

O ESTUDO DO EMPREENDEDORISMO E A RELEVÂNCIA DO CAPITAL DE RISCO

Fernando António da Costa Gaspar (fernando.gaspar@esgs.pt)
Instituto Politécnico de Santarém
Escola Superior de Gestão
Complexo Andaluz – Apartado 295
2001-904 Santarém

RESUMEN

A literatura sobre empreendedorismo é analisada com o objectivo de obter respostas para algumas questões pertinentes: 1) como se define o empreendedorismo, 2) como tem sido e como deverá, no futuro, ser estudado e 3) qual a influência que o meio ambiente do país e/ou da região têm no desenvolvimento deste fenómeno. Particular atenção é dedicada ao papel que o capital de risco, os “angel investors” e as incubadoras de empresas podem ter sobre o crescimento do empreendedorismo e a melhoria na taxa de sobrevivência das jovens empresas.

PALABRAS CLAVE

Empreendedorismo, capital de risco, incubação de empresas

1. INTRODUÇÃO

O presente estudo insere-se num projecto de investigação mais amplo, sobre do empreendedorismo e que procura estudar a influência que o capital de risco, as redes de “angel investors” e a incubação de empresas podem ter naquele fenómeno.

Para o efeito foi realizada uma recensão alargada (embora obviamente não exaustiva) de bibliografia publicada nesta área, procurando indagar as respostas que essa bibliografia pode ter para três questões: 1) o que é o empreendedorismo, 2) como se estuda o empreendedorismo e 3) como é que o meio ambiente influencia este fenómeno e, em particular, como é que o capital de risco e as incubadoras de empresas o podem influenciar.

Este trabalho foi organizado em quatro capítulos: o primeiro é dedicado à importância do empreendedorismo, enquanto tema de investigação, o seguinte ao problema da definição dos conceitos de empreendedorismo e de empreendedor. A seguir aborda-se a forma como o tema tem vindo a ser estudado pelo diferentes investigadores, sendo dedicada especial atenção ao estudo do perfil do empreendedor, do processo de criação da nova empresa, ao estudo da nova organização e, finalmente, à influência do meio ambiente. Antes das conclusões e implicações para investigação futura, é dedicado um sub-capítulo ao papel do capital de risco e das incubadoras de empresas no apoio ao empreendedorismo e na redução da mortalidade das jovens empresas.

2. PORQUÊ ESTUDAR O EMPREENDEDORISMO

O aumento da investigação sobre empreendedorismo acaba por ser um reconhecimento da importância que o fenómeno assume no desenvolvimento das economias, situação já sublinhada por Schumpeter (1949) à mais de cinquenta anos. A importância atribuída pela literatura a este fenómeno abrange três aspectos principais: a criação de emprego, a inovação e a criação de riqueza.

Em relação ao primeiro, Reynolds, Storey e Westhead (1994) estimam que, tanto na Suécia como nos estados Unidos, cerca de metade dos empregos criados ao longo de um período de seis anos se deveram às pequenas e médias empresas criadas no mesmo período. Já nos Estados Unidos (EUA) as pequenas empresas empreendedoras criaram 3/4 dos novos empregos (Henderson 2002). Palich e Bagby (1995) afirmam que os governos vêm-nos como os principais criadores de novos empregos. Allen e Weinberg (1988) analisam diversos estudos sobre criação emprego por Pequenas e Médias Empresas (PMEs) para concluir (pp. 197) pela seu peso fundamental para essa variável macro-económica.

Sobre o segundo aspectos, Reynolds (1994) acentua a importância das novas empresas para a inovação numa economia, não apenas pelas patentes registadas, mas também pelo desafio que vêm constituir para as firmas instaladas. Estas contribuições são corroboradas por Arend (1999), que cita estatísticas norte americanas, segundo as quais na década de 80 as pequenas empresas gastaram mais em I&D do que as corporações e criaram 20 milhões de empregos, enquanto aquelas contribuíram para o desemprego com fortes “dow sizings”. Mais, segundo o mesmo autor, as PME’s geraram 24 vezes mais inovações por cada dólar investido em I&D do que as empresas listadas na famosa Fortune 500. Hamel e Prahalad (1991) vão mais longe e afirmam que às grandes corporações é virtualmente impossível serem verdadeiramente inovadoras. A preocupação do curto prazo e as infra-estruturas burocráticas sufocam a inovação (Drucker 1985). Já Barrett e Weinstein (1998) afirmam que a natureza de qualquer grande organização é ser hostil à mudança: homeostasia, apesar de as organizações maiores devam levar vantagem na inovação: têm mais meios para investigar, sistemas de distribuição estabelecidos e podem financiar e suportar o risco dos projectos. Para Arend (1999), às empresas instaladas não interessa muitas vezes explorar as inovações tecnológicas, porque a mudança pode ter custos muito elevados (sunk costs, pressão para apresentar resultados de curto prazo), por isso são as novas empresas que as aproveitam.

Quanto ao terceiro aspecto, Reynolds, Storey e Westhead (1994) e Reynolds (1994) vieram mostrar que, nos Estados Unidos, elevadas taxas de criação de empresas foram no período analisado uma condição necessária, embora não suficiente, para o crescimento económico. Mais, Reynolds, Storey e Westhead (1994) e Reynolds & Maki 1990,91 concluíram que a criação de empresas acompanha quase sempre o crescimento económico. Ainda sobre este aspecto, Baumol (1995) concluiu que o mais importante não é a quantidade de empreendedores de uma economia, mas sim a sua distribuição entre diferentes actividades. No mesmo sentido, Henderson (2002) considera que o valor do empreendedor é evidente tanto no nível nacional como no nível regional ou local. Ao nível nacional, verificou que as nações com mais actividade empreendedora têm um crescimento do PIB mais elevado. Mais afirma que o empreendedorismo explica 1/3 da diferença de crescimento entre países. Considera ainda o mesmo autor que a relação entre empreendedorismo e crescimento é mais forte em países que dependem do comércio internacional. O segmento das pequenas empresas empreendedoras é o que mais cresce nas exportações dos EUA. Entre 87 e 97 o n.º e o valor das exportações de PME’s triplicou.. Ainda o mesmo autor cita o US Department of Labor para referir que os norte-americanos auto-empregados ganham 1/3 mais do que os assalariados e que os empreendedores que criaram uma empresa ganham ainda muito mais.

Finalmente, ao nível local, Henderson (2002) afirma que os empreendedores locais reinvestem localmente mais que as filiais de grandes empresas.

Visão algo distinta é a de Baumol (1990) para quem o mais importante não é a quantidade de empreendedores de uma economia. É a sua distribuição entre diferentes actividades: inovação ou busca de rendas ou até crime organizado. As recompensas que a sociedade oferece para cada uma destas actividades leva a que os empreendedores se distribuam entre elas, afectando assim o crescimento da produtividade.

Finalmente, vale a pena, como faz Domínguez (2002), citar o prémio Nobel Hayek (1974) que define o empreendedor como a chave para o desenvolvimento. Se não fosse por outro motivo, bastava esta convicção para valer a pena estudar este tema.

3. A DIFICULDADE DE DEFINIR O EMPREENDEDORISMO

A primeira dificuldade que se depara a quem pretender estudar o empreendedorismo consiste na definição do objecto de estudo: o que é e como devemos definir o empreendedorismo? Tal como reconhece Stewart (1991) a definição de empreendedorismo sempre foi problemática, sendo o termo usado por cada investigador para significar o que cada um quer. Bygrave e Hofer (1991) propõem mesmo que na ausência de uma definição universalmente aceite de empreendedor, compete a cada investigador explicitar claramente o que entende pelo termo. Nos 75 anos que se seguiram a Schumpeter não se chegou a acordo sobre uma definição de empreendedor, pelo que estes autores se recusam a tentar fazê-lo. Não deve, na opinião destes autores, chegar a existir uma definição pacificamente aceite por todos. Gartner (1989) reconhecendo a grande dificuldade em acordar numa definição de empreendedor chama a atenção para um aspecto importante: um dos problemas do estudo do empreendedorismo é decidir quando o empreendedorismo termina. Cole (1969) é particularmente pessimista quando diz que ao fim de 10 anos num centro de investigação do empreendedorismo, não conseguiram chegar próximo de uma definição.

Na literatura estudada, são tantas as definições de empreendedorismo e de empreendedor encontradas que vale a pena procurar resumi-las numa tabela:

Autor	Definição
-------	-----------

Cantillion (1755) ¹	usou a palavra empreendedor pela primeira vez, significando "auto-empregados se ajustam ao risco, quando o retorno é incerto".
Say (1821) ²	indivíduo que combina recursos diversos.
Knight (1921)	indivíduo que toma decisões em condições de incerteza.
R. Cantillon (1931) ³	especulador.
Domínguez (2002)	os economistas neoclássicos ignoram o empreendedor.
Domínguez (2002)	para Karl Marx o empreendedor não existe, só existe o capitalista.
Schumpeter (1934)	indivíduo que inova.
Schumpeter (1942) ⁴	nos anos 40 recupera a figura do empreendedor como o principal activador do desenvolvimento económico graças à sua função de inovador.
McClelland (61) ⁵	controla meios produção e produz mais do que consome.
Drucker (1969) ⁶	alguém que procura maximizar as oportunidades.
Hayek (1974) ⁷	captador e utilizador de informação que lhe permite encontrar oportunidades. Hayek (laureado com o prémio Nobel) define-o como a chave para o desenvolvimento.
Liles (1974) ⁸	nem todo aquele que cria uma empresa é empreendedor. O empreendedor é capaz de inovar, identificar e criar oportunidades, combinar recursos para extrair máximo benefício das inovações.
Casson (1982) ⁹	empreendedor afecta recursos escassos em resultado do "juízo empreendedor".
Kirzner (1982)	faz arbitragem de informação imperfeita.
Carland, Hoy, Boulton e Carland (1984)	fazem a distinção entre empreendedor e dono de PME, baseando-se no carácter inovador do 1º. O 1º procura o lucro, enquanto o 2º procura os seus objectivos pessoais.
Stevenson y Gumpert (1985) ¹⁰	perseguir oportunidade sem se deixar limitar pelos recursos que controla.
Bracker, Keats e Pearson (1988)	distinção entre empreendedor e dono de PME o 1º usa inovação e gestão estratégica para fazer lucro. O 2º gere um negócio para atingir os seus objectivos pessoais.
Bareto (1989)	coordena, arbitra, inova e suporta a incerteza.
Gartner (1989)	a criação de organizações distingue o empreendedorismo de outras disciplinas. Empreendedorismo é a criação de organizações. Empreendedorismo termina quando o estágio de criação da organização acaba.
Stewart (1991)	com base nas perspectivas antropológica, económica e de estratégia, o empreendedorismo pode ser definido como o processo de criação de rendas através de inovação.
Davidsson (1991)	empreendedorismo é gradual e pode manifestar-se de diversas formas: start-up, crescimento, inovação, etc.
Bygrave e Hofer (1991)	um empreendedor é alguém que se apercebe de uma oportunidade e cria uma organização para a perseguir.
Krueger, Jr e	empreendedorismo: busca de oportunidades independentemente dos recursos disponíveis.

¹ Citado em Palich e Bagby (1995)

² Citado em Gartner e Shane (1995)

³ Citado em Gartner e Shane (1995)

⁴ Citado em Domínguez (2002)

⁵ Citado em Domínguez (2002)

⁶ Citado em Domínguez (2002)

⁷ Citado em Domínguez (2002)

⁸ Citado em Domínguez (2002)

⁹ Citado em Domínguez (2002)

¹⁰ Citado em Domínguez (2002)

Brazeal (1994)	Empreendedor: aquele que se vê como perseguindo essas oportunidades.
Palich e Bagby (1995)	economistas tendem a adoptar a definição de Schumpeter: "aqueles que integram recursos em combinações únicas que geram lucro". Corporate executives vêm o empreendedor como "gestores de PMEs incapazes de dirigirem empresas maiores".
Westhead e Wright (1999)	faz a distinção (pp.159) entre empreendedor ocasional, empreendedor em série e empreendedor que constrói um portfolio de negócios.
Andersson (2000)	qualidades do empreendedor (pp. 67): capacidade de ver novas combinações; vontade de agir e desenvolver estas combinações; a visão de que interessa mais agir de acordo com a visão pessoal do que os cálculos racionais; a capacidade de convencer outros.
Henderson (2002)	Em última análise empreendedorismo é descobrir e desenvolver oportunidades de criar valor através da inovação.

Com tantas tentativas infrutíferas de chegar a uma definição consensual de empreendedorismo, ou de empreendedor, vale a pena dar ouvidos à recomendação de Bygrave e Hofer (1991) e definir muito bem, em cada estudo, o que se entende pelos termos que se utilizam na investigação.

4. COMO ESTUDAR O EMPREENDEDORISMO

Os estudos publicados sobre este tema adoptam diversas estratégias de ataque ao assunto. Tal como dizem Ucbasaran, Westhead e Wright (2001), a literatura sobre empreendedorismo está muito fraccionada, o que dificulta o avanço do conhecimento. Os investigadores usam pouco o trabalho dos outros. Do estudo desta literatura retira-se a ideia, referida por Davidsson (1991) de que o estudo do empreendedorismo precisa de modelos com um nível de abstracção mais elevado, ou seja, a maioria dos estudos são muito empíricos e em vez de definirem modelos conceptuais para depois os testarem, limitam-se em muitos casos a recolher dados empíricos sem estudar o seu significado a um nível de abstracção mais elevado.

A tabela seguinte procura descrever a forma como a investigação em empreendedorismo é abordada nos diferentes estudos:

Autor	Abordagem
Casson (1982)	No início dos anos 60 ocorreu uma bifurcação na investigação com um novo ramo mais ligado à gestão de empresas que foca as características do empreendedor.
Gartner (1985) descreve 4 perspectivas para estudar o empreendedorismo:	1) características do empreendedor; 2) a organização que ele cria; 3) o ambiente que circunda essa organização e 4) o processo pelo qual é criada a organização.
Low e McMillan (1988): o estudo do empreendedorismo deve focar 3 aspectos:	<ul style="list-style-type: none"> • comportamento (personalidade, ambiente e demográfico), • carácter e acções, • aspecto normativo.
Gartner (1989)	Não interessa quem é o empreendedor (características pessoais), mas sim o que é que ele faz (abordagem comportamental). Em vez de estudarmos as características do empreendedor, devemos estudar o processo de criação de novas organizações. A abordagem comportamental olha para o empreendedorismo como algo que alguém faz e não algo que alguém é. Isto faz-nos olhar para a organização e não para a pessoa.
Stevenson e Jarillo (1990) identificam 3 áreas de literatura:	1 – What – Economia. Começou com Cantillon, que inventou a palavra, focando no papel económico e não no indivíduo, continuou com Jean Baptiste Say que somou o conceito de combinar factores de produção e prosseguiu com Schumpeter. 2 - Why; psicologia / sociologia; 3 - How they act - Gestão.
Stewart (1991) Dois temas a estudar:	a) acesso à actividade empreendedorismo e b) o clustering espacial do empreendedorismo.
Stewart (1991) Metodologias de antropologia a usar:	<ul style="list-style-type: none"> • etnografia e • grounded theory (usar diferentes literaturas e comparar iterativamente).
Bygrave e Hofer (1991)	Mudar o foco das características do empreendedor para o "processo empreendedor":
Davidsson (1991)	As medidas de empreendedorismo usadas até aqui são limitativas: o status actual da pessoa ser ou não fundador de uma empresa. A investigação em empreendedorismo

	deve focar mais em empreendedorismo continuado e em graus de empreendedorismo.
Savage e Black (1995) Enquadra os diferentes estudos sobre dois eixos:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eixo teleológico (porque sabemos?): características da linguagem, descoberta de regularidades, compreensão de significado de texto ou acções, reflexão. 2. Eixo epistemológico (como sabemos?): Experiencing, Examining e Enquiring.
Savage e Black (1995) tece ainda o seguinte quadro envolvente da investigação em empreendedorismo:	<ul style="list-style-type: none"> • investigação foi tradicionalmente feito com base em métodos qualitativos das ciências sociais, incluindo etnografia (antropologia), observação dos participantes (sociologia) e estudo de casos (psicologia). • Nos últimos 50 anos isto foi enriquecido com as inovações nas ciências sociais, bem como na educação e linguística. • Interligadas com estes métodos estão diversas escolas de pensamento, incluindo teoria crítica, hermeneutics, fenomenologia e interacção simbólica.
Andersson (2000) O estudo do empreendedorismo é dividido em 3 categorias	<ol style="list-style-type: none"> 1. como as pessoas agem, 2. porque agem 3. o que acontece quando agem.
Ucbasaran, Westhead e Wright (2001) Estuda os artigos recentes sobre o comportamento do empreendedor, sobre os diferentes tipos de empreendedor, sobre o reconhecimento de oportunidades e sobre as formas organizacionais adoptadas pelos empreendedores.	<ul style="list-style-type: none"> • Os estudos que focavam as características do empreendedor foram muito criticados e produziram fracos resultados. • Estudos mais recentes focam sobre o seu comportamento. • O processo cognitivo também foi estudado e o processo de decisão ou heuristics do empreendedor é muito promissor (cognição do empreendedor). • identifica 5 temas de investigação em empreendedorismo: <ol style="list-style-type: none"> 1) antecedentes empreendedor, 2) tipo de empreendedor. 3) processo (reconhecimento oportunidade e aquisição recursos) e tipo de organização criada 4) ambiente externo. 5) resultados (performance e mortalidade). • A investigação mais recente deu mais atenção ao comportamento do empreendedor, processos de busca usados por diferentes tipos de empreendedor, tipos organização e o ambiente.

Conjugando as conclusões destes estudos, parece aceitável propor que o estudo do empreendedorismo deva abranger obrigatoriamente pelo menos quatro aspectos: 1) o estudo do perfil do empreendedor; 2) o estudo do processo de criação da nova empresa; 3) o estudo da nova organização (características e performance/mortalidade) e 4) o estudo da influência do meio ambiente no empreendedorismo e na mortalidade das jovens empresas.

4.1. O PERFIL DO EMPREENDEDOR

Sobre este tópico existe abundante literatura, da qual se podem retirar, para efeitos do presente artigo, alguns dos conceitos mais relevantes:

Domínguez (2002) estuda os atributos do empreendedor e conclui que este se caracteriza por possuir, em elevado nível as seguintes qualidades: perspicácia, proactividade, ambição e paixão, auto-confiança, propensão para o risco, capacidade para aprender com experiência, capacidade para reduzir a complexidade, ser orientado para objectivos, criativo e original. Por outro lado, a partir da base de dados de associados da CEAJE (associação de jovens empresários) conclui o mesmo estudo que, em 2000, em Espanha 79% dos jovens empresários eram homens. Sabemos também que nos EUA os empreendedores têm mais educação que a média, mas menos que os gestores de empresas (Brockaus 1982) e que em Espanha 54% dos empreendedores têm estudos superiores, 33% secundários e só 13% primários (Domínguez 2002).

Henderson (2002) identifica 2 estilos de empreendedores através de dados compilados pelo Kauffman Centre for Entrepreneurial Leadership: lifestyle e alto crescimento. A actividade dos 1ºs beneficia mais a qualidade de vida da comunidade local, enquanto os 2ºs se revelam mais motivados para desenvolver empresas maiores, mais visíveis e mais valiosas. Palich e Bagby (1995) forneceram prova de que os empreendedores não são mais propensos ao risco do que os outros. O que acontece é que os empreendedores avaliam as mesmas situações de forma mais positiva do que os outros, ou seja, detectam oportunidades onde os outros só vêem riscos, logo o processo cognitivo é diferente. Estas diferenças cognitivas podem mesmo permitir diferenciar os empreendedores dos donos de PMEs. Também há quem distinga os empreendedores por características: McClelland (1961): “need for achievement”, Van de Ven, Hudson e Schroeder (1984) “strong internal locus for

control”. McGrath e Scheinberg (1992) estudaram os valores culturais dos empreendedores, de acordo com as 4 dimensões de Hofstede: power distance, individualism, uncertainty avoidance e masculinity. As crenças hipotizadas para os empreendedores confirmaram-se: alta power distance, alto individualismo, baixa uncertainty avoidance e alta masculinidade. Andersson (2000) estuda as qualidades do empreendedor e identifica as seguintes: capacidade de ver novas combinações; vontade de agir e desenvolver estas combinações; a visão de que interessa mais agir de acordo com a visão pessoal do que com os cálculos racionais; a capacidade de convencer os outros.

Westhead e Wright (1999) faz a distinção (pp.159) entre empreendedor ocasional, empreendedor em série e de portfólio. As motivações dos empreendedores habituais (em série ou de portfólio) são diferentes das dos ocasionais e até as fontes de financiamento variam entre os 3 tipos.

4.2. O PROCESSO DE CRIAÇÃO DA NOVA EMPRESA

Sobre o processo empreendedor a investigação continua bastante activa, sempre à procura de modelos explicativos, que permitam ao empreendedor evitar erros muitas vezes fatais e que permitam ao poder político influenciar positivamente a taxa de empreendedorismo. Sabemos nomeadamente que o processo empreendedor: 1) é iniciado por um acto de volição humana; 2) ocorre ao nível da empresa individual; 3) envolve uma mudança de estado; 4) envolve uma discontinuidade; 5) é um processo holístico; 6) é um processo dinâmico; 7) é único; 8) envolve muitas variáveis antecedentes e 9) os seus resultados são muito sensíveis às condições iniciais destas variáveis (Bygrave e Hofer 1991).

Um outro trabalho (Harrison e Hart 1983) estuda uma série estatística sobre a criação de empresas na Irlanda do Norte entre 1951 e 1980 e os factores que a influenciam. Conclui que a formação de empresas, sofre dois factores: push e pull. Os factores push encorajam o empreendedor a deixar o seu emprego (ou desemprego) para criar a sua empresa, sendo a ameaça de desemprego muito importante nesta decisão. São sensíveis aos anúncios de despedimento, à disponibilidade de recursos e às indemnizações. Os factores pull tornam mais atractivas as oportunidades e benefícios do auto-emprego. Importantes aqui são os ciclos económicos, dado que estas decisões derivam da procura e do optimismo geral na economia. Os factores push parecem ser mais importantes e parece ser de esperar que as empresas criadas pelo factor push tenham uma mortalidade mais alta.

Já para Domínguez (2002) a criação de empresas depende da existência de comportamento empreendedor e de factores ambientais. O comportamento empreendedor dos agentes económicos depende da atitude empreendedora, que resulta de componentes cognitivos (ideia), emocionais (desejo) e comportamentais (atributos). Depende também de factores socio-demográficos (sexo, educação, cultura, valores e antecedentes familiares). Os factores ambientais identificados são: desemprego, capacidades disponíveis na sociedade, novas oportunidades e ambiente institucional.

Gnyawali e Fogel (1994) identificaram um processo de empreendeder um pouco diferente. A existência de “oportunidades” influencia a “capacidade” e a “propensidade” dos agentes para empreender. Estes dois factores influenciam a “probabilidade” de empreender, que finalmente leva à “criação de novas empresas”. Por “capacidade” para empreender entende-se as capacidades técnicas e as de gestão. A “oportunidade” depende da existência de barreiras, da liberdade dos mercados e da desregulação da economia. Finalmente a “propensidade” para empreender resulta de a pessoa em causa possuir algumas características, nomeadamente: “need for achievement”, capacidade de inovar, “internal locus of control”, propensidade para o risco, entre outros menos relevantes.

Finalmente, para Davidsson (1991) o empreendedorismo e o crescimento das PME's derivam de 3 grandes factores: “Ability”, “Need”, “Opportunity”, sendo que destes assume maior peso a necessidade. As percepções que a pessoa faz destes três factores determinam a sua “motivação” para crescer, que por sua vez leva à concretização ou da criação da nova empresa ou do investimento com vista ao crescimento. A percepção da “ability” resulta da autoconfiança, do “internal locus of control”, e do optimismo da pessoa. A percepção de “need” resulta de aspectos financeiros e da “need for achievement” da pessoa. Finalmente, a percepção de “opportunity” é central para a concepção que os economistas fazem do empreendedorismo, sendo que o principal é a percepção (subjectiva) que a pessoa faz da situação e a sua relação com os objectivos pessoais. Para muitos o status quo é suficiente e o crescimento deixou de ser importante para os objectivos pessoais. Para outros os ganhos do empreendedorismo continuado são maiores que os custos.

4.3. ESTUDAR A NOVA ORGANIZAÇÃO (MORTALIDADE)

Neste campo a literatura é menos abundante e para efeitos de presente artigo vale a pena considerar o estudo publicado por Gimeno et al (1997) onde se demonstra que as empresas podem sobreviver apesar de terem maus resultados. Isso depende do capital humano investido e do limite mínimo estabelecido. É este limite mínimo que

determina a sobrevivência das empresas e depende de: alternativas de emprego, rendimento psicológico de ser empresário, custo de mudar de ocupação (custo de oportunidade do capital humano investido). Desta forma conseguem os autores explicar como é que algumas empresas com baixa performance continuam a sobreviver. Brüderl, Preisendörfer e Ziegler (1992) corroboram de certa forma estas conclusões quando demonstram que os promotores com maior stock de capital humano fundam empresas com maior taxa sobrevivência.

4.4. A INFLUÊNCIA DO MEIO AMBIENTE

Esta influência do meio ambiente no empreendedorismo ficou particularmente evidente no estudo realizado por Shane (1996) analisando a evolução do empreendedorismo (calculado dividindo o número total de empresas existentes pela população total) nos EUA, através da aplicação de um modelo Shumpeteriano, onde a principal explicação para a variação na taxa de empreendedorismo residia na taxa de mudança tecnológica. No entanto, o autor concluiu que este modelo ficava mais aderente à realidade da (longa) série temporal que usou se acrescentasse mais oito variáveis: a ética protestante, as taxas de juro, as taxas de empreendedorismo anteriores, a propensão ao risco, a taxa de mortalidade das empresas, o crescimento do PIB, a imigração e a distribuição etária da população. Castrogiovanni (1996) corrobora em grande parte estas conclusões quando mostra que a performance das jovens empresas varia com as *condições ambientais* (incerteza, disponibilidade de recursos, nível da procura e maturidade da indústria) e as *condições do fundador* (conhecimento do negócio e capital).

Henderson (2002) segue a mesma linha quando conclui que o sucesso (das jovens empresas) é determinado pelo empreendedor, mas a oportunidade é favorecida pelo ambiente da comunidade. Muito importante para os empreendedores, sobretudo os que conseguem um elevado crescimento é a disponibilidade de recursos, especialmente de capital de risco. Neste ponto o autor chama a atenção para a importância da existência de “angel investors” de que se vai falar no próximo ponto. Propõe como medidas para desenvolver o empreendedorismo o lançamento de programas para mudar as atitudes e melhorar a imagem do empreendedor, de programas de incubação de empresas e de redes para desenvolver “angel investors”, reforçando de forma implícita a influência do meio ambiente no processo de empreendedorismo.

Por outro lado, Gnyawali e Fogel (1994) desenvolveram um quadro integrado para estudar as condições ambientais conducentes ao empreendedorismo e concluíram pela existência de uma relação forte entre os factores ambientais e a performance do empreendedor individual. A principal tese desenvolvida naquele estudo é a de que o empreendedorismo floresce se: a) os potenciais empreendedores encontrarem oportunidades no meio ambiente, b) o ambiente motivar os empreendedores a tirar vantagem delas e c) o meio ambiente aumentar a capacidade do empreendedor para lançar e gerir um negócio. Concluí ainda este estudo que os factores do meio ambiente não são igualmente importantes nos diferentes países, dado que as circunstâncias também variam com os países.

Krueger, Jr e Brazeal (1994) propõem no estudo que publicaram que para existir empreendedorismo, tem de previamente existir no país potencial para isso. É necessário um ambiente resiliente e auto-renovador, o que só acontece se também existirem muitos potenciais empreendedores. Quem são os empreendedores potenciais? Como se encoraja a criação do potencial de empreendedorismo? O artigo oferece uma perspectiva de psicologia social sobre a noção de potencial empreendedorismo, de onde resulta claro que as percepções pessoais que os potenciais empreendedores formulam acerca do meio ambiente são críticas para o desenvolvimento do empreendedorismo. Concluem estes autores que os “entrepreneurs are made, not born” e que o apoio dos líderes políticos, sociais e empresariais, bem como o espírito de equipa na comunidade são críticos para encorajar o empreendedorismo. Este apoio influencia a percepção de que lançar um negócio é algo desejável e factível.

Também Brüderl, Preisendörfer e Ziegler (1992) no trabalho que publicaram sobre ecologia organizacional aplicada ao estudo do empreendedorismo concluíram pela importância do meio ambiente, tal como Keeble e Walker (1994). Estes autores procuraram explicar as diferentes taxas de criação de empresas e de mortalidade registadas em diferentes regiões, na década de 80. Encontraram fortes influências da cultura empresarial local, do nível de despesa estatal efectuada em cada região e das agências de apoio às empresas. Concluíram mesmo que a actividade das agências de apoio às empresas reduz a mortalidade das pequenas empresas.

Como o objectivo inicial deste trabalho visava entrar no campo do capital de risco e a incubação de empresas, o último sub-capítulo desta revisão bibliográfica vai ser especificamente reservado para os estudos publicados naquela área.

4.4.1. O PAPEL DO CAPITAL DE RISCO E DAS INCUBADORAS

Nos estudos de Bracker e Pearson (1986) e Bracker, Barbara and Pearson (1987) concluiu-se pela existência de uma ligação clara entre o grau de preparação e planeamento prévios e a performance financeira das jovens empresas. Esta conclusão é posteriormente validada (Castrogiovanni 1996) num estudo que também identificou

as principais razões por detrás dessa ligação: o simbolismo, a aprendizagem e a eficiência. Simbolismo que o facto de se ter um plano de negócios representa para as entidades financiadoras, em termos de acréscimo de credibilidade e de probabilidade de sucesso na obtenção de financiamentos. Aprendizagem sobre o negócio, o mercado e os riscos envolvidos na nova empresa, que se obtém ao fazer o pré-planeamento. Eficiência porque se desenvolve com o planeamento prévio um guia para as operações da futura empresa e se analisam exaustivamente as operações da mesma, antes de estas se iniciarem.

De facto, o planeamento prévio de uma nova empresa é apontado por diversos autores como sendo muito importante para a sobrevivência das jovens empresas. Ajuda a conseguir o financiamento necessário (Shuman et al. 1985, Timmons et al. 1985, Hisrich & Peters 1989 e Sexton & Bowman-Upton 1981), ajuda os promotores a compreender os riscos envolvidos (Sexton & Bowman-Upton 1981), aumenta a compreensão do mercado (Shuman et al. 1985), ajuda a avaliar correctamente a oportunidade de negócio (Timmons et al. 1985) e a determinar a viabilidade da futura empresa (Hisrich & Peters 1989), constitui um guia para o arranque da empresa (Timmons et al. 1985) e melhora a eficiência da jovem empresa, sobretudo em termos de tempo e capacidade de resposta a alterações do ambiente (Shuman et al. 1985). Também Bracker, Keats e Pearson (1988) encontraram uma relação significativa entre orientação de planeamento e performance financeira das jovens empresas.

Ora este é o primeiro aspecto que revela a importância que o capital de risco pode ter para o empreendedorismo e para a sobrevivência das jovens empresas, pois o acesso dos empreendedores a esta forma de financiamento obriga sempre a um maior esforço de preparação prévia. Outra razão óbvia passa pela simples questão do acesso ao financiamento. Holtz-Eakin, Joulfaian e Rosen (1994) demonstraram que a dificuldade de acesso a financiamento adequado é uma das razões que leva a uma maior taxa de mortalidade das empresas.

Mas não se fica por aqui a importância do capital de risco. Morris, Watling e Schindehutte (2000) demonstraram que o papel do capital de risco não é apenas fornecer fundos. Também é consultor, conselheiro e membro do "board" de administração. Rosenstein et al (1993) estudaram qual seria o valor acrescentado que o capital risco daria às empresas onde participa, através da avaliação do contributo dos representantes no "board", tendo concluído que as capitais de risco de topo acrescentam mais valor do que as outras. Barney et al (1996) estudaram o mesmo assunto tendo concluído que nem sempre o aconselhamento das capitais de risco é bem aceite ou bem aproveitado. No caso específico das empresas tecnológicas, o "business advice" é melhor aceite, porque a empresa ainda está a aprender a competir numa indústria.

Henderson (2002) identificou a importância que a existência de "angel investors" pode ter para o desenvolvimento do empreendedorismo, numa determinada comunidade. Freear, Sohl e Wetzel Jr (1994) estudaram os potenciais investidores (indivíduos com muito capital), para identificar as suas características e identificaram 3 tipos: 1) business angels com experiência em investimentos, 2) potenciais investidores interessados e 3) potenciais investidores desinteressados. Identificaram o perfil do "angel investor" como sendo: licenciado, meia idade (45-50), homem, com experiência de negócios e fundos substanciais. A maioria tem experiência como donos ou gestores de negócios.

Noutra linha de análise, Cooper (1985) estudou onde trabalhavam antes os empreendedores das empresas de alto crescimento, para ver onde foram incubadas as ideias. A maioria dos empreendedores não mudaram de indústria, nem de local. O empreendedor que trabalha numa área geográfica pouco prometedora e numa indústria que oferece poucas oportunidades não é provável que vá começar uma empresa, mesmo que tenha vontade. Identificou ainda as típicas organizações incubadoras: laboratórios, universidades (software e biotecnologia/medicina) e hospitais. Conclui que a política regional não se devia preocupar tanto em atrair investimentos que geram empregos "blue-collar", mas sim em atrair organizações que sirvam de incubadoras.

Estudando outro conceito de incubadora, os denominados parques científicos, Westhead e Batstone (1999) concluíram que muitas empresas de base tecnológica novas e pequenas estão dispostas a pagar mais para estarem num parque de prestígio, por causa da legitimidade e do status que isso lhes confere. A ligação às Instituições de Ensino Superior que estes parques asseguram reduz os custos de pessoal, de I&D e permite a assimilação e exploração comercial de informação técnica. Estes parques normalmente têm "gatekeepers" que expandem as redes sociais e de negócios das empresas do parque.

Ainda Westhead e Batstone (1998) deixam claro que os parques de ciência que contribuem para a formação de empresas e regeneração urbana são valorizados pelas empresas de base tecnológica. Fornecendo unidades pequenas e com condições de aluguer flexíveis removeram uma barreira ao start-up e crescimento. Verificou-se que áreas com uma infraestrutura nova, uma imagem limpa, uma força de trabalho vigorosa e atitude flexível das entidades locais atraíram uma proporção acima da média de empresas de base tecnológica. A capacidade de desenvolver laços entre as IES e as empresas é o factor crítico para o sucesso desses parques.

5. CONCLUSÕES

Empreendedorismo é importante pelo que representa para a criação de emprego, para a inovação e para a criação de riqueza, nomeadamente para o desenvolvimento regional (Henderson 2002).

É difícil de assentar numa definição de empreendedor e de empreendedorismo universalmente aceitável, logo todos os estudos têm de explicitar muito bem os conceitos que estão a usar (Bygrave e Hofer 1991).

A forma de estudar o empreendedorismo tem vindo a mudar com o tempo e a ênfase parece deslocar-se do estudo dos atributos do empreendedor para o processo do empreendedorismo e, neste, em especial para o estudo da influência do meio ambiente. Entre os vários aspectos do meio ambiente que podem influenciar o crescimento do empreendedorismo está a disponibilidade de capital de risco, de “angel investors” e de incubadoras de empresas.

Como geralmente acontece, este trabalho esteve sujeito a limitações importantes, a principal das quais reside no facto de a bibliografia consultada não ser ainda exaustiva, o que pode levar a que tenham ficado de fora estudos muito importantes para o objectivo proposto.

A investigação a desenvolver no futuro deverá passar pelo desenvolvimento de modelos conceptuais que permitam uma melhor compreensão da influência que factores como a disponibilidade de capital de risco, a existência de redes de “angel investors” ou o desenvolvimento de estruturas incubadoras de empresas podem ter no crescimento do empreendedorismo e da taxa de sobrevivência das jovens empresas.

6. BIBLIOGRAFIA

- Allen, David N. e Mark L. Weinberg (1988), “State Investment in Business Incubators”, *PAQ*, Verão, 196-215.
- Andersson, Svante (2000), “The Internationalization of the Firm from an Entrepreneurial Perspective”, *International Studies of Management & Organization*, Vol.30, Nº 1, Spring, 63-92.
- Arend, Richard J. (1999), “Emergence of Entrepreneurs Following Exogenous Technological Change”, *Strategic Management Journal*, Vol.20, 31-47.
- Barney, Jay B., Lowell W. Busenitz e James O. Fiet (1996), “New Venture Teams' Assessment of Learning Assistance From Venture Capital Firms”, *Journal of Business Venturing*, Vol.11, Nº 4, July, 257-272.
- Barrett, Hilton e Art Weinstein (1998), “The Effect of Market Orientation and Organizational Flexibility on Corporate Entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Fall, 57-70.
- Baumol, William J. (1990), “Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive”, *Journal of Political Economy* Vol.98, Nº 5, October, 893-921.
- Bracker, Jeffrey S. e John N. Pearson (1986), “Planning and Financial Performance of Small, Mature Firms”, *Strategic Management Journal*, Vol.7, 503-522.
- Bracker, Jeffrey S., Barbara W. Keats e John N. Pearson (1988), “Planning and Financial Performance Among Small Firms in a Growth Industry”, *Strategic Management Journal*, Vol.9, 591-603.
- Brüderl, Josef, Peter Preisendörfer e Rolf Ziegler (1992), “Survival Chances of Newly Founded Business Organizations”, *American Sociological Review*, Vol.57, Nº 2, April, 227-242.
- Bygrave, William D. e Charles W. Hofer (1991), “Theorizing about Entrepreneurship”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.16, Nº 2, Winter, 13-22.
- Carland, James W., Frank Hoy e William R. Boulton (1984), “Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: a Conceptualization”, *Academy of Management Review*, Vol.9, Nº 2, 354-359.
- Castrogiovanni, Gary J. (1996), “Pre-Startup Planning and the Survival of New Small Businesses: Theoretical Linkages”, *Journal of Management* Vol.22, Nº 6, 801-822.
- Cooper, Arnold C. (1985), “The Role of Incubators Organizations in the Founding of Growth-Oriented Firms”, *Journal of Business Venturing*, Vol.1, Nº 1, Winter, 75-86.
- Dadzie, Kofi Q. e Youngil Cho (1989), “Determinants of Minority Business Formation and Survival: an Empirical Assessment”, *Journal of Small Business Management* Vol.27, Nº 3, Milwaukee, Julho, 56-61.
- Davidsson, Per (1991), “Continued Entrepreneurship: Ability, Need, and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth”, *Journal of Business Venturing*, Vol.6, Nº 6, November, 405-429.
- Domínguez, Francisco J. (2002), “El Empreendedor. Una Propuesta de Modelo Explicativo de Comportamiento”, *XII Jornadas Luso-Espanholas de Gestão Científica*, Covilhã, Abril, 1-7.
- Freear, John, Jeffrey E. Sohl e William E. Wetzel, Jr (1994), “Angels and Non-Angels: Are There Differences?”, *Journal of Business Venturing*, Vol.9, Nº 2, March, 109-123.
- Gartner, William B. (1985), “A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation”, *Academy of Management Review*, Vol.10, Nº 4, 696-706.
- Gartner, William B. (1989), ““Who is an Entrepreneur?” Is the Wrong Question”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.13, Nº 4, Summer, 47-68.
- Gartner, William B. e Scott A. Shane (1995), “Measuring Entrepreneurship Over Time”, *Journal of Business Venturing*, Vol.10, Nº 4, Spring, 283-301.
- Gimeno, Javier, Timothy B. Folta e Arnold C. Cooper e Carolyn Y. Woo (1997), “Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms”, *Administrative Science Quarterly*, Vol.42, Dezembro, 750-783.
- Gnyawali, Devi R. e Daniel S. Fogel (1994), “Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.18, Nº 4, Summer, 43-62.
- Harrison, R.T. e M. Hart (1983), “Factors Influencing new-business formation: a case study of Northern Ireland”, *Environment and Planning*, Vol.15, 1395-1412.
- Henderson, Jason (2002), “Building the Rural Economy With High-Growth Entrepreneurs”, *Economic Review - Federal Reserve Bank of Kansas City*, Vol.87, Nº 3, Kansas City, Third Quarter, 45-70.

- Holtz-Eakin, Douglas, David Joulfaian e Harvey S. Rosen (1994), "Sticking it Out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints", *Journal of Political Economy*, Vol.102, Nº 1, Chicago, Fevereiro , 53-75.
- Keeble, David e Sheila Walker (1994), "New firms, small firms and dead firms: spatial patterns and determinants in the United Kingdom", *Regional Studies*, Vol.28, Nº 4, , 411-427.
- Krueger, Jr, Norris F. e Deborah V. Brazeal (1994), "Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.18, Nº 3, Spring, 91-104.
- Lerner, Josh (1999), "The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Impact of the SBIR Program", *Journal of Business*, Vol.72, Nº 3, Chicago, , 285-318.
- McFarling, Bruce (2000), "Schumpeter's Entrepreneurs and Commons's Sovereign Authority", *Journal of Economic Issues*, Vol.ZXXXIV, Nº 3, September , 707-721.
- McGrath, Rita Gunther e Sari Scheinberg (1992), "Elitists, Risk-Takers, and Rugged Individualists? An Exploratory Analysis of Cultural Differences Between Entrepreneurs and non-Entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Vol.7, Nº 2, March , 115-135.
- Morris, Michael H., John W. Watling e Miner Schindehutte (2000), "Venture Capitalist Involvement in Portfolio Companies: Insights from South Africa", *Journal of Small Business Management* , July , 68-77.
- Palich, Leslie E. e D. Ray Bagby (1995), "Using Cognitive Theory to Explain Entrepreneurial Risk-Taking: Challenging Conventional Wisdom", *Journal of Business Venturing*, Vol.10, Nº 6, November , 425-438.
- Reynolds, Paul (1994), "Autonomous Firm Dynamics and Economic Growth in the United States, 1986-1990", *Regional Studies*, Vol.28, Nº 4, , 429-442.
- Reynolds, P., D.J. Storey e Paul Westhead (1994), "Cross-national comparisons of the variation in new firm formation rates", *Regional Studies*, Vol.28, , 443-456.
- Rosenstein, Joseph, Albert V. Bruno e William D. Bygrave (1993), "The CEO, Venture Capitalists, and the Board", *Journal of Business Venturing*, Vol.8, Nº 2, March , 99-113.
- Savage, Grant T. e Janice A. Black (1995), "Firm-Level Entrepreneurship and Field Research: The Studies in Their Methodological Context", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.19, Nº 3, Spring , 25-34.
- Schumpeter, Joseph A. (1949), "The theory of economic development", , trad. de Redvers Opie, Harvard University Press, .Cambridge, .
- Sexton, D. e P. Van Auken (1985), "A longitudinal study of small business planning", *Journal of Small Business Management*, Vol.23, Nº 1, , 7-15.
- Shane, Scott (1996), "Explaining Variation in Rates of Entrepreneurship in the United States: 1899-1988", *Journal of Management*, Vol.22, Nº 5, Cambridge, , 747-781.
- Stevenson, Howard H. e J. Carlos Jarillo (1990), "A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management", *Strategic Management Journal*, Vol.11, , 17-27.
- Stewart, Alex (1991), "A Prospectus on the Anthropology of Entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.16, Nº 2, Winter , 71-91.
- Ucbasaran, Deniz, Paul Westhead e Mike Wright (2001), "The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.25, Nº 5, Waco, Summer , 57-80.
- Westhead, Paul e Mike Wright (1999), "Contributions of Novice, Portfolio and Serial Founders Located in Rural and Urban Areas", *Regional Studies*, Vol.33, Nº 2, , 157-173.
- Westhead, Paul e Stephen Batstone (1999), "Perceived benefits of a managed science park location", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol.11, , 129-154.
- Westhead, Paul e Stephen Batstone (1998), "Independent Technology -based Firms: The Perceived Benefits of a Science Park Location", *Urban Studies*, Vol.35, Nº 12, , 2197-2219.
- Zahra, Shaker A. (1993), "Environment, Corporate Entrepreneurship, and Financial Performance: a Taxonomic Approach", *Journal of Business Venturing*, Vol.8, Nº 4, New York, July , 319-340.