reflexão sobre a participação das mulheres na empresarialidade", in AAVV., *Inovação e Conhecimento – As Pessoas no Centro das Transformações*, Lisboa, APSIOT, pp. 1-21.

Assunção, F. (2006) *A Participação das Mulheres na Actividade Empresarial: Uma Análise Sociológica*, Dissertação de Mestrado em Sociologia apresentada no ISCSP-UTL.

Audretsch, D. (2002) "Entrepreneurship: A Survey of the Literature", [on-line]. (Acesso em 2007/11/29: [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/green\\_paper/literature\\_survey\\_2002.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/green_paper/literature_survey_2002.pdf))

Bechhofer, F. et al. (1985) "The petite bourgeoisie in late capitalism", *Annual Review of Sociology*, Vol. 11, pp.181-207.

Bertaux, D. et al. (1981) "Artisanal bakery in France: How it lives and why it survives", in F. Bechoffer et al. (eds.) *The petite bourgeoisie. Comparative studies of the uneasy stratum*, London, Macmillan Press, pp. 155-181.

Bögenhold, D. (2000) "Entrepreneurship, markets, self-employment: introduction", *International Review of Sociology*, Vol. 10, Nº1, pp. 25-40.

Bosma, N. et al. (2008) *Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Executive Report*. [on-line]. (Acesso em 2008/05/02:

[http://www.gemconsortium.org/download/1211115878892/GEM\\_2007\\_Executive\\_Report.pdf](http://www.gemconsortium.org/download/1211115878892/GEM_2007_Executive_Report.pdf))

Brush, C. et al. (2008) "Separated by a common language? Entrepreneurship research across the Atlantic", *Entrepreneurship Theory and Practice, Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32, Nº2, pp. 249-266.



- Burchell, B. et al. (1992) "Categorising self-employment: some evidence from the social change and economic life initiative", in P. Leighton et al. (eds.) *New Entrepreneurs, Self-Employment and Small Business in Europe*, London, Kogan Page, pp.101-121.
- Burrows, R. (1991a) "Introduction", in R. Burrows (ed.) *Deciphering the enterprise. Entrepreneurship, petty capitalism and the restructuring of Britain*, London, Routledge, pp.1-16.
- Burrows, R. (1991b) "A socio-economic anatomy of the British petty bourgeoisie: a multivariate analysis", in R. Burrows (ed.) *Deciphering the enterprise. Entrepreneurship, petty capitalism and the restructuring of Britain*, London, Routledge, pp. 53-73.
- Castel, R. (1995) *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard.
- Castells, M. (2002) *A Era da Informação: Economia, Sociedade e Cultura. A Sociedade em Rede*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- Comissão Europeia (2003a) *Livro Verde Espírito Empresarial na Europa*, Bruxelas, Comissão das Comunidades Europeias. [on-line]. (Acesso em 2007/11/03:  
[http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/green\\_paper/green\\_paper\\_final\\_pt.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/green_paper/green_paper_final_pt.pdf))
- Comissão Europeia (2003b) *European Union Labour Force Survey – Methods and Definitions 2001*, Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities. [on-line]. (Acesso em 2008/02/20:  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-BF-03-002/EN/KS-BF-03-002-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-BF-03-002/EN/KS-BF-03-002-EN.PDF) )
- Comissão Europeia (2003c) *Commission Recommendation of 6 of May concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises*. [on-line]. (Acesso em 2008/02/20:  
[http://europa.eu/eur-lex/pri/en/oj/dat/2003/l\\_124/l\\_12420030520en00360041.pdf](http://europa.eu/eur-lex/pri/en/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520en00360041.pdf))
- Comissão Europeia (2005) *Aplicar o Programa Comunitário de Lisboa – Modernizar a Política das PME para o Crescimento e o Emprego*. [on-line]. (Acesso em 2007/11/03:  
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0551:FIN:PT:PDF>)
- Congregado, E. et al. (2008) "Building a statistical system on entrepreneurship: a theoretical framework" in E. Congregado (Ed.) *Measuring Entrepreneurship*, New York, Springer, pp. 307-338.
- Conselho Europeu (2000) *Carta Europeia das Pequenas Empresas* [on-line]. (Acesso em 2007/11/03: [http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise\\_policy/charter/docs/charter\\_pt.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/docs/charter_pt.pdf))
- Dale, A. (1991) "Self-employment and entrepreneurship: Notes on two problematic concepts", in R. Burrows (ed.) *Deciphering the enterprise. Entrepreneurship, petty capitalism and the restructuring of Britain*, London, Routledge, p.35-52.
- D'Amours, M. (2006) *Le Travail Indépendant. Un Reveleateur des Mutations du Travail*, Québec, Presses de L'University du Québec.
- Felstead, A. et al. (1992) "Issues, themes and reflections on the 'enterprise culture'", in P. Leighton et al. (eds.) *New Entrepreneurs, Self-Employment and Small Business in Europe*, London, Kogan Page, pp.15-39.
- Freire, J. (1994) "O auto-emprego: alguns comentários sobre dados recentes", *Revista Crítica de Ciências Sociais*, CES, Nº 40, pp.137-151.
- Freire, J. (1995) *O Trabalho Independente*, Lisboa, CIES.
- Freire, J. (Coord.) (2000) *Atitudes Face ao Emprego, Trabalho e Tempo Livre*, Lisboa, OEFP.
- Freire, J. et al. (1992) "Os trabalhadores independentes", *Organizações e Trabalho*, APSIOT, nº 7/8, pp. 29-43.
- Guerreiro, M. das D. (1996) *Famílias na Actividade Empresarial*, Oeiras, Celta Editora.



- Kalleberg, A. (2003) "Flexible firms and labor market segmentation: effects of workplace restructuring on Jobs and workers", *Work and Occupations*, Vol. 30, Nº 2, pp. 154-175.
- Luber, S. et al. (2000) "Growing self-employment in Western Europe: an effect of modernization?", *International Revue de Sociologie*, Vol. 10, Nº 1, p.100-123.
- Lundström, A. et al. (2005) *Entrepreneurship Policy. Theory and practice*, New York, Springer.
- Meager, N. (1997) "From unemployment to self-employment: labour market policies for business start-up", in G. Schmidt et al. (eds.) *International Handbook of Labour Market Policy and Evaluation*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 489-519.
- Moniz, A. B. et al. (Coords.) (2001) *A Sociedade da Informação e do Emprego*, Lisboa, MTS.
- OCDE (1998) *Fostering Entrepreneurship. The OECD Jobs Strategy*, Paris, OCDE.
- OCDE (2000) *OECD Employment Outlook*, Paris, OCDE.
- OCDE (2001) *Putting the Young in Business. Policies Challenges for Youth Entrepreneurship*, Paris, OCDE.
- OCDE (2005) *SME and Entrepreneurship Outlook 2005*, Paris, OCDE.
- OCDE (2007) *OECD Glossary of Statistical Terms*, Paris, OCDE. [on-line]. (Acesso em 2008/02/20: <http://stats.oecd.org/glossary/download.asp>)
- OCDE (2008) *OECD Framework for the Evaluation of SME and Entrepreneurship Policies and Programmes*, Paris, OCDE.
- OIT (1993) Resolution concerning the International Classification of Status in Employment (ICSE), [on-line]. (Acesso em 2007/11/29: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/---stat/documents/normativeinstrument/wcms\\_087562.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087562.pdf))
- Rosa, M. T. (Coord.) (2000) *Trabalho Precário – Perspectivas de Superação*, Relatório Final Preliminar – Reservado, CIES.
- Rebelo, G. (2003) "Trabalho Independente em Portugal – Empreendimento ou risco?", Working Paper nº 2003/32, Dinâmia. [on-line]. (Acesso em 2007/11/03: <http://dinamia.iscte.pt/images/stories/documents/wp32-2003.pdf>)
- Scase, R. (1982) "The petty bourgeoisie and modern capitalism: a consideration of recent theories" A. Giddens (ed.) *Social class and the division of labour. Essays in honour of Ilya Neustadt*, Cambridge, Cambridge University Press, pp.148-161.
- Scase, R. et al. (1980) *The Real World of the Small Business Owner*, London, Croom Helm.
- Scase, R. et al. (1982) *The entrepreneurial middle class*, London, Croom Helm.
- Schumpeter, J. (2000 [1949]) "Economic theory and entrepreneurial history", in R. Clemence (Ed.) *ESSAYS on entrepreneurs, innovations, business cycles and the evolution of capitalism*, New Brunswick: Transaction Publishers, pp. 253-271.
- Smeaton, D. (2003) "Self-employed workers: calling the shots or hesitant independents? A consideration of the trends", *Work, Employment and Society*, Vol. 17, Nº2, pp. 379-391.
- van Stel, A. (2005) "COMPENDIA: Harmonizing business ownership data across countries and over time", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol 1, pp. 105-123.
- Supiot, A. (2001) *Beyond Employment. Changes in Work and the Future of Labour Law in Europe*, Oxford, Oxford University Press.
- Varanda, M. (1993) "Reflexões sobre o auto-emprego", *Organizações e Trabalho*, APSIOT, Nº 9/10, pp.107-116.



Vaz, I. F. (1997) *As Formas Atípicas de Emprego e a Flexibilidade do Mercado de Trabalho*, Lisboa, MQE.

Wright, E. O. (1997) "The fall and rise of American petty bourgeoisie", in E. O. Wright, *Class Counts. Comparative studies in class analysis*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 114-146.

- <sup>i</sup> Esta investigação de doutoramento está a ser desenvolvida na School of Social Sciences – Universidade de Manchester, no âmbito de uma bolsa de doutoramento atribuída pela FCT, com a referência SFRH/BD/36771/2007.
- <sup>ii</sup> Cf. [http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sba\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/sba_en.htm)
- <sup>iii</sup> Cf. <http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/ApoiosIniciativasLocaisEmprego/Paginas/ApoiosIniciativasLocaisEmprego.aspx>
- <sup>iv</sup> Cf. <http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Paginas/ProgIniciativasLocaisApoioFamilia.aspx>
- <sup>v</sup> Cf. <http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/BeneficiariosPrestacoesDesemprego/Paginas/BeneficiariosPrestacoesDesemprego.aspx>
- <sup>vi</sup> Cf. <http://www.iefp.pt/apoios/candidatos/CriacaoEmpregoEmpresa/Paginas/NinhoEmpresas.aspx>
- <sup>vii</sup> Cf. <http://www.cfe.iapmei.pt/>
- <sup>viii</sup> COMParative ENtrepreneurship Data for International Analysis.
- <sup>ix</sup> No entender de Schumpeter, enquanto o capitalista fornece o capital e suporta o risco; a gestão é o domínio das soluções de rotina e o empreendedor é o principal actor nas respostas criativas (Schumpeter 2000 [1949]: 256-259).
- <sup>x</sup> Também designados por não remunerados (Cfr. OCDE, 2000: 191)
- <sup>xi</sup> Esta análise é feita com base no questionário mais recente disponível on-line: o de 2006.
- <sup>xii</sup> Segundo esta recomendação, o número de pessoas empregadas/volume de negócios ou balanço total para as micro, pequenas e médias são, respectivamente: menos de 10 pessoas/igual ou inferior a 2 milhões de euros; menos de 50 pessoas/igual ou inferior a 10 milhões de euros; menos de 250 pessoas/igual ou inferior a 50 milhões de euros.