

## Nutrindo o Empreendedorismo

O livro *Fostering Entrepreneurship* (FE) – uma publicação de 1998 da OCDE, baseada num estudo de 1994 – é escrito num contexto de elevado desemprego, que se acredita contrariável promovendo a capacidade de mudança nas Economias dos países afectados. O empreendedorismo é visto como uma das chaves para essa mudança: ao longo do livro são sugeridas diversas medidas e recomendações políticas que se julga poderem contribuir para o seu fomento.

Este documento é uma síntese das idéias do livro, com alguns exemplos actuais, seleccionados pela sua sintonia com a disciplina de ITT@MEGT6<sup>1</sup>, em particular no que toca aos casos de estudo em Biotecnologia.

Alguns indicadores possíveis para medir empreendedorismo podem ser o número de novas empresas por unidade de tempo, o número de pequenas e médias empresas sem separação entre posse e gestão, e ainda métricas focadas em sectores de actividade, como os intensamente tecnológicos. Naturalmente que não havendo um conjunto de indicadores consensuais, não serão possíveis comparações sólidas entre os resultados de diferentes estudos.

Apesar de ser um conceito difícil de formalizar e difícil de medir, a propensão para o empreendedorismo é sempre influenciada pelo contexto cultural e político. Em sociedades estigmatizantes, em que as memórias colectivas tendem a sobreestimar os eventos negativos e a subvalorizar os sucessos, emerge uma barreira que adverte para o risco do investimento na mudança.

Quanto a medidas e políticas (MeP) favorecedoras, podem ser pensadas a uma escala de enquadramento macroeconómico, em que se procura, por exemplo, controlar a inflação, a despesa pública, e adequar os mercados de trabalho, bens, serviços e capitais. Mas será também importante atender a especificidades regionais e sectoriais, que justifiquem MeP próprias.

Um exemplo de MeP castradoras do empreendedorismo num sector em particular, apesar de um quadro geral bastante acolhedor, são as actuais limitações legais nos EUA, à investigação com células pluri-funcionais, também chamadas de células indiferenciadas (*stem cells*). Estas células, que se podem multiplicar no sentido de qualquer tecido (cardíaco, cerebral, renal...) e que, como tal, têm um potencial de utilização muito vasto, são maioritariamente obtidas de embriões humanos.

As restrições legais nos EUA têm aberto oportunidades a países como a Suécia, onde empresas de Biotecnologia nessa área de investigação, como a NeuroNova, parecem melhor posicionadas para colher proveitos comerciais com produtos derivados. Lief Pagrotsky, Ministro dos Negócios sueco, num carta aberta a potenciais investidores e num esforço de capturar investimento estrangeiro directo, escreveu «*considering the potential for stem cells, I assure you our government is determined to sustain and advance Sweden's lead in this field*»...

É interessante notar que apesar de Estados como a Califórnia terem leis de suporte à investigação com células pluri-funcionais, sobrepondo-se às leis federais, a atitude cultural dos EUA é contrária e grandes empresas como Novartis, Eli Lilly e Merck não são muito abertas quanto à sua actividade no ramo.

Apesar de casos pontuais como o referido, os EUA permanecem uma referência de empreendedorismo. Em *Fostering Entrepreneurship*, a propósito de fontes de financiamento, refere-se que os chamados *angel investors* são especialmente

---

<sup>1</sup> *Innovation and Technology Transfer*, curso de Mestrado em Engenharia & Gestão de Tecnologia @ IST/IN+, 6ª edição - <http://in3.dem.ist.utl.pt/master/O3itt/program.asp>.

relevantes nesse país, contribuindo com um esforço financeiro significativo e com aptidões adequadas para o sucesso dos projectos em que se envolvem. Estas pessoas poderão mesmo ser a única fonte de dinheiro, pois a banca poderá não estar receptiva, uma vez que uma *start-up* não tem provas dadas e enfrenta o peso da probabilidade de poder encerrar em poucos anos.

Entretanto, um mercado de capitais maduro é importante para investidores de capital de risco, por exemplo para o momento de saída do negócio. Voltando ao caso sueco, de acordo com um estudo de Anders Isaksson<sup>2</sup> (Umeå School of Business and Economics) desde 1997 que o mecanismo de saída preferido no seu país é a venda pública em bolsa (IPOs – *initial public offering*).

Portugal têm uma bolsa de valores indiferenciada e com um volume de transacções muitíssimo baixo... Uma manhã típica de negócios durante o mês de Abril de 2003, contabilizou no índice maior (PSI20), volumes de menos de 100 acções (Ibersol), menos de 2000 acções (NovaBase), e apenas três títulos a transaccionarem-se na ordem do milhão de unidades (EDP, SONAE SGPS e PT Telecom)...

A flexibilidade do mercado de trabalho é identificada pela OCDE como outra característica fomentadora do empreendedorismo. A propensão de uma firma para o risco e expansão, entre outras dimensões, da sua força de trabalho, é condicionada pela facilidade com que poderá, por exemplo, proceder a despedimentos em caso de insucesso. Assim, leis de trabalho fortemente protectoras e rígidas, poderão ser consideradas um obstáculo à mudança.

A facilidade, medida em tempo e custos, com que se abre uma nova empresa pode permitir identificar diferenças entre as 24 horas americanas e a(s) semana(s) europeias, mas não constitui um verdadeiro factor impeditivo. Uma vez em actividade, o empreendedor deverá ter um impacto económico positivo na criação de emprego: nos EUA, em 1995, 35% dos novos empregos corresponderam à criação de pequenas firmas com até 4 trabalhadores.

Por outro lado, os Governos precisam de equacionar o seu apoio às novas empresas, devendo a sua intervenção passar pelo «teste dos 3 Ds»: evitar *dead-weights*, distorção e deslocação: fenómenos de *dead-weights* acontecem quando o potencial empreendedor faria o investimento em qualquer caso, não necessitando pois do apoio; fenómenos de distorção referem-se às situações em que o apoio ao empreendedor poderia distorcer o mercado, conferindo-lhe uma vantagem competitiva injusta; e deslocação é o eventual efeito de novas firmas, que em vez de criarem novo emprego, poderão deslocar mão-de-obra já alocada, pelo que para efeitos de criação de emprego não deverão ser «nutridas».

Ainda a propósito de emprego, o empreendedorismo é uma solução óbvia para quem quer auto empregar-se. Curiosamente, algumas políticas sociais positivas *per se*, como a protecção a desempregados, poderão funcionar como inibidoras, quando o rendimento que se garante à pessoa está próximo do que um ordenado regular permitiria. Este cenário identifica-se, por exemplo, em países europeus nórdicos, como a Suécia: na sua publicação *The Swedish solo-entrepreneur – extensions and characteristics*<sup>3</sup>, Eva-Britt Hult e Dick Ramstrom (*Swedish Foundation for Small Business Research, FSF*), referem que os sistemas de segurança social foram concebidos assumindo que o natural para um cidadão é estar empregado... quando

---

<sup>2</sup> <http://www.fek.umu.se/~ai/papers/Isaksson - Venture Capital Exit Behaviour in Sweden.pdf>

<sup>3</sup> [http://www.fsf.se/AhusPMkompl\\_slut.doc.pdf](http://www.fsf.se/AhusPMkompl_slut.doc.pdf)

hoje essa naturalidade perde força e a dinâmica é para que o natural seja a adaptabilidade, a aprendizagem ao longo da vida, e uma cultura de iniciativa.

Por fim, o encerramento de empresas por falência levanta a questão do balanço entre direitos e obrigações dos proprietários e dos credores. Se os proprietários forem responsabilizados a um extremo que ameace todas as suas posses, isso poderá funcionar como um elemento desmotivador, tal o risco; por outro lado, se as consequências de uma falência forem um custo relativamente baixo para o empresário, então o risco de empreender desce substancialmente, com a consequência provável de retracção das fontes de financiamento, face à possibilidade de não conseguirem recuperar os seus activos e de terem de conceder crédito a mais candidatos.