UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE SO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

RENAN RAUPP SOUZA

A MOTIVAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS INICIAIS NO BRASIL NOS ANOS 2000

Porto Alegre
Dezembro / 2009

RENAN RAUPP SOUZA

A MOTIVAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS INICIAIS NO BRASIL NOS ANOS 2000

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia, da faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Ronaldo Herllein Jr.

Porto Alegre
Dezembro / 2009

RENAN RAUPP SOUZA

A MOTIVAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS INICIAIS NO BRASIL NOS ANOS 2000

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia, da faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como quesito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovado em: Porto Alegre, 17 de dezembro de 2009.

_____

Prof. Dr. Ronaldo Herrlein Jr. - orientador
UFRGS

_____

Prof. Dr. Carlos Henrique Vasconcellos Horn
UFRGS

_____

Prof. Dr. Hélio Henkin
UFRGS

RESUMO

O empreendedorismo é tratado nesse trabalho a partir da reestruturação industrial pós-fordista, que reduziu a oferta de emprego e propiciou o surgimento de unidades de produção de menor escala. Essa nova condição da organização da produção torna o empreendedorismo uma opção, que pode ser a única restante para o trabalhador obter renda ou a melhor entre as opções de carreira a ser seguida. O motivo que leva o empreendedor a iniciar seu negócio é investigado a partir de dois pontos de análise. O primeiro aborda o auto-emprego, originado no mercado de trabalho, como única opção para trabalhadores não absorvidos pela demanda de trabalho assalariado, valendo-se dos dados do mercado de trabalho publicados pelo IBGE. Depois, verificam-se as informações das pesquisas Empreendedorismo no Brasil, publicadas pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), para examinar os empreendimentos nascidos de oportunidades percebidas pelos empreendedores a partir dos atributos de potencial tecnológico e poder de mercado do negócio.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Empreendedorismo por Necessidade, Empreendedorismo por Oportunidade, Mercado de Trabalho, Inovação.

JEL: L16, L21.

ABSTRACT

Entrepreneurship is treated in this paper from the post-fordist industrial restructuring, which reduced the employment supply and provided the emergence of production units of a smaller scale. This new condition of the organization of production makes entrepreneurship an option, which may be the only one remaining for the worker earning income or the best options of career to follow. The reason for the entrepreneur to start his own business is investigated here from two points of analysis. The first addresses the self-employment, originated in the labor market as the only option for workers who were not absorbed by the demand of employment, drawing on data from the labor market released by the IBGE. Then, the information of Entrepreneurship in Brazil researches, published by the Brazilian Institute of Quality and Productivity (IBQP) are checked, to examine the developments born of opportunities noticed by entrepreneurs from the attributes of technological and market power of business.

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneurship in Need, Opportunity for Entrepreneurship, Labor Market, Innovation.
JEL: L16, L21.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 06
2 EMPREENDEDORISMO: UMA REVISÃO DA LITERATURA 08
2.1 Uma Definição de Empreededorismo 08
2.2 Caracterização dos Empreendedores: América Latina e Brasil 11
2.3 Empreendedorismo e Inovação 15
2.4 Mudança Tecnológica Contemporânea e o Novo Empreendedorismo 18
3 EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE A PARTIR DA ESTRUTURA E DINÂMICA DO MERCADO DE TRABALHO 23
3.1 Estrutura do Mercado de Trabalho 23
3.2 Dinâmica do Mercado de Trabalho 29
3.3 Empreendedorismo por Necessidade e Mercado de Trabalho no Brasil 36
4 FONTES DO EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE 38
4.1 A Evolução do Empreendedorismo por Oportunidade no Brasil e suas Características Gerais 38
4.2 Potencial Tecnológico e a Criação de Oportunidades de Empreendimento 43
4.3 Poder de Mercado e a Percepção de Oportunidades 46
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS 50
REFERÊNCIAS 55
ANEXO A – Evolução do Pessoal Ocupado por Posição – Brasil – 1981-1999 58
ANEXO B - Rendimento Médio do Trabalho Principal por Posição na Ocupação – Brasil – 1993 / 1996 / 1998 58
ANEXO C – Plano Amostral das Pesquisas Empreendedorismo no Brasil – Brasil – 2006-2008 59
ANEXO D – Estimativa de Empreendedores por Motivo – Brasil – 2002-2008 59

INTRODUÇÃO

O início de uma atividade produtiva, de uma empresa ou de um negócio próprio tem se tornado uma atitude abrangente na economia mundial. De um lado, a sensibilidade das grandes empresas provedoras de empregos de salário alto e benefícios é elevada diante das variações macroeconômicas, de forma que estas não demoram em enxugar pessoal em momentos de dificuldade econômica. De outro, a aquisição de conhecimento técnico fomenta as chances de aproveitamento de oportunidades em mercados em desenvolvimento que rumam a uma diversificação de bens e serviços cada vez maior.

O empreendedorismo surge nesse cenário como resposta à reestruturação produtiva pós-fordista do século 20, conferindo a possibilidade de empreendimentos flexíveis e menores, sob novas formas de gerência e adaptação à demanda, qualificando-os como opções de empregabilidade e independência. Os motivos que levam as pessoas a empreenderem adaptaram-se junto com o próprio fenômeno do empreendedorismo, de forma que o início de uma atividade produtiva, de uma empresa ou de um negócio próprio pode ser uma alternativa de emprego e renda, na forma de empreendedorismo por necessidade, bem como a possibilidade de atingir níveis de remuneração superiores às demais opções de trabalho, sob o empreendedorismo por oportunidade.

O presente trabalho visa à identificação desses motivos, pela reflexão sobre a origem dessa motivação a partir do mercado de trabalho ou do potencial tecnológico e do poder de mercado dos empreendimentos pertencentes à economia brasileira. Junto à pesquisa sobre a motivação dos empreendimentos nacionais, será feita uma abordagem sócio-econômica e cultural acerca dos empreendedores brasileiros e latino-americanos, a fim de marcar as diferenças entre um motivo e outro.

O primeiro capítulo traz uma revisão da literatura sobre empreendedorismo, esboçando conceitualizações abstratas e de mercado da atividade empreendedora, uma caracterização geral dos empreendimentos no Brasil e na América Latina, a associação entre empreendedorismo e inovação e a explanação do conceito adotado por essa pesquisa acerca do tema, a partir da função assumida pelo empreendedorismo após a reestruturação pós-fordista, lançada pela especialização flexível na atividade produtiva mundial. O segundo capítulo aborda a estrutura e a dinâmica do mercado de trabalho brasileiro, a fim de localizá-lo como fonte da motivação do início de situações independentes de trabalho

sob formas de auto-emprego, associadas ao empreendedorismo por necessidade. O terceiro capítulo trata da qualidade do potencial de inovação e do poder de mercado dos negócios no Brasil que visam auferir maiores níveis de renda para os empreendedores, atividade caracterizada como empreendedorismo por oportunidade. Por fim, apresenta-se a conclusão sobre as motivações da atividade empreendedora nacional.

EMPREENDEDORISMO: UMA REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Uma Definição de Empreededorismo

Intuitivamente, pode-se dizer que empreendedorismo é a abertura de um negócio ou o início de uma atividade produtiva, como tentativa de obter lucros sob a aceitação de riscos. Esta definição cobre uma ampla variedade de situações, inclusive ilegais, como tráfico de armas e de entorpecentes. Do ponto de vista da ciência econômica, a melhor definição parece exceder ao caráter legal. Primeiro, retoma-se a versão dos economistas Richard Cantillon (1755) e Jean-Baptist Say (1814), que dizem:

> *Entrepreneurs use innovation to exploit or create change and opportunity for the purpose of making profit. They do this by shifting economic resources from an area of lower productivity into an area of higher productivity and greater yield, accepting a high degree of risk and uncertainty in doing so*[1]. (BURNS, 2007, p. 11).

Essa definição de empreendedorismo permite que a conceituação possa partir de sua ação. O empreendedorismo seria o aproveitamento de uma mudança econômica, que causa desequilíbrio nos mercados, criando oportunidades para a atuação do empreendedor. Esta visão vai ao encontro do ideal schumpeteriano, no qual a atuação do empreendedor destrói a ordem social e econômica estabelecida.

Dornelas (2001, p. 37) conceitua o empreendedor como "aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados" e, ainda, acrescenta aspectos inerentes à definição que se manifestariam nas atitudes do empreendedor, como iniciativa, utilização de recursos disponíveis, aceitação de riscos e da possibilidade de fracasso.

---

[1] "Empreendedores usam inovação para explorar ou criar mudança ou oportunidade para o propósito de lucro. Eles fazem isso pela realocação de recursos econômicos de uma área de baixa produtividade para uma área de alta produtividade e maior rendimento, aceitando riscos elevados e incerteza." (Tradução nossa).

A motivação para empreendeder relaciona-se a fatores externos, ambientais, sociais e aptidões pessoais, de forma que um evento gerador desses fatores possibilita o início do negócio.

O mesmo autor relaciona empreendedorismo e inovação, a partir do entendimento do desenvolvimento econômico resultante dessas inovações, segundo fatores críticos, como talento, tecnologia, capital e *know-how*.

O relatório *Global Entrepreneurship Monitor 2002* (2002) apresenta os conceitos de Empreendedores por Oportunidade e Empreendedores por Necessidade. Segundo a pesquisa, existem duas motivações para que os indivíduos iniciem um empreendimento: a primeira é a percepção de uma oportunidade de negócio, de forma que esta aparece como uma das muitas opções de carreira, tratada como “por Oportunidade”; a segunda é a iniciativa de empreender como última opção de fonte de renda, pois não há outras opções de carreira ou estas são insatisfatórias, tratada como “por Necessidade”.

A pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2008 (2009) acrescenta que Empreendedores por Oportunidade são os indivíduos que iniciam uma atividade produtiva para melhorar sua condição de vida ao observar uma oportunidade, pois países com desenvolvimento social elevado apresentam baixas taxas de empreendedorismo, mas os empreendimentos são predominantemente por Oportunidade e Empreendimentos por Necessidade atuam como ferramenta para o desenvolvimento.

A relação Empreendedorismo por Oportunidade e PIB apresenta correlação positiva, resultado coerente com o esperado. A relação Empreendedorismo por Necessidade e desemprego não apresenta a mesma relação entre os países do G20. África do Sul, França, Itália e Rússia apresentam taxas de desemprego elevadas, mas não possuem as maiores taxas de Empreendedorismo por Necessidade, enquanto que a Coréia do Sul apresenta baixa taxa de desemprego e alta taxa de Empreendedorismo por Necessidade. Já Brasil e Argentina apresentam relações coerentes com o esperado.

Pamplona (2001) apresenta definições conceituais de empreendedorismo, caracterizando-o a partir do tipo de ocupação “auto-emprego”, pertencente ao mercado de trabalho. O empreendedorismo de auto-emprego caracteriza-se pelo grau de autonomia e controle que o auto-empregado deve ter sobre seu trabalho, sendo o exemplo puro de auto-

emprego a firma individual, na qual o empreendedor é proprietário e trabalhador simultaneamente. As situações de trabalho incluídas no auto-emprego são desde o free-lancer, passando pelo proprietário-gerente de uma firma individual até o trabalhador autônomo, realizando o trabalho em negócio integral ou parcialmente próprio, possuindo independência organizacional, não encontrada no emprego convencional.

Critérios adicionais relativos a equipamento de trabalho, renda e demanda podem ser usados para a definição de empreendedor por auto-emprego. Considera-se que o auto-empregado proporciona a si mesmo seu equipamento de trabalho, tem sua renda dependente diretamente de seu capital, do seu trabalho, de sua capacidade empresarial e dos riscos de seu negócio, de forma que maior risco financeiro implica maior oportunidade de ganhos para o seu negócio, conferindo-lhe rendimentos mais voláteis que o assalariado, além de criar seu próprio emprego para atender a demanda de bens e serviços que sempre guarda grau de imprevisibilidade. Assim, seu trabalho é demandado de forma indireta, derivado da concretização da demanda de seus bens e produtos. A demanda por trabalho assalariado, ao contrário, é uma demanda direta do mercado. O auto-empregado é um profissional que tem que obter clientes (consumidores) para seu próprio produto ou serviço.

O mesmo autor ressalta que o consenso na literatura sobre a definição de auto-emprego permite caracterizar o que seria um conceito de um caso puro de auto-emprego:

> É consenso entre os autores que o auto-empregado deva ter independência, autonomia e controle sobre seu trabalho e seus meios de produção. (...) Uma caracterização mais específica deveria levar em conta que o auto-emprego é uma situação de trabalho na qual o trabalhador independente controla seu processo de trabalho (atividade em si, matérias primas, meios de trabalho); fornece a si próprio seu equipamento, o que permite que o proprietário dos meios de produção participe diretamente da atividade produtiva; sua renda não é previamente definida, pois dependerá de seu trabalho, de seu capital e da demanda direta do mercado de bens e serviços; seu objetivo primordial é prover seu próprio emprego (meios de subsistência) e não valorizar seu capital (acumulação de capital) (PAMPLONA, 2001, p. 78).

Dada a heterogeneidade dos casos de auto-emprego, devemos admitir que esta tipificação trata-se de uma variedade continua de casos, na qual alguns deles podem se afastar desse conceito puro, perdendo uma ou mais características, mas ainda sim, serem qualificados como casos de auto-emprego.

A OIT admite uma definição mais ampla de auto-emprego, qualificando-o como empregos em que a remuneração depende diretamente das receitas derivadas dos bens e serviços produzidos pelo auto-empregado. Os titulares tomam as decisões operacionais que afetam a empresa, ou delegam tais decisões, mas mantêm a responsabilidade pelo bem estar da empresa. Inclusos nessa definição, estão quatro grandes grupos de trabalhadores pertencentes à categoria dos auto-empregados: empregadores, trabalhadores por conta própria, membros de cooperativas de produtores e trabalhadores familiares auxiliares.

A dificuldade em encontrar uma definição formal para empreendedorismo reside na variedade de aspectos abstratos e comportamentais, como as atitudes e aptidões pessoais do empreendedor, e práticos e de mercado, como a condição de ocupação e inovação, que circundam esse fenômeno econômico. A ação empreendedora pode ser motivada pela possibilidade de inovação ou pela expectativa de melhor condição de vida para o empreendedor, vista como uma oportunidade de entrar no mercado e obter lucros. A heterogeneidade do mercado de trabalho possibilita aos seus participantes o auto-emprego ou o emprego por conta própria, na qual o empreendedor abre seu negócio para criar seu próprio emprego, respaldado por sua capacidade produtiva.

Para os fins dessa pesquisa, tanto a abertura de um negócio motivado por uma oportunidade, quanto o auto-emprego decorrente da inexistência de postos de trabalho suficientes para absorver a demanda por trabalho, serão considerados como empreendedorismo.

2.2 Caracterização dos Empreendedores: América Latina e Brasil

A identificação da motivação dos empreendimentos pode ser facilitada pela caracterização socioeconômica e cultural dos empreendedores, abrangendo variáveis como renda, educação e ambiente familiar, além de expectativas dos mesmos quanto à nova empresa, como criação de empregos e orientação do negócio (lucros ou subsistência).

Llisterri (2006) adota os conceitos relacionados à necessidade e oportunidade e aponta que o papel do empreendedorismo é dividido entre a ocupação remunerada daqueles que não foram absorvidos pelo mercado de trabalho e o desenvolvimento de empresas guiadas por uma oportunidade de negócio. A partir de uma pesquisa realizada em 14 países[2] da América Latina, o autor apresenta uma caracterização socioeconômica e cultural dos empreendedores, da qual podemos perceber que características opostas implicam motivações empreendedoras diferentes.

Empreendedores por Necessidade são aqueles incapazes de ocupar um emprego formal ou continuar seus estudos e iniciam uma empresa como fonte de renda, apesar de consideraram uma atitude de alto risco. Empreendedores por Oportunidade são aqueles que apesar de estarem habilitados a conquistar um emprego, preferem iniciar seus próprios negócios, já que possuem tolerância maior ao risco.

A maioria dos empreendedores individuais é pobre. Numa estratificação de cinco classes de renda, 57,2% dos empreendedores individuais pertencem às duas mais baixas, enquanto 17,1% dos empreendedores empregadores estão nessas faixas.

O nível de educação dos empreendedores de auto-emprego é baixo. Estes empreendedores tendem a completar o ensino médio, enquanto os empreendedores empregadores tendem a possuir educação universitária. Sobre o nível de educação dos empreendedores, Pamplona (2001) complementa que a educação tende a aumentar as chances de um indivíduo tornar-se empreendedor, deixando o desemprego ou o emprego assalariado. As qualificações acadêmicas dão aos candidatos a empreendedores melhores condições de auferir retornos mais altos do que como assalariados e satisfação pessoal de atuar na profissão de escolhida, aplicando o conhecimento adquirido.

Negócios criados por jovens (pessoas com idade entre 16 e 24 anos) tendem a ter baixo impacto e evolução incerta, em função da baixa criação de empregos (95% dos jovens empregadores possuem menos de 10 empregados). Embora alguns desses empregadores possam apresentar bom crescimento, a maioria empreende como fonte de renda. Pesquisas no Peru e na Nicarágua demonstraram que indivíduos que empreendem (tornam-se empreendedores individuais ou empregadores) têm maior facilidade na obtenção de renda proveniente do trabalho comparado a desempregados que continuam a procurar emprego, embora poucos empreendedores passam de individuais para

[2] A pesquisa foi realizada nos seguintes países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, El Salvador, Honduras, Guatemala, México, Nicarágua, Peru e Uruguai.

empregadores. Alem disso, jovens empregadores encontram dificuldades para seguir em seus empreendimentos, voltando a ser empreendedores individuais ou empregados nos anos iniciais de atividade. O autor ressalta a importância de maior pesquisa para a compreensão dessas transições.

No grupo dos Empreendedores por Oportunidade, a pesquisa encontrou que entre 3 e 17% dos empreendedores, dependendo do país, são empreendedores orientados para o crescimento, pois são empreendedores individuais que esperam criar mais de 20 empregos em cinco anos, já que apresentam alto potencial de crescimento, assim como a expectativa de criação de 80% do total de empregos criados por todos os empreendedores. Da mesma forma, pode-se dizer que empreendedores de alto crescimento contribuem para a criação de empregos. Entre 6 e 10% dos empreendedores são responsáveis pela metade dos empregos criados pelas novas firmas em operação entre 7 e 10 anos após sua criação.

Grande parte dos empreendimentos de alto crescimento na América Latina é de jovens empreendedores. Cerca de 47% dos empreendedores orientados para o crescimento começaram a pensar em empreender entre 17 e 24 anos e 2 de cada 3 iniciaram suas empresas nesse período, após concluírem o ensino médio. Estes números são similares aos apresentados pela Europa meridional, e mais relevantes que os apresentados leste asiático, que apresenta menos de 10% de jovens empreendedores orientados para o crescimento.

Jovens empreendedores orientados para o crescimento vêm de específicos segmentos sociais, enquanto que os empreendedores individuais originam-se de classes de renda mais baixa. A maioria dos jovens empreendedores orientados para o crescimento é do gênero masculino de classe média e pelo menos um de seus pais é empreendedor individual ou empregador, diferentemente dos jovens empreendedores orientados para o crescimento do leste asiático, pois a maioria vem de classes baixas e não possuem pais empreendedores.

O nível de educação dos empreendedores de alto crescimento é elevado. Segundo a pesquisa, a maioria dos jovens empreendedores de alto crescimento concluiu o ensino médio e mais da metade possui educação universitária, já os empreendedores de auto-emprego terminam sua vida escolar no ensino médio.

Experiência de trabalho é a principal fonte de aprendizado do jovem empreendedor. Entre os contextos de aprendizado (família, ensino médio, treinamentos, ensino universitário e experiência de trabalho), experiência de trabalho é a principal fonte de especialização para 66% dos jovens empreendedores da América Latina, pois

trabalharam em pequenas e médias empresas antes de abrirem suas firmas, e ainda metade dos jovens empreendedores latino-americanos estabeleceram outra firma antes de seu empreendimento de sucesso. Família e universidade têm importantes papéis para o desenvolvimento de jovens empreendedores. A universidade desenvolve capacidades técnicas, enquanto que o ambiente familiar contribui para seis habilidades empreendedoras (vocação, resolução de problemas, tolerância ao risco, habilidades sociais, negociação e trabalho intenso).

Razões para empreender são predominantemente positivas. Os jovens empreendedores orientados para o crescimento são motivados por realização pessoal de trabalhar na sua firma e aplicar seu conhecimento, elevação de renda, tornar-se independente e contribuir para a sociedade, enquanto o medo de manter-se desempregado é considerado por uma minoria desses empreendedores.

Jovens empreendedores orientados para o crescimento encontram muitos obstáculos para criar e gerenciar suas firmas. Dificuldades relacionadas ao acesso a produtos financeiros, gerenciamento de fluxo de caixa, aquisição de equipamento e tecnologia adequados e contratação de empregados capacitados são maiores na América Latina do que em outros mercados, de forma que os empreendedores latino-americanos deparam-se com maiores custos de transação relacionados a sua falta de experiência e falhas de mercado.

A maioria das empresas criadas por empreendedores de alto crescimento vence esses obstáculos com o suporte de seus relacionamentos pessoais e profissionais. A superação de obstáculos iniciais é superada tanto pela capacidade dos jovens empreendedores orientados para o crescimento quanto pelo apoio de fornecedores e clientes, relacionamentos profissionais, e de familiares e amigos, relacionamentos pessoais. Este comportamento é maior no leste asiático, em função da rede produtiva e institucional oferecer maior suporte generalizado.

A caracterização socioeconômica e cultural dos empreendedores parece segmentar dois tipos de motivação para o início de uma atividade produtiva. Os empreendedores que iniciam seus negócios para contornar a dificuldade de encontrar emprego no mercado de trabalho parecem possuir baixo nível de renda e educação e grandes dificuldades gerenciais no decorrer de seu negócio. Essa qualificação está associada ao Empreendedorismo por Necessidade e ao Empreendedorismo por Auto-

Emprego, nos quais o objetivo principal da atividade é a obtenção de renda para subsistência, e não a obtenção de lucros. Os empreendedores que entram no mercado por iniciativa própria com o objetivo de elevar seu nível de renda pelo aproveitamento de uma oportunidade de negócio tendem a vir de famílias bem estabelecidas, a possuir formação superior ou a pretender adquiri-la, a ter experiência de trabalho em firmas bem estabelecidas no mercado e a estar inclusos em redes sociais. Os empreendedores associados a essas características remetem ao Empreendedorismo por Oportunidade e ao empreendedorismo orientado para o crescimento.

2.3 Empreendedorismo e Inovação

Ács (2005) reconhece a visão de que empreendedorismo e inovação podem ser sinônimos, mas assume que empreendedorismo é um componente organizacional e envolve a criação de novas empresas. Dessa forma, o contexto organizacional distinguirá um do outro.

Segundo a visão tradicional, abordada por Chandler, Schumpeter e Galbraith, novas empresas tinham desvantagem competitiva em processos inovadores, devido à dificuldade de acesso a recursos, de forma que seriam vítimas de sua própria ineficiência.

A partir dos anos 80, relata-se algumas pesquisas que evidenciaram a contribuição de novas firmas e pequenos empreendimentos nos processos de inovação e desenvolvimento tecnológico, identificando a importância de pequenas empresas para a criação de empregos nos EUA.

Abordagem dos estudos recentes para entender a relação entre empreendedorismo, inovação e crescimento econômico indica que a visão tradicional sobre o tema é inconsistente com a evidência empírica, pois sugerem importância significativa do empreendedorismo para os processos de inovação. Enquanto a hipótese schumpeteriana assume que existem economias de escala em P&D, teorias e evidências recentes sugerem que a proximidade geográfica facilitada por aglomerados espaciais parece mais importante que o tamanho da firma para o processo de inovação.

As pesquisas que revisaram o papel da influência mútua entre empreendedorismo e inovação apontam duas hipóteses: a primeira é que o

desenvolvimento de técnicas de medidas de inovação e de mudanças tecnológicas permitiu que pesquisadores mensurassem atividades inovadoras de pequenas empresas, antes excluídas dos indicadores, pois as pesquisas tradicionais contabilizavam apenas os investimentos formais em P&D. Esta hipótese sugere que pequenas empresas sempre contribuíram com inovações, de cuja mensuração não podiam ser identificadas. A outra hipótese afirma que a capacidade inovadora das pequenas firmas decorre da mudança do ambiente econômico e social a favor dos novos empreendimentos. Esta hipótese alinha-se a tradicional visão de empreendedorismo em determinado período histórico, sendo a nova visão de empreendedorismo relacionada ao efeito da inovação nas tecnologias adotadas e à globalização. O ambiente externo ganha importância em conceder vantagem competitiva para a firma no acesso e absorção de conhecimento. Nessa visão, empreendedorismo e inovação não estão intrinsecamente ligados, mas como o resultado da vantagem competitiva é conceder às novas firmas o acesso e a absorção do conhecimento, estes fenômenos estão relacionados.

As teorias contemporâneas de empreendedorismo focam o contexto de decisão e realização do empreendedor, de forma que o reconhecimento da oportunidade é o foco conceitual. A ocorrência das oportunidades é independente dos empreendedores que as percebem.

Esta idéia das teorias de empreendedorismo vai de encontro à literatura de economia sobre inovação. A primeira considera que as oportunidades de empreender são exógenas, enquanto a segunda entende que as mesmas são de origem endógena. Um modo de conciliar estas duas diferentes visões é identificar a unidade de análise de cada uma. A literatura de empreendedorismo utiliza a tomada de decisão do empreendedor como unidade de análise, enquanto a Economia da Inovação é centrada na tomada de decisão da firma.

A dúvida principal quanto à capacidade de inovação das novas e pequenas firmas está relacionada ao conhecimento necessário para a realização desse processo. Em um ambiente de informação perfeita e sem custos de transação, a resolução de problemas de escala e escopo, tanto de parte da firma, quanto do detentor do conhecimento inovativo, tendem a convergir, já que ambos teriam o mesmo valor esperado para a inovação. Como há um grau de economia de escala ou de escopo na implementação de uma nova invenção, seja na forma de um novo produto, novo processo ou nova forma organizacional, o valor

esperado da implementação da inovação pela firma excede o do inventor. Nesta forma, ambos entram em negociação pelo pagamento do inventor.

Em ambientes de informação incompleta, o detentor do conhecimento não sabe exatamente o valor de sua inovação. A incerteza inerente à economia da informação somada com a assimetria do valor esperado para o detentor do conhecimento e para a firma, gera uma diferença na valorização do conhecimento entre ambos. Esta diferença pode motivar o detentor do conhecimento a empreender, abrindo um novo negócio para implementar a inovação, mesmo abaixo da escala mínima eficiente, suportando desvantagens de escala de produção.

A entrada em um mercado sob desvantagens de escala implica que a continuidade da produção depende de êxito na performance do empreendimento, que deve ser tão elevada quanto à importância das economias de escala do mercado, e o tempo de sobrevivência da firma depende da implantação de uma estratégia de compensação de fatores que habilitem a firma a descobrir se ela é ou não capaz de viabilizar a produção. Empreendedores iniciam um negócio para apropriarem-se do valor esperado de suas idéias, ou potencialmente inovações, e ainda podem ganhar experiência de mercado. Primeiro, há a descoberta se o empreendimento tem o material suficiente para a produção de bens e serviços para atender a demanda existente e se é possível alcançar o mesmo, ou maior, nível eficiência de seus concorrentes. Depois, eles notam se são capazes de adaptar-se às condições de mercado tanto quanto seus concorrentes.

O lançamento de uma inovação no mercado caracteriza uma ação empreendedora. O processo de inovação é tido como estratégia competitiva de empresas, e a eficiência de escala favorece as empresas de grande porte. As novas e pequenas empresas ganham importância na busca por inovações ao encontrarem nos aglomerados produtivos uma alternativa ao tamanho do mercado que atingem. A assimetria de informação abre espaço para que empreendedores encontrem êxito em inovar, e o conhecimento do objeto de inovação (produto, mercado ou forma organizacional) estimula o empreendedor a enfrentar os riscos de mercado para abrir um novo negócio.

2.4 Mudança Tecnológica Contemporânea e o Novo Empreendedorismo

Paiva e Barbosa (2001) afirmam que a nova realidade pela qual passa o mercado de trabalho com o fenômeno denominado “fim do emprego”, resultado do processo de globalização, *downsizing* e reengenharia, observados nos anos 90, implica a busca de novas formas de tecnologia gerencial como alternativas de empregabilidade. Essas formas assumem características de descentralização, especialização, flexibilização e produção em pequenos lotes, por meio de automação e contratos de trabalho diferenciados. A agilidade demonstrada por empresas adaptadas a essas novas características acompanha alterações de demanda pela combinação de trabalho artesanal e inovações tecnológicas. Essas características resultam diminuição do desemprego e melhoria da qualidade de vida, apesar de que essa prosperidade é limitada para empresas de pequeno porte, em função de condições precárias de trabalho.

A busca de oportunidades para empreender é o reconhecimento de possibilidades potenciais para novos lucros através da fundação ou formação de um novo empreendimento ou da melhoria significativa de um negócio já existente, e a maneira pela qual esse processo ocorre é de difícil modelagem. No ambiente de redes organizacionais, caracterizadas por acordos de cooperação econômica entre países, alianças estratégicas entre organizações e interação de grupos, o conjunto de contatos desenvolvidos por uma pessoa ao longo da vida é fator de vantagem competitiva para a obtenção de um emprego, da mesma forma, podem-se identificar eventos originados nessas redes que estimulem a ação empreendedora, como contatos sociais, que podem ser fatores diferenciais para novos empreendedores.

O empreendedorismo surge como alternativa para geração de empregos e formação de uma classe empresarial local sólida com uma visão globalizada. Além disso, os pequenos empreendimentos são vitais para a criação de novas empresas, e essas executam uma variedade de novos serviços e proporcionam uma diversificação de opções no mercado e uma predisposição natural para a inovação.

Pamplona (2001) aborda as idéias neo-schumpeterianas e neo-smithianas sob a evolução histórica do ambiente produtivo no século 20 para tipificar duas motivações para o empreendedorismo: a *push theory e a pull theory* do auto-emprego.

A abordagem neo-shumpetheriana diz que, atualmente, o capitalismo está sob o paradigma tecnológico informacional, no qual a microeletrônica é o fator que comanda as melhores práticas técnicas e organizacionais. A abordagem neo-smithiana diz que a produção industrial é explicada por um espectro contínuo, no qual em um extremo está a "produção em massa (em série)" e no outro, a "especialização flexível". A produção em massa dominou atividade industrial a partir do início do século 19, caracterizada pela grande empresa multinacional com intenção de dominar mercados através do trabalho em equipamento rígido, altamente especializado e pouco qualificado com intensa padronização dos produtos. A especialização flexível ganha campo a partir da crise dos anos 1970 com a formação de redes de empresas manufatureiras de tecnologia complexa e flexível com estratégias que consistem na inovação permanente, pois visa se adaptar às mudanças constantes das atividades produtivas, e não na tentativa de controlá-las, já que se baseia em equipamento polivalente, trabalho qualificado e grande variedade de produtos diferenciados.

Considera-se que as oportunidades geradas para novas empresas proporcionadas pela reestruturação pós-fordista deve-se, principalmente, a dois fatores: ao desenvolvimento de tecnologias relacionadas à eletrônica e à crescente diferenciação da demanda de bens e serviços de consumo. As novas e baratas tecnologias de processamento da informação baseadas na microeletrônica permitem a redução das escalas eficientes de produção e conferem flexibilidade para atender o mercado com lotes de produtos diferenciados. A diferenciação da demanda de bens de consumo tem origem no crescimento da renda individual média dos consumidores dos países desenvolvidos, modernização dos conceitos de publicidade e dos meios de comunicação e de transporte, resultando na diversificação nas preferências dos consumidores e, por conseguinte, diversificação dos produtos e serviços. Não se pretende afirmar que as economias de escala perderam importância, e sim que há espaço em diversos setores para o empreendedorismo.

Segundo Pamplona (2001), a pressão competitiva decorrente da internacionalização das empresas pode favorecer unidades de produção menores (menos burocratizadas) em ajustar custos. O mercado de interesse internacional para empresas transnacionais é o de bens e serviços padronizados, produzidos em grande escala, enquanto as empresas menores produzem bens diferenciados, ocupando espaços desinteressantes para grandes empresas. A concorrência internacional também pode levar a grande empresa a buscar opções de flexibilização para enfrentar a concorrência internacional e suas

variações de demanda. As opções para a internacionalização são concessões do direito de produzir e desverticalização, criando oportunidade para novas empresas.

A partir de dificuldades econômicas, como crescimento lento, crises, desemprego, ajustes estruturais macro e microeconômicos e dificuldades do setor público em promover o crescimento com pleno emprego, associadas ao crescimento da ideologia liberal que estimula a iniciativa privada como fonte de progresso econômico, explica-se que o empreendedorismo aparece como opção de criar emprego, renda e capital.

A *pull theory* do auto-emprego identifica o empreendedorismo como uma resposta do lado da oferta de uma economia dinâmica frente às exigências de maior flexibilidade do mercado de trabalho, qualificando-o como fonte de negócio para o empreendedor e de emprego para os desempregados. Deste ponto de vista, o empreendedorismo é resultante de estímulo à oferta como incentivos fiscais, na forma de redução de impostos, facilidade de contratar e demitir e um revigoramento do "espírito empreendedor", de forma que o auto-emprego "puxaria" possíveis empreendedores. A *prosperity pull theory* aborda os efeitos do baixo desemprego sobre o empreendedorismo: do lado da oferta, as pessoas sentem-se estimuladas a empreender, já que diante da falha do negócio, há maiores chances de encontrar um emprego assalariado; do lado da demanda, uma boa condição no mercado de trabalho cria oportunidades, através do alto nível da demanda de bens e serviços.

Dentre os fatores motivadores para empreender, a *pull theory* destaca o uso de habilidades e qualificações do empreendedor, maior independência de vida e gosto pelo desafio. A preponderância desses fatores sobre a possibilidade de o auto-emprego ser a única, ou melhor, alternativa disponível indica que os trabalhadores empreendem por motivação própria, oriunda de sua própria capacidade, e não de implicações externas originadas na falta de emprego.

Motivações subjetivas também são apontadas por essa linha de pensamento. A atração pelo auto-emprego pode ser relacionada a aspectos não-pecuniários, como maior controle sobre sua performance no trabalho e sobre seu tempo e ausência de restrições institucionais. As pessoas com maior senso de autonomia tenderiam empreender, mas, em contrapartida a satisfação pessoal por essa forma de trabalho, há o custo de jornadas de trabalho superiores aos assalariados, tensão emocional e instabilidade.

Mudanças setoriais podem gerar oportunidades para micro e pequenos negócios, sendo assim, pontos de atração para o auto-emprego. As atividades do setor terciário que objetivam a customização bens e serviços ou atendimento especializado da demanda abrem espaços econômicos para micro e pequenas empresas.

Mudanças tecnológicas relacionadas à microeletrônica, às novas configurações organizacionais e as inovações em tecnologia da informação reduziram as escalas eficientes de produção, levando os bens produzidos a maiores níveis de heterogeneidade. Diante disso, as empresas trabalham por encomenda ou por terceirização para pequenas empresas ou auto-empregados especializados em determinado produto. Esse caminho de empreendedorismo está ligado aos serviços de comunicação, segurança, transporte processamento de informações, propaganda, contabilidade, engenharia, arquitetura, etc.

A *push theory* do auto-emprego aborda o empreendedorismo como falta de opção para o trabalhador diante da falta de emprego. Assim, as pessoas iniciam um negócio para sair da inatividade ou de um longo período de procura por trabalho, resultante da queda quantitativa e qualitativa da oferta de emprego assalariado de tempo integral. Dessa forma, o auto-emprego seria derivado de uma conjuntura de mudanças estruturais, de altas taxas de desemprego e de recessão que “empurrariam” as pessoas para o auto-emprego, servindo como um indicador de insegurança no mercado de trabalho, pois o auto-emprego acaba sendo uma forma de transferência do risco da atividade econômica para o trabalhador.

A *push theory* explica o auto-emprego como resposta ao desemprego. Assim, os empreendedores oriundos dessa condição não são capazes de obter um novo emprego ao entrarem na condição de desempregados, usando o auto-emprego como forma de subsistência, numa posição desfavorável no mercado de trabalho, na qual pode se sujeitar a baixas remunerações e subutilização de suas qualificações. A relação entre auto-emprego e desemprego mostra-se mais evidente em países que enfrentaram altas taxas de desemprego, pois quando as oportunidades de trabalho estável são escassas, recorre-se ao auto-emprego como forma de ocupação.

A reestruturação do ambiente produtivo no século 20 possibilita a criação de oportunidades para novos negócios, embora as motivações para sua abertura podem ser opostas. As estratégias seguidas pelas empresas consolidadas no mercado não absorvem a

demanda de trabalho, empurrando esses trabalhadores a buscarem formas de auto-emprego, tornando-se Empreendedores por Necessidade, devido à ausência de outra opção melhor de trabalho, como forma de alcançar alguma renda. O desenvolvimento de tecnologias relacionadas à microeletrônica, à tecnologia de informação e a crescente diferenciação da demanda de bens e serviços geram oportunidades de negócio para empreendedores qualificados, que são atraídos pelo mercado, afirmando-os como Empreendedores por Oportunidade.

O novo empreendedorismo é a criação de um negócio sujeito aos riscos de mercado, estruturado pelos critérios de especialização, flexibilização, e descentralização da especialização flexível, de forma que quanto maior o potencial do negócio, maior a afirmação desta forma de organização da produção, sendo que a inovação não é necessária para o empreendimento.

EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE A PARTIR DA ESTRUTURA E DINÂMICA DO MERCADO DE TRABALHO

Como este trabalha visa analisar a motivação dos empreendimentos, atribuiu-se ao mercado de trabalho a origem dos empreendimentos por necessidade. Acredita-se que as transformações econômicas decorrentes do processo de desenvolvimento econômico adotado pelo Brasil modificaram fortemente a estruturação do mercado de trabalho, permitindo novas formas de ocupação para absorver os trabalhadores ociosos. Os acontecimentos macroeconômicos recentes, como as crises de 1981/83 e 1990/92, a abertura econômica, o Plano Real e a mudança cambial influenciaram determinantemente a evolução do mesmo mercado, abrindo espaço para a participação de formas de auto-emprego com a intenção de subsistência de seus praticantes.

3.1 Estrutura do Mercado de Trabalho

Um ponto importante para análise do mercado de trabalho e para a finalidade deste capítulo é a identificação do setor informal da economia, porém mais importante que a conceitualização do setor informal, é aponta-lo como o espaço em que se materializa o Empreendedorismo por Necessidade, a partir das evidências que apóiem sua origem no mercado de trabalho.

Cacciamali (1991) afirma que o setor informal da economia está associado a duas características que se alternam no papel principal da caracterização do mesmo, sendo elas a organização do trabalho e a questão legal e regulatória.

O enfoque da organização do trabalho refere-se à ausência de separação clara entre capital e trabalho, indicando que os proprietários dos meios de produção atuam diretamente na atividade produtiva. O produtor-proprietário não se vale apenas da posse dos meios de produção para render-lhe juros sobre o capital, já que é necessário que o mesmo execute esforços na forma de trabalho, independente da presença de empregados, a fim de gerar-lhe rendimentos. Neste grupo, pode-se citar os prestadores de serviços

independentes, os trabalhadores por conta própria, os vendedores autônomos e os pequenos produtores. Segundo esta análise, o setor formal está relacionado às atividades organizadas de forma tipicamente capitalista.

A questão legal e regulatória para caracterizar o setor informal atinge as atividades que estão a margem da regulação do Estado, já que não cumprem com a totalidade das obrigações trabalhistas, tributárias e/ou outras. Dessa forma, informações sobre a atividade, como demonstrativos fiscais, número de postos de trabalho, volumes de produção e de vendas, não são computadas nos agregados oficiais gerados pelo Estado, sendo caracterizados como informais.

O enfoque da organização do trabalho contribui para nossa análise de forma significativa, pois identifica integrantes de um determinado mercado de trabalho incapazes de conquistarem espaço nas atividades tradicionais, obrigando-os a desempenhar outro tipo qualquer de atividade. A justificativa para a elaboração desse ponto de análise deve-se ao surgimento de inúmeras e diferentes formas de ocupação com características peculiares originadas por um rápido processo de industrialização.

Os critérios para o reconhecimento do setor formal são:

a) Existência de barreiras à entrada;
b) Dependência de recursos externos;
c) A propriedade do negócio é impessoal;
d) Operação em grande escala de produção
e) A qualificação da mão-de-obra do setor é decorrente da escolaridade formal;
f) Processos produtivos intensos em capital e com tecnologia importada;
g) Atuação em mercados protegidos por tarifas, quotas e impostos.

As características do setor informal, listadas abaixo, são opostas às do formal:

a) Facilidade de entrada de novos ofertantes;
b) Recursos de origem doméstica ou familiar;
c) Propriedade do empreendimento é doméstica ou familiar;
d) Operação em pequena escala de produção;
e) A qualificação da mão-de-obra alternativa à escolaridade formal;

f) Processo produtivo intenso em trabalho, e a tecnologia é adaptada;
g) Atuação em mercados competitivos e não regulados.

Cacciamali (1991) também utiliza estudos do *Programa de Emprego para América Latina e Caribe* (PREALC) para indicar a presença de uma heterogeneidade estrutural do mercado de trabalho, explicando os diferentes setores nele incluídos. O excedente estrutural da força de trabalho decorrente do processo de urbanização e industrialização ocorrido nos países em desenvolvimento desequilibra o mercado de trabalho pelo lado da oferta, já que o aumento demográfico-populacional nos centros urbanos e a migração do campo para a cidade provocaram um aumento de oferta de trabalho nas cidades latino-americanas. Este quadro levou os trabalhadores de pouca qualificação a criarem seus próprios postos de trabalho, pois não puderam ser absorvidos pela criação de postos de trabalho formais. Pela ótica da demanda, o processo histórico de desenvolvimento dos países latino-americanos contribuiu para uma insuficiência de demanda por trabalho. A concentração de renda derivada desse modelo de desenvolvimento formou um mercado de dimensões reduzidas, desestimulando investimentos das empresas em consumo de massa, prejudicando o mercado de trabalho. As empresas multinacionais estabelecidas nesses países utilizaram padrão tecnológico intensivo em capital, abrindo postos de trabalho insuficientes para captarem a demanda, além de que muitos trabalhadores encontraram-se inabilitados para operarem as máquinas e equipamentos utilizados por essas firmas, acentuando ainda mais o desemprego estrutural nesses países.

Os segmentos, formal e informal, da economia possuem relação dinâmica, de forma que o setor informal é subordinado e complementar ao setor formal da economia. A relação de subordinação ocorre pela determinação da atividade econômica pelas empresas tipicamente capitalistas (setor formal), enquanto que as complementariedades do setor informal surgem de lacunas de mercado não aproveitadas pelo setor formal, ou porque o setor informal vai ao encontro de mercado consumidor específico, ou porque atua em mercados de pequena escala de produção.

Como a dinâmica da atividade produtiva é determinada pelo setor formal, as atividades do setor informal são geradas e adaptadas a partir daquelas. A partir disso, constata-se um vínculo estrutural através de transferências de renda do setor formal para o

informal da economia. Esses vínculos são identificados por relações de subcontratação de firmas ou trabalhadores do setor informal ou terceirização para os mesmos para a realização de tarefas não ligadas à atividade produtiva principal das firmas do setor formal, o que permite entender o mercado de trabalho como um *continuum* de relações de trabalho, e não apenas em dois pólos opostos.

A heterogeneidade do setor informal é observada nos empreendimentos pelas características das ocupações, das condições de trabalho e dos níveis de renda dos trabalhadores não absorvidos pelo mercado de trabalho que iniciaram seus negócios de forma independente. Alguns participantes do setor informal podem sê-lo por opção, no caso de trabalhadores qualificados que almejam ascensão social e maior nível de renda, enquanto que os demais participantes iniciam sua ocupação nesse setor por não serem qualificados para postos de trabalho do setor formal. Essa opção existente no mercado de trabalho tem o objetivo de garantir a subsistência desses trabalhadores com base no auto-emprego, e não de alcançar uma taxa de retorno competitiva, como no caso das empresas tipicamente capitalistas.

A informalidade vincula-se ao desemprego, já que uma grande parte dos trabalhadores desempregados não encontram vagas de trabalho no mercado formal e acabam por criar seus próprios negócios, segundo uma organização do trabalho alternativa à tipicamente capitalista e à margem da regulação do Estado, dentro do setor informal. Nos países da América Latina, o trabalho da PREALC diagnostica que a existência do desemprego estrutural em razão do modelo de desenvolvimento adotado por esses países, somado a fatores microeconômicos, fez com que parte dos desempregados fosse absorvida pelo mercado informal de trabalho.

Dedecca (1990) relaciona a heterogeneidade do mercado de trabalho aos resultados dos processos de desenvolvimento econômico alcançado pelos países nos anos 60, que indicavam que a modernização não abrangeu toda a população em idade ativa, assim como ampliou as disparidades de renda, levando parte dessa população à marginalização dentro do mercado de trabalho por falta de integração.

Tal exclusão representa a não incorporação dessa população aos segmentos modernos da economia, que além de não permitir acesso aos novos padrões de consumo, levou a sociedade a um aprofundamento da heterogeneidade estrutural.

Nesse ponto, pode-se abordar o mercado de trabalho atual em paralelo com as definições marxistas da superpopulação relativa, pois as modificações na composição técnica do capital propiciadas pelo desenvolvimento econômico eliminaram formas de produção incompatíveis com a acumulação de capital, pressionando o mercado de trabalho pela liberação ou subordinação da oferta de mão de obra. A parcela da força de trabalho que se emprega e se desemprega constantemente, originando o desemprego aberto relaciona-se à superpopulação relativa fluente. Os empregados em atividades não organizadas de forma capitalista vinculam-se a superpopulação relativa latente. Os empregados domiciliares, parte do trabalho autônomo e os desempregados ocultos equivalem-se à parcela da população em atividades irregulares ou instáveis e associam-se a superpopulação relativa estagnada. Aliada a segmentação descrita acima, o baixo nível de salário possibilita o aparecimento de elevados graus de disparidades estruturais nos rendimentos da população, formando um elo entre a heterogeneidade produtiva e as estruturas salariais.

A constatação da heterogeneidade estrutural acentuada possui correlação com um mercado de trabalho não qualificado, pois a estagnação dos níveis de produtividade decorrentes dessa segmentação garante espaço para processos produtivos menos eficientes.

A presença de um excesso de oferta de trabalho frente à necessidade de mão de obra requerida pelas empresas e a baixa produtividade do trabalho implica auto-emprego como opção para aqueles que já possuem uma história de vida produtiva como assalariados, sendo que a realização do trabalho autônomo inicia-se como uma forma de suplementação de renda, já que esta opção está associada a uma certa estabilidade de renda familiar, permitindo a um de seus membros o trânsito entre assalariamento e auto-emprego.

Galeazi (2007) afirma que o assalariamento é a forma de ocupação preponderante no mercado de trabalho, mas as transformações econômicas, como a flexibilização das relações de trabalho decorrente da desregulamentação da relação social de assalariamento e a insuficiência de emprego disponível, acentuaram a necessidade de um grande número de trabalhadores procurarem outras modalidades laborais no mercado de trabalho, como assalariamento atípico, nas formas de contrato não regulado, contrato de

trabalho por tempo parcial, emprego por tempo determinado, terceirização, subcontratação, dentre outros e como as opções de auto-emprego, nas formas de trabalho autônomo ou por conta própria, organização familiar de trabalho, trabalho associativo ou cooperativado e microunidade econômica. Os trabalhadores de assalariamento atípico perdem direitos conferidos aos assalariados formais, como férias e aposentadoria. Os auto-empregados precisam financiar esses benefícios, embora essas atividades possam ser incapazes de gerar poupança individual.

Essa diversificação de formas de produção generalizou o termo “setor informal” e evidenciou a necessidade de investigar a manutenção reduzida das taxas de desemprego aberto (ausência de qualquer forma de trabalho) em um cenário de absorção de mão-de-obra a taxas menores que o crescimento da População Economicamente Ativa (PEA).

> Os resultados desses estudos indicaram que os trabalhadores que não encontravam emprego no setor moderno da economia passavam a exercer, por conta própria, uma série de atividades não organizadas com base no trabalho assalariado e onde a manutenção do trabalhador e de sua família constituía o principal objetivo do empreendimento, em lugar do lucro. (GALEAZZI, 2007, p. 86).

Galeazzi (2007) também utiliza a pesquisa de OIT/PREALC para ressaltar a variedade de situações de emprego decorrentes das características e da estrutura produtiva dos países em desenvolvimento relativas ao excedente da força de trabalho que rompe com os conceitos clássicos do mercado de trabalho baseado em assalariamento e previdência social. A abordagem descritiva e quantitativa dos estudos da PREALC correlaciona os conceitos de “mercado informal” e “heterogeneidade estrutural”, indicando a presença de estruturas internas diferenciadas em seus níveis de produtividade nas economias subdesenvolvidas. A articulação entre os diferentes mercados de trabalho ocorre em todos os segmentos e direções de forma complementar, supondo um espaço próprio e funcional de existência do setor informal.

A emergência de novas formas de organização do trabalho incorpora conceitos relacionados à reestruturação industrial. O paradigma de estrutura econômica baseada em especialização flexível representa a abertura de espaço para a pequena produção, no qual o trabalhador assume a posição descrita por Galleazi (2007, p. 88), atuando “como um

empreendedor que escolhe essa condição como alternativa vantajosa e consciente frente ao trabalho assalariado". A justificativa de Empreendedorismo por Necessidade também encontra respaldo em uma resolução da 15° Conferência de Estatísticos do Mercado de Trabalho, realizada em 1993, que visou a elaboração de referências para definições e classificações das atividades do setor informal. Esta resolução é citada por Galleazi (2007, p. 88) e menciona "(...) o conjunto de unidades dedicadas à produção de bens ou prestação de serviços com a finalidade primordial de gerar emprego e renda para as pessoas que trabalham nessas atividades (...)". A partir dessa definição, a atividade informal caracteriza-se pela participação direta do proprietário no processo produtivo, permitindo o conhecimento e o controle de todo o processo de pequena escala, que engloba o trabalhador autônomo, o dono de negócio familiar e o empregador com até cinco empregados que passam a ser definidos como trabalhadores informais ou por conta própria.

IPEA (2006) considera o conceito de setor informal introduzido pelas pesquisas de OIT/PREALC da década de 70 uma inovação no campo de estudos sobre mercado de trabalho, porque supera a visão dicotômica anterior. Assim, a visão que considera o mercado de trabalho particionado em um setor moderno, dinâmico e integrado à economia mundial, e um setor pré-capitalista de baixa produtividade, atrasado e sem integração que desaparece com o desenvolvimento econômico é superada. O setor informal encampa os trabalhadores que não conseguiram se empregar no setor formal, dinâmico e protegido, e que não dispõem de mecanismo de seguridade social, e que encontram nessas atividades uma opção de subsistência.

3.2 Dinâmica do Mercado de Trabalho

Cardoso Jr. (2001) aborda a dinâmica do mercado de trabalho, a partir da influência da conjuntura econômica das décadas de 1980 e 90, resultando em um aumento da participação do setor informal e diminuição do setor formal no total de ocupados. A crise de 1981/83 provocou queda nos registros de trabalho com carteira assinada, que voltaram a crescer em 1983. O crescimento econômico após 1984 resultou em uma

participação dos ocupados com carteira assinada, entre 1986 e 89, superior ao nível de 1981. Na crise econômica 1990/92, houve redução significativa de ocupados com carteira assinada, e, nos anos após a crise, a recuperação econômica não imprimiu ritmo de elevação de postos de trabalho regulamentados equivalente ao da queda. A saída da recessão em 1993 não elevou o nível de postos de trabalho regulados como na recuperação da década passada, recuperando apenas parte dos postos perdidos. Posteriormente, ocorreu um pequeno crescimento desta categoria entre 1995 e 1996, seguido de uma tendência declinante, ficando abaixo dos níveis de 1980, em torno de 31% do total de ocupados, no final da década de 1990 (ANEXO A). Os anos da década de 2000 mostram-se favoráveis à criação de empregos protegidos, mostrando uma elevação constante entre 2001 e 2008, atingindo aproximadamente 41% do total de ocupados (GRAF. 1).

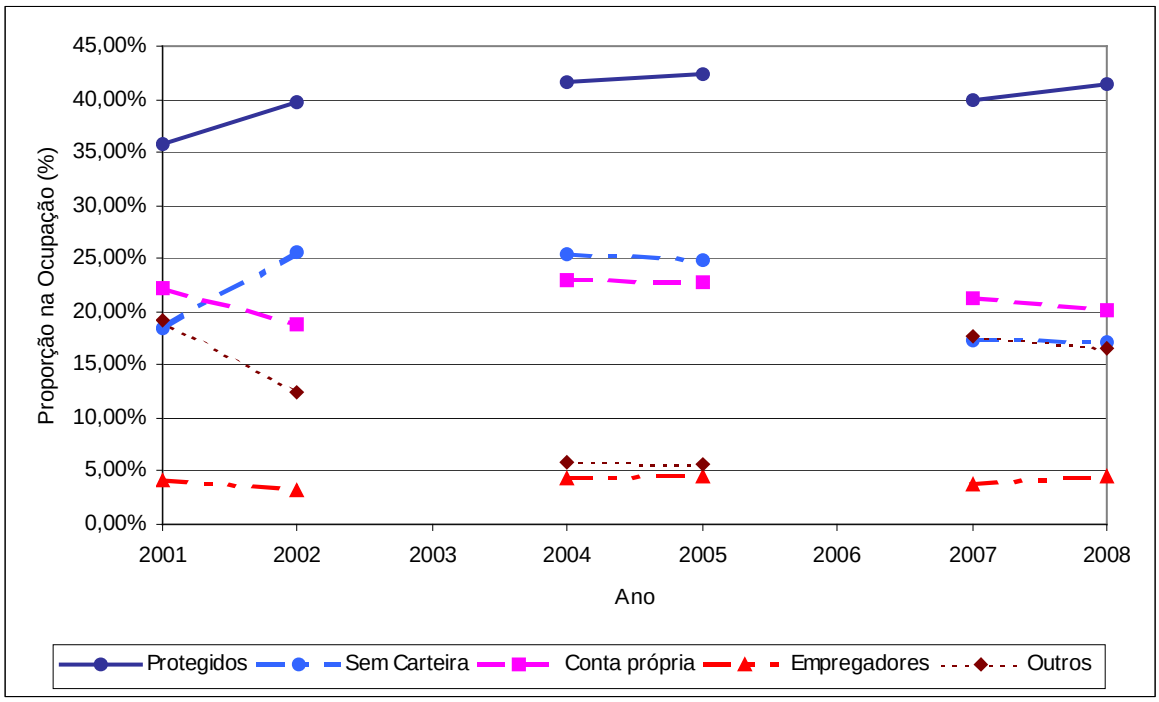


GRÁFICO 1 - Evolução do Pessoal Ocupado por Posição na Ocupação – Brasil – 2001-2008
Fonte: IBGE. PNAD 2001 a 2008 em SIDRA.

A participação dos trabalhadores por conta própria apresentou uma pequena elevação nas décadas de 1980 e 1990, chegando ao final dos anos 1990 no mesmo nível dos trabalhadores sem carteira assinada, em torno de 24,3%. Esta categoria de ocupação perdeu participação no total durante a crise dos anos 1981/83, mas esse movimento não se repetiu na crise de 1990/92, quando a participação dos trabalhadores por conta própria

manteve seu pequeno crescimento, a despeito da redução dos postos de trabalho regulados. Os anos 2000 iniciam com uma redução dos trabalhadores por conta própria na participação do total de ocupados, ficando abaixo de 20% em 2002. Em 2004, essa categoria sobe para aproximadamente 23%, fechando os anos de análise um pouco abaixo desta marca, em torno de 20% em 2008. A respeito dos empregadores, vale destacar a manutenção de sua participação na faixa entre 3 e 5% no total de ocupados, desde a década de 1980 até o ano de 2008, sendo que terminam a série com 4,49% do total de ocupados.

IPEA (2006) considera que a análise do mercado de trabalho deve considerar indicadores quantitativos, como a taxa de desemprego (razão entre o número de desempregados e a PEA Efetiva) e a taxa de participação (razão entre a PEA efetiva e a PIA) e a própria evolução da PEA, assim como indicadores qualitativos como as formas de inserção de ocupação para obter-se uma visão mais acurada do mercado de trabalho. As principais formas de inserção na ocupação são os trabalhadores assalariados com emprego protegido (aqueles protegidos por legislação trabalhista), trabalhadores empregados sem carteira assinada**,** trabalhadores por conta própria (exploração do próprio empreendimento), empregadores e trabalhadores não-remunerados.

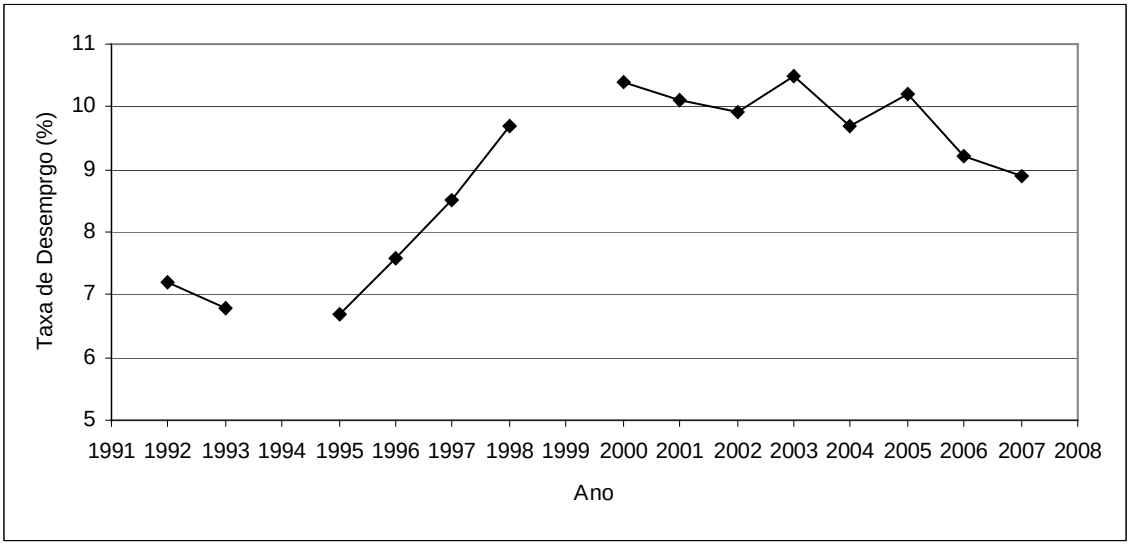


GRÁFICO 2 - Evolução da Taxa de Desemprego (1992-2007)
Fonte: IPEA (2006) e IPEADATA. Mercado de Trabalho em Social.

A taxa de desemprego é um dos indicadores mais utilizados para avaliar o mercado de trabalho, de forma que, quando se encontra em níveis baixos, o mercado de

trabalho recebe crítica positiva; quando se encontra em níveis elevados, recebe crítica negativa. O GRAF. 2 mostra a evolução da taxa de desemprego no plano nacional com uma acentuada elevação nos anos pós-real, resultado do desemprego estrutural gerado pela mudança da estrutura produtiva promovida pelo novo cenário internacional, seguida de uma estabilidade na faixa entre 9,5 e 10,5% para a maior parte do período após a mudança de regime cambial, terminando os anos de análise abaixo dos 9%, em 2007.

Como a taxa de desemprego é a razão de outras duas grandezas, há a possibilidade de que sua análise gere equívocos para a interpretação dos movimentos do mercado de trabalho, pois a variação destas pode esconder as reais variações de oferta de trabalho (PEA, taxa de substituição) e demanda por trabalho (nível de ocupação, geração líquida de postos de trabalho). Assim, IPEA (2006) propõe um diagrama de fases para a eliminação destes possíveis equívocos. Para a validade deste diagrama, é necessária a aceitação de dois pré-requisitos: o primeiro, é admitir a existência de uma taxa de desemprego[3] que sirva de referência para a avaliação do desempenho do mercado de trabalho; e o segundo é admitir, também, a existência de uma taxa de participação de referência para sinalizar a divisão entre as situações de desemprego ou de expansão da oferta de trabalho, em que ambas configuram pressão sobre o mercado de trabalho. O diagrama de fases apresenta os estados do mercado de trabalho em forma de gráfico, no qual a taxa de desemprego é mensurada no eixo vertical e a taxa de participação, no eixo horizontal. As fases do diagrama são formadas por segmentos de retas com origem nos eixos sobre referidas taxas admitidas, resultando em quatro áreas que representam possíveis estados do mercado de trabalho. O primeiro quadrante (superior esquerdo) indica uma situação desconfortável para o mercado de trabalho, pois a taxa de desemprego é alta, e a de participação, baixa, de forma que a capacidade de geração de empregos é insuficiente e retrai-se frente à oferta de trabalho. O segundo e terceiro quadrante (superior direito e inferior esquerdo, respectivamente) indicam uma posição incerta do mercado de trabalho, já que no segundo quadrante há um fraco desempenho do mercado de trabalho (taxa de desemprego elevada), mas em um ambiente de pressão sobre ele (taxa de participação elevada) e no terceiro quadrante, o diagrama denota um bom desempenho do mercado de trabalho (baixa taxa de desemprego), mas em condições de oferta de trabalho relativamente favoráveis (baixa taxa de participação). O quarto quadrante (inferior direito)

[3] O autor do trabalho pesquisado não indica a necessidade de utilização da Taxa Natural de Desemprego de Milton Friedman.

indica uma situação confortável para o mercado de trabalho com baixa taxa de desemprego e alta taxa de participação, em função da criação de empregos em quantidade suficiente para absorver a oferta de trabalho.

O GRAF. 3 mostra o desempenho do mercado de trabalho brasileiro, segundo essa visão. As taxas, de desemprego e de participação, de referência foram assumidas de forma arbitrária e são iguais as respectivas médias do período 1992 a 2004, considerando a PEA, e não PEA marginal.

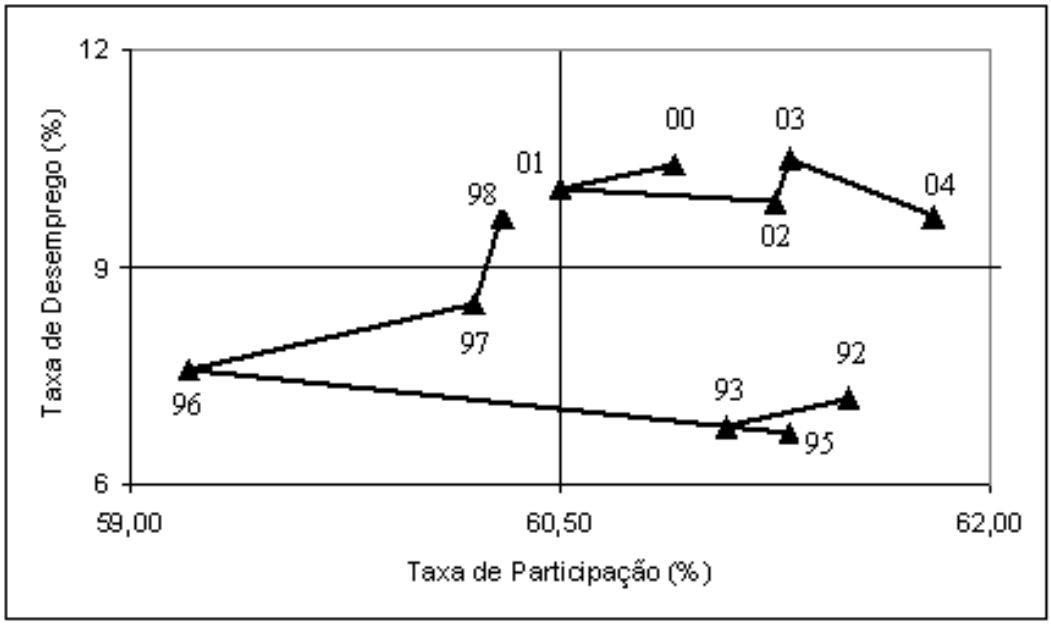


GRÁFICO 3 – Diagrama de Fases do Mercado e Trabalho – Brasil – 1992-2004
Fonte: IPEA (2006)

A análise do diagrama para o caso brasileiro, a partir de 1992, mostra que o mercado de trabalho estava em uma situação confortável na primeira metade da década de 1990, com baixa taxa de desemprego, mesmo com da alta taxa de participação. Após a implementação do Plano Real, reverte-se uma ligeira deterioração até 1996, quando a pressão sobre o mercado de trabalho se eleva, com alta taxa de desemprego e redução taxa de participação. O gráfico do diagrama entra na zona desconfortável em 1998, em função de uma elevação da taxa de desemprego frente à manutenção da taxa de participação. A alteração do regime cambial resultou numa elevação da taxa de participação em 2000, sem alteração significativa da taxa de desemprego, levando o mercado de trabalho a uma posição de incerteza no diagrama. Este pequeno esboço de melhora é interrompido em 2001, quando o racionamento de energia estancou a criação de empregos, elevando a taxa

de desemprego, colocando o mercado de trabalho na zona inconfortável, novamente. A primeira metade dos anos 2000 é favorável ao mercado de trabalho, pois a taxa de desemprego mantém-se estável, apesar de elevada, frente ao aumento da taxa de participação, que retorna aos níveis da década anterior, em torno de 61%.

O nível de ocupação permanece estagnado entre 1995 e 1998, seguido de pequena recuperação em 1999, interrompida em 2001 e retomada a partir desse. Nesse período, a taxa de desemprego sofreu forte influência da oferta de trabalho, tanto que em 2001, a taxa de desemprego seria bem maior, se não fosse a retração de taxa de participação. A tabela abaixo permite uma melhor visualização do comportamento do nível de ocupação entre 1992 e 2004, que apresentou padrão de evolução da ocupação diferente entre as décadas de 1990 e 2000, com taxa de crescimento superior para os anos entre 2001 e 2004. A população ocupada total cresceu 28,5% no período com a criação líquida de 17,5 milhões de postos de trabalho.

TABELA 1

Ocupação – Brasil – 1992 / 1999 / 2001 /2004

Ocupadas	1992	1999	2001	2004	Crescimento (% a. a.)	
					1992-1999	2001-2004
Total	61.229.427	69.181.057	72.270.922	78.693.978	1,8	2,9
Indústria	10.155.849	10.151.495	11.070.593	12.228.908	0,0	3,4

Fonte: IPEA (2006)

O setor industrial é tradicionalmente líder e indutor do desenvolvimento econômico. Apesar disso, o crescimento do emprego industrial foi pequeno no período, 11,9%, passando de 10,2 milhões de postos de trabalho em 1992, para 12,2 milhões em 2004, representando um crescimento de 20,4%, inferior ao crescimento geral da ocupação. Esse resultado não surpreendeu os pesquisadores, já que a reestruturação e enxugamento da estrutura produtiva para a obtenção de ganhos de produtividade no cenário internacional resultariam esses efeitos para o mercado de trabalho.

A evolução dos rendimentos reais médios foi fortemente influenciada pelo Plano Real, pois fez com que os rendimentos reais médios do subissem aproximadamente 30%, de R$ 775 em 1993 para R$ 1013 em 1995, a valores de setembro de 1997. Em 1996 e 1997, os rendimentos médios mantiveram-se estáveis, declinando em 1998.

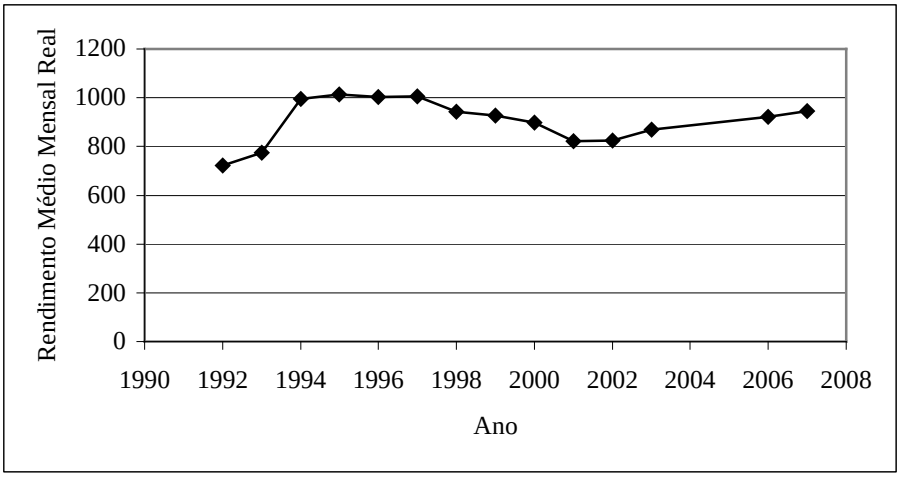


GRÁFICO 4 – Evolução do Rendimento Médio do Trabalho Principal dos Ocupados – Brasil – 1992-2007

Fonte: IBGE. PNAD em Séries Estatísticas e Séries Históricas.
Nota: Valores em R$ inflacionados pelo INPC de setembro de 2007.

Após apresentar queda até 2001, o rendimento médio retomou seu crescimento, terminando o período de análise em um nível 19% superior ao início do período (GRAF. 4). A desagregação por posição na ocupação revela que os ganhos dos anos 1990 devem-se ao aumento percebido pelos trabalhadores assalariados sem carteira, visto no ANEXO B, já que o rendimento dos trabalhadores protegidos manteve-se estabilizado no período e os autônomos observaram alguma perda, apesar de seu rendimento médio continuar acima do dos trabalhadores sem carteira assinada. Na TAB. 2, nota-se que as relações entre os rendimentos das posições na ocupação ocorridas nos anos 2000 repetem o padrão da década anterior.

TABELA 2

Rendimento Médio do Trabalho Principal por Posição na Ocupação – Brasil – 2002-2006

Posição na Ocupação	2002	2003	2004	2005	2006
Brasil	819	756	760	795	848
Conta-própria	673	628	629	638	673
Protegidos	900	830	827	856	897
Sem carteira	488	442	453	482	503

Fonte: Fonte: IBGE. PNAD 2001 a 2008 em SIDRA.
Nota: Valores em R$ inflacionados pelo INPC de setembro de 2006.

3.3 Empreendedorismo por Necessidade e Mercado de Trabalho no Brasil

A estrutura do mercado de trabalho engloba modos de atividade formais e informais, tanto em aspectos referentes à organização do trabalho quanto ao caráter legal das atividades, de forma que abre espaço para o Empreendedorismo por Necessidade. Atividades de trabalho organizadas sob gerência do produtor-proprietário encontram no mercado de trabalho informal o espaço para o início de empreendimentos que visam gerar trabalho e renda para um trabalhador que não encontrou vagas formais de trabalho. O Empreendedor por Necessidade, ao não encontrar uma ocupação como trabalhador assalariado, parte para formas de auto-emprego a fim de alcançar um nível de renda mínima, em função da facilidade de entrada e da possibilidade de operar em pequena escala no setor informal, sujeitando-se a processos intensivos em trabalho e mercados competitivos sob condições inferiores a postos de trabalho formal.

Os Empreendedores por Necessidade atuam de forma complementar e subordinada às empresas estabelecidas no mercado, em função de que os adeptos de formas de auto-emprego conhecem os métodos de trabalho praticados no mercado, já que se tornaram proprietários de negócio próprio por não encontrarem uma ocupação em vagas assalariadas nas quais possuíam histórico de trabalho. As empresas tipicamente capitalistas determinam os rumos das atividades econômicas, enquanto que os Empreendedores por Necessidade encontram fontes de trabalho e renda em atividades autônomas, sob contratos de terceirização, prioritariamente, no setor de prestação de serviços.

As estatísticas do mercado de trabalho abrem espaço para a ocorrência de Empreendedores por Necessidade oriundos desse mercado. A recuperação da crise da década de 1980 fez com que os postos de trabalho assalariados retomassem seu patamar anterior, mas a saída da crise da década de 1990 não trouxe esta categoria para o patamar anterior, enquanto que a categoria de trabalhadores por conta própria chegou ao final dos anos 1990 no mesmo nível dos trabalhadores sem carteira assinada e os empregadores mantiveram seu pequeno crescimento no mesmo período. Como os anos 2000 apresentaram-se favoráveis à criação de postos de trabalho formais, a migração para formas de auto-emprego foi desestimulada após atingir seu pico em 2004, retornando para o mesmo patamar do início da década.

O início dos anos 2000 foi menos favorável a criação de empregos do que o restante da década, apesar disso o diagrama de fases dirige-se para fora da zona desconfortável. Os trabalhadores por conta própria tiveram crescimento em sua proporção na ocupação no período entre 2001 e 2004, quando a taxa de crescimento do nível de ocupação entre 2001 e 2004 mostrou-se elevada, assim como a taxa de participação também cresceu no período. Esses movimentos indicam que a opção pelo empreendedorismo parte do mercado de trabalho, pois em um cenário crítico, a taxa de desemprego manteve-se no mesmo nível, de forma que a migração de trabalhadores da procura de trabalho assalariado para o auto-emprego amorteceu os efeitos do desemprego.

Os rendimentos dos trabalhadores por conta-própria apresentam-se em níveis inferiores nos anos 2000, quando comparados aos valores do final da década de 1990, embora sempre superaram os rendimentos percebidos pelos trabalhadores sem carteira assinada. Como o Empreendedorismo por Necessidade valida-se por oferecer trabalho e renda ao empreendedor, e não pela obtenção de uma taxa de lucro competitiva, justifica-se a preferência dos trabalhadores pelo auto-emprego, mesmo sob piores condições de trabalho, já que ele visa sua subsistência pelo valor absoluto do rendimento.

A redução da oferta de emprego, observada no Brasil com a implementação do Plano Real, empurrou trabalhadores para constituição de negócios próprios. Assim, os Empreendedores por Necessidade saem da procura por uma ocupação assalariada e iniciam uma atividade produtiva de forma independente, adquirindo seus meios de produção. Este empreendedor controla toda sua atividade e, mesmo que delegue tarefas a empregados ou ajudantes, mantêm a responsabilidade pelo bem-estar da empresa. O empreendedor motivado pela necessidade de fonte de renda alternativa ao emprego formal inicia seu negócio próprio pela adaptação de seu ofício profissional em uma atividade específica para o gerenciamento de todas as tarefas de uma unidade produtiva, e não no lançamento de inovações no mercado.

FONTES DO EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE

A identificação de oportunidades de empreender depende do reconhecimento de características do mercado ao qual se pretende entrar. A origem dos motivos que levam ao Empreendedorismo por Oportunidade será dada às características associadas ao potencial tecnológico e ao poder de mercado dos negócios almejados pelo empreendedor. O potencial tecnológico permite a classificação da capacidade de inovação dos mercados, considerando aspectos relacionados à novidade do produto e das tecnologias utilizadas, bem como da quantidade de concorrentes no mercado. O poder de mercado trata da percepção de sinais de oportunidades de negócio, considerando, novamente, a quantidade de concorrentes e a perspectiva de comércio internacional. A esses condicionantes, acrescenta-se a perspectiva de criação de empregos para qualificar a expectativa de evolução do empreendimento.

A análise a respeito do potencial de inovação e do potencial de mercado terá foco na economia brasileira desde de 2001, a partir das pesquisas Empreendedorismo no Brasil, realizadas no pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP). As pesquisas foram realizadas na população adulta (18 a 64 anos), segundo amostras probabilísticas consistentes. O plano amostral das pesquisas está no ANEXO C.

4.1 A Evolução do Empreendedorismo por Oportunidade no Brasil e suas Características Gerais

A atividade empreendedora é mensurada pela Taxa de Atividade Empreendedora (TAE), que indica a parcela da população total envolvida em negócios em estágio inicial, ou seja, negócios com menos de 42 meses, três anos e meio, de atividade. Empreendimentos com mais de 42 meses de atividade são ditos estabelecidos. A evolução da TAE, de 2001 a 2008, revela três momentos distintos do empreendedorismo brasileiro. Os anos de 2001 e 2003 mostram uma oscilação na participação de Empreendedorismo por Oportunidade e Necessidade dentro da TAE. Entre 2004 e 2006, há a manutenção da

proporção de cada motivação, até que os motivos que geram Empreendimentos por Oportunidade tornam-se preponderantes, nos anos de 2007 e 2008.

A maior participação de empreendedores por oportunidade sinaliza que o ambiente econômico está favorável para o início de novos empreendimentos. A TAB. 3 mostra que o choque abrupto em 2001 sobre economia mundial, inclusive a brasileira, elevou a atividade empreendedora por necessidade em proporção à atividade empreendedora total. A partir dessa ruptura, as oportunidades de negócio se restabeleceram no Brasil. A quebra se mostra pela queda da proporção do Empreendedorismo por Oportunidade na TAE, de 59,97% da população empreendedora total em 2001, para 42,75% em 2002. A partir de 2003, a TAE estabiliza-se em torno dos 12% da população total, enquanto que a proporção do Empreendedorismo por Oportunidade retorna para a faixa pouco superior a 50% desta no mesmo ano, evoluindo para 56,65% em 2007 e atingindo 67,03% em 2008. Para o último ano, é possível dizer que há dois Empreendedores por Oportunidade para um por Necessidade, com estimativas de empreendedores de 9.783.000 e 4.812.000, respectivamente (ANEXO D).

TABELA 3

Evolução da TAE (%) e Proporção (%) dos Motivos de Empreender por Ano – Brasil – 2001-2008

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
TAE	14,20	13,53	12,90	13,55	11,3	11,65	12,72	12,00
Oportunidade	59,97	42,75	55,60	53,09	52,91	51,91	56,65	67,03
Necessidade	40,03	57,25	44,40	46,91	47,09	48,09	43,35	32,97

Fonte: Empreendedorismo no Brasil 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007 e 2008.

A análise para o período 2001-2008 mostra que a maioria dos empreendedores abriu seus negócios motivados por oportunidades percebidas no mercado, apesar de haver um número significativo de empreendedores motivados por necessidade. A pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2008 (2009) indica que se considerarmos apenas os empreendedores que buscaram iniciar sua atividade para obter maior independência ou aumento de renda, a proporção desses tipos de motivos para o caso brasileiro subiu de 38,5% da TAE em 2007, para 45,8% em 2008, o que representa um aumento de 18,96%. Essa motivação é a mais positiva para a economia.

Os estímulos percebidos pelo empreendedor proveniente do mercado mostram o setor de serviços ao consumidor mais atraente aos novos negócios, independentemente da motivação, seguido do setor de indústria de transformação, para os Empreendedores por Oportunidade. Para o setor de prestação de serviços, as atividades preferenciais para empreendeder estão associadas aos ramos de alimentação, tratamentos de estética e beleza, de esportes, de hotelaria, sub-setores de intermediação financeira, previdência complementar e serviços relacionados, imobiliário e de aluguel, de transporte e armazenagem, de informação e outras atividades de serviços coletivos. Os setores da indústria de transformação mais atrativos para os empreendedores são os relacionados à alimentação e vestuário.

A pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2007 (2008) cita que o interesse dos empreendedores no setor industria de transformação e no de serviços deve-se à tendência de crescimento desses setores na participação do PIB nacional, embora a economia brasileira apresente dificuldades em expandir atividades relacionadas ao setor de serviços. A exceção de serviços intensivos em tecnologia, esse setor apresenta produtividade menor do que o setor industrial, de forma que os resultados do crescimento do setor de serviços são menores do que os resultados do setor industrial sobre a economia. Além disso, para uma economia beneficiar-se do setor de serviços, é necessária uma indústria consolidada e diversificada para liberar pessoal para o desenvolvimento do setor de serviços. A economia alcança a condição de liberar trabalhadores do setor industrial para o setor de serviços ao atingir níveis elevados de renda per capita, para que haja a demanda de serviços especializados.

Do lado do empreendedor, as principais condições que favorecem a abertura de negócios são sua própria capacidade empreendedora, experiência de trabalho anterior, normas culturais e sociais, abertura de mercado e clima econômico, preponderando a capacidade empreendedora. Essa avaliação é justificada pelo comportamento do empreendedor, tido como flexível, criativo e dotado de iniciativa. Nesse caso, as atitudes pessoais se destacam diante do conhecimento específico e técnico na área do empreendimento. Quanto às perspectivas, a maioria dos Empreendedores por Oportunidade não indica que o medo de fracassar os impediria de iniciar um novo negócio, enquanto que o medo do fracasso capaz de impedir a abertura de novos negócios é maior para os Empreendedores por Necessidade. Quanto ao reconhecimento de boas

oportunidades para novos negócios, os empreendedores iniciais são mais otimistas que os estabelecidos, já que a maioria daqueles considera que há boas oportunidades de negócios nos seis meses posteriores as pesquisas. Entre os empreendedores estabelecidos, o otimismo se reduz.

A descontinuidade de participação nos empreendimentos por parte do empreendedor, segmentada pela motivação, foi investigada pela pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2007 (2008), como indicativo da disposição desses empreendedores. Os Empreendedores por Necessidade que já tiveram outros empreendimentos descontinuados indicam que a principal razão da interrupção foi à obtenção de emprego, motivo que não é citado pelos Empreendedores por Oportunidade que também descontinuaram negócios. Isso confirma a hipótese de que há, na sociedade, pessoas mais propensas a empreender, embora deixa em aberto que a descontinuidade possa estar relacionada à incapacidade de gerir o negócio, já que a possibilidade de outra ocupação melhor, ou mais rentável, não é citada como principal motivo da saída do Empreendimento por Oportunidade.

A fim de compreender melhor os fatores que afetam a motivação dos empreendedores em iniciar seu próprio negócio, visando uma oportunidade de independência ou rendimento, parte-se para um agrupamento das características demográficas e sociais, levantadas pelas pesquisas Empreendedorismo no Brasil 2006, 2007 e 2008, como faixa etária e educação, nível de renda e gênero.

O jovem (18 a 24 anos) empreendedor por oportunidade diferencia-se por possuir uma renda e escolaridade maior, inclusive com nível superior em curso ou concluído, concentrados nos setores de serviços orientados aos consumidores e indústria de transformação com trabalho especializado, em função de seu maior nível de qualificação e renda. Nesse grupo, aparecem Empreendedores por Oportunidade em serviços orientados à empresa, uma vez que esse tipo de serviço exige maior nível de qualificação e formação. O jovem universitário, por exemplo, abre seu negócio em serviços especializados, tais como contabilidade, apoio jurídico, apoio de informática, etc.

O empreendedor adulto de meia-idade (55 a 64 anos) por oportunidade vem reduzindo sua participação entre 2001 e 2008, representando uma pequena fração dos empreendedores. Grande parte destes empreendedores possui até 11 anos de educação ou experiência qualificada e dedicam-se a atividades dos setores de transformação e serviços

especializados, já que o alto nível de escolaridade é coerente com uma maior consciência do ambiente de negócios em que o empreendedor atua, facilitando a detecção de oportunidades de negócio. Esse empreendedor conseguiu acumular poupança ao longo da vida e deseja tempo livre para lazer, é menos propenso ao risco, em função do ambiente instável, mas aceita novos desafios. O adulto na faixa etária de 55 a 64 anos que busca a atividade empreendedora é aquele que em função de sua especialização e experiência abre o negócio como forma de realização pessoal e profissional.

O GRAF. 5 traz o resultado da coleta de informações, referentes à percepção dos empreendedores sobre a quantidade de concorrentes no mercado em que entraram, para o período 2002 a 2006. O cruzamento das informações sobre o grau de concorrência percebida pelos empreendedores com o nível de renda do mesmo indica que níveis mais baixos de renda concentram os empreendedores em atividades apontadas como de alta concorrência, enquanto a elevação da renda familiar implica um leve desvio de empreendedores para atividades de baixa concorrência.

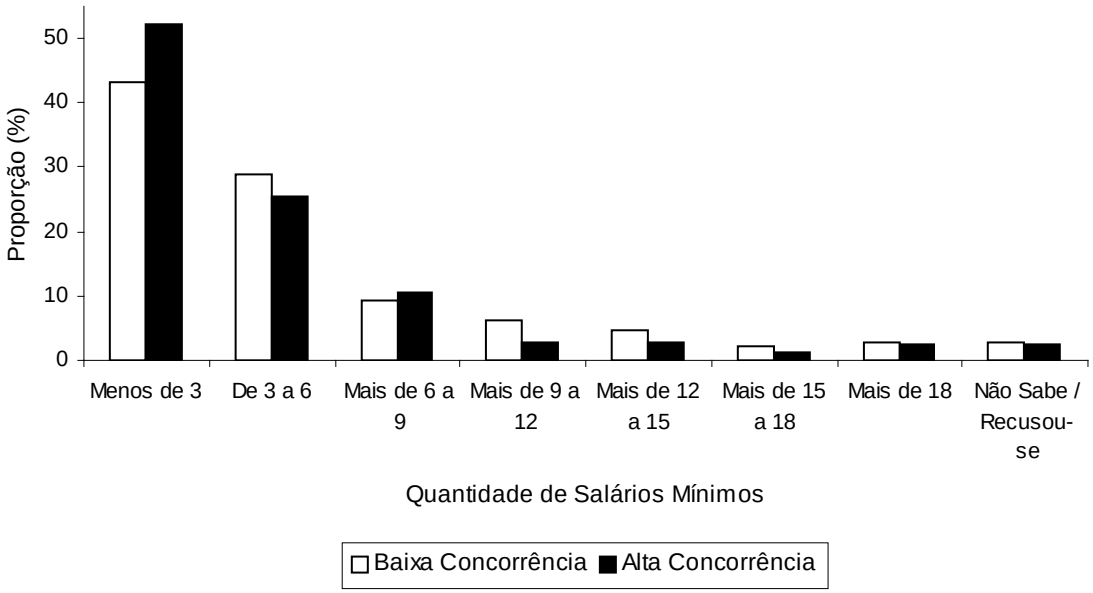


GRÁFICO 5 - Grau de Concorrência do Empreendedor por Faixa de Renda – Brasil – 2002-2006.

Fonte: Empreendedorismo no Brasil 2006, 2007, p. 153.

4.2 Potencial Tecnológico e a Criação de Oportunidades de Empreendimento

A motivação dos empreendedores é inspirada pela condição do mercado no qual ele irá se inserir, de forma que um ambiente propício ao desenvolvimento empresarial favorece a identificação de oportunidades de negócio. O potencial tecnológico é tomado como avaliação da capacidade de inovação e desenvolvimento tecnológico dos negócios no Brasil.

Assim, quanto mais inovador o produto, maior o risco do empreendedor, mas também maior a oportunidade do empreendedor para criar vantagem de monopólio temporário e obter lucros expressivos. O empreendedor busca, com produtos ou processos diferentes, criar novos modelos de negócios e um diferencial competitivo no mercado. As pesquisas do IBQP seguem Freeman (1974) para qualificar as estratégias dos empreendedores, segundo a utilização de tecnologias recentes, de forma que os empreendimentos que buscam tecnologias emergentes são propensos a maiores riscos, mas lançam as bases para uma nova trajetória tecnológica, criando novas oportunidades para inovações incrementais e a possibilidade de um ciclo de vida mais longo no mercado. Existem diferentes combinações entre novos produtos e novas tecnologias que vão definir novos modelos de empresas, de empreendedores e de trajetórias tecnológicas de países diferentes níveis de desenvolvimento.

O diagnóstico do potencial tecnológico para o cenário brasileiro para o caso dos empreendimentos iniciais para o período 2002-2006 foi levantado pela pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2006 (2007) e atualizada pela pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2008 (2009). Nessa perspectiva, são utilizadas algumas variáveis de pesquisa vinculadas aos conceitos de Schumpeter (1982), que identifica cinco tipos de inovação: a introdução de um novo produto ou a melhoria da qualidade de um já existente, a introdução de um novo método de produção, a abertura de um novo mercado, a conquista de novas fontes de matérias-primas e a criação de um novo tipo de organização industrial. Para analisar a introdução de novos produtos no mercado, a variável utilizada é o *grau de conhecimento do produto ou serviço pelo mercado*. Já para a análise da abertura de novos mercados, utiliza-se a variável *quantidade de concorrentes.* A introdução de um novo método de produção é avaliada a partir da *idade da tecnologia empregada pelos empreendedores.* O agrupamento desses fatores permite definir categorias para

classificação dos empreendimentos em termos de potencial de inovação em uma escala, sendo o menor nível indicado pela ocorrência simultânea do conhecimento do produto pelos clientes, da presença de concorrentes no mercado e do uso de tecnológicas conhecidas (disponíveis a mais de um ano), configurando o Mínimo Potencial de Inovação, enquanto que, características opostas a essas, qualificam o Máximo Potencial de Inovação.

A pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2006 (2007) constatou que no período acumulado de 2002 a 2006, o potencial de inovação das novas unidades de produção e trabalho no Brasil está no patamar de Mínimo Potencial de Inovação, o que significa a ausência de qualquer fator relacionado à inovação nesses empreendimentos. No período acumulado, 52,7% dos empreendedores iniciais estão a frentes de negócios que produzem bens e serviços conhecidos, a partir de tecnologias conhecidas e sujeitos à concorrência no mercado.

TABELA 4

Potencial de Inovação do Empreendimento – Brasil – 2002-2006

Potencial de Inovação do Empreendimento	Empreendimentos Iniciais (%)
3 fatores presentes (máximo potencial)	0,70
2 fatores presentes	12,80
1 fator presente	33,80
Nenhum fator presente (mínimo potencial)	52,70

Fonte: Empreendedorismo no Brasil 2006, 2007, p. 144.

No ano de 2006, a maioria dos empreendedores oferecia produtos já conhecidos pelo mercado naquele ano, independente do estágio do empreendimento e da motivação. Esta condição está associada à opção por negócios já conhecidos e de baixo investimento, sendo que a maioria das atividades está relacionada ao comércio varejista, na qual empreendedores são mais frequentemente identificados aos segmentos de alimentos e bebidas, vestiário, cosméticos e produtos de beleza. Em relação à idade das tecnologias e processos usados pelos empreendedores brasileiros, 90% dos empreendedores iniciais desenvolvem seus negócios baseados em tecnologias já existentes há mais de um ano, sem diferença significativa para Empreendedores por Oportunidade e Necessidade. Os que empreendem baseados em tecnologias novas constituem uma reduzida parcela do total de empreendedores, sendo que pouco mais da metade são empreendedores por oportunidade.

TABELA 5
Proporção da TAE e da Motivação dos Empreendimentos por Conhecimento dos Produtos – Brasil – 2006 / 2008

TAE e Motivação dos Empreendimentos	2006		2008	
	Desconhecido (%)	Conhecido (%)	Desconhecido (%)	Conhecido (%)
TAE	23,68	76,32	5,00	95,00
Oportunidade	30,77	69,23	6,25	93,75
Necessidade	16,22	83,78	3,57	96,46

Fonte: Empreendedorismo no Brasil 2006, 2007, p. 146 e Empreendedorismo Brasil 2008, 2009, p. 145.

Os números de 2008 confirmaram os de 2006, mantendo o Brasil entre os países que realizaram a mesma pesquisa sobre empreendedorismo entre aqueles com baixo nível de lançamento de produtos novos (desconhecidos para o consumidor) e de uso de tecnologias disponíveis há menos de um ano no mercado, conferindo a condição de potencial tecnológico limitado para os empreendimentos do Brasil. Em 2008, menos de 2% dos empreendimentos iniciais apresentaram tecnologias novas, sendo que estes foram motivados por oportunidade, enquanto a atividade empreendedora concentrou-se em tecnologias conhecidas, representando mais de 98% do total de empreendedores iniciais. Em empreendimentos em fases iniciais de desenvolvimento, a ênfase técnica recai sobre a aquisição de tecnologias conhecidas, direcionando a produção de bens e serviços já conhecidos no mercado, para que, a partir da assimilação das tecnologias existentes, a empresa segue para o aprimoramento tecnológico. A pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2006 (2007) infere que os empreendedores iniciam seus negócios com baixo nível de conhecimento tácito e de experiências adquiridas, sem implementar ou desenvolver rotinas organizacionais, gerenciais, procedimentos, processos e fluxos de produção, sendo raros os casos de empreendimentos que possuem laboratórios de P&D.

TABELA 6
Proporção da TAE e da Motivação dos Empreendimentos por Idade da Tecnologia – Brasil – 2006 / 2008

TAE e Motivação dos Empreendimentos	2006		2008	
	Nova (%)	Conhecida (%)	Nova (%)	Conhecida (%)
TAE	9,79	90,21	1,67	98,33
Oportunidade	10,46	89,54	2,47	97,53
Necessidade	9,09	90,91	-	100,00

Fonte: Empreendedorismo no Brasil 2006, 2007, p. 154 e Empreendedorismo no Brasil 2008, 2009, p. 145.

Os negócios iniciais adotam inovações quando percebem oportunidades de negócio, ou quando estão sob pressão de clientes e fornecedores. Além disso, o fato de os empreendedores estabelecidos no mercado terem um baixo coeficiente de uso de tecnologias novas é típico do padrão de industrialização das economias emergentes, cujos investimentos se sustentam na importação de máquinas e equipamentos já disponíveis no mercado internacional ou tecnologias difundidas em nível nacional.

4.3 Poder de Mercado e a Percepção de Oportunidades

Os estímulos à iniciativa do empreendedor revelam-se em seu lado mais objetivo e prático no mercado. O local de ocorrência do empreendedorismo transmite sinais para o empreendedor, de forma que a qualidade desses sinais configura o poder de mercado e nos permite uma aproximação do que seria um Empreendedor por Oportunidade. Os sinais que indicam o poder de mercado são: quantidade de concorrentes no mercado e inserção internacional (consumidores no exterior, exportação). Além desses indicadores, acrescenta-se a expectativa de criação de empregos, a fim de identificar a percepção do empreendedor quanto à expectativa de expansão de suas atividades.

O indicador de quantidade de concorrentes mostra a estrutura de mercado do empreendimento. Se existem muitos concorrentes, a estrutura de mercado é concorrencial, caracterizando-se por pequenos empreendimentos que concorrem por preço, oferecendo produtos conhecidos por todos no mercado, usando tecnologias difundidas e maduras. Empreendimentos com poucos concorrentes estão em mercados oligopolizados, destacando-se pela oferta de produtos diferenciados pelas inovações incrementais e usando tecnologias ou processos novos. Quando não existe concorrente no mercado, o empreendimento está lançando um produto novo naquele ambiente de atuação e provavelmente com novas tecnologias. Esses empreendimentos ganham poder de monopólio temporário, que se dilui pela imitação e pela entrada de concorrentes atraídos pelo lucro inicial do monopolista. A inserção internacional do empreendimento é caracterizada pelo início de atividades focadas nas exportações (75% ou mais dos consumidores localizados em outros países). Esses empreendimentos de forma geral buscam competir no mercado pela inovação na corrida das vantagens competitivas

internacionais. Outros empreendimentos buscam atender, tanto o mercado interno, como o externo, de forma complementar (25% a 75% dos consumidores externos), alternando fases propícias para o mercado nacional ou internacional. Por último, encontram-se aqueles empreendedores que iniciam suas atividades focadas somente nos mercados local e regional.

Segundo dados levantados pela pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2006 (2007), pouco mais da metade dos empreendedores iniciaram suas atividades pela percepção de uma oportunidade, sendo que destes, 45,83% entraram em setores nos quais havia a constatação de baixa concorrência. Na parcela dos Empreendedores por Necessidade, pode-se dizer que havia uma preponderância na entrada em atividade de alta concorrência (68,98% dos Empreendedores por Necessidade). Dois anos depois, a pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2008 (2009) registrou um leve aumento na TAE (de 11,65% em 2006 para 12,00% em 2008) e um aumento significativo na proporção de Empreendedores por Oportunidade (de 56,65% em 2006 para 67,03% em 2008), mas a maior variação na proporção dos Empreendimentos por Oportunidade concentrou-se em setores de alta concorrência, de cuja participação aumentou de 54,17% em 2006 para 59,50% em 2008 dos Empreendedores por Oportunidade. Esse quadro deve-se à tendência dos empreendedores em desenvolver atividades já existentes, com a presença de concorrentes, influenciando as possibilidades de sucesso e sobrevivência do empreendimento.

TABELA 7
Proporção da TAE e da Motivação dos Empreendimentos por Grau de Concorrência – Brasil – 2006 / 2008

TAE e Motivação dos Empreendimentos	2006		2008	
	Alta (%)	Baixa (%)	Alta (%)	Baixa (%)
TAE	61,37	38,63	65,00	35,00
Oportunidade	54,17	45,83	59,50	40,50
Necessidade	68,98	31,02	69,00	31,00

Fonte: Empreendedorismo no Brasil 2006, 2007, p. 152 e Empreendedorismo no Brasil 2008, 2009, p. 145.

A baixa expectativa de exportação dos empreendedores brasileiros é um indicativo da baixa capacidade de inovação dos novos negócios brasileiros, apesar da maioria dos empreendimentos com expectativas de atingir consumidores no exterior ser por oportunidade. Segundo a pesquisa Empreendedorismo no Brasil 2007 (2008), os novos

negócios com expectativa de exportar atingiram 13% do total de empreendedores, entre os anos 2002 e 2007. Em 2008, este percentual subiu para 15,2%.

TABELA 8
Proporção da TAE e da Motivação dos Empreendimentos por Expectativa de Exportação – Brasil – 2002-2007 / 2008

TAE e Motivação dos Empreendimentos	Nenhum Consumidor (%)	1 a 24% dos Consumidores (%)	25 a 74% dos Consumidores (%)	75 a 100% dos consumidores (%)
2002-2007				
TAE	87,00	9,90	2,00	1,10
Oportunidade	82,70	13,20	2,30	1,80
Necessidade	91,50	6,50	1,60	0,40
2008				
TAE	84,80	11,20	3,60	0,40
Oportunidade	81,80	14,20	3,40	0,70
Necessidade	90,70	5,30	4,00	-

Fonte: Empreendedorismo no Brasil 2007, 2008, p. 51 e Empreendedorismo no Brasil 2008, 2009, p. 145.

A expectativa de criação de empregos pode indicar o volume de produção que o empreendedor espera atingir nos próximos cinco anos. No período acumulado, entre 2002-2007, a expectativa da maioria foi gerar de um a cinco empregos, sendo que em 2007 e 2008 a maioria dos empreendedores não espera criar empregos nos próximos cinco anos. Entre aqueles que esperam gerar novas oportunidades de trabalho, a maioria se concentra na faixa de um a cinco empregos e em atividades associadas ao setor de serviços orientados aos consumidores e foram abertos por oportunidade. Já a expectativa de se gerar mais de 20 empregos é pequena, representando menos de 10% dos empreendedores nos anos entre 2002 e 2008.

TABELA 9
Proporção da TAE e da Motivação dos Empreendimentos por Expectativa de Criação de Empregos – Brasil – 2001-2007 / 2008

TAE e Motivação dos Empreendimentos	Nenhum emprego (%)	De 1 a 5 empregos (%)	De 6 a 19 empregos (%)	Mais de 20 empregos (%)
2002-2007				
TAE	34,60	42,90	14,20	8,30
Oportunidade	26,90	46,30	17,30	9,50
Necessidade	44,10	39,20	10,30	6,40
2008				
TAE	37,30	40,60	13,80	8,30
Oportunidade	37,90	33,10	18,50	10,50
Necessidade	60,00	32,30	4,60	3,10

Fonte: Empreendedorismo no Brasil 2007, 2008, p. 46 e Empreendedorismo no Brasil 2008, 2009, p. 145.

A estratégia preponderante no empreendedorismo brasileiro é a opção por produtos já conhecidos no mercado em setores de alta concorrência, atendendo de forma complementar a um mercado já existente. Os empreendedores nacionais utilizam tecnologias conhecidas e difundidas, instalam-se em setores sem barreiras a entrada, criando o próprio emprego, sem expectativa de comércio internacional, evidenciando a característica desprovida de criatividade dos empreendedores brasileiros.

Além das questões sociais, algumas hipóteses podem ser exploradas para explicar a posição do Brasil em termos de lançamentos de novos produtos e uso de novas tecnologias pelos empreendedores. O Brasil possui uma estrutura produtiva complexa, dada sua diversidade produtiva, exigindo maior esforço de empreendedores para aproveitar oportunidades de negócio de baixa concorrência, enquanto mercados mais especializados abrem espaço para o lançamento de bens e serviços não produzidos ou comercializados em um mercado local, mesmo que sejam conhecidos no mercado internacional. Além disso, a herança deixada para o setor produtivo do período de proteção da indústria nacional foi uma cultura pouco inovadora por parte do empreendedor brasileiro, que aliada ao período inflacionário pelo qual passou a economia brasileira pode ter contraído ainda mais as iniciativas de novos empreendimentos. Ao iniciar suas atividades sem conhecer as condições de mercado e as possibilidades de sucesso do seu negócio, o empreendedor é mais um imitador do que um inovador.

Os novos empreendimentos dos países em desenvolvimento entram e se consolidam no mercado pela imitação. O empreendedorismo ocorre sem inovação, pois um grande número de empresas imitadoras, que adotam inovações feitas por outras empresas, estabelece-se no mercado com inovações incrementais em produtos e processos já existentes. Os empreendedores que iniciam suas atividades como imitadores não têm, necessariamente, uma atividade desprovida de criatividade, já que esses empreendedores associam imitação à adaptação dos produtos e processos e às condições ambientais e culturais. Desse modo, o empreendedor precisa gerar inovações incrementais, diferenciar-se dos concorrentes e manter-se no mercado. Os empreendedores com capacidade intermediária de inovação iniciam ou desenvolvem seus negócios pela imitação e têm como foco o acúmulo de capacidade tecnológica para melhorar a posição no mercado e inclusive superar os concorrentes.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Se existe dificuldade em definir formalmente o que é empreendedorismo, pode-se afirmar que a atividade empreendedora é fonte de renda e trabalho. Empreendedores que percebem oportunidades de negócios entram no mercado para aplicar sua capacidade produtiva, motivados pela expectativa de auferir maiores rendimentos e independência, conscientes dos riscos de mercado aos quais as firmas estão sujeitas. Os trabalhadores não absorvidos pela oferta de emprego iniciam um negócio próprio, sob formas de auto-emprego, a fim de oferecer trabalho a si mesmos, apesar da exposição aos riscos de mercado, diante da dificuldade de outra opção de renda.

A reestruturação industrial em direção a especialização flexível, a fim de atingir um maior desempenho competitivo, reduziu o tamanho das empresas, liberando mão-de-obra e permitindo a operacionalização de novas formas de organização da produção. Assim, de um lado, abre-se à perspectiva de oportunidades para empreendedores qualificados e habilitados a atividades flexíveis, que visam a customização de produtos demandados pela diversificação das preferências dos consumidores e a prestação de serviços para empresas. De outro lado, a eliminação de postos de trabalho praticada pelas empresas, em função da reestruturação pós-fordista, resultou na queda qualitativa e quantitativa das opções de trabalho assalariado, empurrando os trabalhadores para formas de auto-emprego, caracterizando-os como empreendedores sujeitos a subutilização de suas qualificações e a remunerações menores.

Características sócio-econômicas e culturais dos empreendedores ajudam a definir os motivos do início da atividade produtiva, segundo aqueles que percebem oportunidades de negócio e aqueles que empreendem como fonte de renda. Os trabalhadores que empreendem como única opção de renda tendem a ser oriundos de famílias de menores faixas de renda e ter poucos anos de estudo. Estas duas características marcam a falta de qualificação que inabilita estes trabalhadores a competir por vagas satisfatórias no mercado de trabalho, forçando-os a buscar fontes independentes de renda. As oportunidades de negócio são normalmente percebidas por pessoas de família de faixas médias de renda, dotadas de educação superior e experiência de trabalho, além de estarem

imersas em redes de relacionamento profissional. Estes atributos permitem ao empreendedor a identificação de oportunidades de negócio, facilitando a superação das dificuldades inerentes a um novo negócio.

O fenômeno do empreendedorismo atualmente abrange a criação de negócios, segundo meios de organização de produção característicos da especialização flexível. O Empreendedorismo por Necessidade enquadra-se nesse cenário, pois a reestruturação das empresas empurra os trabalhadores para formas de auto-emprego, em função da inexistência de outras opções de aquisição de renda, diante de situações prolongadas de desemprego. O Empreendedorismo por Oportunidade surge do aproveitamento de possibilidades de obtenção de renda e independência, de forma que o empreendimento é a melhor, e não a única, opção para o empreendedor. As oportunidades surgem da qualificação do empreendedor em perceber e preencher lacunas abertas no mercado, sem a obrigatoriedade da inovação. Apesar de a inovação não precisar estar presente em um Empreendimento por Oportunidade, sua busca não é privilégio de grandes empresas, já que as vantagens proporcionadas pelos rendimentos de escala podem ser substituídas pela proximidade espacial das empresas e suas possibilidades de cooperação. Assim, a inovação surge do conhecimento adquirido pelo empreendedor, que confere valor econômico a uma invenção, motivado pela expectativa de lucros que um negócio fundamentado neste novo bem/serviço ou nova forma organizacional captará.

O mercado de trabalho brasileiro, inserido no contexto da reestruturação industrial, bem como em eventos macroeconômicos recentes, é origem de Empreendedores por Necessidade. Aspectos relacionados à estrutura do mercado de trabalho brasileiro, comum aos países latino-americanos e demais em desenvolvimento, como o setor informal e a heterogeneidade estrutural, e associados à dinâmica do mesmo mercado, como o comportamento da ocupação “conta própria” e da taxa de desemprego, reforçam a ocorrência de formas de auto-emprego motivadas pela necessidade de obtenção de renda, frente à falta de emprego.

A forma de organização da produção que mescla capital e trabalho identifica o empreendedor como produtor-proprietário, de forma que a atividade produtiva é realizada pelo detentor dos meios de produção. A especialização flexível abriu espaço para pequena

produção intensiva em trabalho, como alternativa ao desemprego presente no mercado de trabalho, gerando situações de emprego decorrentes das características e da estrutura produtiva dos países em desenvolvimento. Essas atividades são complementares e subordinadas aos segmentos formais da economia, ocupando espaços de atividades específicas não incorporadas ao escopo das grandes empresas, de forma que Empreendimentos por Necessidade ocorrem de formas variadas, a partir da adaptação do setor informal ao setor formal.

Como as formas de auto-emprego visam a subsistência de seus praticantes, e não taxas de lucro competitivas, as características das ocupações, das condições de trabalho e dos rendimentos dos Empreendedores por Necessidade estão sujeitas à heterogeneidade estrutural presente no mercado de trabalho. Essa heterogeneidade gera nível de produtividade menor para certas atividades produtivas, garantindo espaço para processos produtivos menos eficientes, de forma que profissionais com histórico de trabalho em ofícios assalariados encontram opção de renda devido à incapacidade de capturar uma vaga de emprego formal.

A dinâmica do mercado de trabalho justifica-o como origem da motivação do Empreendedorismo por Necessidade pela observação do comportamento inverso da proporção da categoria de ocupação “trabalhador por conta própria” em relação à taxa de desemprego para situações pressão sobre o mercado de trabalho. A recuperação da crise da década de 1990 não retornou a proporção da ocupação em trabalho assalariado ao nível anterior à crise, enquanto que a taxa da categoria de ocupação “conta própria” manteve seu crescimento, igualando-se a participação dos trabalhadores sem carteira assinada no total da ocupação. Entre os anos 2001 e 2004, o mercado de trabalho observou crescimento da taxa de participação e da proporção da categoria de ocupação “trabalhador por conta própria”, de forma a maior a elevação da taxa de participação acirrou a competição no mercado de trabalho, forçando alguns trabalhadores a procurarem o auto-emprego. A situação posterior, aumento do trabalho assalariado e diminuição da proporção de trabalhadores por conta própria no total da ocupação confirma a relação inversa, como nos anos após 2004, nos quais o mercado de trabalho mostra-se mais favorável à criação de empregos e observa-se uma redução na proporção dos trabalhadores por conta própria no total da ocupação.

O rendimento médio dos trabalhadores por conta própria abaixo da média dos ocupados confirma relação entre heterogeneidade estrutural e baixo rendimento, que associados à baixa qualificação verificada nos Empreendedores por Necessidade, também vincula ao menor nível de produtividade decorrente da mesma heterogeneidade estrutural. Além disso, a superioridade do rendimento médio dos trabalhadores por conta própria em relação ao dos trabalhadores sem carteira assinada pode ser um estímulo para o auto-emprego.

As oportunidades dispostas no mercado para o aproveitamento por parte dos empreendedores são reconhecidas pelos atributos desses mercados identificados pelos empreendedores, como o potencial de inovação e o poder de mercado. A evolução da proporção do Empreendedorismo por Oportunidade associada à presença desses atributos indica a qualidade do Empreendedorismo por Oportunidade no Brasil.

O Empreendedorismo por Oportunidade ganha força no Brasil nos anos de 2007 e 2008, quando há a ocorrência de dois Empreendedores por Oportunidade para cada Empreendedor por Necessidade. Apesar dos números favoráveis aos novos empreendimentos no Brasil, respaldados pela caracterização geral dos mesmos, que aponta renda e anos de estudo elevados para os Empreendedores por Oportunidade, o limitado potencial tecnológico e, bem como o baixo poder de mercado, das atividades iniciadas pelo Empreendedor por Oportunidade brasileiro reprimem o desenvolvimento econômico dessas atividades.

A opção por atividades restritas ao mercado nacional de produtos e tecnologias conhecidas e em setores nos quais se observa a presença de concorrentes indica que, apesar do nível qualificado dos Empreendedores por Oportunidade brasileiros, estes tomam a iniciativa de entrar no mercado baseado em sua capacidade empreendedora, que remete a fatores subjetivos, em detrimento do conhecimento técnico e experiência de trabalho anterior, que são traços de empreendimentos de alto crescimento.

A atividade empreendedora no Brasil enquadra-se nos preceitos da especialização flexível, permitindo a exploração de negócios por empreendedores independentes, dando condição aos próprios trabalhadores para amortecer momentos de crise no mercado de trabalho, assim como indica a existência de empreendedores qualificados dispostos a enfrentar os riscos de mercado, embora haja a dificuldade em

alavancar o conhecimento técnico em atividades que apresentem novos produtos com o uso de tecnologias novas. Essas constatações afirmam a incidência de abertura de negócios motivados pela necessidade do trabalhador em alcançar um nível de renda mínimo, o Empreendedorismo por Necessidade, bem como indicam uma tendência de desenvolvimento no aproveitamento das oportunidades para auferir maiores níveis de renda gerados pelo crescimento e diversificação da economia brasileira.

REFERÊNCIAS

ÁCS, Z. J. **Entrepreneurship, innovation and technological change**. Boston: Now, 2005.

BURNS, Paul. **Entrepreneurship and small business**. 2nd ed. Houndmills: Palgrave Macmillan, 2007.

CACCIAMALI, Maria Cristina. As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda. In. CAMARGO, José M. **Distribuição de renda no Brasil**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

CARDOSO JR, José Celso. Crise e desregulação do trabalho no Brasil. Brasília. **IPEA**, 2001. (Texto para discussão n. 814/2001)

DEDECCA, Claudio Salvadori. **Dinâmica econômica e mercado de trabalho urbano: uma abordagem da região metropolitana de São Paulo**. 1990.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo – Transformando Idéias em Negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

Freeman, Christopher. **A economia da inovação industrial**. Campinas: Ed. da UNICAMP, c2008. 813 p.

Empreendedorismo no Brasil: 2001 / Marcos Mueller Schlemm *et al*. Curitiba: **IBQP**; SEBRAE, 2002.

Empreendedorismo no Brasil: 2002 / Marcos Mueller Schlemm *et al*. Curitiba: **IBQP**; SEBRAE, 2003.

Empreendedorismo no Brasil: 2003 / Marcos Mueller Schlemm *et al*. Curitiba: **IBQP**; SEBRAE, 2004.

Empreendedorismo no Brasil: 2004 / Paulo Alberto Bastos Júnior *et al*. Curitiba: **IBQP**; SEBRAE, 2005.

Empreendedorismo no Brasil: 2005 /, Simara M. de S. S. Greco *et al*. Curitiba: **IBQP**, 2006.

Empreendedorismo no Brasil: 2006 / Marcos Mueller Schlemm *et al*. Curitiba: **IBQP**, 2007.

Empreendedorismo no Brasil: 2007 / Carlos Artur Krüger Passos *et al*.Curitiba: **IBQP**, 2008.

Empreendedorismo no Brasil: 2008 / Simara Maria de Souza Silveira Greco *et al*. Curitiba: **IBQP**; 2009.

FRANÇA, Júnia Lessa. **Manual para Normatização de Publicações Técnico-Científicas**. 8. ed. rev. e ampl. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2008. 255p.

GALEAZZI, Irene M. S. O Trabalho por Conta Própria num Contexto de Precarização Laboral. In. Bastos, Raul L. A. **Dimensões da precarização do mercado de trabalho na região metropolitana de Porto Alegre**. Porto Alegre: FEE, 2007.

Global Entrepreneurship Report 2002 / Paul D. Reynolds *et al*. Londres: **Gem Consortium**; 2002.

IBGE. *PNAD*. Pesquisa Básica - 2001 a 2008. Brasília: Disponível em < http://www.sidra.ibge.gov.br/pnad/pnadpb.asp?o=3&i=P>. Acesso em 05 de outubro de 2009.

IBGE. *PNAD*. Síntese de Indicadores - 2005 a 2006. Brasília: Disponível em < http://www.sidra.ibge.gov.br/pnad/pnadpb.asp?o=3&i=P>. Acesso em 05 de outubro de 2009.

IPEA. **Brasil: O Estado de Uma Nação – Mercado de Trabalho, Emprego e Informalidade**. Rio de Janeiro: IPEA, 2006. 533p.

IPEA. *IPEADATA*. Brasília: Disponível em < http://www.ipeadata.gov.br/ipeaweb.dll/ipeadata?SessionID=696714946&Tick=1259906545742&VAR_FUNCAO=Ser_Temas%282060023838%29&Mod=S> Acesso em 05 de outubro de 2009.

LLISTERRI, J. J. et alli. **Is Youth Entrepreneurship a Necessity or an Opportunity? A First Exploration of Household and New Enterprise Surveys in Latin America**. Inter-American Development Bank, 2006. Disponível em <http://198.62.77.13/sds/publication/publication_4392_e.htm>. Acesso em 15 de abril de 2009.

MEZA, Maria Lucia de. O Perfil do Empreendedorismo nos Países Latino-Americanos na Perspectiva da Capacidade de Inovação. In: **CONGRESSO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS**, 5, 2008, São Paulo. Disponível em < http://ibqp.org.br/empreendedorismo>. Acesso em 15 de abril de 2009.

PAIVA, F.; BARBOSA, F. Redes organizacionais no sistema de clusters: reflexões sobre sua posição estratégica na busca de oportunidades pelas pequenas e médias empresas. In: **XXV ENCONTRO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**. Anais... Campinas – SP. 2001.

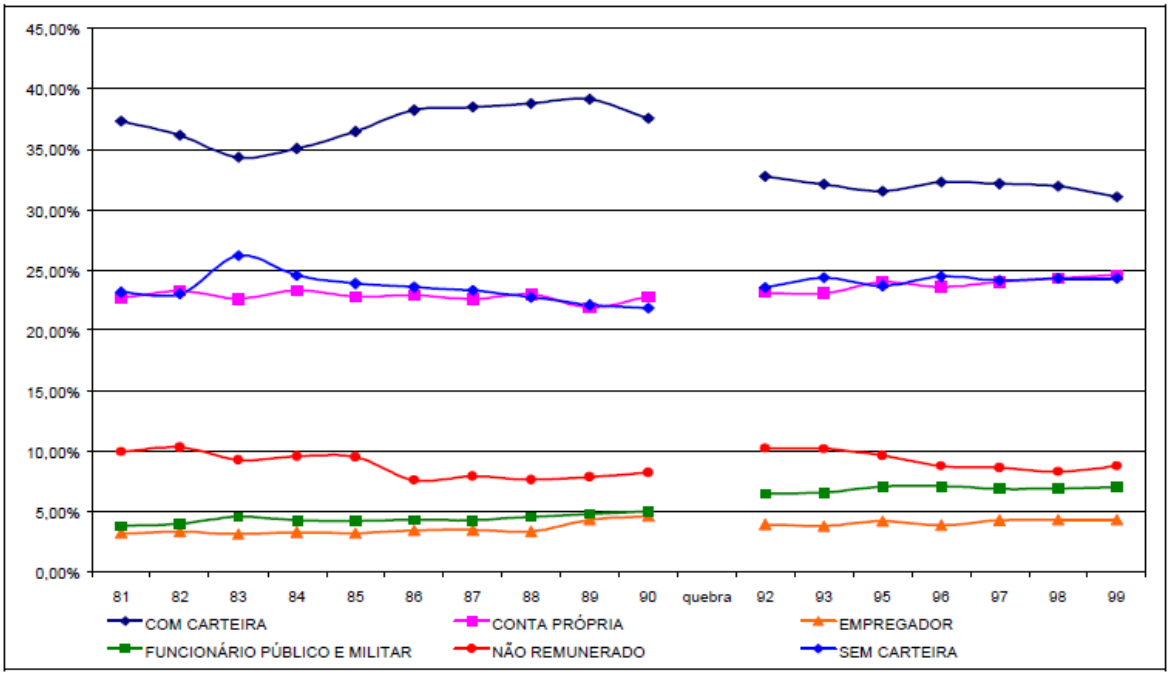
PAMPLONA, João Batista. **Erguendo-se pelos próprios cabelos: auto-emprego e reestruturação produtiva no Brasil**. São Paulo: Germinal, 2001.

RAMOS, Lauro. O Desempenho Recente do Mercado de Trabalho Brasileiro: Tendências, Fatos Estilizados e Padrões Espaciais. Brasília. **IPEA**, 2007. (Texto para discussão n. 1255/2007)

SCHUMPETER, J. A. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

SCHUMPETER, J. A. **A teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Abril cultural. 1982.

ANEXO A – Evolução do Pessoal Ocupado por Posição – Brasil – 1981-1999



Fonte: Cardoso Jr, 2001, p. 23.

ANEXO B - Rendimento Médio do Trabalho Principal por Posição na Ocupação – Brasil – 1993 / 1996 / 1998

Posição na Ocupação	1993	1996	1998
Brasil	616,5	788,6	777,4
Conta-própria	599,3	821,8	716,4
Protegidos	835,3	961,8	984,1
Sem carteira	280,2	402,4	416,1

Fonte: IPEA (2006)
Nota: Valores em R$ de setembro de 2004.

ANEXO C – Plano Amostral das Pesquisas Empreendedorismo no Brasil – Brasil – 2006-2008

Região	Quantidade	Distribuição por estado	Distribuição em cidades por estado
2006			
Sul	300	2	3
Sudeste	850	3	3
Nordeste	570	2	3
Norte	140	1	3
Centro-Oeste	140	1	3
Total	2.000	9	27
2006			
Sul	300	2	3
Sudeste	850	3	3
Nordeste	570	2	3
Norte	140	1	3
Centro-Oeste	140	1	3
Total	2.000	9	27
2006			
Sul	300	2	3
Sudeste	850	3	3
Nordeste	570	2	3
Norte	140	1	3
Centro-Oeste	140	1	3
Total	2.000	9	27

Fonte: Empreendedorismo no Brasil 2006, 2007, p. 37, Empreendedorismo no Brasil 2007, 2008, p. 153 e Empreendedorismo no Brasil 2008, 2009, p. 140.

ANEXO D – Estimativa de Empreendedores por Motivo – Brasil – 2002-2008

Motivo	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Oportunidade	6.143.000	7.230.000	8.026.000	6.944.000	7.062.000	8.666.000	9.783.000
Necessidade	8.226.000	5.774.000	7.091.000	6.179.000	6.543.000	6.631.000	4.812.000
Total	14.369.000	13.536.000	15.372.000	13.124.000	13.735.000	15.247.000	14.595.000

Fonte: Empreendedorismo no Brasil 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006 2007 e 2008.