

TIC E EMPREENDEDORISMO: O PAPEL DAS REDES SOCIAIS

Marisa Silva¹, Paula Santos², Anabela Guedes³

¹IPV – Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego (Portugal)

²IPV – Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego (Portugal)

³IPV – Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Lamego (Portugal)

mfonseca@estgl.ipv.pt, psantos@estgl.ipv.pt, aguedes@estgl.ipv.pt

Resumo

As inovações tecnológicas, a globalização e a aceleração das comunicações têm desencadeado uma enorme revolução no mundo do trabalho, trazendo como resultados o aumento da concorrência, a redução drástica de empregos e a maior exigência quanto às competências individuais.

Antigamente não era frequente a mudança de emprego ou de carreira (tínhamos a ideia do emprego para toda a vida), ou mesmo a necessidade do aperfeiçoamento académico constante. Hoje, com a concorrência cada vez mais feroz, a escassez de vagas e a persistente procura de uma melhor qualidade de vida, levam o trabalhador a investir cada vez mais na sua formação académica e na incessante construção de uma rede de relacionamentos que poderão contribuir para a sua carreira profissional. Poderemos chamar a esta rede social, ligada ao desenvolvimento da empregabilidade do indivíduo, *network*.

Palavras Chave: Empreendedorismo, Inovação, *Network*, Redes Sociais, TIC.

1 INTRODUÇÃO

A crise económica vivida nos dias de hoje pode, à semelhança com o que já aconteceu no passado, levar à emergência de novos sectores e à criação de novas empresas. Esta ameaça (crise económica) pode ser transformada numa oportunidade para o empreendedor desenvolver a sua ideia de negócio e implementar a mesma numa conjuntura que, à partida, parece desfavorável mas que pode ser considerada um nicho de mercado. Toda a Europa deverá centrar a sua preocupação na facilitação do novo, numa lógica empreendedora, deixando de lado as políticas que apenas restauram e reabilitam o que já existe.

A criação de novos serviços e de novos negócios é um desafio que está lançado no sentido de se conseguirem dar respostas às necessidades cada vez mais prementes do nosso tempo. Assim, podemos questionar-nos de forma simples sobre a forma de tirar partido da inteligência colectiva para inovar e encontrar soluções cada vez mais criativas para os problemas que a sociedade moderna nos impõe.

As Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC) jogam um importante papel nesta incessante procura de criatividade. É através delas que se aumentam as oportunidades, o acesso à informação e a participação efectiva dos cidadãos. Ela permite a ligação de todos com todos, a partilha rápida de informação e a participação colectiva nas decisões importantes da sociedade. Por este motivo, podemos afirmar que as TIC “revolucionaram” a forma como os empregos são atribuídos numa lógica de que se tornou fácil a investigação, análise e implementação do próprio emprego através do conhecimento disponibilizado pela internet que permite o conhecimento do que se faz de bom (e também de mau) no mundo inteiro.

As inovações tecnológicas, a globalização e a aceleração das comunicações têm desencadeado uma enorme revolução no mundo do trabalho, trazendo como resultados o aumento da concorrência, a redução drástica de empregos e a maior exigência quanto às competências individuais.

Antigamente não era frequente a mudança de emprego ou de carreira (tínhamos a ideia do emprego para toda a vida), ou mesmo a necessidade do aperfeiçoamento académico constante. Hoje, com a concorrência cada vez mais feroz, a escassez de vagas e a persistente procura de uma melhor qualidade de vida, levam o trabalhador a investir cada vez mais na sua formação académica e na incessante construção de uma rede de relacionamentos que poderão contribuir para a sua carreira

profissional. Poderemos chamar a esta rede social, ligada ao desenvolvimento da empregabilidade do indivíduo, *network*.

2 EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO SOCIAL

Empreendedorismo é o principal factor de desenvolvimento de um país. Empreendedor é o termo utilizado para qualificar, ou especificar, principalmente, aquele indivíduo que detém uma forma especial, inovadora, de dedicar-se a actividades de organização, administração, execução; principalmente na geração de riquezas, na transformação de conhecimentos e bens em novos produtos – mercancias ou serviços; gerando um novo método com o seu próprio conhecimento. É o profissional inovador que modifica, com a sua forma de actuar, qualquer área do conhecimento humano. Também é utilizado – no contexto económico – para designar o fundador de uma empresa ou entidade, aquele que constrói tudo às suas custas, criando o que ainda não existia.

O empreendedor é, ainda, alguém que explora uma oportunidade que outros não tinham percebido, propondo-se fazer algo novo e que portanto envolve risco e incerteza. O processo de empreendedorismo, por sua vez, requer a convergência de dois fenómenos: a existência de oportunidades lucrativas e a presença de indivíduos empreendedores. A exploração da oportunidade exige a obtenção de um conjunto de recursos, cuja natureza depende da oportunidade percebida. A formação de uma nova empresa é um processo complexo e dinâmico, onde intervêm factores de natureza muito distinta (económicos, sociais, culturais): o empreendedorismo é um processo de aprendizagem que envolve a assimilação e a troca de informação com o ambiente.

2.1 Empreendedorismo em Portugal

O INE apresenta os primeiros resultados sobre o empreendedorismo em Portugal para o período 2004-2007. Os dados estatísticos disseminados permitem qualificar o dinamismo da economia portuguesa através de indicadores sobre nascimentos, mortes e sobrevivência de empresas em Portugal. Algumas símiles internacionais permitirão enquadrar a actividade empreendedora em Portugal no contexto europeu.

Em 2007, existiam em Portugal quase 1,2 milhões de empresas não financeiras, às quais estavam associadas 3,8 milhões de pessoas ao serviço e um volume de negócios da ordem dos 354 305 milhões de euros.

Principais variáveis por sectores de actividade económica, 2007

Sectores de actividade económica	Empresas	Pessoal ao serviço	Volume de Negócios	Índice de concentração sectorial
	N.º		10 ³ Eur	
Total	1 101 681	3 831 034	354 305 174	13,32
Indústria	102 055	870 149	100 729 854	115,83
Construção	122 487	514 514	33 203 599	16,80
Comércio	299 115	871 289	136 170 999	16,36
Serviços	578 024	1 575 082	84 200 722	24,63

Fonte: (INE, 2009)

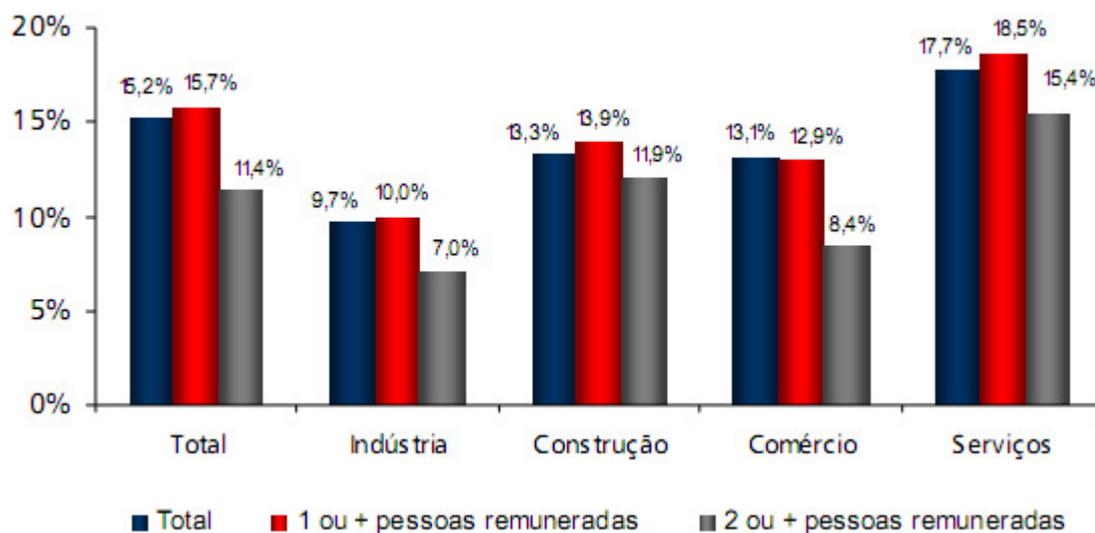
Mais de 68% do sector empresarial era constituído por empresas individuais (empresários em nome individual e trabalhadores independentes). As sociedades, embora com um peso de apenas 31,8% no total de empresas em 2007, empregavam 77,2% das pessoas ao serviço na economia e apresentavam 94,1% do volume de negócios criado pelo sector empresarial não financeiro neste ano.

Em 2007, principiaram actividade 167 473 novas empresas, correspondendo a uma taxa de natalidade de 15,2%, tenuemente inferior à taxa de 15,7% mencionada nas empresas criadas com uma ou mais pessoas remuneradas. Esta última taxa, espelha não só os nascimentos reais com uma

ou mais pessoas remuneradas, como também as introduções por crescimento das empresas que, nos dois anos anteriores, não pertenciam à população de empresas activas com pelo menos uma pessoa remunerada.

Quando atentadas as unidades com duas ou mais pessoas remuneradas, verifica-se uma diminuição na taxa de natalidade para 11,4%. Esta tendência de comportamento é análoga para o período 2004-2006, indiciando que a tendência para a criação de novos negócios se reduz com o acréscimo do investimento necessário à sua execução, especificamente com o acréscimo do número de recursos humanos remunerados.

Taxas de Natalidade por sector de actividade económica, 2007

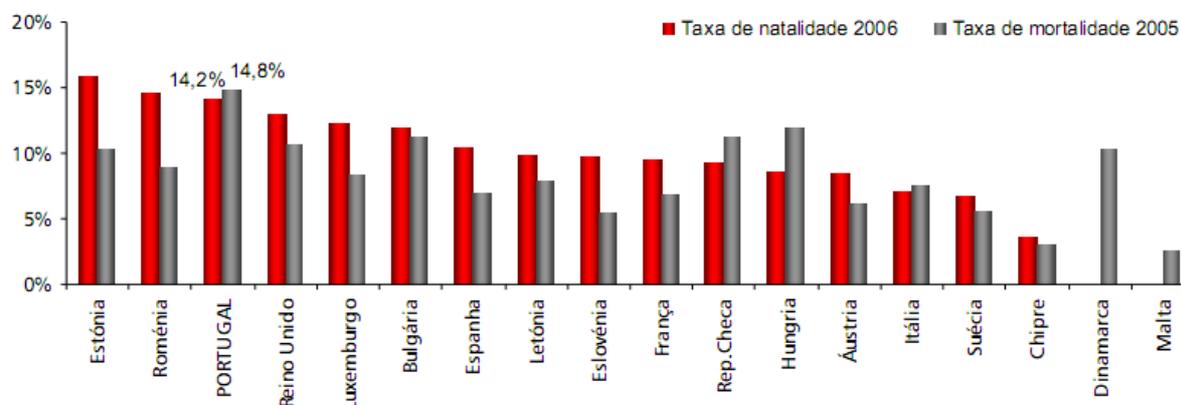


Fonte: (INE, 2009)

Observa-se que Portugal foi o país com a terceira maior taxa de natalidade em 2006 (14,2%), de entre os 16 países da União Europeia com informação disponível. Os lugares cimeiros foram ocupados pela Estónia e Roménia com taxas de criação de novas empresas de 15,9% e 14,6%.

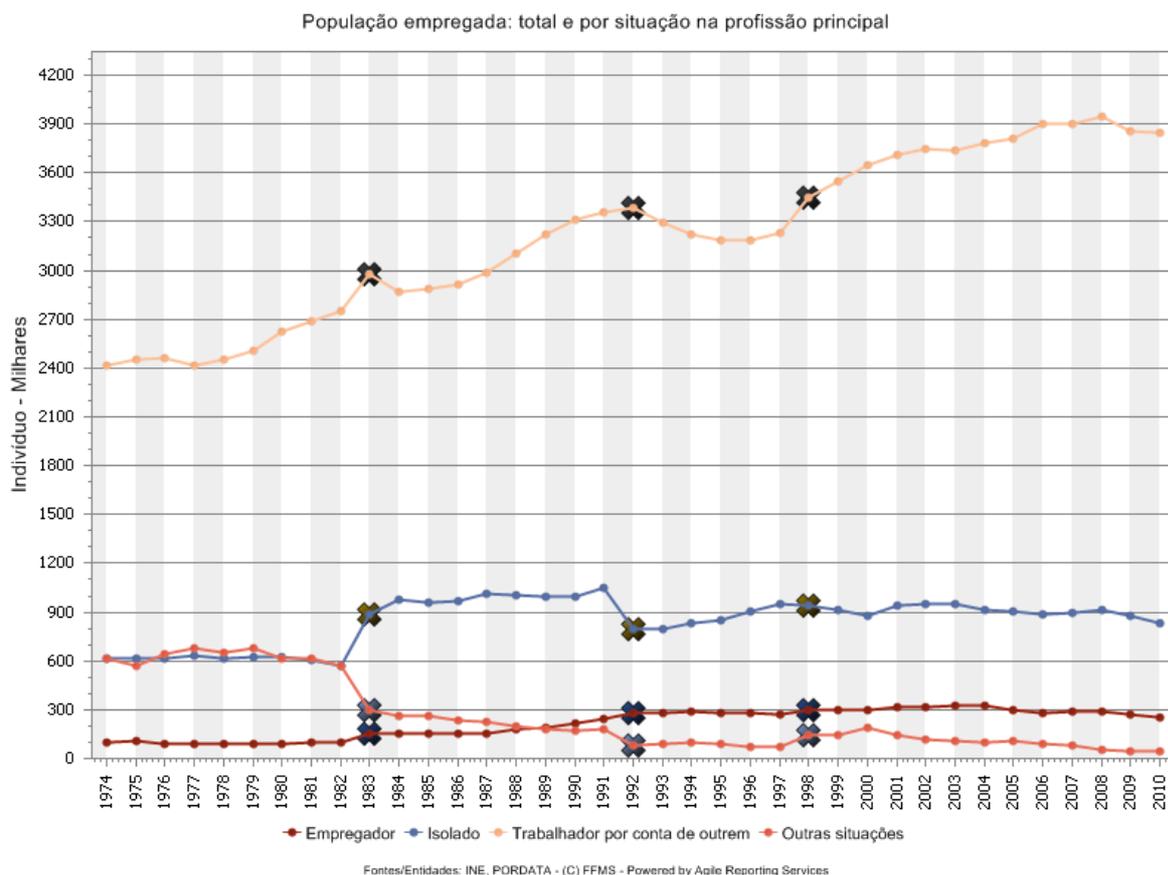
Relativamente às taxas de mortalidade para 2005, Portugal foi, no conjunto dos 18 países com informação disponível, o que registou a maior taxa (14,8%). A omissão do âmbito da análise das actividades da Educação, Saúde e Outros serviços prestados esclarecerá a inversão no comportamento observado para a taxa de natalidade líquida em Portugal (-0,6%).

Taxas de Natalidade e de Mortalidade (total de empresas) por país da União Europeia, 2005-2006



Fonte: (INE, 2009)

Os últimos dados disponíveis respeitantes à população empregada por situação na profissão principal dizem respeito ao ano de 2010 e são os que constam na figura abaixo.



Podemos concluir que, claramente, os trabalhadores por conta de outrem são predominantes, havendo, no entanto, um crescimento leve daqueles que se inserem na categoria de empregadores. Os trabalhadores isolados tiveram um crescimento acentuado nos anos 80, estando actualmente com valores estáveis mas superiores à categoria dos empregadores, o que nos leva a pensar que o empreendedorismo em Portugal tem vindo a ganhar cada vez mais importância.

3 A IMPORTÂNCIA DAS REDES SOCIAIS

A palavra rede, embora actualmente venha sendo utilizada de uma forma crescente, já não é nova. Remonta, de facto, já a um longo percurso que teve início em meados do século XVII. Este percurso serviu para que o conceito se fosse definindo com ligação aos mais diversos domínios do saber, o que implicou uma pluri-abordagem ao conceito referido (Mercklé, 2004 *cit. in* Portugal, 2007).

Podemos, portanto, ouvir falar de redes nas mais diversas formas e áreas do saber ou da interacção em sociedade, desde rede de transportes, rede de distribuição de serviços, na matemática, nas empresas, no território, na investigação, na informática e até à Internet (World Web Wide). No entanto, o conceito que mais nos interessa remete-nos para o plano social onde podemos referir as redes de parentesco, de afinidade, de suporte, de vizinhança, entre outras (Guadalupe, 2009).

Em Portugal, este conceito conheceu uma difusão exponencial em diversos domínios do saber, especial e nomeadamente nas ciências sociais e humanas, na década de 90 do século passado.

Este aparente sucesso tem os seus motivos ligados ao desenvolvimento das próprias comunicações e das ferramentas ao seu dispor, o que veio permitir a existência de conexões e interacções onde antes não existia nada e a valorização crescente das relações entre pessoas, através de outros meios e outras tecnologias.

Desde a década de 1990 que diferentes autores defendem a emergência de uma nova ciência: a “ciência das redes”, usando o conceito de rede como explicativo das interconexões do mundo contemporâneo (Portugal, 2007) e, por esse motivo, necessitamos de delimitar acuradamente este conceito, bem como a sua importância e contributo para o desenvolvimento da nossa investigação.

3.1 Conceito de rede

Nos seus primórdios este conceito estava ligado, especialmente à sociologia, à psicologia social e à antropologia. Mas rapidamente, pelas suas características multi e interdisciplinares, foi alargado a campos como o Serviço Social, a Psiquiatria, a Física, a Biologia, a Medicina, entre outras áreas.

Inicialmente, os autores ligados à sociologia e à antropologia usavam este termo com um sentido figurado, ou seja, não identificando características morfológicas, não as utilizando para descrever situações concretas ou fazerem relações entre as redes e os indivíduos que dela faziam parte.

Mais tarde, através de duas correntes distintas, assistimos já à construção de um sentido analítico para o conceito de rede social, permitindo a concessão de conteúdos e significados concretos ao conceito indicado. Uma dessas correntes surge da antropologia britânica, do pós II Guerra Mundial, enquanto a outra é oriunda da América. A primeira preocupa-se essencialmente com a “análise situacional de grupos restritos” (*ibidem*) e a segunda com o “desenvolvimento da análise quantitativa, no quadro de uma abordagem estrutural” (*ibidem*).

O principal objectivo dos antropólogos britânicos para começarem a utilizar o termo residiu na vontade de procurarem colmatar a ineficácia das rígidas teorias utilizadas até então para analisar sociológica e antropologicamente o significado das realidades empíricas. Uma dessas teorias era o estrutural-funcionalismo que se preocupava com a “normatividade dos sistemas culturais” (*ibidem*), situação que dificultava o estudo de laços mais complexos que poderiam ultrapassar a simples organização social. Logo, muitos destes autores tiveram que desviar a sua atenção dos tradicionalmente sistemas culturais estudados e utilizados, para se concentrarem nos sistemas de redes de relações sociais, desenvolvendo desta forma o conceito de rede social de uma forma sistemática e considerada como uma variável de extrema relevância para a compreensão da sociedade e das relações estabelecidas (Wellman, 2001).

É a J. A. Barnes que se atribui o primeiro estudo que verdadeiramente procura relacionar as redes com os fenómenos sociais, enquanto fenómeno solidificador dessa capacidade de interacção. O autor estuda neste trabalho os laços de parentesco, de amizade e de conhecimento numa comunidade piscatória norueguesa (Portugal, 2007) e chama-lhe rede de relações, onde os diversos intervenientes se podem ou não conhecer uns aos outros e que interagem entre si.

Em 1957, Elisabeth Bott publica um livro intitulado Família e Rede Social que atrai definitivamente a atenção dos cientistas para o conceito de rede social. A autora defende este conceito neste trabalho como o conceito mais correcto para se descreverem as relações sociais, substituindo o conceito de grupo organizado ou de pertença, termos utilizados, segundo ela, de uma forma menos assertiva. A explicação que a autora apresenta para a utilização do conceito de rede prende-se com o facto de este descrever uma configuração onde nem todos os indivíduos que a compõem mantêm relações entre si. Introduce assim, a noção de conectividade (também chamada de conexão ou conexidade) relacionando-a com o grau com que as pessoas se conhecem entre si, independentemente da família que as conhece ou a que pertencem. De facto, pertencermos a um determinado grupo organizado não implica obrigatoriamente que conheçamos todos os elementos que o compõem nem temos de estar vinculados a uma relação/interacção directa com todos eles. O conceito de rede torna-se, por isso, uma forma mais adequada e adaptada para conseguir explicar a realidade do nosso quotidiano.

A autora faz, ainda, a distinção entre redes de “malha estreita” (*close-knit*), as quais define como aquelas onde as relações entre os membros que a compõe são numerosas; e redes de “malha frouxa” (*loose-knit*) onde, por sua vez, os relacionamentos, embora existentes, são escassos (*ibidem*).

Segundo Wellman, a tradição dos estudos norte-americanos, sobretudo nas universidades de Harvard e Chicago, tem por base questões que dizem essencialmente respeito à forma das redes. Simmel foi dos primeiros autores norte-americanos a debruçar-se a respeito desta questão e a explicar a pertença dos actores a diferentes sistemas sociais e a importância da dimensão destes últimos.

Esta extrema importância dada pelos autores americanos à morfologia dos sistemas sociais conduziu a investigação para a criação de métodos quantitativos de análise de redes, descurando a

capacidade de aprofundar os estudos acerca da sua importância e da avaliação do seu impacto em termos qualitativos nas interações sociais.

Edward Jay, outro autor norte-americano, remete a definição deste conceito para a totalidade das partes ligadas por uma relação. Já Elton Mayo, através dos seus estudos em Hawthorne, tenta provar a relação existente entre os pequenos grupos e o sistema de relações laborais. Warner por seu turno, estuda as comunidades, “introduzindo as matrizes de afiliação como inovação metodológica para aferir a complexa rede de relações” (Guadalupe, 2009).

Wellman, por sua vez, analisa o conceito de rede social à luz de uma análise estrutural, onde se define a relação como unidade básica de toda a estrutura social. Assim, segundo este autor,

As estruturas sociais podem ser representadas como redes – como conjuntos de nós (ou membros do sistema social) e conjuntos de laços que representam as suas interconexões. Esta é uma ideia maravilhosamente libertadora. Dirige o olhar dos analistas para as relações sociais e liberta-os de pensarem os sistemas sociais como colecções de indivíduos, díades, grupos restritos ou simples categorias. Usualmente, os estruturalistas têm associado “nós” com indivíduos, mas eles podem igualmente representar grupos, corporações, agregados domésticos, ou outras colectividades. Os “laços” são usados para representar fluxos de recursos, relações simétricas de amizade, transferências ou relações estruturais entre “nós”. (Wellman e Berkowitz, 1991 *cit. in*. Portugal, 2007).

Além desta procura de conceptualização genericamente aceite, tem-se procurado ainda perceber o seu real impacto nas sociedades hodiernas. Como afirmam Degenne e Forsé (*cit. in* Portugal, 2007), a análise das redes permite ainda passar das “categorias” às “relações”. A análise feita com recurso a esta teoria proporciona, por isso, uma explicação dos comportamentos em interacção em detrimento dos efeitos independentes de atributos individuais dos actores sociais.

Esta vertente conhecida com a Análise de Redes Sociais (ARS) estuda “relações específicas entre uma série definida de elementos” (Molina, 2001 *cit. in*. Guadalupe, 2009), isto é,

“visa compreender ligações entre (...) entidades sociais elementares [como] os actores ou unidades compostas constituídas por subgrupos de actores, e as implicações dessas ligações para a estrutura e dinâmica do sistema (...), [sendo os actores] quaisquer elementos de um sistema social finito interconectados entre si por um qualquer padrão relacional em que haja fluxos informativos (...) verificáveis” (Soczka, 2005 *cit. in*. Guadalupe, 2009).

Esta análise não é uma simples análise qualitativa da estrutura ou da dinâmica de um grupo. Ela consiste antes numa verdadeira análise matemática em ciências sociais contemplando três tradições: a análise baseada na teoria dos grafos; a sociometria estatística e a modelação algébrica (*ibidem*).

Actualmente, e após os esforços de conceder às redes sociais uma explicação conceptual, as novas formas de interacção social, com o recurso a tecnologias da informação e comunicação (TIC), levaram alguns autores, como Wellman, a estudar o impacto destas tecnologias na comunidade e na própria mudança social. Como se afirmou e demonstrou já no capítulo anterior, os resultados desta investigação provam que as TIC intensificam as relações sociais, não conseguindo nem pretendendo, todavia, substituir as relações face-a-face, mas, pelo contrário, complementando-as e podendo mesmo promover o seu reforço.

3.2 Redes Sociais e empreendedorismo (*Networking*)

Nas últimas décadas tem-se assistido a um progresso na literatura sobre as origens do empreendedorismo: de uma abordagem centrada nos traços de personalidade, factores psicológicos e variáveis demográficas, tem-se passado para uma abordagem que encara o empreendedorismo como processo socioeconómico (Granovetter, 1985 *cit in* Fontes, Sousa, & Videira, 2009) integrado em estruturas de rede (*ibidem*), abandonando-se a tradicional visão do empreendedor como um indivíduo isolado. Nesta perspectiva, o capital social e as redes sociais avocam um papel de destaque no empreendedorismo, considerando-se que a formação e o desenvolvimento da empresa são facilitados (ou condicionados) pelas redes sociais dos seus fundadores (redes pessoais) e pelo contexto social em que a empresa está inserida (redes inter-organizacionais). Estas redes permitem contornar algumas das restrições que o empreendedor enfrenta no processo de criação, facilitando a obtenção de recursos na sua envolvente.

Na análise da importância das redes sociais no processo de empreendedorismo, tem sido dada particular atenção às novas empresas de base tecnológica, onde geralmente o conhecimento científico e tecnológico se encontra na génese da oportunidade e na base da vantagem competitiva. Como a aquisição e a exploração de conhecimento são processos sociais (Kogut e Zander, 1992 *cit in* Fontes, Sousa, & Videira, 2009), argumenta-se que, através da interacção social, é possível aumentar a profundidade, amplitude e eficiência das trocas de conhecimento (Lane e Lubatkin, 1998 *cit in* Fontes, Sousa, & Videira, 2009).

Por outro lado, quando a empresa não tem reputação estabelecida ou quando o valor das suas tecnologias não está provado, a rede social pode fornecer credibilidade (Powell et al., 1996 *cit in* Fontes, Sousa, & Videira, 2009).

Assim, as redes sociais através da promoção do capital social apresentam-se como uma mais-valia na hora do empreendedor iniciar o seu investimento, não só porque se apresentam como fontes de informação privilegiadas mas também como fontes de suporte para esse duro início.

Sendo uma das fontes de capital social, as redes sociais vêm promover aquilo que Bourdier define ao longo de toda a sua análise deste conceito, este acentua a conversibilidade das diversas formas de capital (capital económico, capital cultural e capital social) e a redução, em última instância, de todas essas formas a dinheiro, definido como trabalho humano acumulado. Assim, os actores podem alcançar, através do capital social, acesso directo a recursos económicos (empréstimos subsidiados, informações de negócios, mercados protegidos); podem aumentar o seu capital cultural através de contactos com especialistas ou com pessoas cultas (i. e., capital cultural incorporado); ou, em alternativa, podem filiar-se em instituições que conferem credenciais valorizadas (i. e., capital cultural institucionalizado) (Portes, 2000).

Assim sendo, podemos concluir que poderá ser através das redes sociais que o empreendedor vai buscar capital económico e capital cultural que lhe permite fazer face às dificuldades inerentes ao processo de implementação, gestão e definição da estratégia organizacional iniciais.

4 CONCLUSÃO

A capacidade para a criação de novos negócios em Portugal é desde há muito legitimada.

Só no ano de 2007, e subsequentes, nasceram 167 473 novas empresas no nosso país. O sector dos Serviços, assinalado pelos menores custos de entrada e de saída do mercado foi aquele que, no período 2004-2007, demonstrou o maior vigor empresarial, manifesto nas maiores taxas de natalidade e de mortalidade das empresas.

Cerca de 73% das empresas nascidas em 2006 sobreviveram em 2007, tendo sido o sector da indústria o que patenteou as maiores taxas de permanência no mercado no final do primeiro ano.

Já o sector da Construção registou as maiores taxas de sobrevivência a 2 e 3 anos, acima dos 50%.

Todas as informações tratadas ao longo deste artigo levam-nos a reflectir sobre a importância do empreendedorismo como factor de inovação social e como possível forma de iniciar uma carreira com sucesso, a importância do autoconhecimento e da formação ao longo da vida, a importância do desenvolvimento de uma rede social pronta a dar suporte no processo de iniciação da nova empresa e ainda a importância da recepção e transferência de informação entre os diversos elementos constituintes da rede para uma efectiva inserção no mercado de trabalho.

As ferramentas ligadas às tecnologias da informação e comunicação desenvolvem, aqui, um papel fundamental na medida em que são o veículo de transferência de conhecimentos e informação necessária à implementação da capacidade empreendedora dos indivíduos. É através das redes sociais que encontramos na internet que chegamos ao conhecimento prático daquilo que precisamos para empreendermos os nossos esforços no sentido da criação e da inovação.

Em suma, as redes sociais, principalmente as que construímos com a ajuda das TIC, desempenham um papel de extrema importância no lançamento de ideias novas e no desenvolvimento dessa ideia na prática. Assim, um empreendedor não deve descurar as potencialidades da sua rede para o apoio à sua iniciativa.

REFERÊNCIAS

- [1] Portugal, S. (2007). Contributos para uma discussão do conceito de rede na teoria sociológica. Coimbra: Oficina do CES, 271.
- [2] Wellman, B. (2001). Living Networked in a Wired World: the persistence and transformation of community. *Report to the Law Commission of Canada*, p. 120.
- [3] Guadalupe, S. (2009). Intervenção em Rede: Serviço Social, Sistémica e Redes de Suporte Social. Coimbra: Imprensa da Universidade de Coimbra.
- [4] Fontes, M., Sousa, d. C., & Videira, P. (30 de 01 de 2009). Redes sociais e empreendedorismo em biotecnologia. *Finisterra*, XLIV, 88, pp. 95-116.
- [5] Portes, A. (2000). Capital Social: Origens e aplicações na sociologia contemporânea. *Sociologia, problemas e práticas*, pp. 133-158.