

Instituto de Sociologia da Universidade do Porto

They wanna be starting something: Do fascínio nacional pelo universo start-up

Publicado em [19 de Julho de 2017](#) por [admin](#)

Dimensão analítica: Economia, Trabalho e Governação Pública

Título do artigo: *They wanna be starting something*: Do fascínio nacional pelo universo start-up

Autor: João Vasco Coelho

Filiação institucional: CIES/ISCTE-IUL

E-mail: vasco.jcoelho@gmail.com

Palavras-chave: Start-up, Inovação, Empreendedorismo.

O universo start-up tem vindo a ser apresentado, em termos públicos e políticos, como um novo fenómeno socioeconómico, uma possível nova via para o desenvolvimento económico português, uma oportunidade de “Portugal vir a ser um outro país”[1]. Diferentes fatores têm vindo a contribuir para que o país, em proporção com a dimensão da sua economia e valor do PIB nacional, se afirme como uma referência no contexto europeu de start-ups [2], um modelo a seguir, uma *nação start-up*. O (baixo) custo de vida, a qualidade de vida, os (baixos) custos do trabalho, a qualificação dos trabalhadores (em particular, no domínio das engenharias e das tecnologias de comunicação e informação), a abertura intercultural, a segurança, a estabilidade institucional, são fatores

típicamente valorizados (e celebrados), ao nível das práticas discursivas institucionais, como facilitadores da angariação de investimento estrangeiro e da localização de organizações start-up e de profissionais globais em território nacional [3].

É significativo, a nosso ver, considerar o facto de no discurso veiculado por instituições e atores que testemunham a evolução recente do fenómeno start-up português, ser escassa a menção ao desaparecimento de organizações start-up e a especificidades da sua vida interior, inerentes à sua atividade e organização quotidiana, gerando uma imagem truncada deste fenómeno enquanto realidade social e económica. A este respeito, importará ter presente, em particular, alguns dados empíricos, apresentados com recorrência no plano internacional: i) o insucesso da maioria das organizações start-up [4]; ii) o reduzido tempo de vida (até 3 anos) de uma larga maioria de organizações start-up [5]; e iii) a especificidade organizacional das start-up, produtoras de novas segmentações nos mercados de trabalho, de relações de emprego ancoradas em orientações transacionais, proteanas, e em relações sociais efémeras, temporárias, pouco sedimentadas [4].

Trabalhos como os de Hwang e Horowitz [6] sinalizam a existência de outros *modos de ver* a organização start-up, alargando os quadros de compreensão do seu funcionamento, de explicação do seu sucesso, do seu (elevado) fracasso. Em concreto, os autores mencionados apresentam especificidades da situação concreta de emprego e de trabalho dos indivíduos, como fatores potencialmente debilitantes do desempenho de uma organização start-up: i) as implicações de uma racionalidade imediatista, de lógicas de ação ancoradas no curto-prazo; ii) a dificuldade em manter um sentido de confiança num contexto de incerteza persistente; iii) um quadro normativo que incentiva a experimentação incessante; iv) o posicionamento da start-up num ecossistema de relações que multiplica os processos de decisão, os seus protagonistas, a sua simultaneidade, tornando-os dificilmente geríveis e previsíveis.

Uma dimensão sociomaterial (práticas de angariação e *atração* de investimento financeiro em particular), por um lado, e atributos socioculturais como o *globalismo*, a afirmação de uma ambição global [2], por outro, distinguirão

a ecologia de relações mantidas/a manter por uma organização start-up. Deste modo, como é enfatizado por Graham [7], um novo restaurante, cabeleireiro ou oficina de automóveis, com integração e atuação local, não constituirão, à partida, uma organização start-up. O **crescimento (global) como constrangimento** e como **hipótese de valor** (especulativo) define e distingue, em termos normativos, a natureza específica da ação de uma e numa organização start-up [5].

Apenso às dimensões indicadas, o empreendedorismo, a intenção empreendedora, são celebrados como virtudes redentoras, caução e condição de realização e progresso individual, social e económico. Uma nova linguagem diferencia as práticas, contribuindo como fundação de uma putativa nova realidade socioeconómica: **geek. tech. med-tech. aceleradora. incubadora. start-up. scale-up. e-commerce. on-demand. app. ecossistema. empreendedorismo 3.0. indústria 4.0. gig economy. geek economy. empresa-centauro. empresa-unicórnio. empresa-gazela. business angel. bootcamp. tubarão. pitch. growth. early stage. fablab. fazedor. maker. founder. investor. rondas de financiamento. capital de risco. capital-semente. buzz. buzzword. momentum.**

O **fundador** de uma organização start-up apresenta-se e é apresentado, neste contexto, como um criador visionário. A sua criação (uma organização start-up) é perspectivada como hipótese de transgressão, vislumbre de um novo futuro possível, hostil à ordem institucional habitual, à normalidade quotidiana. **They wanna be starting something**: um objeto novo, transgressor, fascinante.

No contexto nacional, perante os relatos de sucesso efervescente [3], a conceptualização frouxa do que **é** (e **não é**) uma organização start-up, define, em certa medida, uma amenidade, uma platitude, uma minudência, circunstância correlativa do louvor dos seus méritos como factos consumados, anódinos, um fenómeno **pin-up** (bom de ver, bom de mostrar), virtuoso, capacitante de novos crescimento(s) económico(s) em contextos de regulação económica pós-gestionária [8]. Este louvor tende a subestimar e a ocultar, no nosso entender, desafios específicos existentes no plano institucional, sociocultural, organizacional e individual.

Notas

- [1] Santos, Nicolau (2016), *A oportunidade de sermos um outro país*, Expresso (Economia), http://expresso.sapo.pt/opiniaio/opiniaio_cem_por_cento/2016-09-23-A-oportunidade-de-sermos-outro-pais (Acesso: 13 de Outubro de 2016).
- [2] Startup Genome (2017), [Startup Genome Ecosystem Report 2017](#). San Francisco: Startup Genome LLC.
- [3] Butcher, Mike (2017), *In 2016 Lisbon fired-up its startup engines: 2017 will hear them roar*, <https://techcrunch.com/2017/02/14/in-2016-lisbon-fired-up-its-startup-engines-2017-will-hear-them-roar/> (Acesso: 4 de Abril de 2016).
- [4] Hanage, Richard; Scott, Jonathan; Davies, Mark (2016), From great expectations to hard times: A longitudinal study of creative graduate new ventures, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, **22** (1), pp. 17-38.
- [5] Ries, Eric (2016 [2011]), *Lean start-up*. Lisboa: Prime Books.
- [6] Hwang, Victor; Horowitz, Greg (2012), *The rainforest: The secret to build the next Silicon Valley*. NY: Regenwald Publishers.
- [7] Graham, Paul (2012), *Start-up=Growth*, <http://www.paulgraham.com/growth.html> (Acesso: 25 de Setembro de 2016).

[8] Audretsch, David; Thurik, Roy (2000), Capitalism and democracy in the 21st century: From the managed to the entrepreneurial economy, *Journal of Evolutionary Economics*, **10**, pp. 17-34.

Esta entrada foi publicada em [Economia, Trabalho e Governação Pública](#) com as tags [Empreendedorismo](#), [inovação.](#), [Start-up](#). [ligação permanente](#).

Instituto de Sociologia da Universidade do Porto

Powered by WordPress.

3369748