

O AUTO-EMPREGO E OS DETERMINANTES DE SEU SUCESSO

João Batista Pamplona¹

RESUMO

As pessoas auto-empregadas não têm igual acesso aos mercados nem as mesmas dotações de capital técnico e humano. Há grandes diferenças de renda, perfil ocupacional, condições de trabalho. Pode haver assim um grupo de auto-empregados que podemos chamar de “bem-sucedidos” e um grupo dos que não obtêm sucesso. Que fatores discriminariam os dois grupos acima? Como poderíamos definir “sucesso do auto-empregado ou do micronegócio”? Dar respostas a essas duas perguntas corresponde ao objetivo central deste trabalho. Com tais respostas é possível estabelecer critérios mais consistentes de seleção para programas de apoio ao auto-emprego, melhorar a eficiência desses programas e aprimorar o monitoramento dos seus resultados.

INTRODUÇÃO

O auto-emprego tem crescido e despertado nos últimos 15 anos grande interesse tanto em países desenvolvidos quanto em países em desenvolvimento. O crescimento mais lento, a crise econômica, o desemprego crescente, os ajustes estruturais macro e microeconômicos e as dificuldades do setor público em promover o pleno emprego têm estimulado as pessoas a encararem o auto-emprego como um meio de criar emprego, renda e capital.

Assim o auto-emprego tem sido considerado como “solução para os males do mercado de trabalho”. Por outro lado, o auto-emprego também tem sido visto como “manifestação dos males do mercado de trabalho”. Não são raros os autores que vêem no auto-emprego “uma nítida demonstração da precarização do trabalho”. Afinal, o que representa o auto-emprego? Na verdade, uma enorme heterogeneidade marca a situação de auto-emprego. As pessoas auto-empregadas não têm igual acesso aos mercados nem as mesmas dotações de capital técnico e humano. Há grandes diferenças de renda, perfil ocupacional, condições de trabalho. Há trabalhadores auto-empregados por livre escolha e há aqueles que aí estão por falta de melhor alternativa. Alguns têm no auto-

¹ Economista, Doutor em Ciências Sociais pela PUC/SP. Professor do Departamento de Economia da PUC/SP.

emprego tão somente uma forma de obter renda para sobrevivência e de manutenção da auto-estima. Outros, ao contrário, podem conseguir ascensão social e econômica.

Então, que fatores discriminariam o grupo de auto-empregados que obtêm sucesso do grupo dos que não obtêm? A experiência do auto-emprego é bem-sucedida para que tipo de auto-empregado? Que fatores iniciais (presentes já na abertura do negócio) influenciam o sucesso do empreendimento do auto-empregado? Como poderíamos definir sucesso do auto-empregado? Dar respostas a essas perguntas corresponde ao objetivo central deste trabalho.

Com tais respostas é possível avaliar melhor a probabilidade de sucesso de potenciais auto-empregados; estabelecer critérios mais consistentes de seleção para programas de apoio à criação de auto-empregos ou micronegócios; melhorar a eficiência desses programas e aprimorar o monitoramento dos seus resultados; orientar de forma mais precisa a ação de assistência às microempresas; e permitir que sejam delimitados de forma mais clara quais objetivos devem ser perseguidos pelos programas ou instituições que promovem o auto-emprego. Não obstante a importância desses aspectos, não temos disponíveis estudos rigorosos em língua portuguesa que expliquem o sucesso no auto-emprego.

Para atingirmos o objetivo central, o trabalho procura, a partir da literatura disponível, apresentar a definição de auto-emprego; mostrar o seu crescimento e as causas desse crescimento; aprofundar a compreensão conceitual de sucesso no auto-emprego; e identificar um conjunto de fatores de natureza diversa que em tese explicaria o sucesso ou não dos micronegócios.

DEFINIÇÃO DE AUTO-EMPREGO

É difícil distinguir, através de critérios mais ou menos objetivos, o auto-emprego do emprego². A criação de critérios articulados que permitam uma clara distinção entre o “dependente empregado” e o “independente auto-empregado” tem desafiado pesquisadores, legisladores, administradores públicos e juizes. Não se pode ainda encontrar na literatura especializada uma definição precisa e padrão de auto-emprego. Há dificulda-

² A expressão “**auto-emprego**” está sendo usada como equivalente a “trabalho independente”, a “*self-employment*”, a “*emploi indépendant*”, a “*travail autonome*”, a “*autoempleo*”, a “*empleo independiente*”. Também estamos admitindo que a expressão “auto-emprego” se equivale à expressão “auto-ocupação”. Rigorosamente, para alguns autores, o que estamos aqui chamando de auto-emprego seria mais bem designado de auto-ocupação, já que para eles o conceito de emprego assume o sentido estrito de trabalho assalariado, portanto “não seria lógico” falar de “auto-emprego”. No entanto, a expressão auto-emprego é

des, causadas pela heterogeneidade do objeto de estudo, em estabelecer consensual distinção entre emprego e auto-emprego. Apesar disso, diversos autores seguem tentando e avanços têm sido obtidos.

Tendo como fundamento Pamplona (2001), é possível construir uma definição relativamente precisa de auto-emprego. É consenso entre os autores que o auto-empregado deva se caracterizar de forma genérica pela independência, pela autonomia e pelo controle sobre seu processo de trabalho (atividade em si, matérias-primas, meios de produção). No auto-emprego, o proprietário dos meios de produção participa 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 (meio de subsistência) e não valorizar seu capital (acumulação de capital). Cabe destacar que essa nossa definição corresponde a um caso puro (ideal) de auto-emprego e que, dada a heterogeneidade de nosso objeto de estudo, devemos admitir o auto-emprego como um *continuum* que vai do caso mais puro, no qual todas as características acima estão satisfeitas, até os casos menos puros, no qual algumas delas podem não estar satisfeitas. Trabalhadores autônomos e os pequenos empregadores comporiam os auto-empregados, sendo que aqueles com diversos clientes seriam os casos mais puros, enquanto membros de cooperativas e empregadores de maior porte representariam casos menos puros.

2. O CRESCIMENTO DO AUTO-EMPREGO

Até meados dos anos 70 existia uma tendência claramente observada em diversos países: declínio contínuo da proporção de auto-empregados urbanos no total da ocupação. No entanto, após esse período essa tendência cessou ou se inverteu na maioria dos países avançados³. Dados da OECD (2000) apontam que na década de 90 o auto-emprego cresceu mais rápido do que o total da ocupação civil na maior parte dos países mais ricos. Segundo essa fonte, a média da taxa anual de crescimento do auto-emprego não-agrícola no período de 1990 a 1998 nos países membros da OECD foi de 1,7% e a média da taxa anual de crescimento do total da ocupação não-agrícola civil foi de 1,0%, no mesmo período para os mesmos países. Assim, o auto-emprego urbano começou a ganhar importância crescente.

consagrada na literatura e também expressa adequadamente a idéia apresentada por Marx de que o trabalhador independente é uma espécie de “patrão de si mesmo” que “auto-emprega-se como assalariado”.

³ A reversão da tendência de queda ocorreu com o auto-emprego não-agrícola. É necessário destacar que o auto-emprego agrícola continuou sua tendência declinante.

O mesmo fenômeno – a reemergência do auto-emprego – também pode ser percebido em países em desenvolvimento como o Brasil. Na Região Metropolitana de São Paulo, os auto-empregados que representavam cerca de 18% da ocupação no biênio 1988-1989 passaram a representar 24% no ano de 2001. Foram 600 mil pessoas a mais, elevando o contingente estimado de auto-empregados em 2001 para algo como 1.800.000 pessoas (Pesquisa de Emprego e Desemprego – PED – citada por Pamplona, 2000, e por SEADE, 2002).

Os fatores que teriam determinado o crescimento do auto-emprego não-agrícola nos diversos países ainda são objeto de muita controvérsia na literatura internacional, o que reflete em boa medida a insuficiência das pesquisas, especialmente empíricas, acerca do tema.

Para apresentarmos sucintamente o debate travado⁴ entre os que encaram a reemergência do auto-emprego como um fenômeno sócio-econômico predominantemente promissor e aqueles que o encaram como um fenômeno predominantemente adverso, é importante iniciar pelas perguntas fundamentais que dão origem às discussões sobre a determinação na atualidade do auto-emprego: o que faz com que as pessoas tornem-se auto-empregadas? As pessoas preponderantemente estão se tornando auto-empregadas porque assim preferem ser ou porque elas não têm uma melhor alternativa?

Grosso modo, as respostas a estas perguntas são dadas por autores que podem ser divididos em dois grupos, segundo Pamplona (2001). Um primeiro grupo acredita que o crescimento do auto-emprego na atualidade resulta de estímulos à oferta, de incentivos que os produtores passaram a ter, como redução de impostos, novas tecnologias, novos nichos de mercado, maior facilidade para contratar e demitir, e revigoramento do “espírito empreendedor”. As pessoas seriam atraídas, “puxadas”, pelo auto-emprego. Esse conjunto de explicações ficou conhecido como *pull theory*. Essa teoria é representada por um grupo de autores que tem uma visão predominantemente favorável. O auto-emprego é visto como uma fonte de crescimento econômico e de novos trabalhos, inclusive para os desempregados.

Um segundo grupo de autores encara o auto-emprego na atualidade como resultado da crise do assalariamento. As altas taxas de desemprego implicam em queda qualitativa e quantitativa da oferta de empregos assalariados de tempo integral. Diante desta situação, muitas pessoas prefeririam o auto-emprego à inatividade ou à longa procura por trabalho. As mudanças estruturais da economia, a recessão, o desemprego

“empurrariam” as pessoas para o auto-emprego. Essas explicações são conhecidas na literatura internacional como *push theory* e representam um conjunto de autores que tem uma visão predominantemente crítica, pois vê o crescimento do auto-emprego como um outro indicador da crescente insegurança do mercado de trabalho.

É possível admitir que boa parte do crescimento do auto-emprego tenha decorrido da crise do assalariamento padrão. Diante da escassez de emprego, muitos trabalhadores prefeririam o auto-emprego à inatividade ou à longa procura por trabalho. Talvez mais importante para esta preferência tenha sido o fator “escassez de bons empregos” resultante da reestruturação capitalista e não o fator “escassez de empregos”. Se os bons empregos assalariados estão ficando menos acessíveis e/ou deixaram de ser tão bons (por exemplo: perderam sua tradicional estabilidade), a opção alternativa pelo auto-emprego, sujeita a maior risco e instabilidade, torna-se menos custosa. Por outro lado, também podemos admitir que as mudanças em curso no capitalismo não só tenham “empurrado” os trabalhadores para o auto-emprego, mas também os tenham “puxado” (atraído), já que estas mudanças criaram novas oportunidades e tornaram mais eficientes pequenas unidades produtivas.

DEFINIÇÃO E MEDIDAS DE SUCESSO NO AUTO-EMPREGO

A definição mais corriqueira, mais tradicional, de sucesso de microempresas⁵ destaca unicamente sua dimensão econômica, ou seja, a capacidade do empreendimento tornar-se economicamente auto-suficiente ou economicamente sustentável. Portanto é bem-sucedido o empreendimento de auto-empregado que apresentar boa evolução e níveis adequados do seu patrimônio líquido e de seu lucro. Também se inclui aqui a idéia de que as microempresas bem-sucedidas são as que crescem, aumentando a produção e/ou o número de empregados, ou aquelas que permitem a elevação da renda dos seus proprietários.

Embora o desempenho econômico e financeiro do empreendimento do auto-empregado seja um importante indicador de sucesso, ele está longe de ser o único que deva ser usado para identificar as unidades bem-sucedidas. Servon (2000) argumenta que é importante saber o que os microempreendedores intencionam alcançar como auto-empregados, pois eles têm diferentes motivações e definições do que seja seu próprio

⁴ Apresentação e análise detalhada desse debate podem ser vistas em Pamplona (2001).

⁵ O sucesso do auto-empregado é aqui medido pelo sucesso do seu empreendimento, portanto “sucesso no auto-emprego”, “sucesso do auto-empregado”, “sucesso do empreendimento do auto-empregado” e “sucesso das microempresas” são expressões aqui intercambiáveis.

sucesso. Headd (2000), ao citar Jennings e Beaver, afirma que usar tão somente critérios financeiros na definição de sucesso negligencia objetivos intangíveis dos auto-empregados. Assim, eles definem sucesso como “a satisfação sustentada das aspirações do principal interessado (proprietário / auto-empregado)”. Quando se aborda os microempreendimentos, é importante compreender que os auto-empregados também enxergam seus negócios de uma perspectiva de satisfação pessoal. Ser bem-sucedido no auto-emprego pode significar não só obter bom desempenho econômico, mas também obter status de proprietário, ganhar independência, apreender mais, tornar compatível uma forma de obter renda e um estilo de vida⁶.

Como vimos, a visão tradicional de sucesso de microempresas tem focado somente os resultados econômicos desses empreendimentos, como tamanho, crescimento, produtividade e retorno. No entanto, esta visão de sucesso, como eficiência econômica e êxito de mercado, tem sido criticada. A visão puramente econômica de sucesso é acusada de “reducionista”, pois não percebe que possíveis restrições ao crescimento de unidades produtivas de auto-empregados mais frágeis, mais marginalizados, podem resultar dos efeitos de normas culturais ou sociais (KANTOR, 2001). O que se questiona aqui, segundo a autora, é a idéia de que o mercado seria livre de vieses quando “elege” a microempresa ou o auto-empregado bem-sucedido. O mercado não é neutro, ele é influenciado por relações de poder assimétricas entre classes sociais, raças e gêneros. Há forças não-mercadológicas (não estritamente econômicas) que influenciam a forma de operar dos mercados e determinam quem terá ou não acesso a eles.

Os defensores da idéia de que as microempresas bem-sucedidas são unicamente aquelas que conseguem se expandir (crescer) têm sido criticados por apresentar uma “concepção unidimensional” de sucesso. Crescer não é o único objetivo estabelecido pelas microempresas. Por exemplo, nas microempresas de mulheres, segundo Kantor (2001), objetivos como aumentar o grau de segurança financeira, garantir a manutenção da renda, permitir um equilíbrio entre vida profissional e vida privada e diversificar os rendimentos do domicílio são claramente desejados pelas auto-empregadas. Além disso, como aponta Welter (1999), citando Bridge et al, o “estado estacionário” pode não ser muito interessante, mas é o que caracteriza o desenvolvimento da maior parte dos

⁶ Algumas pessoas procuram o auto-emprego como forma de tornar viável uma atividade profissional que corresponda às suas preferências culturais ou sociais (ex: os adeptos da macrobiótica que abrem um restaurante macrobiótico, os adeptos de terapias alternativas que passam a comercializar seus conhecimentos).

pequenos negócios. Uma vez iniciados seus próprios negócios, os auto-empregados, como, por exemplo, eletricitas, encanadores, costureiras, consultores, raramente vêem o empreendimento crescer. O mesmo acontece com outros auto-empregados. O “estado estacionário” é o estado normal dos pequenos negócios.

O sucesso deve ser aqui percebido como um conceito que apresenta três dimensões: a do desenvolvimento econômico, a do desenvolvimento humano e a do desenvolvimento comunitário. Nessas duas últimas dimensões, os resultados seriam mais qualitativos, tais como aquisição de qualificação profissional, aumento da auto-estima, melhora no bem-estar individual e familiar (melhores condições de trabalho, jornada e horários mais flexível de trabalho, etc.), e elevação da participação comunitária (Edgcomb et al., citados por KANTOR, 2001).

A definição de sucesso deve incorporar tanto resultados econômicos como níveis de bem-estar social e pessoal alcançados. Nos critérios de sucesso do micro e pequeno empreendimento devem constar não só critérios relacionados à elevação do lucro e da renda⁷, mas também critérios sociais como aumento do status dos envolvidos, qualidade de vida, controle e poder de barganha dos que se tornam auto-empregados, elevação da confiança e independência dos envolvidos, melhoria da capacidade de gerir recursos escassos, ampliação da rede de relações profissionais e pessoais.

O sucesso no auto-emprego não tem uma única definição ou medida. O sucesso deve ser entendido a partir de uma concepção multifacetada que incorpora fatores de naturezas diferentes. As definições de sucesso variam conforme os interesses e objetivos dos agentes envolvidos na experiência do auto-emprego ou nos programas de estímulo ao auto-emprego.

FATORES DETERMINANTES DO SUCESSO

Há na literatura disponível alguns estudos que tentam entender os mecanismos – os fatores – que levam certas unidades produtivas de auto-empregados ao sucesso e outras não. No entanto, não é possível a partir desses estudos extrair uma ampla e unificada explicação para o sucesso no auto-emprego. Não há, segundo Lussier (1996), uma lista de variáveis que possa distinguir o sucesso do não sucesso que seja aceita por todos. Existe discrepância dentro da literatura, pois não são as mesmas variáveis que são

⁷ Os impactos na renda doméstica também são importantes para compreender o sucesso. Os impactos no bem-estar e no status financeiro da família são tão importantes para avaliar o sucesso da microempresa quanto os indicadores do negócio propriamente dito, particularmente entre os grupos de baixa renda (SERVON, 2000).

apontadas pelos diferentes autores. Bryson e White (1997) resumem a situação afirmando que as pesquisas sobre o tema ainda são inconclusivas.

Em que pese esse fato, é uma contribuição muito relevante procurar explicitar, levantar de forma ampla, os possíveis fatores determinantes do sucesso no auto-emprego, com destaque para aqueles que já estão presentes desde o início do funcionamento do negócio. Mesmo que não sejam fatores aceitos por todos, explicitá-los permite construir hipóteses explicativas que alimentarão discussões teóricas e estudos empíricos em um tema no qual a literatura é escassa, particularmente em língua portuguesa.

A performance, ou o sucesso, dos empreendimentos de auto-empregados pode ser influenciada por muitos e diferentes fatores. Para melhor apresentá-los e interpretá-los, vamos agrupá-los da seguinte forma: a) fatores associados às características pessoais e profissionais dos auto-empregados; b) fatores associados às características do negócio; c) fatores associados às características do mercado ou setor; d) conjuntura macroeconômica; e) natureza e qualidade da rede social em que o auto-empregado está inserido.

1 – Fatores associados à pessoa do auto-empregado

A variável idade tem sido discutida como determinante por muitos autores. Há um certo predomínio na literatura da idéia de que os auto-empregados mais jovens tendem mais a deixar o auto-emprego ou a fracassar no negócio próprio. Para ILO (2000), pessoas mais velhas (35 anos ou mais) que ingressam no auto-emprego têm mais chance de nele permanecer. Bosma, Praag e Wit (2000) constataram que uma diferença a maior de 10 anos na idade de proprietários que iniciavam um negócio fazia o período de sobrevivência aumentar em 33%. Praag (2001) concluiu, controlando a variável experiência, que para o grupo de auto-empregados por ele analisado, quanto mais jovens maior a chance de fracassar no auto-emprego. Entretanto, o autor sugere que acima de 32 anos, a situação pode se inverter, isto é, quanto maior a idade maior seria o risco de fracassar no auto-emprego.

Parece-nos correta a idéia de que os jovens tenderiam a fracassar mais no auto-emprego. A maturidade pode ser útil para performance do negócio, já que com ela viriam em tese mais experiência e melhor julgamento. Welter (1999) acredita que qualificação, know-how, competência e autoconfiança aumentam com a idade, o que positivamente influencia a sobrevivência e o sucesso dos negócios. Além disso, as pessoas

mais maduras podem estabelecer ligações comerciais e sociais mais facilmente o que pode ser importante para que o negócio supere as dificuldades iniciais. Por outro lado, pessoas muito mais velhas podem ser menos diligentes, mais conformadas, possuem mais dificuldades para suportar longas horas de trabalho e terem carência de habilidades e know-how decorrente de desatualização.

A maioria da literatura aponta a escolaridade como uma variável que afeta positivamente a chance de sucesso no auto-emprego. Estudando pessoas que abriram negócio próprio na Holanda, os autores Bosma, Praag e Wit (2000) constataram que ter alta escolaridade tendia a dobrar a lucratividade. Praag (2001) afirma que quanto mais alta é a escolaridade do fundador do negócio melhor será sua performance. No entanto, Reid (1997) constata que variáveis de escolaridade (anos de escola secundária e ter curso superior) mostraram-se insignificantes como determinantes de sucesso. Para o autor, experiência no mercado em que está o pequeno negócio, e o aprendizado que isso representa ao longo do tempo, são determinantes mais importantes para o sucesso do que títulos acadêmicos. Em que pese a importante opinião de alguns autores, o que se nota na literatura do auto-emprego nos países desenvolvidos é o predomínio da idéia de que a maior escolaridade aumenta as chances de sobrevivência e sucesso.

Quanto ao gênero do auto-empregado, a noção de que os homens tendem a ser mais bem-sucedidos do que as mulheres predomina na literatura. ILO (2000) afirma que os homens têm maior probabilidade de sobreviver no auto-emprego do que as mulheres. Por outro lado, há também vozes discordantes dessa noção na literatura. É o caso de Headd (2000), que declara que a variável gênero teve pouca ou nenhuma influência na sobrevivência da firma ou na percepção de sucesso ou fracasso do proprietário ao fechar seu empreendimento.

Características familiares também podem condicionar o sucesso no auto-emprego. Segundo ILO (2000), as pessoas casadas têm mais altas taxas de sobrevivência no auto-emprego do que as solteiras. Servon (2000), revisando a literatura que enfocava participantes de programas de apoio ao auto-emprego, constatou que as mulheres bem-sucedidas tendiam a ser casadas e a não ser divorciadas, assim como tendiam a ter menos crianças para cuidar e quando as tinham tendiam a ter crianças mais velhas. A explicação para isso estaria no fato que pessoas casadas têm um outro adulto no domicílio que teoricamente ajuda a cuidar dos filhos, realiza outras tarefas domésticas e representa outra fonte de renda.

As razões para entrar no auto-emprego podem também influenciar no sucesso do negócio próprio. Para Praag (2001), quanto mais associada aos fatores de atração (pull factors) estiver a entrada no auto-emprego, maiores serão as chances de permanecer com o negócio próprio. Aqueles auto-empregados que foram “empurrados” para o auto-emprego teriam menor chance de sucesso. Headd (2000) constatou que a variável “iniciar por razões pessoais” (pull factors do tipo “ter mais liberdade para conviver com a família” e “desejar torna-se o seu próprio patrão”) aumentaram as chances de sobrevivência do negócio. Na verdade, o motivo para entrar no auto-emprego revela de maneira indireta o nível de motivação e entusiasmo com os quais o auto-empregado iniciará seu empreendimento. Praag (2001) demonstra que o nível de motivação e entusiasmo foi o fator que mais influenciou no risco de fracasso no auto-emprego.

Segundo evidências na literatura, qualificações técnicas e profissionais aumentam as chances de sucesso no auto-emprego. Esta é a opinião de Bryson e White (1997), que é compartilhada por Servon e Bates (1998). Para esses, jovens negócios conseguem obter maior rentabilidade quando seus proprietários possuem qualificações profissionais específicas ao ramo de atividade. Nesse sentido, Servon (2000) afirma que ter habilidades e conhecimento específicos do ramo necessários para produzir e vender seus produtos dá ao proprietário do negócio uma vantagem no início do empreendimento e permite maior foco no que realmente importa para atingir o sucesso na atividade. Aqui também poderíamos incluir o fator experiência prévia no ramo ou setor, já que ele está ligado ao fator qualificação técnica e profissional específica. Lussier (1996), revisando a literatura, descobriu que negócios geridos por pessoas sem prévia experiência no setor têm maior chance de fracassar. Esse autor também pôde observar que este fator – experiência prévia no setor – era um dos mais citados como determinantes de sucesso.

A literatura tende, com discordância entre os autores, a considerar a experiência prévia no auto-emprego sem importância como determinante de sucesso. Praag (2001) observou que a experiência prévia com auto-emprego não teve influência significativa na chance de sucesso. Talvez o que de fato afete as chances de sucesso seja a experiência gerencial prévia e não exatamente a experiência com auto-emprego. Lussier (1996) mostra que na literatura por ele revisada esse é um fator importante como determinante de sucesso. Negócios geridos por pessoas sem prévia experiência gerencial teriam, segundo o autor, maior chance de fracassar.

2 – Fatores associados ao negócio e à sua condução

A disponibilidade de capital ou o nível de capital inicial é um dos fatores determinantes de sucesso mais importantes apontados na literatura, quase por todos autores. Há um quase consenso na literatura de que quanto maior o capital inicial maior tende a ser a chance de sucesso. Segundo ILO (2000), o tamanho muito pequeno de um empreendimento é por si só um fator de risco. Sendo assim, o nível de capital inicial é importante e vital para a sobrevivência do negócio. Para Headd (2000), ter boa disponibilidade de capital aumenta a chance de sobrevivência do negócio. Welter (1999) alerta para o fator de que empresas que começam muito pequenas por carência de capital sofrem da “desvantagem de ser pequeno”. Firms que começam com um tamanho inicial maior têm maior quantidade de recursos internos para compensar as dificuldades iniciais e têm maior probabilidade de acessar recursos financeiros externos e capital humano qualificado. É relevante destacar o fato de que Servon e Bates (1998) encontraram pouco suporte na noção corriqueira de que para ter sucesso no pequeno negócio é suficiente pequena quantidade de capital financeiro, trabalho duro e vida frugal.

Outros fatores ligados às características do negócio e à sua condução também podem ser apontados. Ter sócio(s), para Headd (2000), aumenta as chances de sobrevivência do negócio. Quanto à clientela, para Bryson e White (1997) afirmam que a sobrevivência no auto-emprego aumenta para aqueles que atendem poucos, mas grandes clientes, antes que pequenos e dispersos clientes. Quanto ao destino dado ao excedente gerado pelo negócio, Pamplona (2001) afirma que o desvio exagerado do excedente para consumo familiar pode comprometer a capacidade da unidade produtiva do auto-empregado em absorver melhor tecnologia, o que acaba diminuindo as chances de sucesso. O tempo dedicado ao negócio também tem relevância. De acordo com Bryson e White (1997), os trabalhadores em tempo parcial estavam mais propensos a deixar o auto-emprego do que aqueles que trabalhavam mais horas.

3 – Fatores associados ao mercado ou setor

É preciso lembrar que a questão setorial joga um papel importante nas possibilidades de sucesso inicial dos pequenos negócios. Welter (1999) aponta que os empreendedores de auto-empregados no ramo de transporte ou comércio têm maior probabilidade de falirem do que em indústrias manufatureiras e serviços intensivos em conhecimentos especializados. No mesmo sentido, argumentam Servon e Bates (1998) que o tipo de negócio escolhido pode ser importante determinante de sucesso. Para eles, em-

preendimentos do ramo do comércio varejista e dos serviços pessoais – que são ramos preferidos dos participantes dos programas de apoio ao auto-emprego – tendem a ser menos rentáveis. Headd (2000) constatou, a partir de sua base de dados, que os negócios que estavam no comércio varejista tinham tanto maior probabilidade de fechar quanto do seu proprietário perceber, ao fechar o empreendimento, que ele tinha sido mal-sucedido. A idéia “fácil de entrar, fácil de sair” explicaria essa maior chance de fracasso dos negócios que estão no comércio varejista. No comércio varejista, as firmas bem-sucedidas são facilmente descobertas e copiadas, o que aumenta a concorrência direta rapidamente.

4 - A conjuntura macroeconômica

Outro fator importante a ser considerado no sucesso são os ciclos conjunturais da atividade econômica. Segundo Pamplona (2001), na expansão da atividade econômica, os auto-empregados com maior nível de qualificação, mais capitalizados e com melhor inserção social tendem a ter seus rendimentos aumentados, superando em vários casos o nível de rendimento que eles teriam em ocupação similar assalariada. Durante a contração da atividade econômica, a renda do núcleo capitalista da economia cai e o desemprego aumenta. Mais pessoas irão procurar o auto-emprego, elevando a competição. Como geralmente são os trabalhadores menos qualificados os primeiros a perderem o emprego, carecendo de capital e habilidade técnica, eles vão se instalar em atividades com facilidade de entrada, tais como o pequeno comércio varejista e serviços mais simples e baratos, nos quais a competição é intensa. Acontece que a maioria dos auto-empregados, especialmente nessas atividades, vende bens e serviços para trabalhadores assalariados. Quando a renda dos últimos cai, a demanda dos primeiros também irá cair. Juntam-se então dois elementos fatais para o sucesso do negócio: queda da demanda com elevação da competição.

5 – A rede social do auto-empregado

Na literatura sobre o auto-emprego, o papel das redes sociais como determinante de sucesso é muito destacado. Para Servon e Bates (1998), assim como a falta de capital, a falta de uma forte rede social de apoio para proprietários que estão iniciando, composta por familiares, amigos e conselheiros, pode simplesmente tornar inviável o negócio, especialmente na sua etapa inicial. Ao analisar as características de participantes bem-sucedidos de programas de apoio a microempresas, Servon (2000) afirma

que eles tendiam a ter um sólido suporte de rede social composta por familiares e amigos. Para o autor, essa rede providencia apoio moral e ajuda direta ao auto-empregado. Welter (1999) aponta que redes de relacionamento pessoais podem determinar a decisão de entrar, a sobrevivência e o sucesso no auto-emprego, pois oferecem suporte emocional, técnico e viabilizam estratégias de negócios ao facilitar o acesso a recursos. Bosma, Praag e Wit (2000) usaram a variável “existência de suporte emocional do(a) esposo(a)” para medir o impacto da rede social sobre o sucesso do auto-emprego. Os autores constataram influência importante dessa rede.

Pamplona (2001) sustenta que os relacionamentos sociais e a condição social da família do auto-empregado têm expressivo papel no sucesso de seu empreendimento. Os auto-empregados estão quase sempre imersos num emaranhado de relações com familiares e amigos, os quais não somente trabalham para ele, mas também alugam ou cedem instalações, compram os produtos e serviços, trazem clientes e concedem crédito facilitado. Se estes amigos e familiares estão bem instalados na cidade, inseridos num ambiente social de mais elevada renda, o que muitas vezes significa trabalhar como assalariados, sua colaboração com o negócio pode ser muito mais efetiva. Por outro lado, auto-empregados mais pobres tendem a ter amigos e familiares mais pobres, o que acaba por reforçar a tendência de insucesso de sua unidade produtiva.

De fato quanto mais desenvolvida é a rede social do auto-emprego, em relação ao número e a qualidade de laços, contatos (nós), mais facilitado vai ser o início de seu negócio e maior será a chance de sucesso. De acordo com Elfring e Hulsink (2001), as redes de relacionamento desempenham três relevantes funções para o empreendedor. A primeira é como fonte de informações para localizar e avaliar oportunidades de negócio. A rede forneceria não só informações específicas sobre o mercado, mas também informações para monitorar, avaliar, testar e confirmar o desenvolvimento de negócio. A segunda é providenciar acesso a recursos. Pagar os preços de mercado por recursos como trabalho, material, equipamento e assessoria é frequentemente muito dispendioso para quem está começando. Por isso, como argumentam Elfring e Hulsink (2001), as “transações sociais” – que estão baseadas na amizade, confiança e influência – desempenham um papel crítico no acesso aos recursos, pois permitem que os empreendedores adquiram esses recursos a preços menores do que os de mercado. A terceira função da rede social no sucesso é abrir caminho para que o negócio que está começando ganhe legitimidade, o que é imperativo, especialmente para negócios inovadores ou que estejam marcados pela origem social desfavorável do auto-empregado.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As possibilidades do auto-emprego promover desenvolvimento socioeconômico são limitadas, ele não é uma panacéia. O crescimento do auto-emprego não parece ser o caminho para gerar trabalho, renda, estancar a miséria e construir uma “democracia econômica”. Numa economia capitalista, o principal mecanismo criador de emprego e renda não são as unidades de pequeno porte de auto-empregados. Elas se ajustam à dinâmica capitalista; são um espaço limitado; são muito heterogêneas com relação a sua performance; seu sucesso – e mesmo sua sobrevivência – não acontece para todos, ele demanda recursos e características que não estão disponíveis para qualquer auto-empregado.

Por outro lado, estar auto-empregado não significa obrigatoriamente estar submetido às piores condições de trabalho. O auto-emprego não é necessariamente o lugar dos pobres urbanos. O auto-emprego pode tanto representar um mero “espaço de sobrevivência” quanto meio de “ascensão social”. É possível acreditar que a opção pelo auto-emprego possa ser uma fonte valiosa de emprego e renda para um grupo específico de trabalhadores.

Diante disso, a pergunta que prontamente aparece é: que grupo de trabalhadores, de pessoas, seria esse? Esse grupo seria aquele formado por auto-empregados com maior chance de sucesso. Mas afinal o que é sucesso e como se determina a maior ou menor chance de atingi-lo?

O sucesso no auto-emprego não tem uma única definição ou medida. O sucesso deve ser entendido a partir de uma concepção multifacetada que incorpora fatores de distintas naturezas. Não é possível negligenciar as medidas estritamente econômicas de sucesso nem as sociais e pessoais. A definição de sucesso deve incorporar tanto resultados econômicos (lucratividade, crescimento alcançado, faturamento, empregos criados, renda gerada para a família, etc.) quanto níveis de bem-estar social, familiar e pessoal alcançados (aumento do status social dos envolvidos, melhora da qualidade de vida, maior controle e poder de barganha dos que se tornam auto-empregados frente à antiga situação de desemprego, aquisição de qualificação e experiência, elevação da auto-estima, confiança e independência dos envolvidos, melhoria da capacidade de gerir recursos escassos, ampliação da rede de relações profissionais e pessoais, ascensão social). A forma mais simplificada que encontramos para medir sucesso, que respeitasse

esta definição multifacetada, foi tentar associar sucesso do negócio do auto-empregado com a percepção de melhora das condições de vida de sua família.

Na literatura internacional, proveniente em sua maior parte dos países desenvolvidos, predomina a idéia de que um auto-emprego bem-sucedido tende a ter idade madura (algo como 30 a 50 anos); ter escolaridade mais elevada; ser homem; ser casado; demonstrar motivação e entusiasmo pelo negócio próprio; ter qualificações técnicas e profissionais específicas ao ramo de atividade, o que está associado a ter experiência prévia no setor; ter experiência gerencial; ter boa disponibilidade de capital ou bom nível de capital inicial; destinar níveis adequados do excedente gerado pelo negócio para o consumo familiar; dedicar-se em tempo integral ao empreendimento; não estar em ramos de fácil acesso como comércio varejista e prestação de serviços mais simples; estar inserido em forte rede social de apoio ao negócio, que lhe proporcione informações de qualidade e boa oferta de recursos materiais e emocionais, e que lhe garanta legitimidade ao seu empreendimento.

É importante destacar que disponibilidade de capital, boa rede social de suporte, diligência, entusiasmo, motivação e comprometimento com o auto-emprego, e qualificação técnica e profissional são elementos (fatores) vitais para o sucesso no auto-emprego. Assim, os programas de estímulo ao auto-emprego para melhorarem seu desempenho devem focar esses elementos ao selecionar seus candidatos a auto-empregados e devem ter claro que seu esforço precisa se concentrar em garantir o provimento adequado desses fatores a seus participantes. Por outro lado, devemos ter presente que a maioria dos trabalhadores no Brasil não possui níveis adequados desses fatores nem seria possível provê-los desses níveis, o que indica que para essa maioria as ações que visam combater a pobreza e a desigualdade devem ser orientadas ao trabalho assalariado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARONSON, R. *Self-Employment: A Labor Market Perspective*. New York: ILR, 1991 (Cornell Studies Industrial and Labor Relations, n° 24).

BOSMA N.; van PRAAG, M.; de WIT G. *Determinants Of Successful Entrepreneurship*. Research Institute for Small and Medium-Sized Business in the Netherlands (NEUHUYNS). 2000. (Research Report 0002/e).

BRYSON, Alex; WHITE, Michael. *Moving in and out of self-employment*. London: Policy Studies Institute, 1997.

ELFRING, Tom; HULSINK, Willem. *Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms*. Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management (ERIM) of Erasmus Universiteit Rotterdam, 2001. (Report Series ERS-2001-28-STR).

FUNDAÇÃO SISTEMA ESTADUAL DE ANÁLISE DE DADOS (SEADE). *Pesquisa de Emprego de Desemprego (PED)*, 2002.

GASPARINI, G. et al. *Self-Employment: Choice Or Necessity?* European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions , 2000.

HEADD, B. *Business Success: Factors Leading To Surviving And Closing Successfully*. Washington: U. S. Bureau of the Census, 2000. (Economic Studies, 01-01). HUMAN RESOURCES DEVELOPMENT CANADA (HRDC). *Own-account self-employment in Canada: lessons learned – Brief*, 1998.

ILO (Internacional Labour Office). *Micro-finance in industrialized countries: Helping The Unemployed To Start A Business*. Londres: 2000. KANTOR P. *Promoting Women's Entrepreneurship Development Based On Good Practice Programmes: Some Experiences From The North To The South*. [S.I.]. Series on Women's Entrepreneurship Development and Gender in Enterprises – WEDGE/ ILO's InFocus Programme on Boosting Employment through Small Enterprise Development. 2001. (Working Paper n. 9).

LOHMANN, H.; LUBER, S.; MÜLLER, W. *Who Is Self-Employed In France, The United Kingdom And West Germany? Patterns Of Male Non-Agricultural Self-Employment*. Mannheim: Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung, 1999. (Working Papers, 11).

LUSSIER, R. N. Reasons Why Small Business Fail: And How To Avoid Failure. Cullowhee: *The Entrepreneurial Executive*, Allied Academies, v. 1, n. 2, p. 10-17, 1996.

METCALF, H. et al. *From Unemployment To Self-Employment: The Role Of Micro-Finance*. London: ILO - National Institute For Economic And Social Research, 2000.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *OECD Employment Outlook*. 2000. (chapter 5).

PAMPLONA, J. B. *O auto-emprego e os fatores de seu sucesso*. Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer, 2002. (no prelo).

_____. *Erguendo-se pelos próprios cabelos: auto-emprego e reestruturação produtiva no Brasil*. São Paulo: Germinal / FAPESP, 2001.

PRAAG, C. M. V. *Business Survival and Success of Young Small Business Owners: An Empirical Analysis*. [S.I.]. 2001.

REID, G. C. *Small Firms' Actions And Their Survival Probabilities*. St. Andrews: Centre for Research into Industry, Enterprise, Finance and the Firm (CRIEFF)/ Department of Economics, University of St Andrews, 1997 (Discussion Paper Number 9721).

SERVON, L. J. *What Ensures Success By Low-Income And Unemployed Entrepreneurs Using The Microenterprise Strategy In The U.S.?* International Labour Office, Enterprise and Cooperative Development Department – Social Finance Unit – Theme 5, Fifth Draft, 2000.

SERVON L.; BATES T. *Microenterprise As An Exit Route From Poverty: Recommendations For Programs And Policy Makers*. Washington: US Census. 1998. (Economic Studies 98-17).

WELTER F. *Business Survival Factors: What Ensures Success Of Self-Employment By The Unemployed And Low-Income Groups?* Geneva: ILO Action Programme on "Enterprise Creation by the Unemployed - The Role of Microfinance in Industrialized Countries". 1999.