

O ENSINO DO EMPREENDEDORISMO COM REFERÊNCIA AO DESAFIO SEBRAE

Lucimar Campos Caldeira

TESE SUBMETIDA AO CORPO DOCENTE DA COORDENAÇÃO DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO DE ENGENHARIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO COMO PARTE DOS REQUISITOS NECESSÁRIOS PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE EM CIÊNCIAS EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO.

Aprovada por:

Prof.: Roberto Cintra Martins, D. Sc.

Prof.: Roberto Santos Bartholo Junior, Dr.

Prof.: Cesar Gonçalves Neto - Dr.

Prof.: Claudio D'Ipolitto de Oliveira, Dr.

RIO DE JANEIRO, RJ - BRASIL
FEVEREIRO DE 2005

CALDEIRA, LUCIMAR CAMPOS

O Ensino do Empreendedorismo com Referência
ao Desafio SEBRAE [Rio de Janeiro] 2005

VII, 136p. 29,7 cm (COPPE/UFRJ, M.Sc.,
Engenharia de Produção, 2005)

Tese - Universidade Federal do Rio de Janeiro,
COPPE

1. Empreendedorismo

I. COPPE/UFRJ II. Título (série)

Para Rodrigo, por mais uma prova de companheirismo.
A João Pedro ou Isabela, para que conheça um mundo
melhor.

A realização desta dissertação só foi possível pela contribuição de algumas pessoas, umas pelos laços de afeto, outras pelos laços do trabalho, mas nem por isso, menos afetuosos.

Em especial, agradeço ao professor Armando Clemente quem abriu as primeiras portas desse processo, ao saudoso Miguel de Simoni, querido professor, pelos questionamentos e sementes lançadas, e ao professor Roberto Cintra, que generosamente orientou-me, no sentido mais nobre da palavra.

Ao SEBRAE, na figura do coordenador do projeto Desafio SEBRAE, sr. Ricardo Garcia, pela concessão para a realização da pesquisa de campo desta dissertação, e aos entrevistados pela boa receptividade aos questionamentos.

Não poderia me esquecer de minhas raízes, e deixar de agradecer à minha família, pai, mãe, especialmente, por terem me ensinado os bons valores que carrego hoje e pretendo ensinar aos meus filhos.

Ao meu marido, Rodrigo, pela compreensão e apoio, que foram fundamentais para que essa jornada fosse concluída.

E por fim, a Deus, que livrou-me dos males, e deu-me saúde e vivacidade para conduzir este projeto.

Resumo da Tese apresentada à COPPE/UFRJ como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Ciências (M. Sc.)

O ENSINO DO EMPREENDEDORISMO COM REFERÊNCIA AO DESAFIO SEBRAE

Lucimar Campos Caldeira

Fevereiro/2005

Orientador: Roberto Cintra Martins

Programa: Engenharia de Produção

Este trabalho visa avaliar o perfil do ensino de empreendedorismo nas instituições de ensino brasileiras. O trabalho consiste no levantamento das iniciativas existentes e na reflexão da sua efetividade como instrumento de desenvolvimento sócio-econômico, um dos papéis do empreendedorismo.

Para fundamentar a reflexão foi necessário resgatar as raízes históricas de nosso país para a melhor compreensão dos valores sócio-culturais existentes em nosso meio, uma vez que, uma das perspectivas para definição de empreendedorismo é a de fenômeno sócio-cultural.

No desenvolvimento do tema, conceitua-se empreendedorismo, apresenta-se a fundamentação teórica de alguns autores, e são relatadas algumas experiências de ensino no Brasil e nos Estados Unidos, de forma a ilustrar as premissas utilizadas para a pesquisa de campo.

Ao final, além da análise dos resultados encontrados na pesquisa realizada entre os participantes do Desafio SEBRAE, são geradas recomendações para a continuidade do desenvolvimento do tema.

Abstract of Thesis presented to COPPE/UFRJ as a partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science (M. Sc.)

THE ENTREPRENEURSHIP TEACHING WITH REFERENCE IN DESAFIO SEBRAE

Lucimar Campos Caldeira

February/2005

Advisor: Roberto Cintra Martins

Department: Production Engineering

This work presents an evaluation of the entrepreneurship education in the Brazilian educational institutions. The work was based in a survey of those initiatives which are already in progress in Brazil and its effectiveness as a tool of social and economic development.

The historical brazilians origins was recovered in reason of base the understanding of social and cultural values settled in the environment. This work was done because is believed that one of the perspectives to define the entrepreneurship is the social and cultural atmosphere. The work defines the entrepreneurship phenomenon, brings some theory basis of recognized authors and is presented experiences in the entrepreneurship teaching in Brasil and United States.

In the conclusion, besides the analysis of the surveys results, is presented a proposal to an other phase of this work in order to a new development oh this subject.

ÍNDICE

1- INTRODUÇÃO	01
2- RAÍZES DO BRASIL	05
2.1- Renascimento	05
2.2- Primeiros anos	06
2.2.1- Raízes européias	07
2.2.2- Raízes da terra	10
2.2.3- Raízes africanas	13
2.3- Enfim, o ouro	14
2.4- Anos 2000	20
3- RETRATO DO BRASIL	22
3.1- Filme – asa 400	22
3.2- Nota pós-capítulo	36
4- EMPREENDEDORISMO – CIÊNCIA, TÉCNICA E ARTE	39
4.1- O que é empreendedorismo – divergências e complementariedades	44
5- OFICINA DE EMPREENDEDORES	69
5.1- Panorama histórico do ensino empreendedorismo	70
5.2- Experiência norte-americana – 3 casos bem-sucedidos	74
5.3- Experiências brasileiras	76
5.4- O que deve ser aprendido com o ensino de empreendedorismo	80
5.4.1- O que dificulta o aprendizado	85
6- EM CAMPO	89
6.1- Metodologia	90
6.2- Histórico da Pesquisa	90
6.3- Amostragem	92
6.4- Resultados Encontrados	94
6.5- Reflexões sobre os Resultados Encontrados	105
7- CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES PARA FUTUROS TRABALHOS	108
7.1- Considerações iniciais	108
7.2- Conclusões	108
7.3- Recomendações para futuros trabalhos	111
8- BIBLIOGRAFIA	113
9- APÊNDICE	122
9.1- Apêndice 1	122
9.2- Apêndice 2	135

1- INTRODUÇÃO

Desde o início dos tempos, o homem procura conhecer e compreender a sua própria natureza humana e o mundo à sua volta. Para isso, usa a religião, a filosofia e a ciência como instrumentos para explicar o significado de sua existência individual e coletiva. No mundo ocidental moderno, a ciência é a forma predominante dessa construção do conhecimento. E por causa dessa curiosidade e desse paradigma, este trabalho foi desenvolvido.

O homem, no sentido individualista do termo, e não a espécie, é o centro da origem deste trabalho. A percepção de um indivíduo sobre um problema que afeta a ele mesmo detona a sede pelo saber. E nesse processo, a visão se amplia, e com ela, surge o entendimento que esse não era o problema exclusivo do indivíduo. Diante de uma evidência tão clarividente, um sentimento missionário toma conta do primeiro ano deste trabalho, 2001.

O mundo precisa de empreendedores. O nosso mundo, nosso Brasil. E o processo não é espontâneo. É preciso começar a obra por algum lugar. A universidade. Ela ainda forma empregados, e o mundo precisa de empreendedores.

Como a messe é grande, urgente se torna a missão. Desenvolver uma metodologia, disseminá-la, tanto trabalho a fazer. É a meta, o alvo que se acerta, como se canta por aí.

No entanto, apesar da pressa e da certeza do ponto onde se queria chegar, uma sementinha jogada pelo professor, Miguel de Simoni, de início, largada ao relento, encontrou terreno mais fértil, e a pressa tornou-se temperança, e o ponto onde se queria chegar já era menos importante que o caminho que seria percorrido.

E depois de quatro anos, um produto desse processo está sendo apresentado sob a forma deste trabalho, mas, a riqueza do processo de buscar o saber está recheando as entrelinhas das próximas páginas, invisível aos olhos.

Em quatro anos, a vida seguiu demarcando o tempo e o espaço deste processo, decisões, ansiedades, perdas e ganhos, tudo que a vida traz consigo temperou o caminhar. Casamento, Trabalho, Gravidez. Rio de Janeiro.

Redefinido o escopo, o objetivo deste trabalho passou a ser levantar a situação atual do ensino de empreendedorismo nas universidades brasileiras, porque, depois de buscar informação, a descoberta foi que havia iniciativas emergindo em todo o país.

Além disso, ambição original de desenhar uma metodologia era grande demais para quem não possui formação alguma em educação.

A partir desse objetivo, a primeira hipótese do trabalho estava estabelecida: a sensibilização da universidade para o tema já existia. A segunda hipótese já também estava sendo definida.

Levantar a situação atual não parece suficiente, o ponto fundamental, ainda influenciado pela ambição original, é saber se o que está sendo ensinado é relevante, é eficiente. E qual o parâmetro para medir essa eficiência?

Há um provérbio africano que diz que “quando não se sabe para onde vai, lembre-se de onde veio”. Deixando de lado, o fatalismo que está por trás da mensagem, e concentrando-se na bela referência às nossas raízes, o trabalho se encaminhou para a associação da eficiência dos métodos aplicados com as nossas origens, isso porque, acredita-se que o empreendedorismo é um fenômeno sócio-cultural.

Dessa maneira, a velha tendência de absorver o que se faz no primeiro mundo, para o empreendedorismo, e seu ensino, não parece ser a estratégia mais adequada.

Como as informações levantadas e experiência adquirida indicavam a forte presença da formação empreendedora nas universidades¹ baseada na metodologia da construção de Plano de Negócios, ferramenta que se popularizou com a explosão do Vale do Silício na última década, estava tecido o pano de fundo para este trabalho: a metodologia era aderente a uma realidade sócio-cultural norte-americana, onde o planejamento está ligado aos valores do povo de lá. E o povo daqui, acostumado com a natureza farta, com a dificuldade de prever o dia de depois de amanhã, vai vivendo um dia de cada vez, escapando pela graça de Deus do amanhã duvidoso.

É para esse povo que precisamos buscar soluções que melhorem sua qualidade de vida, desse povo que não vive só na região sudeste no ano 2000, e que precisa, sobretudo, ser compreendido para que as soluções propostas não se percam no tempo.

Por carecer de conhecimento sobre quem é esse povo, o próximo capítulo retrata a busca pelas nossas raízes: européia, indígena e africana. Só esse capítulo é tema para um trabalho de vida inteira, e, portanto, nem tudo que é necessário para entender o nosso Brasil cabia no escopo deste trabalho. Muitos meses de trabalho foram necessários para buscar na nossa colonização os traços que delineiam o perfil do brasileiro contemporâneo.

¹ O termo universidade, tema do trabalho, está sendo usado genericamente para designar qualquer tipo de instituição de ensino superior.

O capítulo três parte das raízes do anterior para descrever os valores de nossa sociedade, fundamentais para uma análise crítica dos métodos utilizados no ensino do empreendedorismo.

O capítulo seguinte não segue a trilha dos anteriores. O seu conteúdo trata da definição do que é empreendedorismo, e apesar de ser uma área do conhecimento nova, a consolidação do que é sabido sobre o tema gera em alguns momentos a sensação de caminhar para uma apoteose da confusão: redundâncias, contradições, omissões, para apresentar alguns caminhos na construção de uma definição.

O ensino do empreendedorismo é o escopo do capítulo cinco que tem forte relação com o quarto capítulo. Algumas experiências são apresentadas como ilustrações e evidências da segunda hipótese levantada neste trabalho, e algumas recomendações sobre ensino e dificuldades encontradas para a consolidação de uma forma de ensino mais adequada ao nosso país encerram o capítulo.

O sexto capítulo é a apresentação da pesquisa realizada, cujo objetivo era identificar as práticas de ensino de empreendedorismo nas universidades brasileiras no universo dos participantes da competição Desafio SEBRAE, edição 2005, e validar as hipóteses levantadas. E como a realidade não costuma respeitar nossos scripts, novas descobertas foram feitas.

Seguindo ao sexto capítulo são apresentadas as conclusões e recomendações finais, que incluem a necessidade de continuar pesquisando e desenvolvendo estratégias para o ensino de empreendedorismo.

Esta dissertação apresenta, de certa forma, a trajetória percorrida nesses quatro anos de trabalho, e como já falado anteriormente, é um subproduto de um processo mais amplo. Esta dissertação também continua a trajetória de outros trabalhos realizados no Programa de Engenharia de Produção², especialmente a pesquisa de Bezamat de Souza Neto (Souza Neto, 2003), tem grande afinidade, cujo escopo foi constatar, explicar o fenômeno do empreendedorismo brasileiro, que graciosamente ele denomina de “virador”. Muitas vezes, o ritmo pareceu lento, mas hoje, olhando um pouco mais de distanciamento, o entendimento da necessidade de releituras, novas leituras, tempo investido para entender um pouco de nosso país rendeu um aprendizado sem preço, que só foi conseguido pela vivência dentro da universidade, esse exercício de tolerância ao

² Além do trabalho de Bezamat, as pesquisas de Claudia Regina Andrade dos Santos (SANTOS, 1993), que trata do encontro do desconhecido em um processo de civilização, a partir de registros de viagens ao Brasil no séc. XIX, e de Leonardo Civalé(CIVALE, 1995), que trata de tradição e modernidade, com base nas raízes do Braisl.

tempo necessário para se construir algo mais sólido que o mundo extramuros do campus, em geral, não tem disponibilidade para oferecer.

2- RAÍZES DO BRASIL

“O ano era 1550, ele era um certo português que pode ter sido um antepassado meu ou seu, suas origens eram desconhecidas, mas seu sonho era preciso: encontrar o ouro. Embarcou para o mundo novo, na bagagem muito pouca coisa, além do sonho. Chegou ao Brasil e não encontrou o ouro traiçoeiro que se escondia em nossa abundante natureza. Como não havia razão que o fizesse voltar para além-mar, foi se misturando à gente da terra, formando família. Como o ouro ficou na promessa do sonho, a realidade fez com que nosso distinto senhor tropeçasse no doce açúcar, que lhe trouxe riqueza e poder. Nossa gente da terra não se adaptou ao trabalho melado da cana, que o negro, bem talhado, fazia tão bem. E assim se passaram 100 anos.

Os meninos cresceram, tornaram-se senhores, criaram outros meninos que cresceram, geraram novos meninos. Os novos meninos já não queriam a vida na fazenda: queriam diploma, morar na cidade.

A lavoura deficitária perde prestígio quando o ouro prometido, enfim, é encontrado nas Geraes. Uma febre coletiva infecta o país, o ouro apareceu! A ambição sobe à cabeça de todos, inclusive da Coroa, e a natureza exaurida entrega todo ouro a essa gente gananciosa e feroz que ainda continuou a procurar o tão sonhado ouro por outros sertões do nosso Brasil.

Enquanto isso, o ouro verde brota em nossos vales, as cidades crescem, a modernidade chega, e com ela, novas crises, novas mudanças.

E a história se repete. O ano também poderia ter sido 1998, e um certo garoto, que pode ser um sobrinho ou primo, meu ou seu, também tinha um sonho preciso: enriquecer com a internet...”

2.1- Renascimento

A Europa atravessava o Renascimento. A volta às origens revelou os ideais individualistas, e a vontade de ir além, empurrou o português em busca do novo mundo.

Portugal³ não teve um passado tipicamente feudal como aconteceu com o restante da Europa, foi a burguesia e suas aspirações mercantilistas que marcaram profundamente as raízes do nosso colonizador.

O Brasil representava o sonho coletivo do enriquecimento através do ouro, como diz Freyre (1975), e para cá vieram aventureiros⁴ dispostos a tudo, nossos primeiros colonizadores, cujas maiores preocupações eram: Viver Livre e Dominar. Época dos degredados, criminosos e náufragos. Época de um individualismo infrene, anárquico pela volatilização dos instintos sociais, cada um, com maior ambição no peito, parte da Europa civilizada.

2.2- Primeiros anos

Incendiava na imaginação do mundo todo a imagem da cidade coberta de ouro, rodeada por montanhas reluzentes, cravadas de pedrarias. A realidade, porém, era outra: um áspero começo de vida civilizada; nenhuma organização, ninguém a quem recorrer ou auxiliar; lutas contra os piratas; luta contra a natureza hostil; luta contra o índio inimigo. O encanto do primeiro encontro desaparecia para ser substituído pela dura realidade em que o colono se via “abafado pela mata virgem, picado por insetos, envenenado por ofídios, exposto às feras, ameaçado pelos índios, indefeso contra os piratas”⁵.

Na corrida atrás do ouro, prata e pedra preciosa, o colono encontrou ilusões e desenganos. Para sustentar a quimera do ouro, era necessário viver e trabalhar a terra para sustento diário, no entanto, o europeu vivia, no princípio, da caça, pesca e fruta, desta forma, pouco se desenvolveu a lavoura, e o comércio, em 1511, era praticamente escambo.

³ Não somente Portugal, mas a Península Ibérica, na realidade.

⁴ Dentre as formas de vida coletiva, se destacam dois tipos distintos: o aventureiro e o trabalhador, que tem características muito semelhantes às das primeiras ocupações do homem na perspectiva da evolução do trabalho: o caçador/coletador e o lavrador. O caçador/coletador deseja colher o fruto sem plantar a árvore, para isso, ele ignora fronteiras, vive em espaços ilimitados, tem projetos vastos e horizontes distantes, já o trabalhador/lavrador, não, ele tem um campo de visão mais restrito e, por isso, enxerga primeiro a dificuldade que tem a vencer, e em busca da segurança, lavra a terra para garantir o alimento. A moral da aventura é diferente da moral do trabalho, ela preza por novas sensações e reconhecimento público do triunfos alcançados. A pequena disposição para o trabalho e a ânsia pela prosperidade sem custo, de títulos honoríficos, posições sociais e riquezas fáceis são manifestações típicas do espírito aventureiro.

⁵ Rev. Inst. Hist., vol XV, p. 23 apud FREYRE, 1975

Em todo o primeiro século, o povoamento estabeleceu a troca entre índio e branco, um influenciou o outro. Período idílico e heróico, o colono, isolado em seu individualismo, misturava-se à indiada, com quem aprendia a língua e adotava seus costumes. O português tornava-se quase-índio, adaptando-se à mentalidade do aborígine, aprendendo a caça e a pesca, adaptando-se ao milho e à mandioca na escassa alimentação.

A falta de mulheres brancas, o clima de contínua primavera, o homem branco livre em solidão, a índia na ligeireza do vestuário e sua admiração pelo homem branco encorajavam a exaustão do prazer. Para o europeu, que vinha de costumes policiados, encontrar o indígena sem pudor ou constrangimento por seus desejos, num cenário de natureza farta e virgem, foi um convite à permissividade.

E assim, nos primeiros 100 anos de colonização, nascem nossos primeiros mestiços, que depois vêm se misturar à negraria, e formar essa gente morena que assistimos, todos os dias, reinventar a realidade para sobreviver, fruto do amaciamento genético e cultural de brancos, índios e negros.

2.2.1- Raízes européias

Portugal não está nem na Europa nem na África. Desde o paleolítico, não se consegue precisar a origem do português, se européia ou africana. Seu ar quente e oleoso amolece a dureza tipicamente germânica, e naturalmente, a influência africana desenvolve no português uma aptidão para a vida tropical.

Na sua história há diversas guerras e ocupações, conquistas e reconquistas, fluxo e refluxos, revezando-se hegemonias. Freyre (1975) conclui que, a indecisão étnica trouxe a Portugal um bambo equilíbrio, que lhe rendeu flexibilidade e riqueza de aptidões, às vezes até antagônicas, fruto dos contrastes entre a Europa, católica e fatalista e a África, maometana e dinâmica.

Com esse passado, o português desenvolveu mobilidade e adaptabilidade a novos hábitos e culturas⁶. Por isso, foi fácil a mudança de seus hábitos alimentares do trigo, tipicamente europeu, para a mandioca e o milho, tipicamente indígena. A miscibilidade também já era um aspecto presente na cultura portuguesa, adquirida pelo contato com os povos conquistados e conquistadores, sendo assim, misturar-se com as

⁶ Em especial, destaca-se a formação histórica do povo com os israelitas e mouros.

mulheres de cor, multiplicando-se em filhos mestiços já era uma realidade aceita pelos padrões do português do além-mar, que compensou a pequena população que veio para o Brasil. É importante atentar também para o fato dos primeiros portugueses a chegarem no Brasil terem baixo nível educacional, eram, na maioria, camponeses e artesãos, o que, portanto, facilitou a assimilação dos valores indígenas, e a mistura entre eles.

A gente da Península Ibérica, entre a Europa e a África, só entrou para o coro europeu tardiamente, após os grandes descobrimentos. Não vivenciaram intensamente a nobreza rigorosa e fechada da idade média, ocasionando o desenvolvimento de uma estrutura social frouxa, com baixa hierarquia e coletividade, e a formação de uma sociedade com forte senso de autonomia pessoal, como apresenta Freyre (1975), que não valorizava depender de ninguém⁷.

Nesse contexto, o português aparece como precursor do burguesismo na Europa, no entanto, o que é surpreendente foi ter feito da colonização do Brasil a mais aristocrática das colonizações das Américas: Aristocrática, Paternalista e Escravocrata.

O Brasil foi um desapontamento quando descoberto, o sonho pelo ouro não se concretizou, porém, quando o açúcar se valoriza na Europa, final do século XVI, início do século XVII, a nossa colonização toma um novo rumo.

Da antiga linhagem rural portuguesa, que não perdeu o gosto pela agricultura, surgiram os novos colonos. Nessa fase, a colonização foi feita à base da família e não do indivíduo ou do Estado. A família, vinda do Reino ou constituída aqui, tinha várias funções sociais, econômica e política dentro da unidade colonizadora, casa-grande e senzala, que representaram a expressão concreta do poder feudal revivido pelo senhor do engenho, como desenvolve em seu trabalho, Freyre (1975).

Na nossa colonização, duas tendências aparentemente contraditórias, mas complementares, se apresentam naqueles que, devido à sua mobilidade, expandiram nossas fronteiras de Norte a Sul, Leste a Oeste, nômades, como os Bandeirantes, foram os grandes pioneiros que conquistaram os sertões, estabeleceram as cidades, descobriram o ouro, promoveram a democracia social; e naqueles que, por sedentariade, talvez, instalaram suas plantações de cana, no estilo feudal, estabeleceram família e construíram não cabanas de palha, mas sólidas casas-grandes e senzalas.

⁷ Uma manifestação disso era a simpatia de espanhóis e portugueses pela idéia do livre arbítrio.

No estilo da casa-grande, a catedral foi substituída pela capela do engenho. A Igreja que agiu na formação cultural do brasileiro não é a catedral com seu bispo, mas a capela do engenho, subordinada à vontade da casa-grande. O cristianismo colonial português é doméstico, exclusivo, intimista. Quem nunca viu cena parecida? Lembrome da intimidade na devoção a Santo Antônio de Dona Biliquinha, que certa vez tirou o menino do colo do santo e prometeu que só devolveria a criança à imagem depois que o santo arrumasse um namorado para a filha⁸.

O catolicismo, através da capela, das bandeiras e das catedrais, foi o cimento na construção de nossa unidade. Em nossa origem, a fé religiosa tomou lugar do nexopolítico ou consciência de raça. O processo de unificação nunca foi branco contra peles vermelhas, mas sim, cristãos contra bugres. Neste cenário, os jesuítas, principalmente, tiveram papel especial na formação da educação e da moral nacional, desenvolvendo o espírito de conformidade, e certo gosto pela disciplina, ordem e universalidade.

Apesar de nossa colonização ter sido basicamente agrícola, o nosso europeu se caracterizava pelo desamor à terra, fruto do mercantilismo burguês e semita, usou a terra como usufrutuário, como de passagem. A colonização rural aconteceu por força da circunstância da valorização do açúcar, pois, o português preferia que aqui fosse uma outra Índia para exploração de ouro e pedras preciosas. Seu desejo era fazer fortuna e voltar depressa para o além-mar, como apresenta Freyre (1975).

De fato, não havia grande fartura do tipo trabalhador entre o povo ibérico, mais adepto ao lema: “O Ócio importa mais que o negócio!” (HOLANDA, 1995. p. 39). A atividade produtora é menos valiosa que a contemplação e o amor, no entanto, a aversão ao trabalho manual gerou grandes escritores e intelectuais que puderam questionar os métodos da casa-grande.

Por outro lado também, o gosto pela aventura favoreceu a mobilidade social em nossas terras, estimulou o homem a enfrentar a natureza. Se não havia pão de trigo, nossos colonizadores aprenderam a comer o pão da terra, habituaram-se a dormir em redes, misturaram-se à gente da terra, e desbravaram o país.

⁸ O santo representa a figura do padrinho, que intercede ao nosso favor, numa relação com Deus baseada fortemente na idéia de conveniência.

2.2.2- Raízes da terra

Rede – Mandioca – Banho – Bicho – Milho – Água de Côco – Pé Descalço – Moqueca – Pimenta – Tabaco.

Diferente dos incas e astecas, articulados em império, com cultura moral e material definida, tudo indica que, apesar das últimas descobertas na Amazônia, o índio brasileiro apresentava cultura imatura.

Muito pouco se conhece da cultura indígena encontrada na época do descobrimento, a não ser as grandes diferenças percebidas pelo homem branco. Os índios brasileiros estavam divididos em diversos grupos étnicos e culturais, e, de forma bastante simplificada, pode-se agrupá-los em Tupi-guaranis, Tapuias, Nuaruaques e Caraíbas. Diz Rocha (1996) que, os Tupi-guaranis habitavam o litoral e sua cultura era a mais próxima da portuguesa, os Nuaruaques eram dados às artes, enquanto os Tapuias, eram considerados os mais bárbaros pelos europeus, e os Caraíbas, especialmente a tribo Canini, praticavam o canibalismo. Apesar dessas distinções, os registros de nossa História, retratam o índio de forma generalizada, que anda nu, faz rede e gosta de pintar o corpo, desprezando os costumes, crenças, conhecimentos e artes que variavam muito de grupo para grupo.

Apesar da formação étnica do nosso colonizador português favorecer a sua integração à nossa gente da terra, isso não evitou que o índio causasse estranheza ao estrangeiro, afinal é da natureza humana, reconhecer o bom naquilo que é conhecido, e o perigo naquilo que desconhece. Santos (1993) descreve com grande propriedade esse comportamento, sob a ótica do viajante estrangeiro. Dessa forma, o índio foi caracterizado como não-civilizado, primitivo e atrasado por nossos primeiros historiadores, cronistas e missionários europeus.

O índio generalizado brasileiro⁹ tinha fraca cultura agrícola, pois, levava uma vida nômade na floresta. A pequena agricultura que tinha (mandioca, cará, milho, jerimum, amendoim e mamão), era desdenhada pelos homens e entregue às mulheres. Na sociedade indígena brasileira generalizada, o homem era parasita, e a mulher, sobrecarregada com as tarefas de arte, indústria e agricultura. À mulher cabia toda organização doméstica: fabricação de utensílios, preparação da comida, ensino dos

⁹ A caracterização apresentada é baseada na obra de Freyre (1975), que privilegia os grupos tupi do litoral, onde se instalaram os engenhos de açúcar.

filhos (era um verdadeiro berço ambulante), suprimento de água, transporte de fardos, uso de ervas medicinais, conhecimento de diversas fibras para tecelagem e trançamento.

Sua cultura moral baseada na magia e mística, as relações sexuais em padrão poligâmico e incestuosas caem como luva para o português, que vem ganhar a vida no Brasil, sozinho e sem família.

Serviram a mulher, para a formação da família, e o homem, para o trabalho de desbravamento da mata. A índia como base da família brasileira trouxe os hábitos do banho, dos cabelos penteados, da medicação a base de ervas e alimentação a base de milho, mandioca e caju, que se mantiveram até hoje.

Já o índio conquistou os sertões, ele foi guia, caçador, guerreiro, mas não serviu para o rame-rame tristonho do canavial, que o africano toleraria tão bem, como nos apresenta Freyre (1975). Versáteis ao extremo, eram inacessíveis às noções de ordem, constância e exatidão, o que resultou numa incompreensão recíproca com os portugueses, e acabaram por assumir posição de resistência obstinada, mesmo que silenciosa e passiva. Essa rebeldia, que foi tratada tantas vezes como preguiça, muda de significado quando se busca retratar o caráter nacional, torna-se amor à liberdade e coragem, desenhando nesse contexto, a figura de um herói¹⁰.

É curioso atentar para as características atribuídas ao indígena pelo homem branco com conotação negativa, como ociosidade, aversão à disciplina, imprevidência, gosto pela atividade predadora e não produtiva, pois, a classe portuguesa tinha ideais, que muito se sustentavam em características semelhantes.

E a história do contato entre povos adiantados e atrasados é sempre a mesma: o atrasado copia o adiantado, o que é extremamente danoso, porque o atrasado não se desenvolve autonomamente. Aqui, a regra geral também foi seguida, mas particularmente algo extraordinário acontece a partir do contato entre brancos e índios: a moral católica entra em colapso, quando o português se intoxica com a moral indígena.

Com a vinda da companhia dos jesuítas, a colonização toma outro rumo, diz Freyre (1975), o puritano, o que trouxe diversas conseqüências para a cultura indígena. Colocaram vestes nos índios, o que afetou sua noção de moral e de higiene, e sufocou a espontaneidade nativa; castraram tudo que fosse expressão viril da cultura artística e religiosa; separaram a arte da vida.

¹⁰ O fato de não ter se adaptado e resistido à escravidão no canavial, trouxe a idéia que o índio é superior ao negro.

Ler, contar, escrever, soletrar, rezar em latim foi muito difícil para o indiozinho. Fáceis eram as lições de canto e música, representação de milagres e auto-religiosos, e aprendizagem de alguns ofícios manuais.

A mulher índia nos deixou a sua cultura material, mas foi o menino curumim que apresentou o mundo indígena para os jesuítas, que permitiu o aprendizado da língua TUPI, que mostrou seus medos¹¹ e brinquedos, que trouxe o pai e o resto da aldeia para a civilização.

O imperialismo português – religioso dos padres, econômico dos colonos - não abateu furiosamente a cultura indígena como fizeram os ingleses nas suas colônias, mas deu-lhes tempo para perpetuar em várias sobrevivências úteis. Nunca houve um ódio acirrado entre dominante e dominado, aqui, suavizou-se com o óleo lubrifico da miscigenação. Nossas instituições sociais e nossa cultura material deixaram-se influenciar pelos ameríndios, como mais tarde aconteceu com a cultura africana.

O escravo índio abatia árvore, transportava toras até o navio, caçava, pescava, defendia os senhores contra inimigos e corsários estrangeiros. O índio já não era mais aquele selvagem livre, descrito pelos primeiros historiadores, mas também não tinha sido arrancado da raiz do seu ambiente moral, de seus interesses primários hedônicos, tudo que, na ausência, sua vida se esvaziaria: a caça, a pesca, a guerra, o contato místico, contato esportivo com a água, a mata e os animais¹².

O desenraizamento viria com a lavoura da cana (FREYRE,1975). O açúcar matou o índio. Para salvá-lo do engenho tirano, o missionário o segregou em aldeias, mas ele já não tinha vida própria e autônoma. As exigências da vida, o trabalho agrário, tornaram o índio tristonho, introvertido.

O português de 1500 se deparou com um índio forte, saudável e belo. A passagem brusca do nomadismo da vida na floresta para o sedentarismo do trabalho no canal, da atividade esporádica para contínua, alterou profundamente o psíquico e físico, alterando até o seu metabolismo.

Do indígena salvou a parte feminina da cultura. Portugueses e índios tinham interesses antagônicos, mas a aproximação português-indígena como homem-mulher,

¹¹ O menino índio nunca foi um menino livre, como geralmente imaginamos, mas cheio de medos. Mesmo antes dos portugueses chegarem. Diversas danças tinham o objetivo de amedrontar as crianças e as mulheres. Os medos infantis mais comuns eram que a terra fosse embora dos pés, que o céu caísse na cabeça, do jurupari (uma espécie de diabo ou monstro) e medo de bicho. Hoje, talvez o brasileiro ainda seja o povo mais próximo da floresta tropical, e muito de nossas raízes originais ainda se fazem presentes: o brasileiro, em geral, acredita no sobrenatural, no furor selvagem e primitivo.

¹² A domesticação de animais feita pelo indígena não tinha objetivo de utilização para algum tipo de serviço, mas sim, para o convívio fraterno.

mestre-discípulo, evitou um confronto direto, e foi degradando sutilmente o restante de sua cultura.

Sem perspectiva econômica, o índio civilizado não tinha condições financeiras de sustentar mulher e filhos, e tornou-se dependente do homem branco.

2.2.3- Raízes africanas

Todo brasileiro traz no corpo ou na alma a sombra do indígena e do negro. A ternura, a mímica excessiva, a música, o andar, o falar, o ninar das crianças são heranças africanas, da escrava que nos embalou, nos deu de mamar, nos deu de comer.

Para o índio, o sol era um desalento, e em compensação, os dias de chuva traziam somente alegria, comenta Freyre (1975). Já o negro não, foi talhado para os trópicos, com sua alegria e vivacidade. Enquanto no índio aflorou um tipo introvertido e taciturno, o negro manteve-se extrovertido, um tipo fácil, plástico e adaptável¹³.

Segundo antropólogos, o negro tinha iniciativa pessoal, talento para organização, poder de imaginação, aptidões técnica e econômica. Muito dos negros importados sabiam ler, escrever e fazer conta melhor que a maioria dos colonos. O Brasil não recolheu da África apenas a gente preta para cuidar dos canaviais e cafezais, vieram também, donas de casa para os colonos sem mulher branca, vieram também técnicos para as minas, artífices para o trabalho com ferro, negros entendidos na criação de gado e pastoreio. Muitos negros vieram de regiões mais desenvolvidas intelectualmente, e como o racismo na época colonial era mais baseado na consciência de classe que de cor, não foi raro ocuparem funções técnicas importantes na colônia. Mas a presença expressiva dos negros na colonização foi como o braço escravo que esteve presente nas explorações da cana-de-açúcar no nordeste, do ouro em Minas e do café em São Paulo.

A nutrição era um problema no Brasil Colonial, faltava carne, leite, ovos, legumes, devido ao foco dado à monocultura, à exceção do planalto paulista. Os alimentos vinham de Portugal, e conseqüentemente, era um luxo extraordinário para alguns. Além dos brancos, os melhores alimentados eram os negros, para, assim, trabalharem melhor, como Freyre (1975) denuncia¹⁴.

¹³ É fácil perceber as diferenças entre as populações baiana e sertaneja, até nas suas músicas, uma alegre e socializável, a outra, sorumbática e melancólica.

¹⁴ A escravidão foi o taylorismo português – a energia do negro tinha que ser esgotada, por isso nunca lhes faltava comida. Ainda hoje vemos os reflexos da boa alimentação dada aos nossos negros atletas e capoeiristas. No planalto paulista, e posteriormente, os mineiros em busca de ouro e diamantes, tinham abundância de rebanhos, trigo, milho, feijão, gerando uma gente mais bem nutrida.

Muitos dos negros eram maometanos e nunca perderam contato com a África. Ainda hoje encontramos, principalmente na Bahia, negras, como as antigas doceiras, que usam túnicas, adoram adornos, figas, pulseiras e cordões de búzios. Apesar de parecerem deusas de ébano, é muito difícil separar o negro da sua condição de escravo. A escravidão desenraizou o negro de seu meio social. A escravidão levou ao abuso sexual, que dentre as causas mais perversas está o desejo imoderado do proprietário de possuir o maior número de crias¹⁵. Desses horrores¹⁶ começa a desaparecer o português heróico do início da colonização, o homem aventureiro, livre, audacioso e sonhador.

A escravidão abafou muitas das características criadoras e normais para surgirem outras mórbidas e artificiais como o fascínio pela brancura da pele. Restou à nossa sociedade um trauma decorrente da escravidão, e a cor escura nos faz lembrar desse tempo que gostaríamos de esquecer.

2.3- Enfim, o ouro

Apesar do sucesso com o açúcar, o Brasil foi, na lenda, o país do ouro e das pedras preciosas. O ouro defendia-se pelos obstáculos da natureza, escondia-se traiçoeiro nas matas, mas o perigo, a fadiga e as decepções não esmoreciam a paixão do aventureiro. Instintivamente farejavam os sertões, mas faltavam pessoal e aparelhamento técnico indispensáveis, o que gerava uma enorme desproporção entre os resultados obtidos e o esforço dispensado. Ao Bandeirante, em geral, bastavam resistência física e teimosia para empurrar sempre para mais longe.

Por dois séculos, miragens, ânsia de riqueza e ambição insatisfeita. Todo sacrifício foi inútil e infrutífero, somente na última dezena do século XVII se desvendaram as minas riquíssimas das Geraes (FREYRE, 1977). E a fascinação pelas minas invadiu todo o Brasil, todas as classes sociais, uma loucura coletiva.

O minerador vive em contínuo sonho de esperança, vítima de forma aguda e crônica da loucura que é a paixão pelo jogo. Homens prudentes transformavam rapidamente sua avarizia em prodigalidade. Tudo indicava, razoável ou fantasticamente, a proximidade do tesouro.

¹⁵ Os filhos de escravos até a 4ª geração eram marcados na carne para a venda.

¹⁶ A relação de sadismo e masoquismo entre colonizador e as negras escravas era protagonizada não somente pelos senhores, mas por suas senhoras também, por ciúme e inveja sexual. Ainda hoje, nas rodinhas de mulheres, é comum o relato do prazer de preparar algum prato tão bom quanto os das negras que nos ajudam nos afazeres domésticos.

A exploração do ouro em Minas Gerais, no século XVIII, promove a vida urbana e o trabalho técnico (FREYRE, 1977), e, enriquece muito, os aventureiros, que começaram a vida como mascates, vendedores de alho e cebola e quitanda.

Com a chegada de D. João e a corte, as cidades ganham prestígio, enquanto a classe rural perde poder. A nova classe burguesa, com seus negociantes ricos, quer quebrar o protecionismo das famílias privilegiadas, donas de terras, mas no fundo, a nova classe burguesa sonha em tornar-se membro da nobreza rural, ou seja, a qualidade moral da nobreza¹⁷, que valoriza a fama e a glória, persiste. O declínio rural aconteceu aos poucos. A praça venceu o engenho respeitando o vencido em suas virtudes e até as imitando.

O fracasso da lavoura não foi decorrente exclusivamente do frenesi pela mineração, mas principalmente por seus métodos antiquados, fruto da abundância de escravos, que não gerou a necessidade de utilizar máquinas e adubos, que representava uma grande despesa para a manutenção do engenho¹⁸.

Nos séculos XVI e XVII, a lavoura teve privilégios excepcionais que a resguardava dos credores, mas com o desenvolvimento das minas e das cidades, o amor *del-rey* declina-se dos senhores rurais, expõe Freyre (1977). Afinal, o ouro era generoso com toda a gente, do minerador, ao fisco, e à corte. O tabu da aristocracia rural cai por terra, os engenhos são invadidos por agentes de cobrança.

As próprias gerações descendentes dos engenhos, que se formaram em bacharéis afrancesados e urbanizados, foram aliadas do governo contra o *pater familias* rural, contra seu próprio pai e avô. O médico passou a desprestigiar a medicina caseira da mãe e da avó, aliou-se ao Estado na luta entre a praça e a roça. Bacharéis e médicos raramente voltavam à fazenda depois de formados, abrilhantavam na cidade e abandonavam a roça. As cidades tornavam os filhos mais ilustres, somente os inferiores em inteligência sucediam os avós no engenho.

O período de urbanização traz um governo mais forte, justiça mais livre, igreja mais independente. Menos patriarcalismo, menos absorção do filho pelo pai, da mulher pelo homem, do indivíduo pela família, da família pelo senhor, do escravo pelo dono. Maior independência para todos, mas em compensação, maior miséria, maior prostituição, mais doenças, mais velhice desamparada.

¹⁷ A qualidade moral da classe nobre se diferencia substancialmente da qualidade moral da vida dos negócios, que valoriza o crédito, e não o *status*.

¹⁸ Aqui, a história do Brasil repete o mesmo fenômeno que aconteceu em outras civilizações, que em crise devido a seus recursos humanos se deparou com explosões de desenvolvimento tecnológico.

Nas sociedades primitivas, criança e adulto são quase iguais, já na sociedade patriarcal, há uma enorme distância social entre pai e filho, homem e mulher, dominador e servil.

Dessa forma, justiça era exercida pelo pai dentro da família, entretanto, a pedagogia sádica exercida por ele foi estendida às salas de aula. Apenas eram toleradas as maneiras servis, que respondessem baixo, não se aproximassem dos adultos e brincassem sem fazer barulho. Enfim, que guardassem dos mais velhos, a subordinação.

Mas, foram os jesuítas os mais importantes educadores e também missionários no Brasil colonial. Por 200 anos, a Companhia de Jesus ofereceu ação e educação pelas mãos de religiosos como Pe. José de Anchieta e Pe. Antonio Vieira.

Para Freyre (1977), através do colégio, do confessionário, do teatro, o jesuíta também subordinou os elementos passivos da casa-grande: a mulher, o menino e o escravo. Suprimiu duas das mais prestigiosas funções da casa-grande: a escola e a igreja. Porém, usou dos mesmos métodos que o Sr. Pai e Sr. Marido usava. Enfraqueceu o *pater familias*, fazendo a criança passiva e subserviente a Deus e não ao pai de carne, exatamente como fizeram com os índios.

Os alunos dos colégios de padre tornaram-se grandes figuras da política, letras e ciências, e foram importantes elementos da urbanização, representando a valorização do espírito europeu, da cidade versus o meio rural.

Os jesuítas deram grande valor ao menino inteligente, tornando-o criatura sagrada aos olhos dos adultos, que se admiravam pelos filhos brilhantes. Essa valorização abafou a meninice, a espontaneidade, a ternura, valorizando a argumentação e a memória.

Entretanto, segundo Freyre (1977), a ação dos jesuítas foi fundamental para frear a formação excessivamente patriarcal desses meninos, que viveriam à sombra de pais heróicos e excessivamente poderosos, quase independentes do mundo. Desenvolveram nesses meninos o espírito de conformidade e certo gosto pela disciplina, ordem e universalidade. Lapidou-se o talento para a contemporização, a harmonização, e a capacidade de absorver traços da cultura estrangeira.

A precocidade, característica dessa época, era fruto da pedagogia clássica, e, todos, pai e mestre, queriam o menino, tornado homem, o mais rápido possível. Até D. Pedro II foi precoce, tornando-se Imperador aos 15 anos. Desertor da meninice, ele foi protetor do moço e das novas gerações de bacharéis e doutores contra o velho e o patriarcado rural. Com D. Pedro, acentuou-se a tendência dos moços ascenderem a

cargos, outrora ocupados pelos velhos, porém, faltava-lhes a maturidade e sabedoria para lidarem com diversos problemas.

Os moços assumiram o comando do país, e com a sua ascensão, foi diminuindo o respeito pela velhice. Assim, os antigos vovôs foram se adoçando, o Sr. Pai transformando-se em papai ou pai. O filho, numa atitude de independência e não de revolta, se rebela contra a tirania dos pais e dos mestres. E nossa sociedade transita do patriarcalismo para o individualismo, que já corria nas veias do português.

Da casa-grande para o sobrado, as mulheres, reclusas em alcovas, também travaram luta contra o patriarcalismo, conta Freyre (1977). Trancadas em casa, as lojas e os mascates levavam roupas, fazendas, chapéus, perfumes e sapatos para que elas escolhessem. Somente no início do século XIX, a mulher começa a aparecer às visitas como anfitriã, na hora de servir o chá, no estilo mais europeu que muçulmano. A música também muda, em vez de violão e harpa, piano com moças tocando modinhas que expressavam sentimentos românticos e denúncias de sua posição de inferioridade no amor.

Nas sociedades particularistas burguesas, ainda patriarcais, as mulheres se dissolvem nas atividades domésticas, no máximo em atividades artísticas como o teatro, o piano, o canto ou a dança, enquanto os homens cristalizam-se, afirmam-se como criadores individuais, inventores, poetas, teóricos e intelectuais.

Nas sociedades patriarcais, a mulher e o homem se diferenciam bastante, numa especialização e diferenciação dos sexos. Ele, forte e nobre. Ela, frágil e bela. A gorda senhora e a franzina menina se distinguem do espírito vigoroso e ágil dos rapazes. Na nossa sociedade indígena, a mulher pouco se diferenciava dos homens, física ou socialmente, mas na sociedade patriarcal da colonização, até fisicamente precisavam se diferenciar¹⁹.

Ao homem, toda a liberdade, à mulher, o condicionamento à vontade do homem, a obrigação doméstica, e as duras tarefas de conceber, parir e criar os meninos. Suas relações limitavam-se ao recinto doméstico com os escravos, os filhos, os parentes, as aias e, vez por outra, o contato com o confessor, que foi a válvula de escape para o saneamento mental da mulher, oprimida e recalcada. Foi ele, quem as salvou da loucura.

¹⁹ Era uma vergonha para o homem parecer mulher, e vice-versa. Para as mulheres, o padrão era a cintura de Scarlet O'Hara, exageradamente enfeitadas com correntes, anéis, sedas, plumas, e para os homens, barba como os chineses, hebreus e árabes, e quando enfeitados com anéis, bengalas e esporas era para mostrar poder, e diferenciar-se dos escravos.

Elas, na casa-grande e no sobrado, eram seres artificiais, servas dos homens, bonecas de carne do marido.

Apesar disso, contraria Freyre (1977), existiram senhoras de engenho e do café, viúvas, na maioria das vezes, que conservaram e desenvolveram riquezas com a mesma energia dos homens, diferentes do padrão do sexo franzino, religiosa, romântica e caseira, no entanto, esses são casos isolados dentro da realidade condicionada das mulheres da época.

O homem se caracterizou como o elemento móvel, militante, renovador, de imaginação criadora, com contatos diversos, mais inventor, mais diferenciador, mais perturbador. Já a mulher tornou-se mais conservadora, mais estável, mais zelosa pela ordem, mais realista, mais integralizadora. O homem patriarcal foi criador e organizador de grande parte dos valores de nossa formação social, no entanto, as tendências mais coletivistas vieram da mulher, junto da negraria na senzala.

Foram, a cidade e a Igreja, as responsáveis pelo desenvolvimento da assistência social, desprezada pela família patriarcal, revela Freyre (1977). O individualismo enfraqueceu, na gente da casa-grande e da fazenda, o desejo de cooperação e solidariedade. Foi no negro escravo que desabrochou a solidariedade como sentimento de raça e classe, como aconteceu nos mucambos.

A casa-grande e a fazenda também foram desdenhosas com as estradas, desinteressadas pelos meios de expansão dos produtos, contentando-se com os simples caminhos para o escoamento durante o período de safra do açúcar e do café.

Quem se voltou para as necessidades de infraestrutura da nação foram homens da cidade, ímpares, como o Barão de Mauá, que, inspirado pela moral inglesa, foi o braço realizador do país. Apesar de promover o progresso, como pode ser visto no Apêndice 1 (pp. 119) – Irineu Evangelhista de Souza: Barão e Visconde de Mauá, seus ideais expansionistas incomodaram a classe dominante, e perdeu o embate, passando seus últimos dias de vida esquecido pela moral nacional.

Nossa terra, sangrando e exausta, entregou todo ouro escondido, mas esse não aumentou a fortuna pública, assoberbada em despesas. No final do século XVIII, segundo Freyre (1977), os pesados impostos eram impossíveis de serem pagos, a mineração, quase abandonada, mal dava para o sustento dos mineradores, que procuravam livrar-se da miséria pela volta aos trabalhos agrícolas, que desconheciam por completo.

Enquanto as minas das Geraes sofriam, os bandeirantes adentravam para Goiás, prestes a encerrar o seu papel na História. As bandeiras multiplicam-se no coração do continente, e junto dos novos descobrimentos, morre enfraquecida, conservando os traços característicos de sua formação: dinamismo, curiosidade e ambição. Sua energia concentrava-se no sonho de enriquecimento que durou séculos, sempre enganador e fugidio, e morreu com a mesma ilusão, sofrendo da mesma fome e da mesma sede pelo ouro.

Na metade do século XIX, o café domina o açúcar e as casas do nordeste perdem em conforto para as do sul. O açúcar é afetado fortemente pela febre das minas, mas é declinado realmente pelo surto do café. O senhor do engenho, endividado, tinha grande gasto com a negraria, a cada dia mais cara, e o nordeste começou a ficar sem negros, que foram absorvidos pelo sul.

Com o término da escravidão, uma nova força de trabalho surge no Brasil, proveniente do novo imigrante europeu que chega em nossas terras, mas ele não era o tipo de homem servil e conformado, desejável para a sucessão do escravo, apresenta Freyre (1977). O imigrante queria possuir a sua própria lavoura, ainda que pequena, mas de sua propriedade. O senhor da terra, por outro lado, procurava camponeses para um sistema de parceria, que, na verdade, tornava o camponês seu refém, pois era obrigado, além de produzir, a comprar alimentos supervalorizados da fazenda, gerando um ciclo vicioso a favor do fazendeiro.

Desse período de imigração, os italianos se tornaram os mais bem sucedidos com o trabalho agrícola, mas isso se deve à sua instalação em regiões onde o regime patriarcal não foi predominante.

E as cidades avançam, nascem as metrópoles, que incham ano após ano com a evasão do campo para a cidade grande, a praça vence definitivamente a roça. Assim como há cerca de 5 mil anos²⁰, a estabilidade da vida na cidade liberta o homem para recriar a vida, a vida cotidiana, o lado concreto da vida, produzindo facilidades e conforto que atraem mais e mais pessoas, que abandonam suas vidas aparentemente mais áridas no campo para tentar a sorte na cidade grande.

O restante da História nós conhecemos de perto, pois, vivemos atualmente os reflexos das crises políticas, promessas não cumpridas de um futuro de sucesso econômico, e enquanto isso, o dia continuou tendo 24 horas, a fome vindo sempre nos

²⁰ Entre o Tigres e o Eufrates nasciam as primeiras cidades.

mesmos horários, e o brasileiro foi reinventando o mundo ao seu redor para ganhar a vida. E sem querer, repetimos os passos de nossos antepassados, o que nos faz lembrar que as nossas raízes continuam bastante profundas.

2.4- Anos 2000

Enquanto no Brasil, a nossa colonização dava seus passos rumo à consolidação de nossa nação, o mundo não parou, bem pelo contrário, ele se preparava para uma revolução. Uma revolução sem armas, mas nem por isso, menos brutal. E como não é possível isolar as fronteiras para entender o nosso país, o impacto da revolução logo foi propagado por essas terras.

Há 10 mil anos atrás, o homem aprendeu a planejar quando descobre o uso da semente e percebe também que macho e fêmea participam da geração de suas crias. Com isso, uma nova fase na vida da humanidade se inicia: não precisávamos mais nos deslocar de um lugar para outro à procura de alimento. Com o desenvolvimento da agricultura e pecuária, nossos ancestrais criaram raízes e formaram as primeiras aldeias. O homem descobre a escrita, inventa a roda, dá significado às coisas que o cercam, cria a escravidão e os impérios.

O progresso na vida cotidiana aflora a consciência de que na razão reside a solução dos problemas, e nasce uma mistura de racionalismo e cientificismo que enterra o lado fatalista e emocional do homem moderno.

Depois de duplicar sua vida intelectual²¹, de descobrir a máquina a vapor, a eletricidade, o homem reinventa toda a sua história humana com o surgimento da indústria.

O cubismo, o jornal, a família menor, a orquestra sinfônica, o serviço postal, o fim do privilégio do nascimento, o trabalho e o lazer marcam o nascimento dos tempos modernos.

Até a Revolução Industrial, o trabalho e a vida se fundiam, diz De Mais (2000), a grande família trabalhava unida nas lavouras e nas oficinas artesanais. Com a segregação do trabalho, se especializam espaços e tempo, e novamente o homem se torna nômade a fim de satisfazer suas necessidades.

²¹ O advento dos óculos duplica a vida intelectual da humanidade.

As necessidades precisaram ser homogêneas, afinal, a produção cresceu, e tudo devia estar sincronizado: hora de comprar o pão, hora de chegar no trabalho, hora de ter filhos, hora de descansar.

O relógio de pulso do marido marca a hora de sair do mundo masculino e adentrar na esfera doméstica, feminina, emotiva, estética, subjetiva, mas, o ideal taylorista começa a dar sinais de corrosão.

Emergem no interior da sociedade industrial, os germes de uma nova revolução, que ainda não temos o distanciamento histórico do tempo para poder descrevê-la com precisão.

Ecologia, biotecnologia, telecomunicações, desemprego, informação, trabalho abstrato, flexibilização do trabalho são pistas do que no futuro poderemos descrever como sociedade pós-industrial.

Os que pregam o apocalipse da era industrial²², afirmam que a criatividade é a chave da nova sociedade, que preza o belo, que foge da padronização, que conjuga o pequeno e o grande, o individual e o coletivo, o artesanal e o industrializado. A nova sociedade delega as tarefas repetitivas às máquinas e nos deixa as atividades flexíveis, subjetivas e intuitivas, mais presentes no universo feminino que no masculino.

E para esse futuro, as regras ainda não foram estabelecidas, mas se depender da criatividade que nosso povo mostra nas ruas, nos morros e nas praias, e se ela for realmente chave para os novos tempos, estamos em grande vantagem para construir um novo mundo, mais justo e igual para todos.

Com regras e contextos pouco definidos é preciso criá-los a partir do ambíguo e incerto, e esta é por essência uma atividade empreendedora, por tanto, as nossas raízes, nossas bases são alicerce para essa atividade se tornar mais ou menos estável.



Figura 01- Atividade Empreendedora e Raízes do Brasil

²² Dentre eles, Tofler e De Masi.

3 – RETRATO DO BRASIL

“Embarcamos no expresso 2-2-2-2, e cá estamos, depois do ano 2000. Abrimos a primeira página dos jornais e as manchetes indicam mais uma crise política: o caso Waldomiro Diniz requeitado em destaque; a velha crise econômica: o número do desemprego aumenta em fevereiro, apesar de sermos responsáveis por 15% da produção mundial de maçãs; e social: o país toma partido na briga de Solange e Marcela no *Big Brother* Brasil.

Depois de 400 anos de história, a classe média, sonhando com a ascensão social, sofre de culpa por tentar esquecer seus dias no Andaraí, por abandonar seus primos mais excluídos do conforto da vida classe A.

Os almoços de domingo no Andaraí vão se tornando mais raros um mês após o outro. A vida de novo rico, com seus privilégios e exclusividade, fascina àqueles que até então obedeciam aos que podiam, já que tinham muito juízo.

Adeus ao tempo do anonimato, quando somente se contava com a lei. A vida nova regada a champagne apresenta as pessoas certas, que abrirão as portas necessárias, quando for preciso.

E os velhos amigos do Andaraí, num misto de orgulho e mágoa, se ressentem pelo abandono, mas também contam com a ajuda nas horas de necessidade.

E nos 365 dias do ano, a vida nova e o Andaraí seguem seus destinos em caminhos paralelos, exceto nos dias de sol, quando vão à praia, ao Maracanã e à Sapucaí, lá todos fazem parte do mesmo enredo.”

3.1- Filme – asa 400

Como apresentado no capítulo anterior, podemos dizer que as raízes brasileiras são híbridas desde o início devido à tendência para a miscigenação do português, que, primeiramente, misturou-se à índia recém-batizada, transformando-a em mãe e esposa das primeiras famílias brasileiras, e que, depois, vem a misturar-se à negra escrava da senzala. Apesar dessa fusão, os portugueses estabeleceram aqui seu modo de produção, sua estrutura social, seu sistema de valores. Os negros nos deixaram sua crença religiosa, suas práticas mágicas, seus sabores culinários, assim como os índios, que mesmo tendo sofrido uma degradação moral, deixaram influência na nossa vida sexual e

familiar, na magia e na mítica. No entanto, foram os portugueses e a estrutura social de nossa colonização quem contribuíram fundamentalmente para a formação dos valores de nossa sociedade, afinal, além de ocuparem vantajosa posição social, eles eram os únicos elementos da colônia dotados de aptidão intelectual para articular mecanismos capazes de abafar os valores culturais dos negros e indígenas e transplantar os valores europeus.

A posição geográfica de Portugal favoreceu o trânsito que propiciou o contato de povos e culturas distintas da África e Europa. Por longos anos, descreve Freyre(1975), Portugal permaneceu em estado de guerra, com invasões de celtas, normandos, romanos e mouros, dentre muitas raças. Esse estado de conquista e reconquista não permitiu que em Portugal se estabelecesse nenhuma hegemonia de raça, nem de cultura por longo tempo. As classes sociais nunca se mantiveram separadas ou estratificadas, mas, misturavam-se e alternavam-se no poder, possibilitando grande mobilidade social. Nunca a nobreza conseguiu formar uma aristocracia fechada, ao inverso de grande parte da Europa.

Essa baixa consciência de uma raça puramente portuguesa permitiu que nos tornássemos receptivos a outras raças. Na época da colonização, a única restrição existente era a pureza de fé, não a diferença de raça, e nada que não pudesse ser resolvido com um rápido batismo.

Portugal é, por essência, o país do louro transitório²³, diz Freyre (1975), uma dualidade carnal entre o escuro e o branco, onde o sangue mouro corre solto por uma grande população branca. A influência africana ferveu sobre a européia, dando o tom à vida sexual, à alimentação, à religião, formou-se, assim, o caráter de um povo composto por antagonismos de culturas, a européia e a africana, a católica e a maometana, fazendo do português, de sua vida, de sua moral, de sua arte, de sua economia, um regime de influências que se alternam, se equilibram e se hostilizam.

Com a invasão da península Ibérica pelos romanos, inaugurou-se o processo de latinização, e seu domínio se estendeu ao poder econômico, político e religioso. No entanto, após os romanos, sucederam-se as invasões dos bárbaros, e a absorção dos costumes dos novos invasores ao direito romano criou as bases do direito canônico, que legitimou o extraordinário prestígio místico, moral e até jurídico do alto clero sobre as populações peninsulares. As ordens religiosas aproveitaram-se das Cruzadas para

²³ Como a criança loira que se transforma em adulto moreno.

conquistar vastas regiões, o que deu origem ao sistema latifundiário, absorvido pelo poder patriarcal, incorporado pelo senhor do engenho. Para o sucesso desse sistema latifundiário foi fundamental a experiência adquirida com a escravidão a que foram submetidos os mouros após a vitória cristã.

O sistema escravocrata brasileiro renasceu de uma instituição que parecia abolida do ocidente. No mundo antigo, o escravo era resultante de um processo evolutivo natural, da vida social, material e moral, em que muitas vezes, diferentes raças se alternavam entre conquistadores e conquistados. Na colonização das Américas, a escravidão não estava ligada ao passado ou a nenhuma tradição, o escravo era um recurso, arrancado de seu habitat natural e explorado, para conquista de oportunidades no Mundo Novo.

Sendo assim, o início de nossas relações sociais não se baseia em grupos humanos que se estruturam em classes, que negociam por condições mínimas para atender suas necessidades, mas, surge, sim, da força do trabalho escravo, ordenado e reprimido, separado e calado, gerando uma estratificação social e uma rígida hierarquização, que estabeleceu uma distância infinita entre senhores e escravos, e veio sustentar um modelo moral baseado no poder patriarcal e na hierarquia das relações. Esse mesmo modelo reforçou também a tendência de centralização de poder dentro dos grupos sociais, e na dinâmica da estratificação social, os grupos inferiores, até hoje, aceitam com passividade a situação em que se encontram.

O sistema republicano norte-americano ancora-se na liberdade dos indivíduos, é estimulada a competição, e o trabalho, desvinculado moralmente de quem o oferece, assim, para garantir um mercado em que todos possam se configurar em trabalhadores e consumidores é necessário acabar com as teias de privilégios. Essa ideologia impessoal do liberalismo democrático nunca se naturalizou integralmente entre nós. Nossa aristocracia rural e semifeudal importou-a e tratou de acomodá-la, assimilando efetivamente os princípios até onde coincidiam com seus interesses e privilégios.

Fica claro no Brasil que a obediência total às leis representa anonimato e inferioridade social, conclui Da Matta (1997). Indivíduo é vocábulo usado em inquérito policial, são os indivíduos que vão presos e servem exército, ser amigo ou parente de fulano pode ser mais importante que a própria lei. O brasileiro sabe que, se ao ingressar numa instituição logo arrumar um padrinho, isso representa a trilha rápida para o topo da organização.

Machado de Assis em Teoria do Medalhão (ASSIS apud SILVEIRA, 2002) apresenta a conversa que um pai tem com o filho. O pai expõe ao filho, ao completar 21 anos, as possibilidades de carreira. “podes entrar na indústria, no comércio, nas letras... Há infinitas carreiras diante de ti”. No entanto, o único desejo verdadeiro do pai é que o filho se faça grande e ilustre, ou pelo menos, notável. A questão centra-se não na vocação, mas na posição social. O pai ainda aconselha o filho a fugir das idéias, para isso, deveria ler compêndios de retórica e ouvir certos discursos. Deveria juntar-se às pessoas para saber o que elas pensam. Fugir das livrarias, exceto se for atrás de boa conversa, não de livros. O pai zeloso diz ao filho para ser “mestre em pensar o pensado, em repetir com o garbo ululante e para tomar cuidado com o riso...” para parecer uma pessoa de respeito, mas não grave demais.

Por sermos uma sociedade baseada em relações pessoais, desenvolvemos a necessidade de tornar nossos relacionamentos mais próximos e afetuosos. Desta maneira, evitamos soluções violentas e qualquer tipo de conflito, preferimos a conciliação e a amizade. Somos reconhecidos por sermos um povo acolhedor e generoso no afeto, e na raiz desse comportamento, há a influência do africano. Na ternura, na bondade, no catolicismo humanista, o negro contribuiu para formar nossos traços tão brasileiros de afetividade e intimismo.

Até no uso da linguagem, o uso freqüente do diminutivo “inho” serve para nos familiarizarmos com as pessoas e objetos, para torná-los mais acessíveis ao coração.

E essas virtudes não são boas maneiras, qualquer tipo de formalidade ou polidez, fruto do refinamento da civilização. Nossa relação não é de defesa, nossa cordialidade faz parte de um temperamento natural, é expressão legítima de um fundo emotivo, extremamente rico e transbordante, como já disse Holanda (1995)²⁴.

Como entender essa relação altamente hierarquizada e ao mesmo tempo essa necessidade de aproximação? Na relação com o senhor do engenho, nada mais próximo que a relação familiar na casa-grande, e nada mais distante que a relação senhor-escravo na senzala. Mas, além disso, na relação patriarcal colonial, além de dono, o senhor era também o responsável moral pelo escravo, e nasce daí uma combinação da relação

²⁴ “O ‘homem cordial’ circula no mundo social, nas relações exteriores à família. As virtudes desse homem, tão exaltadas pelos estrangeiros que nos visitam – hospitalidade, generosidade, sensibilidade no trato – são, antes de tudo, expressões legítimas de um fundo emotivo extremamente rico e transbordante. Mas seria um engano supor que possam significar ‘boas maneiras’ ou civilidade. Nossa forma ordinária de convívio é justamente o contrário da polidez. Ela ilude na aparência por ser uma padronização das formas exteriores da cordialidade, mas que não precisam ser legítimas para se manifestarem, ao contrário da polidez, que implica uma presença contínua e soberana do indivíduo. O ‘homem cordial’ quer ser íntimo, quer ser amigo, não quer ficar sozinho. Tem horror às distâncias e, se elas existem concretamente, ele simplesmente as abole.” (HOLANDA, 1995, pp.146)

puramente econômica com laços pessoais e de amizade. O patrão, ao dominar o trabalho oferecendo emprego, também domina as reivindicações e aspirações do empregado, quando apela para a moralidade da relação. Ao estabelecer uma relação de confiança, o patrão protege o empregado como um filho, e com o empregado nas mãos, controla-o. Por sua vez, o empregado, ao sentir-se protegido, retribui sua gratidão ao superior com lealdade. Nasce, nesse processo, uma relação paternalista, em que o pai, ou o superior, ao mesmo tempo, controla o subordinado, ordenando, através da relação econômica, mas, também, agrada-o e protege-o, pela sua relação pessoal²⁵.

O tratamento não igualitário dos indivíduos possibilitou um modo de navegação social baseado nas relações, ou seja, em laços de família e amizade, o que leva ao reconhecimento e valorização das pessoas em função de sua rede de relações interpessoais. Muitas vezes, apresenta Da Matta (1997), quando nos encontramos em situações universais e homogêneas, tentamos criar uma saída intermediária entre o impessoal e pessoal, ainda que não tenhamos uma relação pessoal estabelecida, tentamos criar uma referência comum, um elo que nos conecte ao outro²⁶, que pode ser conquistada através de nossos gostos, regionalismos, e até mesmo do time de futebol.

No entanto, existem situações onde estamos isolados, que necessariamente somos iguais a todos, em que se faz valer a regra geral, momentos como o simples atravessar pela Rio Branco às 13hs numa quarta-feira de maio. E existe o outro lócus, onde somos reconhecidos como pessoa, onde existe um rígido código de amor, respeito, e ética social. Da Matta (1997) conseguiu expressar essa dialética, apresentando dois conceitos a Casa e a Rua. É na Casa onde sou Eu, onde encontro calor, que posso ditar o meu ritmo, que coloco a música, que falo alto, que rezo, que xingo, que escolho, que tenho comida e que descanso. Na Rua, sou aquele, carrego casaco para me proteger do frio, danço conforme a música, peço licença, sou escolhido e me canso para fazer dinheiro. É dentro da Casa, onde somos reconhecidos como pessoas, e na Rua somos tratados como indivíduos. Quando na Rua buscamos artifícios para sairmos da impessoalidade, estamos tentando colocar uma máscara pessoal no indivíduo, pois, nas sociedades hierarquizadas, como é o caso do Brasil, a noção de pessoa é dominante²⁷.

²⁵ Essa típica situação é encontrada freqüentemente nas pequenas empresas familiares, onde, além dos papéis nas relações de trabalho entre os profissionais que têm laços de sangue, geralmente, se confundirem, as relações entre os demais profissionais também sofrem a interferência da moral pessoal e familiar na relação de trabalho. De alguma forma, isso remete aos velhos tempos das Casas de Ofício, onde trabalho, lazer, família e oração se fundiam num mesmo ambiente.

²⁶ Estimule o outro a realizar aquilo que desejamos.

²⁷ Casos extremos: na Índia, há a exclusão de indivíduos, nos Estados Unidos, a exclusão de pessoas.

Para o “homem cordial” é muito difícil cumprir os ritos formais da ética da Rua, e principalmente, separar o público do privado. Todavia, a Casa e a Rua são mais do que espaços geográficos são modos de se relacionar com o mundo, com éticas diferenciadas.

No mundo tribal, a distinção entre Casa e Rua era muito menor, até mesmo em outras sociedades atuais, também Casa e Rua não apresentam tanta diferenciação. Para Da Matta (1997), no Brasil, é essencial ritualizar todas as vezes que saímos de casa. É preciso arrumar o corpo, roupa e aparência são fundamentais para demarcar a posição de membro de determinada Casa.²⁸

Se nos EUA, a existência de intermediários entre o certo e o errado é rejeitada, no Brasil, entre o pode e o não pode, buscamos um caminho intermediário, o chamado jeitinho, que é mais que uma forma de viver é uma forma de sobreviver. É um modo de agir com sensibilidade, inteligência e, sobretudo, muita simpatia para relacionar o impessoal com o pessoal, de forma a conciliar os diferentes pontos de vista, principalmente numa situação de impasse, onde o triângulo entre as partes da “autoridade”, do pleiteante e da lei universal se estabelece, é o que Da Matta (1980) retrata.

E o malandro é o mestre na arte do jeitinho, é o sujeito esperto que dificilmente é enganado. Devido à sua flexibilidade, consegue se adaptar a diversas situações, saindo-se bem quase sempre de situações difíceis. Um malandro é um ser dinâmico e ativo, que busca sempre soluções criativas e inovadoras, pois, tem sensibilidade para se relacionar, captando com boa precisão o perfil psicológico das pessoas e as características das situações que se defronta.

Em oposição à simpatia da malandragem e do jeitinho, em situações de conflito, muitas vezes emerge o desagradável “você sabe com que está falando?”, onde o indivíduo recorre a uma hierarquização inapelável, sempre superior ao da “autoridade” com que está tratando, de modo a fazer uma mediação entre o “pode -não pode” e estabelecer a noção de pessoa, onde havia apenas um indivíduo, com o propósito de resolver a situação conflituosa (Da Matta, 1997). Lembro-me de uma situação muito engraçada de minha infância, quando numa briga no colégio, uma menina, cujo pai trabalhava com o meu no banco, me ameaça dizendo que o pai dela era polícia, e eu prontamente respondi, que meu pai era o chefe das polícias! Eu tinha menos de 6 anos, e só vejo como causa para minha reação essa bagagem cultural herdada de geração a

²⁸ Isso me faz lembrar de uma secretária que conheci há alguns anos atrás, que sempre muito elegante dizia ao ser elogiada, que fazia questão de estar bem vestida porque gostava de mostrar que tinha classe.

geração, pois, venho de uma família, onde racionalmente os valores de igualdade e fraternidade, me foram ensinados.

Segundo Da Matta (1997), tanto os homens quanto as sociedades se distinguem por seus estilos, seus modos de fazer as coisas. Se, por um lado, a condição humana determina a necessidade que todos os homens tem de comer, dormir, trabalhar, reproduzir e rezar, por outro lado, esta determinação não chega ao ponto de especificar seus detalhes: o quê comer, de que maneira produzir, para quem rezar. Para ele, é exatamente nesta espécie de zona indeterminada que nascem as diferenças e, nelas, os estilos, os modos de ser e estar, os jeitos de cada um.

Nas sociedades rudimentares há uma distinção fundamental entre os povos caçadores e coletores e os povos lavradores, como apresentado no capítulo anterior. Para os povos caçadores e coletores, que seriam atualmente representados pela figura do aventureiro, o ideal é colher o fruto sem plantar a árvore, seus esforços se concentram em recompensas imediatas e fáceis. Vivem em espaços ilimitados, estabelecendo projetos grandiosos e ambiciosos, sem se preocupar muito em como vão atingi-los. Já o povo lavrador, encarnado na figura do trabalhador, é aquele que enxerga primeiro as dificuldades a vencer e não o triunfo a alcançar. E por se preocupar mais com os processos, com o meio, seus horizontes são mais limitados. Busca tirar o máximo proveito do insignificante, por isso, não desperdiça nenhuma migalha dos recursos existentes. Por ser persistente, seus esforços são contínuos, pois, ele acredita que o trabalho disciplinado e sacrificado é o único caminho para progredir na vida.

Apesar das figuras do aventureiro e trabalhador serem idealizadas, nosso conjunto social tende mais para o ideal do aventureiro. O brasileiro limita seu foco na perspectiva de curto prazo. Nos projetos ambiciosos, quando surge um obstáculo, sabemos transformá-lo em trampolim, sempre respeitando a lei do menor esforço. O brasileiro apega-se com grande prazer à ociosidade, preferindo deixar o metódico trabalho para depois, deixando sempre para amanhã, como faz Macunaíma, o filho da terra: Ai que preguiça!

Para mapear o jeito de ser do nosso povo, Da Matta (1997) destaca algumas singularidades, e primeira delas é a relação com o trabalho. Ele afirma que o trabalho acontece no universo da Rua, identificado como um local de batalha, onde se encontra a massa humana, que povoa as cidades, e que remete sempre à exploração e a uma concepção de cidadania nitidamente negativa. Para o autor, o fato é que, não temos no

Brasil a glorificação do trabalhador, nem a idéia de que, a Rua e o trabalho são locais onde se pode honestamente enriquecer e ganhar dignidade.

A explicação da tendência à moral do aventureiro pode ser encontrada na ruptura do estado agrário, tão precocemente adotada por Portugal, para a economia mercantilista. A exploração das riquezas do Novo Mundo seduziu aqueles que não tiveram uma cultura rural tão expressiva quanto o restante da Europa. Com a perspectiva de enriquecimento fácil, é compreensível que entre o povo português nunca tenha se naturalizado a “religião” do trabalho. Uma digna ociosidade sempre pareceu mais interessante que a luta pelo pão do dia-a-dia, diferentemente do que ocorre entre os povos protestantes, que exaltam o esforço manual, o que é admirado pelo português e conseqüentemente, pelo brasileiro, é a vida de senhor.

O sistema escravocrata no Brasil reforçou ainda mais o desprezo pelos trabalhos manuais, que eram exclusivos dos escravos, conclui Da Matta (1997). Enquanto em países protestantes, todos ajudam nas tarefas domésticas, na família brasileira, esse tipo de trabalho é deixado para a empregada doméstica, ou para as mulheres, como ainda pode ser visto na maioria das famílias no almoço de domingo.

Um outro aspecto sutil, mas de intensa representatividade para todo o brasileiro foi a condição de nossa gênese, o nosso descobrimento. “Onde mais as crianças sabem quem descobriu os seus países? Talvez falem dos episódios da construção ou das conquistas de suas nações...” (ROCHA, 1996, pp.17). Nós tivemos um Pai Descobridor, capaz de proezas e da nossa salvação. Afinal, descobridores podem resolver impasses, resgatar situações impossíveis e realizar feitos memoráveis. Para a idéia de fundadores, mantém-se uma outra noção, de que agentes humanos, valores e instituições sociais assumem posições relativamente às ações dos fundadores, dessa forma, há uma noção de coletividade, responsabilidade e participação muito mais consistente que no nosso caso, onde o descobrimento, que ainda nos contam ter acontecido por acaso, reforça a figura da pessoa que descobriu.

O rumo burguês e cosmopolita de Portugal teve como importante articulador o povo judeu, apresenta Freyre (1975), devido à sua vocação para o comércio. A influência judaica também esteve presente no gosto pelo bacharelismo, pois, devido às restrições de sangue impostas pela nobreza, o judeu utilizou-se do título de doutor, bem

como de sua capacidade intelectual elevada, para a sua promoção social, e com isso, se aproximaram do rei e do Estado, ocupando altos cargos técnicos na administração.²⁹

Se por um lado existe o gosto pelo bacharelismo, não há entre nós, em geral, o gosto pela técnica, pelo treino ou pela organização. Os ideais da paciência, do método, da ordem e da organização não são muito bem vistos entre os brasileiros. O que é valorizado é a arte, o toque genial, o gracioso engenho, propaga Rocha (1996). Diz a voz popular que as copas de 58, 62 e 70 não tiveram técnico, que era apenas uma figura condecorativa, sem comando. O futebol moleque, atrevido, rebelde, espontâneo, improvisado, malandro, criativo de Pelé, Garrincha, Tostão, Rivelino, Zico, Romário e Ronaldinhos não precisa de técnico, eles sozinhos são capazes de resolver tudo, diz o coro. Em 94, o time de Parreira foi acusado de defensivo, medroso, esquemático, sem arte, sem o que nos orgulhamos de chamar de brasileiro, e excluímos no denominado futebol europeu.

Um outro aspecto destacado por Da Matta (1997) como característico do funcionamento da nossa sociedade são os nossos rituais. Ele destaca que todas as sociedades alternam suas vidas entre períodos ordinários, onde a rotina da vida transcorre dentro da racionalidade, girando em torno do trabalho, da produção e da competição; e ocasiões extraordinárias, onde são promovidos os encontros entre os homens, através de festas, rituais e comemorações, permitindo que as emoções controladas no dia-a-dia fluam, mas de forma também organizada.

No nosso caso, esses momentos rituais nos permitem, ainda, vivenciar a perspectiva triangular e relacional do universo brasileiro: céu/inferno/purgatório, preto/branco/mulatinho, sim/não/mais ou menos – em oposição à perspectiva dual e polar que caracteriza a maioria das sociedades individualistas ocidentais: norte/sul, litoral/interior, bom/mal, certo/errado.

Nenhuma festa consegue expressar melhor as riquezas e complexidades de nossa cultura que o Carnava, explora Da Matta (1980). O Carnaval é uma festa sem dono, sem objetivo muito claro, mas que visa o encontro e inverte a secular hierarquia da sociedade ao transformar domésticas em passistas de destaque na Marquês de Sapucaí, até a quarta-feira de cinzas, é possível sermos tudo o que desejarmos, enquanto a realidade diária jamais permitiria. O Carnaval é um rico manancial para entendermos a

²⁹ E também graças aos impostos gerados pelos judeus, o Estado construiu a marinha mercante portuguesa, portanto, foi na prosperidade judaica que o imperialismo português deu seus primeiros passos.

nossa cultura, e mais, o Carnaval do Rio e de Salvador, principalmente, tornou-se um negócio lucrativo, mas que tem algo a mostrar além de resultados econômicos, que tanto nos orgulham, porque na indústria do Carnaval reside uma fórmula original de administrar, única e inovadora, totalmente brasileira, com a qual podemos muito aprender e estender para tantas outras organizações.

Na purpurina do Carnaval, na identidade da Pessoa, na simpatia do Malandro, no aconchego da Casa encontra-se uma mesma ética pessoal e intimista, completamente distinta da outra ética fria e burocrática que marca que a lona verde-oliva da Semana da Pátria, o pária do Indivíduo, a formalidade do “Caxias” e a solidão da Rua. E essa dualidade marca a nossa sociedade, que está de um lado, e está de outro, mas que, se preciso for, inventa também uma terceira via para sobreviver.

Uma terceira dimensão destacada por Da Matta (1997) para mostrar que o funcionamento da nossa sociedade é a comida, que não tem ligação direta com o objeto deste trabalho, mas a análise dessa dimensão se torna interessante para delinear o conjunto de atributos de nossa cultura. Alimento é tudo aquilo que pode ser ingerido para manter a pessoa viva, mas comida é o que se come com prazer, de acordo com as nossas regras mais sagradas de comunhão e comensalidade. E na nossa mesa, a comida nos permite vivenciar momentos de alegria e harmonia, e até orquestrar as diferenças. A comida básica brasileira é o feijão-com-arroz, comidos num só prato, formando uma massa, uma síntese, que reúne os dois ingredientes, formando um ser intermediário, desses, que segundo o autor, a sociedade brasileira admira tanto. Comer feijão-com-arroz é, então, misturar o preto e o branco, fazendo parte de um mesmo processo lógico e cultural, em que juntamos, a cama e a mesa, a Casa e a Rua.

“Considerando de modo geral, a formação brasileira tem sido, (...) um processo de equilíbrio de antagonismos. Antagonismos de economia e cultura. A cultura européia e a indígena. A européia e a africana. A economia agrária e pastoril. A agrária e mineira. O católico e o herege. O jesuíta e o fazendeiro. O bandeirante e o sr. de engenho. O paulista e o emboaba. O pernambucano e o mascate. O grande proprietário e o pária. O bacharel e o analfabeto. Mas, predominando sobre todos os antagonismos, o mais geral e mais profundo, o sr e o escravo.” (FREYRE, 1975, pp.53).

Devido a esses aspectos de nossa cultura (e mais tantos outros que certamente não estão neste trabalho) que fomos absorvendo ao longo de 5 séculos de história, surgiu um estilo brasileiro de agir, que se reflete no dia-a-dia das organizações. Esse estilo brasileiro de administrar está apresentado em síntese a seguir, e ele é peça

fundamental, bem como a discussão dos valores nacionais, para a construção dos próximos capítulos.

A máxima “Manda quem pode, Obedece quem tem juízo” reflete a típica concentração de poder, herdada da nossa colonização, e reforçada pela Força Militar, utilizada nos anos da Ditadura, dizem Prates; De Barros (1997). A outra expressão já citada “Você sabe com quem está falando?”, utilizada principalmente em situações de conflito, também reflete uma carga autoritária exercida por aqueles que se julgam em posição de vantagem de direitos e exigem tratamento exclusivo.

O princípio de “aos amigos, tudo, aos inimigos, nada, aos indiferentes, a lei” representa, geralmente, para o cidadão comum, uma importante desvantagem no anonimato, dessa forma, esse cidadão busca estabelecer relacionamentos³⁰ nas diferentes esferas de sua vida que lhe tragam o benefício da exclusividade, é a busca pelo personalismo.

Se ser amigo do príncipe é bom, imagine ser o próprio rei? Uma de nossas heranças culturais mais características é o paternalismo, necessário tanto para o patriarca que tudo pode e impõe, quanto para os membros, que, ao obedecerem, garantem uma sensação de segurança de pertencer a um grupo e de ter um padrinho a quem recorrer.

Se a solidariedade é fruto, dentre outras coisas, do esforço humilde e anônimo das pessoas, que promovem um espírito de organização espontânea, como ocorreu entre os protestantes, isso é bastante diferente da solidariedade existente entre o povo ibérico, que aparece no recinto doméstico, entre amigos, concluem Prates; De Barros (1997). No entanto, isso não significa a ausência de mérito na ação, pois, na própria Bíblia, está dito que deve ser feito o bem ao próximo mais próximo.³¹

A cultura da personalidade herdada do povo ibérico atribui importância particular ao valor próprio da pessoa humana, e cada indivíduo vale por seu próprio mérito e não por privilégios hereditários³², o que induz a uma estrutura social desarticulada, com baixo espírito de organização espontânea, geralmente só obedecendo

³⁰ Em recente pesquisa do Instituto InterScience, 61% dos entrevistados apontaram que Preservar Relações Pessoais é um valor de Muito Forte Adesão. A pesquisa, denominada Estudo Brasil Brasileiro, foi realizada com o objetivo de definir os referenciais de auto-identidade e valores dos brasileiros de forma a mapear as atitudes emergentes que irão influenciar o padrão de consumo no futuro próximo. Foram entrevistadas 2000 pessoas em algumas cidades do país em janeiro de 2004.

³¹ Na pesquisa realizada pelo Instituto Interscience, 70% dos entrevistados apontaram a Solidariedade como um valor de Muito Forte adesão.

³² Na pesquisa Interscience, Ser Reconhecido pelo que É foi apontado por 64% dos entrevistados como um valor de Muito Forte adesão.

por obediência, pois, a exaltação extrema da personalidade renuncia a si própria em vista de um bem maior, em geral, um líder carismático.

Se o liderado não explode em rebeldia, nada mais provável que se conforme numa postura de espectador perante a vida, dizem Prates; De Barros (1997), o que significa possuir baixa consciência crítica³³ e dependência, o que, conseqüentemente, gera baixa iniciativa, baixa capacidade de realização por autodeterminação e transferência de responsabilidades das dificuldades para as lideranças, é a típica lógica “a culpa é do Governo”. Esse processo de infantilização reforça o baixo nível de consciência crítica e faz com que, mesmo havendo a liberdade, não se saiba o que se quer, não se tenha vontade própria. Esse processo ocorre em países onde há grande distância de poder, em que os indivíduos, em geral, esperam que os liderem. Entre a cultura “do fazer”, orientada para o mundo, com a perspectiva de mudança e para a idéia de progresso, e a cultura “do estar”, que foge do mundo, resiste às mudanças, desconfia do progresso, seria mais apropriada para os brasileiros a cultura “do estar fazendo”, suficiente para manter o estado atual, ou no máximo, garantir pequenas melhoras, sem avanços significativos.

O brasileiro apresenta códigos de socialização com relação ao tempo que o coloca mais próximo das sociedades despreocupadas com o futuro, seguramente, ele vive muito mais tempo no presente que no futuro, reflete Da Matta (1975). A busca por resultados imediatistas e a baixa capacidade de provisionamento mostram uma postura sem ansiedade pelo o que está por vir, que pode ser explicada pela sua capacidade de ter esperança em tempos melhores, entregues à proteção de um deus que ele acredita ser “brasileiro”. Também é possível explicar esse comportamento pela riqueza natural abundante, que faz brotar um sentimento de segurança com relação às provisões no futuro.

Basicamente há 3 formas de se transmitir maior segurança e evitar riscos futuros: por meio da tecnologia, das leis e da religião. Pela tecnologia, nos protegemos dos riscos da natureza e da guerra³⁴. Por meio da lei, e todas espécies de regras formais e de instituições nos protegemos da imprevisibilidade do comportamento humano. E a religião, em seu sentido mais amplo, incluindo ideologias ou movimentos dogmáticos,

³³ Na pesquisa Interscience são feitas duas perguntas, a primeira “o que uma pessoa tem que ser para ser admirada” e a segunda “o que uma pessoa tem que ser para ser ídolo” e um fator chama atenção: em ambas, o valor humildade aparece acima da média de respostas dos entrevistados, na primeira questão com 61% de respostas dos entrevistados (média de 58%) e na segunda com 36% (média de 33%).

³⁴ Entretanto, também causamos as guerras e arriscamos a natureza por causa da tecnologia.

propicia uma sensação de segurança em relação a aspectos que transcendem a realidade humana.

A verdade é que o brasileiro tem certo ecletismo quando se refere à religião. Ao lado da religião oficial, que o faz freqüentar a igreja católica, ele não se esquece de consultar um centro espírita, ou um terreiro de umbanda. E a isso, se sobrepõem uma forte capacidade de elaboração de leis, regulamentos e normas.

A aceitação tácita de normas e regras com uma prática distorcida configura-se no formalismo (Prates; De Barros, 1997). Na realidade existe um hiato entre o direito e o fato, que caracteriza o formalismo, e o justifica. O lado patológico do formalismo, é que à medida que ele ocorre, processos de ajustamento surgem para superá-lo, como o nepotismo, o favoritismo, e até subornos, e surge então a necessidade de se aplicar novamente o remédio das legislações, cada vez mais específico ou abrangente. No Brasil, se as normas são bastante específicas, nosso ajustamento se faz por um processo de reinterpretação das leis, cujo resultado depende essencialmente de quem está do outro lado da questão. Se for a pessoa de nossas relações ou com autoridade, a flexibilidade na reinterpretação é ampla; se for pessoa fora das relações, a rigidez é absoluta. Ou seja, retornamos ao “Para os amigos tudo, para os inimigos nada, para os indiferentes a lei”.

A certeza da impunidade fecha do ciclo do formalismo, personalismo, concentração de poder, realimentando a tendência à apatia, tornando o brasileiro cada vez mais conformado na postura de espectador.

Em contrapartida ao formalismo e ao personalismo surge um outro traço cultural, a lealdade pessoal, pois, em troca de proteção, de tratamento exclusivo, o brasileiro age com lealdade a seu “padrinho”.³⁵

A desigualdade de poder, que pode levar à alienação, à baixa motivação e à fraca iniciativa, também pode levar a uma situação latente de conflito. No entanto, no caso brasileiro, é forte a necessidade de privilegiar os relacionamentos, o bem estar e a qualidade de vida. Essa tendência indiretamente conduz a evitar conflitos³⁶ e surge como fruto das relações pessoais, através, dentre outros, da lealdade que intermedeia a relação entre líderes e liderados. Nosso processo de democratização nos anos 80 foi conseguido dessa maneira, Tancredo Neves com acesso às partes envolvidas, teve que

³⁵ Na pesquisa InterScience, os valores Honestidade, Verdade e Transmissão de Confiança aparecem respectivamente em 78, 77, 72% das entrevistas na categoria de adesão Muito Forte nas Relações Pessoais. Quando perguntado sobre o que uma pessoa “tem que ser para ser admirada”, 80% dos entrevistados disseram que fiel.

³⁶ Na mesma pesquisa, o valor Diálogo aparece com adesão Muito Forte em 69% dos entrevistados.

harmonizar e formalizar acordos antecipados para evitar conflitos futuros e revanchismos pessoais.

Mistura de criatividade com pragmatismo, característica de quem vive no tempo presente, resulta em uma capacidade de adaptação às circunstâncias locais que pode ser encontrada com grande fatura no tipo brasileiro, como no exemplo do rapaz da zona norte do Rio, que aluga sandálias para atravessar a areia quente da praia, estabelecendo uma típica atividade de trabalho informal. Essa flexibilidade é produto de duas outras características, a adaptabilidade e a criatividade. A adaptabilidade, fruto de nosso colonizador português que plasticamente aderiu às situações diversas que encontrou em nossa e em outras terras, que por um lado permite a nossa sobrevivência, o que é de primeira necessidade, mas por outro lado, deteriora a nossa identidade, exatamente como Mário de Andrade retratou Macunaíma, ao renegar suas origens e se render ao clima frio europeu. E a criatividade, que acontece sempre que há igualdade de fato em contraposição à igualdade de direito. É o que acontece no Carnaval, todos são iguais, preto, branco, rico e pobre, brasileiro e estrangeiro, todos sambam, cantando o mesmo enredo. Importante notar que, mesmo nesse contexto existem os destaques, que constroem novamente uma hierarquia de fato, caracterizando um traço marcante de nossa cultura, a flexibilidade de conviver com a hierarquia em um ambiente de igualdade de fato. "Inconscientemente, necessitamos de hierarquia e temos reações negativas quando as pessoas no comando não tomam as atitudes esperadas", explica Da Matta (1977).

Se pedirmos para um estrangeiro nos definir, ele certamente irá falar em alegria, e como parte da verdade sobre nós é como os outros nos vêem, precisamos explorar um pouco desta face da nossa verdade, herdada dos negros, e que nós brasileiros tanto admiramos³⁷ em nós mesmos. É essa alegria que nos embriaga e faz com que consigamos suportar as mazelas do dia-a-dia, e que não percamos as esperanças por dias melhores.

Assim como as raízes dão sustentação à árvore, e o tronco é a estrutura mais aparente que suporta copa e frutos, e conduz nutrientes para o seu desenvolvimento, tratando de empreendedorismo, são os valores, essa estrutura que suporta e alimenta a atividade empreendedora.

³⁷ Na pesquisa *Interscience* foi perguntado o que "uma pessoa tem que ser para ser admirada", e 81% dos entrevistados responderam que alegre, o item mais apontado, e 65%, divertida.

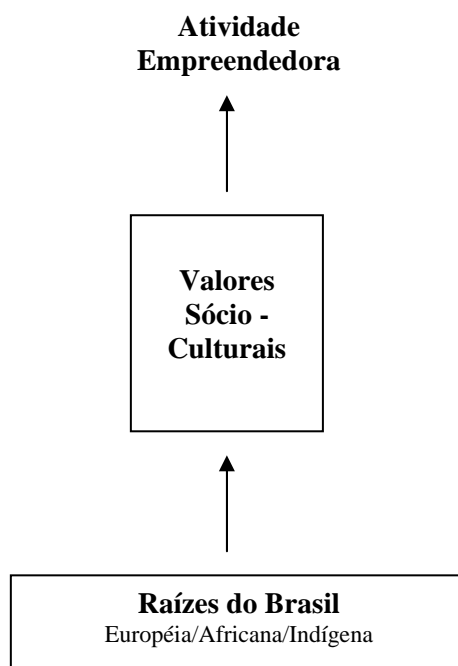


Figura 02- Atividade Empreendedora, Valores e Raízes do Brasil

3.2- Nota pós-capítulo

O brasileiro foi generalizado neste capítulo, exposto como uma unidade homogênea, desprezados os regionalismos que em muitos casos, desconfiguram muitos dos aspectos apresentados.

De forma a retratar as omissões feitas intencionalmente no capítulo, pois, o objetivo era traçar um perfil genérico, apesar de reconhecer que o mediano muitas vezes não representa a realidade, algumas das diferenças mais marcantes entre o Oiapoque e o Chuí são mostradas a seguir.

O que diferencia o sul do norte é, sobretudo, a participação dos imigrantes que trouxeram a tendência pela livre iniciativa. Como já disse Jorge Amado "O Norte parece-me muito mais lírico e misterioso, o Sul, mais vertiginoso e progressista". São Paulo é a mais *yankee* das cidades brasileiras, afetada pelo contato com diferentes culturas, rendeu a seu povo um entusiasmo e especial gosto pelo trabalho, tanto que se julgaram serem os responsáveis por sustentar a ociosidade do resto do país, já chegaram a afirmar que são a locomotiva do Brasil, e hoje, de fato, se tornam a capital econômica da América Latina.

O carioca absorveu grande influência do português, e manteve o discreto charme da burguesia, da antiga corte, daqueles que sabem “viver bem”, que, aliado à simpatia típica do malandro, em geral, seduz, apesar da falta do profissionalismo paulista, os que por aqui aportam, especialmente se for numa daquelas tardes de outono, em que o sol nos engana e nos faz esquecer de todos os problemas que existem por aqui. A pesquisa realizada pelo Instituto *Interscience* mostrou como o carioca se define: alegre e divertido em 30% das entrevistas, seguindo batalhador em 9% das entrevistas; os outros brasileiros concordam que os cariocas são mesmo alegres e divertidos (15% dos entrevistados), mas apontam também que são preguiçosos e folgados (13% dos entrevistados).

O mineiro caracteriza-se pela sua austeridade e tendência a introspecção, como, em geral, o povo que não é do litoral é marcado. Embora pareça simples, o mineiro é complexo, sempre tentando parecer mais pobre do que realmente é, sutil e realista, não se dando muito às ilusões. O mineiro, por ele mesmo, na pesquisa *Interscience* é calmo e batalhador.

Os brasileiros do nordeste são muito parecidos com os primeiros paulistas, são os novos bandeirantes, em especial, destacam-se os filhos do Ceará, que têm tendência a procurar cidades populosas e de regiões longínquas. Essa tradição nômade permitiu que buscassem o sucesso em São Paulo e no Rio, e despontassem como inovadores industriais e comerciantes, e também como colonizadores do Amazonas. A pesquisa da *Interscience* mostrou que o próprio nordestino se define como calmo (25% dos entrevistados) e batalhador (22% dos entrevistados), mas pelos outros brasileiros, é visto como humilde e simples (19% dos entrevistados).

A influência do sangue europeu no sul do Brasil é tamanha, que em alguns locais não se fala, nem se ensina português nas escolas, são casos extremos de uma cultura preservada de geração em geração de italianos, alemães e gaúchos. Os gaúchos do Rio Grande, silenciosos, introspectivos, distantes e frios, lembram os bravos índios das missões, que os jesuítas nunca dominaram por completo. “São telúricos, instintivos, fatalistas, orgulhosos, dramáticos, quase trágicos em momentos de crise” (Freyre, 1947) ³⁸.

Curioso atentar que, apesar de todas as diversidades, regionalismos, miscigenações, na pesquisa *Interscience*, em todas as regiões, o aspecto como a pessoa

³⁸ Não tentando simplificar os fatos, mas Getúlio Vargas era gaúcho.

se via, o traço predominante foi batalhador, independente de sua localidade. Seja batalhador, ou algum outro traço de alguma outra pesquisa, o fato é que apesar dos nossos regionalismos, existem aspectos que nos unem numa nação³⁹, talvez de forma meio frouxa, é bem verdade, mas temos uma unidade sim, que permite que reconheçamos um brasileiro no exterior pela forma de se vestir e de andar, que faz com que nos sintamos aconchegados quando ouvimos um Alô do outro lado da linha telefônica e não sejamos tratados como E.T.s quando perguntamos quanto custa algo que já estava com o preço estampado na lata, a verdade é que, apesar de todos os nossos problemas, é muito bom ser e viver ao lado de brasileiros!

³⁹ Talvez à exceção de São Paulo.

4- EMPREENDEDORISMO – CIÊNCIA, TÉCNICA E ARTE

“Alberto Luiz Coimbra – Zilda Arns – Jucelino Kubitschek – Rodrigo Baggio – Zico – Hans Stern – Macedo Soares – Silvio Santos – Barão de Mauá –Cristina Arcangeli – Felisberto Caldeira Brant – Roberto Marinho – Gustavo Kuerten – Walter Salles – Mario Borgi – Antonio Bernardo – Maria Silvia Bastos Marques – Monteiro Lobato – Rolim Adolfo Amaro – Ayrton Senna – Ivo Pitangy – Washington Olivetto – Gilberto Dimenstein – Osvaldo Siciliano Jr. – Guto Índio da Costa – Nidelmar Secches – Alexandre Accioly – Fernanda Keller – Jorge Gerdau Johannpeter – Décio da Silva – José Carlos de Salles Gomes – Mário de Andrade – Miguel Kringsner – Fábio Barbosa – Oscar Schmitt – Oriovisto Guimarães – Jayme Garfinkel – Heloísa Buarque de Hollanda – Carlinhos Brown – Luiz Seabra – Ozires Silva – Jefferson Birman – Arthur Antonio Sendas – Abraham Kasinski –Cláudio Bardella – Nelson Piquet – José Isaac Peres – Chieko Aoki – Meyer Nigri – Joãozinho Trinta – Sandro Nunes Henrique – Jorge Eduardo Saraiva – Gustavo Borges – Alberto Carneiro – Rogério Fasano – Sérgio Barroso – Celso Loducca – Miguel Fallabela – Roberto Dualibi – Fernando Tigre – Paulo Galvão – Waldemar Niclevicz – Emílio Odebrecht – Ádria Rocha Santos – Juca Kfourri – Eduardo Plass – Carlos Leandro da Silva Junior – Constantino Júnior – Betinho – César Romão – Ricardo Queiroz – Alexandre Behring – Roberto Setúbal – Cora Rónai – Clóvis Tramontina – Antônio Francisco Lisboa – Maurício Botelho – Roberto Klabin – Hermann Hering – Magim Rodriguez – Paulo Aguiar Cunha – Herbert Vianna – Alair Martins – Ziraldo – Beni Nitzan – Dadá – Miguel Abuhab – Otávio Piva – João Hansen Júnior Salim Mattar – Maria da Graça Xuxa Meneguel – Barbosa Lima Sobrinho – Frei Betto – Fernando de Lamare – Robinson Shiba – Gabriel O Pensador – Helion Povoá – Marcelo Madureira – Amyr Klink – Jacqueline de Biase – José Mindlin – Lauro Monteiro – Henrique Meyerfreund – Leonardo Boff – Alexandre Grendene – Fred Gelli – Diane dos Santos – Lula Vieira – Marcelo Gleiser – David Camelô – Santos Dumont – Nei Lopes – Orlando Villas Boas – Mário Carneiro – Antonio Ermírio de Moraes – Pelé – Oscar Niemeyer – Luiz Inácio Lula da Silva”

Existem pessoas que seguem caminhos, outras que abrem caminhos, algumas que são capazes de adaptar-se às mudanças, outras de iniciar as mudanças. São essas pessoas que constroem pontes, criam gado, produzem software, são elas que, na contramão das crises econômicas, políticas e sociais emergem da massa para formar seus impérios.

Exatamente como fizeram muitos de nossos colonizadores, que aceitaram o desafio de uma vida no mundo novo pela busca da realização de um sonho: o ouro, a industrialização, o urbanismo.

Assim como, Barão de Mauá, Felisberto Caldeira Brant, Francisco Matarazzo, Delmiro Golveia, que “inventaram” o mundo em que viveram, hoje também, somos impelidos, mais por necessidade que por ideologia, conforme apresentado no desenvolvimento deste capítulo, e explorado tão bem por SOUZA NETO (2003) caracterizado pela figura do “virador”, a mudar o contexto de nossa realidade. Ainda que, meio desajeitados, vamos tateando nesta aventura que é o ato de empreendedor para tantos de nós.

Não se trata de uma apologia ao capitalismo, nem aos valores que somos constantemente impelidos a perseguir como dinheiro, sucesso e poder, mas a razão deste trabalho é que a sociedade, e não um ou outro indivíduo, apresentada nos dois capítulos anteriores, pode ganhar consideravelmente melhores condições de vida com a consolidação da cultura empreendedora. Isso porque, com a formação de mais empreendedores, são mais empresas sendo geradas, e mais trabalho, e com uma cultura empreendedora, os empregados também se tornam mais empreendedores, e com isso, as empresas ganham consistência e eles mais consciência de seu papel, de seus direitos e seus deveres, e podem conquistar melhor qualidade de vida, não só eles, mas a sociedade como um todo, que terá suas necessidades atendidas. Ou seja, nesse jogo, todos, de alguma forma, saem ganhando. Numa sociedade onde há uma cultura empreendedora instaura-se um ciclo virtuoso na geração de novos negócios, e se o empreendedorismo estiver difundido nas massas, a possibilidade de reduzirmos as diferenças sociais, que tanto esperamos em nosso país⁴⁰ pode deixar de ser uma utopia.

Pesquisas indicam que o empreendedorismo oferece altas doses de realização pessoal, pois, a empresa é a exteriorização do que passa no íntimo da pessoa, de seus sonhos, de seus desejos, e dessa forma, a atividade empreendedora faz com que trabalho

⁴⁰ E também na América do Sul.

e prazer andem juntos. Nesse casamento de trabalho e prazer, o dinheiro é fruto, assim como nos casamentos atuais, os filhos, muitas vezes demoram a chegar, mas nesse caso, por outros motivos, justamente pela busca dos mesmos, trabalho e prazer. Por essa razão, é muito difícil encontrar um empreendedor que queira se aposentar ou que espere ansiosamente pelas férias para se livrar do trabalho.

No Brasil, “a falta de uma ideologia do trabalho como valor positivo e como mecanismo efetivo de ascensão social” faz com que se duvide “da capacidade do indivíduo de moldar a realidade de acordo com a sua visão de mundo, por sua determinação e esforço”⁴¹. Mostramos nossa força e criatividade mais para vencer as adversidades que para moldar o ambiente e adequá-lo a nossos sonhos e necessidades, é uma energia muito mais de sobrevivência que de pró-atividade. A idealização de nossos heróis confere também essa acomodação fatalista, como Jeca Tatu, e o alegre e irreverente, Macunaíma, e o nosso eterno malandro que prefere uma digna ociosidade que a luta insana pelo dia-a-dia. Além disso, não podemos nos esquecer da associação do trabalho com imagem do escravo, que no imaginário coletivo encerra a possibilidade de ascensão através do trabalho, levando o homem livre a querer evitá-lo.

“Esse valor tradicional atribuído ao trabalho na cultura ibérica e brasileira transformou-o num princípio abstrato da economia e num personagem fictício de nosso sistema de mobilidade social. Trabalho duro, ascensão social e enriquecimento pessoal nunca fizeram parte de qualquer trilogia com credibilidade no imaginário nacional. Aliás, trabalho e enriquecimento estão mais associados à exploração e malogro, aventura e risco, sorte e corrupção do que determinação, acumulação, recompensa e investimento de longo prazo. Muito comum é atribuir o sucesso à herança, protecionismo, sorte e atitudes ilícitas.” (BARBOSA *apud* DOLABELA, 1999a)

Essa atitude passiva, a espera do sucesso que não é resultado do meu esforço direto leva a acreditar que, a solução dos problemas, sejam eles, de natureza doméstica ou pública, sempre fica a cargo de terceiros, são sempre eles não eu quem têm capacidade de provocar transformações. E como na maioria das situações, eles não resolverão os problemas por mim, eu aceito o fracasso como estigma. Juntamente com essa noção de que “não sou eu quem deve arregaçar as mangas” vem uma perspectiva de inferioridade, muito comum em algumas regiões de nosso país, e com isso, a competição é vista com maus olhos, pois, reforçada pelas diferenças sócio-econômicas, as pessoas estariam competindo em desigualdade de condições.

⁴¹ BARBOSA *apud* DOLABELA, 1999a.

Sob essa perspectiva paternalista, o que se necessita é de proteção, não de estímulos para a competição com aqueles que estão em condição inegavelmente mais favorável. Claro que, numa sociedade mais justa, com menor concentração de renda, poder e conhecimento, ou muitas questões como essa seriam amenizadas, porém, essa não é a nossa realidade.

Existe uma forte correlação entre desenvolvimento econômico local e atividade empreendedora, isso já vem sendo dito por diversos estudiosos, como veremos ainda neste texto.

Até os anos 80, diz Drucker (2003), as grandes empresas e o Estado eram considerados os únicos atores econômicos relevantes para a sociedade, no entanto, com o endividamento dos governos, com a globalização e a utilização intensiva da tecnologia na produção, as grandes empresas passaram a produzir mais com menos empregados. E nesse contexto, quem passou a ter destaque na geração de emprego são as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPEs). Esse é um fenômeno mundial, e a pequena empresa não se destaca apenas na geração de emprego, mas também no desenvolvimento de inovação, na participação do Produto Interno Bruto (PIB) e na exportação, isso porque a pequena empresa surge, muitas vezes, das lacunas deixadas pela grande empresa, da produção de massa.

Desde a Segunda Guerra, 50% das inovações e 95% das mudanças tecnológicas radicais surgem das novas e pequenas empresas, exemplos são, o microcomputador, o sistema *fast food*, máquina de xerox, o sistema de comida a quilo (DRUCKER, 2003).

Na Holanda, por exemplo, entre 1994 e 1998, 60% dos novos empregos foram gerados pelas novas e pequenas empresas, da forma que, nos Estados Unidos, entre 1993 e 1996, 350.000 novas empresas criaram 2/3 dos novos trabalhos (DRUCKER, 2003).

Já em 1920, a Inglaterra estudava a importância da pequena empresa para a economia após a Primeira Guerra Mundial, e naquela época, uma das descobertas feitas foi que os pequenos negócios geravam mais empregos que as grandes empresas. As pesquisas continuaram, e em 1971, o relatório Bolton demonstrou que, os pequenos negócios surgem quando as circunstâncias não favorecem a produção em massa, a economia de escala e claro, o ambiente é favorável à atividade empreendedora.

Para a economia baseada na grande empresa era necessário formar empregados, mas, com a mudança no contexto econômico, a nossa sociedade atual necessita formar pessoas com uma nova atitude diante do trabalho e com uma nova visão do mundo.

Olhando para o nosso sistema de ensino encontramos um modelo de formação de empregados, pois, o emprego representa a ocupação fundamental da nossa sociedade, que encerra dentre outros aspectos de nossa cultura, a hierarquia, a estabilidade, os relacionamentos⁴². Para completar, ainda hoje, os cursos superiores são voltados para a cultura da grande empresa, o que distancia ainda mais o profissional da realidade das MPEs.

Apesar do ensino formal, o jovem atualmente já percebeu que não pode “depositar todas as fichas” no emprego como seu projeto de vida, como acontecia com gerações anteriores, porque é freqüente o anúncio da extinção do emprego, mas, apesar disso, os valores da nossa sociedade e o nosso sistema educacional reforçam a síndrome do empregado⁴³, que vez por outra, faz até os mais conscientes caírem na velha armadilha. Abaixo os sintomas da síndrome descritos por Dolabela (1999a):

Características de um Sindrômico
<ul style="list-style-type: none"> • É dependente na geração de seu trabalho; • Descuida de outros conhecimentos que não seja a tecnologia do seu produto, a sua especialidade; • Domina parte do processo; • Não é auto-suficiente, exige supervisão e espera que alguém lhe mostre o caminho; • Não busca conhecer todo o negócio, toda a cadeia produtiva, a dinâmica do setor; • Não se preocupa com o que não existe ou não é feito: tentar entende, melhorar o que já existe; • Não se preocupa em transformar as necessidades do cliente em produtos/serviços; • Não sabe ler o ambiente externo: ameaças e oportunidades; • Não é pró-ativo; • Não percebe a importância do marketing; • Raramente é agente de inovações: não é criativo, não gera mudanças e não muda a si mesmo; • Mais faz do que aprende; • Não se preocupa em formar sua rede de relacionamentos, estabelece baixo nível de comunicação; • Tem medo do erro e não o toma como fonte de aprendizado.

Quadro 1 – Características da Síndrome do Empregado (Fonte: Dolabela (1999a)):

⁴² Completamente diferente de empreender que é um ato extremamente solitário para a concretização de seus sonhos.

⁴³ Termo cunhado por Dolabela (DOLABELA, 1999a).

Essa nova atitude não requer simplesmente vontade de empreender, é necessário que, o empreendedor tenha habilidade para colocar a sorte a seu favor, pois, a regra é falir. A estatística é alarmante, duas em cada três empresas fecham as portas prematuramente, e nesse contexto, são as pequenas empresas as que fecham mais.

Apesar dessa estatística ser divulgada com muito alarde, há referências internacionais com dados na mesma ordem de grandeza para o problema, e a conclusão sobre o problema pode ser encontrada também em variáveis sócio-culturais. Parece bastante lógico ser mais fácil para uma pequena empresa encerrar as atividades do que para uma grande empresa, afinal, as barreiras para a saída de um grande negócio se tornam muito maiores à medida que ele cresce.

Uma das características das MPEs é a sua dependência do ambiente que está inserida, cujas condições estruturais mais favoráveis ao desenvolvimento do negócio são a existência de instituições de apoio, a disponibilidade de crédito, uma política tributária favorável, baixa atividade especulativa associada política de juros, dentre outras, e, obviamente, disposição ao empreendedorismo. Na esfera nacional é possível aplicar modelos mecânicos, pois, os atores tendem a características homogêneas, no entanto, quando se observa o ambiente local, onde as MPEs estão inseridas, tudo nele é personalizado, lideranças, instituições, empresas, tudo tem nome e sobrenome, e por isso, o modelo se assemelha mais ao processo orgânico, que ao mecânico, onde é necessário muito diálogo e troca, sendo impossível desconsiderar os comportamentos individuais de seus integrantes. Nesse ambiente, as parcerias são baseadas em pessoas, não em instituições, e por isso, os valores do grupo irão regular e gerar uma série de conflitos, e quanto mais aderentes esses valores forem ao empreendedorismo maiores são as chances de se instaurarem um ciclo virtuoso de geração de novos negócios, inovação e riquezas para o próprio meio.

4.1- O que é empreendedorismo – divergências e complementariedades

Um empresário é empreendedor? Para alguns, sempre! Um pesquisador é empreendedor? Pode ser, claro. Um fazendeiro? Às vezes. Um camelô? Provavelmente, não. Você é empreendedor?

O melhor e o pior do empreendedorismo são a diversidade de saberes que estão envolvidos para estudar esse fenômeno. O melhor reside na riqueza do conhecimento gerado e o pior está na dificuldade de convergência nessa geração do conhecimento.

O termo empreendedorismo resulta da tradução da palavra *entrepreneurship*, e é utilizado para designar a área de estudo relacionada ao empreendedor, seu perfil, suas atividades e área de atuação. A palavra *entrepreneur* tem origem francesa⁴⁴ e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo. No século XII referia-se àqueles que incentivavam brigas. No século XVII, descrevia a pessoa que dirigia uma ação militar. Foi somente no início do século XVIII, que o termo começa a ser atribuído a pessoa⁴⁵ que criava e conduzia projetos ou empreendimentos geralmente provenientes de recursos do governo. Provavelmente, data o século XVIII a clara dissociação entre capitalista e empreendedor, e um dos exemplos dessa época foi Thomas Edison que só conseguiu concluir suas pesquisas com o investimento externo. No século XIX e XX, os empreendedores foram confundidos com gerentes e administradores (o que ocorre até os dias atuais).

A palavra empreendedor encontra-se geralmente associada com a idéia de empresário, no entanto, a atitude que leva à identificação de oportunidades, geração de riquezas, transformação de conhecimento em inovação e produtos, não é restritiva ao sócio de uma empresa, mas se estende aos empregados, colaboradores, gerentes, pesquisadores de uma organização. A essas pessoas que se comportam como empreendedores, mas que não são empresários, dá-se o nome de intra-empreendedores⁴⁶. Segundo Pinchot (apud FILION, 1985), intra-empreendedores são sonhadores que fazem.

Para Mintzberg, a atividade do gerente manifesta-se de forma variada e fragmentada, enquanto Filion (1991) apresenta o processo gerencial empreendedor de forma integrada e sistêmica, onde o processo de aprendizado, que está às margens do processo gerencial, leva à formação da visão, que dirige a criação da arquitetura do negócio⁴⁷, necessitando de animação para ser colocado em operação, e depois de

⁴⁴ Curiosamente, outras palavras usadas no vocabulário moderno das ciências gerenciais são originárias da língua francesa. É o caso do termo *manager*, que vem do francês antigo *ménager* que significa cuidar bem da casa ou organizar cuidadosamente. (DOLABELA, 1999a)

⁴⁵ Um dos primeiros exemplos da utilização desse termo pode ser creditado a Marco Pólo que tentou estabelecer uma rota comercial para o Oriente, assinando um contrato com um capitalista (alguém que tinha dinheiro disponível na época) para vender as mercadorias por ele.

⁴⁶ Os intra-empreendedores assumem riscos pelos quais não foram contratados, e desenvolvem habilidades independentemente do apoio da empresa, mas em contrapartida, avançam na empresa.

⁴⁷ Em geral, pouco hierarquizada, como mostra a pesquisa realizada por Filion (FILION, out.-dez. 1999).

monitoramento, que novamente pelo particular processo de aprendizagem leva a formação de novas visões.

Gerente, empreendedor e intra-empendedor se diferenciam por suas motivações, por suas relações e competências, às vezes são diferenças sutis, mas que, sistemicamente, combinadas com outras variáveis tornam as figuras idealizadas a seguir, em elementos⁴⁸ completamente distintos.

	Gerente	Empendedor	Intra-empendedor
Motivação	Motivado pelo Poder.	Motivado pela liberdade de ação, automotivado.	Motivado pela liberdade de ação e pelo acesso aos recursos organizacionais. Automotivado, mas sensível às recompensas organizacionais.
Atividades	Delega sua autoridade. O trabalho do escritório mobiliza todas as suas energias.	Arregaça as mangas. Colabora no trabalho dos outros.	Pode delegar, mas coloca a mão na massa quando necessário.
Competências	Usualmente formando em administração. Possui habilidades políticas.	Tem mais faro para os negócios que habilidades gerenciais ou políticas. Frequentemente tem formação em engenharia.	Parecido com o empreendedor, mas utiliza certa habilidade política.
Centro de Interesse	Sobretudo os acontecimentos internos à empresa.	Principalmente a tecnologia e o mercado.	Tudo que acontece dentro e fora da empresa. Compreende as necessidades do mercado.
O erro e o fracasso	Esforça-se para evitar os erros e surpresas.	Considera que o erro e o fracasso são ocasiões para aprender alguma coisa.	Dissimula os projetos de riscos para não macular a imagem de qualidade de sua empresa ou unidade.

Tabela 1 – Gerente, Empreendedor e Intra-Empendedor (adaptado de Dornelas, 2001)

⁴⁸ O elemento gerente está sendo apresentado de forma didática, e absolutamente idealizado, pois na realidade, os gerentes já se comportam como intra-empendedores, pois as instituições hoje demandam o profissional com perfil empreendedor das colunas à direita.

	Gerente	Empreendedor	Intra-empresendedor
Decisões	Aprova as decisões dos seus superiores. Certifica-se do que eles querem antes de agir.	Segue a própria visão. Toma suas próprias decisões e privilegia a ação em relação à discussão.	Mestre na arte de convencer os outros da boa fundamentação da sua visão. Orientado para a ação, mas pronto para o compromisso.
Atitude frente ao sistema	Vê a burocracia com satisfação; ela protege seu status e poder.	Se o sistema não o satisfaz, ele o rejeita para constituir o seu.	Acomoda-se ao sistema ou o leva ao curto-circuito sem o abandonar.
Relação com os outros	Funciona tendo a hierarquia como princípio básico.	As transações e a negociação são seus principais modos de relação.	As transações sociais se processam dentro do respeito às pressões hierárquicas.

Tabela 1 – Gerente, Empreendedor e Intra-Empresendedor (adaptado de Dornelas, 2001)(cont.)

Desde a década de 90⁴⁹ observa-se o aumento do auto-emprego e o surgimento dos empreendedores involuntários, principalmente entre os recém-formados e por empregados demitidos, que se vêem forçados a criar o seu próprio emprego como alternativa de sobrevivência.

Segundo Filion (abr.-jun 1999), o fenômeno empresarial mais marcante na última década foi o crescimento do trabalho autônomo, de 1995 a 1997, 70% dos novos empregos criados em Quebec foram de trabalhadores autônomos, fato esse que não se distancia da realidade brasileira. O treinamento e preparação que esse grupo necessita é completamente diferente daquele que o empreendedor voluntário precisa, pois, eles não perseguirão incansavelmente a realização de seus sonhos e crescimento do negócio, mas sim, sustentação e estilo de vida equilibrado.

As pesquisas sobre empreendedorismo de diversos grupos conduziram à identificação de diferentes tipos de empreendedores, como pode ser visto a frente neste capítulo, e dentre esses grupos, o de Filion (out.-dez. 1999)⁵⁰ criou uma tipologia muito de fácil compreensão, apresentada nos próximos parágrafos. Da mesma forma que existem os empreendedores voluntários e involuntários, existem outros cortes que podem nos ajudar a responder a pergunta original do capítulo: ... é empreendedor?

O empreendedor do tipo “lenhador” não gosta de multidões, sente-se como se estivesse perdendo tempo quando tem que falar com outras pessoas. São ambiciosos e

⁴⁹ Justamente com a consolidação da concorrência internacional acirrada permitida pela globalização. Não se trata aqui de uma conclusão sobre as causas da crise do emprego, mas de um apontamento de uma de suas causas.

⁵⁰ A pesquisa de Filion foi baseada nos sócios-gerentes de pequenas empresas.

têm aptidão para o trabalho duro. Envolvem-se diretamente para fazerem as “coisas”, e por produzir sempre mais do que os outros, se convencem de que deveriam trabalhar para si próprios. Gostam de afiar o serrote e serrar a madeira, e fazem bem, melhor que a maioria das pessoas, no entanto, quando precisam aumentar a produção, porque seus produtos são apreciados pela qualidade que apresentam, contratam outras pessoas para cortar a lenha, mas geralmente não ficam muito satisfeitos com o trabalho realizado. Com o amadurecimento da carreira, param de concentrar-se nas árvores para observar as florestas.

Os “sedutores” se entregam de corpo e alma aos negócios, mas, seu entusiasmo geralmente não dura muito. Lançam negócios e, na mesma rapidez, os vendem. São capazes de ver os pontos fracos e fortes de uma empresa e mercados com igual precisão, seus cérebros tem um poder especial de detectar oportunidades e de uma forma bastante particular: lucros com o menor esforço possível. São muito sociáveis e sempre que vêm uma empresa em dificuldades, imediatamente se colocam a pensar nos seus conhecidos que poderiam negociar e ajudar a empresa a solucionar seus problemas, no entanto, como são estimulados pela novidade, seus interesses mudam de tempos em tempos.

O “jogador” gosta, sobretudo, de atividades de lazer, encara a empresa como o suporte financeiro para viabilizar o que é mais vital em sua vida, ou seja, não estão comprometidos emocionalmente com o negócio como outros tipos de empreendedores. Frequentemente escolherão campos de atuação cíclicos ou sazonais que permitam uma folga depois de um período de trabalho duro. É comum terem origem em famílias ricas e terem passado a maior parte da juventude envolvidos com esporte ou lazer. Alguns jogadores substituem gradualmente as atividades esportivas por atividades sociais ou políticas.

Aqueles que dedicam toda sua energia e tempo livre aos negócios são denominados “hobbistas”, o negócio é seu *hobby*, é nele que eles vêm a sua auto-realização. Frequentemente têm um outro emprego oficial, mas só o mantém como um apoio financeiro ou como um meio de contribuir financeiramente para com o negócio. É comum, essa outra atividade geralmente não demandar soluções de problemas, nem tomadas de decisões complexas, por essa razão, muitas vezes terão dificuldades de tomar decisões estratégicas, como a dedicação exclusiva ao negócio, por muitos anos, tentarão manter o funcionamento do emprego e o gerenciamento do negócio *part time*.

Por anos eles procuraram algo onde pudessem explorar todo seu potencial, e finalmente encontraram, quando isso acontece, surge um “convertido”, que irá depositar

ao negócio um status sagrado, e investirá nele uma enorme carga emocional. Desta forma, logo, dividem o mundo entre os “a favor” e os “contra”, superestimando os que estão no mesmo time que eles, e se tornando céticos em relação aos do outro time. Vêm-se como pessoas particularmente bem dotadas e sentem que têm o dever de estender esses dons à sociedade, ou seja, gostam de estar no controle, e por isso, tem bastante dificuldade de delegar. Muitos inventores⁵¹ são classificados nessa categoria.

Convencidos de que a atividade que fazem é um patrimônio para a comunidade, os “missionários”, muitas vezes, convertidos que atingiram certa maturidade, embora sejam pessoas voltadas para o cumprimento de tarefas, ao passar dos anos, tornam-se muito mais preocupadas com as relações humanas, e passam a maior parte do tempo pregando as suas doutrinas a sua equipe.

Um fenômeno que tem estimulado a atividade empreendedora e as formas de organizações menores numa parcela da população é mudança na percepção do sucesso⁵², que começa a questionar valores sólidos de nossa cultura como status e desempenho financeiro de curto prazo. Gerenciamento de espaço e tempo tem ganhado valor e com isso *small* tem se tornado mais *beautiful*⁵³.

O terreno que está sendo arado aqui é o dos valores, e falar em valores remete à origem das coisas, e apesar do empreendedorismo ser uma área do conhecimento emergente, suas bases estão sustentadas em outras áreas do conhecimento bastante sólidas, que provêm aportes teóricos importantes.

Em geral, o empreendedorismo é visto com um ramo da administração de empresas, mas há quem defenda⁵⁴ a idéia de que a administração é que está contida no empreendedorismo, uma vez que, ela lida com o gerenciamento e otimização de uma estrutura já existente, enquanto o empreendedor, além disso, cria novas estruturas que o gerente irá operar, ou seja, sem o empreendedor não haveria a função gerencial.

⁵¹ O modelo típico de geração da inovação, em especial para as de base tecnológica, distingue 3 elementos: o inventor, o empreendedor e o capitalista. Em países como o Brasil, onde não temos uma cultura de capital de risco consolidada que financie esses novos negócios baseados nesse tipo de inovação, nem uma massa crítica na geração dessas invenções, geralmente, os 3 elementos estão concentrados em única figura, o inventor-empresário-financiador de seu próprio projeto. Claro que existem exceções, e um belo exemplo pode ser visto dentro da própria COPPE, na Incubadora de Empresas que há 10 anos tem gerado empresas de sucesso formadas por ex-alunos, ex-pesquisadores e ex-professores que vão levar ao mercado produtos e serviços que desenvolvidos nos laboratórios. Nesse modelo, a COPPE, em contrapartida é remunerada pelo investimento feito em Pesquisa e Desenvolvimento e pode continuar a desenvolver novos produtos e serviços à sociedade, enquanto as empresas geradas atendem às demandas massificadas do mercado.

⁵² Drucker acredita que a mudança de valor de estabilidade, e, conseqüentemente disposição para empreender, é muito influenciada pela mística da Alta Tecnologia.

⁵³ Parafrazeando a frase *Small is beautiful*, título do livro de E. F. Schumacher (Schumacher, E.F., *Small is Beautiful*. New York: Hartley & Marks, 1973)

⁵⁴ Dentre eles, Dolabela (1999a).

O empreendedorismo é visto também como um campo intensamente relacionado com o “processo de entendimento e construção da liberdade humana” (DOLABELA, 1999b), porque a empresa é a materialização dos seus sonhos, é a projeção de sua imagem interior, de seu íntimo, o que é fonte para a compreensão do ser humano, de sua realização pessoal.

A definição schumpeteriana de empreendedor está diretamente associada à inovação, no entanto, um dos principais méritos de Schumpeter, por volta de 1950, foi ter dado projeção a uma corrente já defendida por dois economistas Jean-Baptiste Say, em 1803, e Cantillon, em 1755, que se dedicaram a estudar a criação de novas empresas e de seu gerenciamento (DOLABELA, 1999a).

Foi Cantillon, no final do século XVIII⁵⁵, o primeiro a definir as funções do empreendedor: pessoa que comprava matérias-primas, e as vendia a terceiros, depois de processá-las. Pela primeira vez, o elemento risco apareceu nas descrições da atividade empreendedora. Em plena revolução industrial, ele próprio buscava nichos de mercado para investimentos lucrativos, e entendia que, se o empreendedor lucrasse além do esperado, isso aconteceria porque ele deveria ter inovado, feito algo de novo, de diferente.

No século seguinte, segundo Dolabela (1999a), Say estabeleceu a distinção entre os lucros do empreendedor e do capitalista, e evoluiu o conceito de Cantillon considerando o desenvolvimento econômico como resultado da criação de novos empreendimentos. Say foi o segundo autor a demonstrar interesse pelos empreendedores⁵⁶. Ele é considerado um economista porque naquela época (até metade do século XX), as ciências gerenciais não existiam, dessa forma, qualquer um que se interessasse por estudar as organizações ou distribuição de riquezas seria classificado como economista. Como Say e Cantillon investiam seu próprio dinheiro, é fácil perceber porque a visão deles sobre empreendedorismo esteve muito centrada na questão do risco.

Schumpeter consolidou definitivamente esse conceito, e o associou com a inovação, apontando o empreendedor como o elemento que dispara e explica o

⁵⁵ “No século XII, a palavra francesa *entrepreneur* era usada para designar aquele que incentivava brigas, mas no final do século XVIII, a palavra passou a indicar a pessoa que criava ou conduzia projetos e novos empreendimentos.” VÉRIN, H. *Entrepreneurs, entreprises, histoire d'une idée* apud DOLABELA (1999a).

⁵⁶ Cantillon e Say, revelam alguns autores, não estavam só preocupados com as ciências econômicas, mas com seus próprios negócios. Cantillon é descrito como um individualista, e pode parecer pouco provável que estivesse interessado em correntes de pensamentos desse tipo. Ele se mostrou sim, preocupado com questões contemporâneas de racionalização. Seus escritos o colocam de certa maneira, como um pioneiro do Taylorismo.

desenvolvimento econômico. Mas admitia que seu trabalho era transmitir o que Say havia concebido. Há muitas definições sobre empreendedorismo, mas os economistas, em geral, convergem para a associação do empreendedor com a inovação. Schumpeter diz:

“O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração e novos recursos e materiais.” (SCHUMPETER, *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo, Abril Cultural, 1982.(Coleção Os Economistas))

Ou seja, o empreendedor traz modernidade, inovação, e é fundamental para a competitividade da economia. Assim, também pensa Drucker (2003), que defende a associação de empreendedorismo e inovação, e também reforça o papel da habilidade de reagir a mudanças, vista como inevitável, sendo uma característica fundamental entre os empreendedores.

As definições sobre empreendedorismo são divergentes quando são olhadas por diferentes áreas do conhecimento, e as principais divergências estão entre as correntes dos economistas e dos comportamentalistas, que centram a sua análise sobre o comportamento, as atitudes do empreendedor, como a capacidade de persistir e de correr riscos.

A ponto de vista dos economistas apresenta de forma muito consistente as conseqüências da atividade empreendedora, mas não consegue explicar de forma muito satisfatória as razões para se começar a empreender e se manter no empreendimento. Desta maneira, as divergências entre as correntes são altamente complementares e fonte de grande riqueza na construção do conhecimento.

Para entender as razões para se começar um negócio, pesquisadores buscam respostas no perfil pessoal e nas atitudes do empreendedor. Max Weber recorreu ao sistema de valores, e MacClelland, na década de 70, encontrou nos heróis nacionais o modelo que gerações seguiriam, e serviriam de mola propulsora para superar obstáculos, e concluiu com seu estudo que os empreendedores são pessoas que necessitam de auto-realização.

Nos anos 50, havia grande interesse na ascensão da URSS e as pessoas começaram a se perguntar se um dia o “*Homo sovieticus*” substituiria o “*Homo americanus*”. Isso levou McClelland a estudar história em busca de explicações para a existência de grandes civilizações. Esse trabalho notável levou-o a identificar uma série

de elementos, sendo o principal a presença de heróis nacionais, que eram imitados por gerações inteiras em suas virtudes, afinal, heróis superavam obstáculos e estendiam o limite do possível. De acordo com McClelland (apud FILION, abr.-jun. 1999), o povo treinado sob tal influência desenvolvia uma grande necessidade de realização. Outros autores⁵⁷ criticam a teoria de MacClelland, pois, a necessidade de auto-realização não pode ser tomada como motivação para empreender, pois dependendo do ambiente, a auto-realização pode significar a simples intenção de obter um emprego estável ou emprego público. Na ex-União Soviética, por exemplo, isso poderia significar ser membro do partido comunista, na Europa da idade média, pertencer ao clero, ou seja, a necessidade de realização tem uma infinidade de matizes, que é influenciada diretamente pelas estruturas sociais, e além disso, é difícil explicar a opção de criar um negócio ou ser bem-sucedido baseando-se apenas na necessidade realização, é uma simplificação muito grande da realidade.

No entanto, McClelland nos deixou uma contribuição de enorme importância, a constatação que, os seres humanos repetem modelos, e que dependendo desses modelos, o ambiente pode ser mais ou menos favoráveis à atividade empreendedora. Desta maneira, pode-se concluir que, num ambiente onde exista um grande número de empreendedores, maior será a possibilidade de novas pessoas virem a empreender, em comparação com um ambiente menos rico em número de empreendedores.

Até a década de 80, ao longo de 20 anos, os comportamentalistas dominaram os estudos de empreendedorismo, buscando estabelecer um perfil empreendedor, mas os resultados não foram conclusivos, pois, não foi possível estabelecer relação de causa e efeito das características encontradas com o sucesso, no sentido ocidental da palavra. Ou seja, não foi possível garantir que uma pessoa com as tais características iria obter sucesso como empreendedora, no entanto, constata-se que, uma pessoa sem as características encontradas obterá sucesso com dificuldade. Desta maneira, essas características conduziram para o conceito de potencial empreendedor, que pode ser aperfeiçoado para aumentar as chances de sucesso da pessoa. Segundo esse princípio, uma pessoa com o potencial mais alto tem mais chance de obter sucesso.

Apesar disso, as pessoas mudam conforme o contexto e as circunstâncias que estão expostas, e isso altera os seus potenciais, assim como uma corrente elétrica ao passar por ambientes com diferentes resistências, terá sua potência alterada, as

⁵⁷ Brockhaus é um dos que chama bastante atenção para isso.

referências que sustentam o potencial empreendedor não são estáticas, e isso torna qualquer medida, uma grandeza que expira ao longo do tempo.

Muitas variáveis influenciam o perfil empreendedor, como o tempo em que estão no mercado, experiência de trabalho, nível educacional, estágio de maturidade da empresa, religião e cultura local e familiar. Tudo indica que o empreendedorismo é um fenômeno regional, em que cultura, necessidades, hábitos e valores moldam os comportamentos, e os empreendedores vão refletir essas condições em suas atitudes.

Além desses aspectos mais profundos que induzem a atividade empreendedora, e dizem respeito à cultura em que está imerso o empreendedor, existem outros aspectos, como a infraestrutura tributária, econômica, política, eles tornam o ambiente mais ou menos árido à atividade empreendedora. Isso significa que, se uma região tem uma política particular de tratamento preferencial às empresas nascentes, por exemplo, certamente irá fomentar o surgimento de empresas nessa localidade. É o caso, por exemplo, da Lei de Inovação que tramita no Congresso para aprovação e que irá estimular o nascimento de novos negócios na comunidade acadêmica.⁵⁸

O estágio de maturidade da empresa e a própria natureza da empresa irão requisitar aprendizados diferentes, e isso irá impactar diretamente no comportamento empreendedor. Veja bem a diferença de um proprietário de uma nova PME, ele terá que focar sua energia em administrar o negócio e precisará ser generalista, já em uma empresa familiar, o sucessor além do aprendizado em gestão, precisa desenvolver aptidões para comunicação e relacionamentos interpessoais para administrar os diversos interesses da família, um empreendedor de um negócio de base tecnológica, possivelmente, é um inventor, que precisa se associar a pessoas que tenham competência para a gestão da empresa, e como os produtos e processos produtivos são altamente complexos, e por serem muitas vezes dirigidos a um público específico, pode precisar já ter que começar sua atuação num mercado global, quando se trata de um empreendimento social, sem fins lucrativos, ele requer que o seu empreendedor desenvolva habilidades de liderança, trabalho em rede, e muita comunicação.

A maioria dos modelos propostos pela escola do comportamentalismo são estáticos, não consideram que o empreendedor está em ação, que ele está num processo de aprendizagem, e portanto, em evolução. Se seu contexto muda, seu potencial também, como apresentado na página anterior, e isso acontece porque o comportamento

⁵⁸ Para maiores informações, consultar: <http://www.camara.gov.br>.

na verdade é situacional, dependendo do estímulo que tiver, o empreendedor pode superar seus limites.

Uma outra associação que podemos fazer ao conceito de potencial é a de posição geográfica, que dependendo da velocidade e aceleração, essa posição pode ser deixada para trás em pouco tempo. Assim também é o potencial empreendedor, dependendo do estímulo que recebe, o empreendedor pode alcançar largas distâncias do ponto original de partida.

Baseado numa análise momentânea das seguintes características empreendedoras⁵⁹, os comportamentalistas oferecem a medida do potencial empreendedor.

- Busca de Oportunidade e Iniciativa
- Busca de Informação
- Persistência
- Comprometimento
- Aceitação de Riscos Calculados
- Busca de Qualidade e Eficiência
- Estabelecimento de Metas
- Planejamento
- Persuasão e Utilização de Redes de Contatos
- Independência e Autoconfiança

É possível notar que, existe afinidade entre as características, como algumas são de natureza de planejamento, outras são ligadas à própria natureza do poder, mas o mais importante é que elas se inter-relacionem, e com isso, as características se fortalecem ainda mais. Por exemplo, quando alguém busca informação, é mais capaz de correr riscos de forma mais racional, e dessa forma, isso ajuda consideravelmente na sua independência e autoconfiança.

Freqüentemente é buscada uma teorização do empreendedorismo que leve a um axioma universal, como existem na Física, de forma a provar a natureza do empreendedor e seus efeitos no desenvolvimento econômico, bem como, muitos professores também têm a necessidade de treinar seus alunos para a prática empreendedora. Curiosamente, ou não, cita Dolabela (1999a), dois dos mais

⁵⁹ As características citadas foram baseadas nas usadas no projeto EMPRETEC, desenvolvido pela ONU para o desenvolvimento do empreendedorismo, e é aplicado no Brasil atualmente pelo SEBRAE sob a coordenação do PNUD.

importantes ensaios sobre empreendedorismo foram escritos por um especialista com doutorado em Física e Empreendedorismo, Bygrave, o primeiro a mostrar que devíamos nos afastar do paradigma da física e das abordagens quantitativas, e encontrar a própria lógica para uma teoria do empreendedorismo.

Um capítulo a parte na construção do conhecimento sobre empreendedorismo no Brasil é Filion. Louis Jacques Filion era professor do Departamento de Administração e Economia da universidade de Quebec, e em julho de 1991, teve um artigo traduzido por um professor da UFMG, Gledson Luiz Coutinho, que tinha o propósito de oferecer um curso para alunos interessados em constituir uma empresa (SANTOS, 2003). A relação de Filion com a UFMG se estruturou, e desencadearam outras ações e projetos de alcance nacional, como o REUNE, e com isso, seu nome e suas teorias se consolidaram no cenário nacional, juntamente com o do escritor Fernando Dolabela, autor do best-seller brasileiro em empreendedorismo, Segredo de Luisa.

Como diz Filion (1991), o significado da palavra empreendedor muda de acordo com o país e a época. No fim do século XVII, empreender era a firme resolução em fazer alguma coisa, no fim do século XIX e início do século XX, o termo designava os grandes industriais como Ford e Matarazzo. Por isso, dificilmente se chegará a uma regra geral sobre o comportamento ou sobre as relações com o desenvolvimento econômico, como também alerta Bygrave (apud DOLABELA, 1999a).

Como já mencionado, pesquisas indicam que o empreendedor é um ser social, produto do meio em que vive, por isso, se o ambiente é favorável ao empreendedorismo, ele terá motivação para montar o seu próprio negócio.

Várias regiões bem sucedidas economicamente na Europa são sustentadas pelas pequenas empresas, como é o caso da Itália, que teve o modelo dos Distritos Industriais tão discutido aqui no Brasil, e transplantados para o que chamamos aqui de Arranjos Produtivos Locais - APLs. Na base do sucesso da indústria italiana estão duas tendências que justificam a formação dos distritos, uma grande tradição num determinado ofício/atividade fabril/manufatureira e uma demanda emergente por produtos derivados dessas atividades, como é o caso dos produtos com a marca *made in Italy*. No entanto, há um componente impressionante que opera na sociedade italiana, em geral, que nós, americanos que somos, temos uma enorme dificuldade de desvendar o seu funcionamento: a colaboração entre as empresas, ligações entre empresas interdependentes que fazem emergir lideranças para a coordenação daquilo que se faz necessário.

Os empreendedores do Nepal que empregam tecelãs de tapete acolhem no local de trabalho para cada 20 trabalhadoras, cerca de 50 a 100 pessoas entre crianças e avós. O mundo empresarial da África negra é dominado pelas mulheres, no Japão, pelos homens, verdadeiros kamikazes de tanta determinação.

Enfim, a forma como o empreendedorismo desponta em uma região é absolutamente particular, fruto do contexto daquela região, de seu passado, de suas condições políticas, econômicas e sociais.

O Brasil e a Europa centro-oriental surgem no cenário mundial com o crescimento da cultura empreendedora na última década. Segundo Relatório GEM, que anualmente *Babson College*, *London Business School* e *Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership* publicam com os níveis da atividade empreendedora no mundo, em 2003, o Brasil era o 6º país⁶⁰ dentre os 31 pesquisados. Os resultados ao longo de 4 anos de pesquisa têm se apresentado em ritmo decrescente, em 2000, o Brasil esteve no primeiro lugar na pesquisa, e após avaliar o método da pesquisa realizada, detectou-se a presença expressiva de empreendedorismo involuntário. Em 2003, quem aparece em primeiro lugar é Uganda, e os coordenadores ressaltam que os países mais pobres, que não conseguiram ainda estabilizar seu crescimento populacional, têm a presença de empreendedorismo involuntário mais acentuada. Para o Brasil, uma explicação dada pela coordenação para a queda na taxa de empreendedorismo pode ser a redução no ritmo acelerado das taxas de desemprego, que pode explicar também o aumento da taxa de empreendedorismo na Argentina, por exemplo, que está, em 2003, na 3ª posição.

Confirmando essa explicação, é interessante notar que os empreendimentos gerados por oportunidade mantiveram patamares históricos, porém, os negócios da modalidade necessidade sofreram significativa redução.

A mesma pesquisa realizada nas diferentes regiões do Brasil, identificou que a região norte (taxa de 23) tem a maior taxa de empreendedorismo, seguida da região sul (taxa de 19), e as regiões sudeste e nordeste se encontram no mesmo patamar de 14 pontos. Porém é na região sul, onde aparece significativamente a presença de negócios motivados por oportunidade, e não por necessidade.

A análise dos dados sob a perspectiva de gênero, os resultados do Brasil são bastante significativos. No panorama mundial, os homens brasileiros encontram-se em

⁶⁰ Estados Unidos aparece em 7º. lugar, após o Brasil.

7ª posição, enquanto as mulheres se encontram em 4ª. Observando ao longo dos 4 anos pesquisados, apresentados na Tabela 2, na próxima página, o empreendedorismo feminino tem crescido, enquanto o masculino decrescido.

Gênero	2000	2001	2002	2003
Masculino	71	71	58	54
Feminino	29	29	42	46

Tabela 2 – Evolução do Empreendedorismo sob a perspectiva de gênero (Fonte: Relatório GEM 2003)

Um outro dado interessante é que, 64% dos empreendedores brasileiros encontra-se na faixa de 25 a 44 anos, e o mais impressionante é que mais 70% dos empreendedores tem vencimentos inferiores a 6 salários mínimos. Os rendimentos do empreendedor brasileiro têm sofrido uma forte subtração ao longo do período pesquisado. Abaixo, na tabela 3, encontra-se o panorama dos rendimentos ao longo de 4 anos.

Faixa de Renda	2000	2001	2002	2003
Menos de 3 SM	30	39	43	53
De 3 a 6 SM	30	31	34	22
De 6 a 9 SM	14	12	11	8
De 9 a 15 SM	12	8	9	8
Mais de 15 SM	9	11	3	6
Não Sabe	1	3	1	1
Recusou	4	6	2	2

Tabela 3 – Evolução do Empreendedorismo sob a perspectiva de Faixa de Renda (Fonte: Relatório GEM 2003)

Com relação ao ensino formal, quase 50% dos empreendimentos gerados foram de iniciativa de pessoas com apenas 1 a 4 anos do ensino formal, enquanto, 19% são de pessoas com mais de 11 anos de estudo. A concentração de negócios é maior no Comércio, com 35% dos empreendimentos, seguindo, destaca-se a indústria de transformação com 14% dos empreendimentos, especialmente no setor de confecções, e com 12%, negócios na área de alimentação e alojamento.

De uma forma geral, em quase todos os países, o número de empreendedores em populações imigrantes é quase duas vezes maior que nas populações locais (FILION, out-dez 1999). Quase sempre, os grupos empreendedores se encontram nas minorias, e parecem encontrar um mecanismo de proteção e autodefesa para a delimitação de seu próprio território através da atividade empreendedora. Parece razoável concluir que no

caso das minorias, a percepção do que se tem a perder é menor, e portanto, é possível ousar com mais facilidade, isso, claro, se o fato de pertencer a uma minoria não causar danos à auto-estima da pessoa.

Além da interferência da força de um contexto social, o comportamento empreendedor sofre influência de dimensões da vida pessoal, escolhas feitas nem sempre de forma totalmente consciente, dos encontros, das pessoas do círculo de relacionamento e de diversas atividades do cotidiano do indivíduo.

Para Filion (abr.-jun. 1999), as esferas da vida são: espiritual, intelectual, física (resistência, esportes, lazer para recuperar as forças), familiar, criativa, social (associação a grupos ou instituições), profissional, empreendedora, material e contributiva (cidadania, cooperação com a comunidade, defesa do meio ambiente). E essas esferas se relacionam de forma sistêmica. Segundo ele, são elementos da Cultura Empreendedora:

- Identificação de oportunidades de negócio
- Definições de Visões
- Expressão de Diferenciais
- Avaliação de Riscos
- Gestão de Relacionamento

Uma questão que já foi intensamente discutida é idéia da herança genética. Será que a pessoa já nasce com a predisposição para se tornar empreendedora? Atualmente, a questão não tem grande relevância, pois, mesmo que exista uma carga hereditária, a preocupação maior é com a possibilidade de aprender a ser empreendedor, e as conclusões são positivas, porém, a metodologia nesse processo de aprendizado deve ser adequada ao conteúdo, pois o objeto a ser ensinado não é um conhecimento, como outros convencionais, explícito, como matemática ou línguas. Nesse caso, não faz sentido o professor entregar uma apostila aos alunos sobre Como Correr Riscos, e falar por 4 horas sobre as vantagens e desvantagens de correr riscos, porque, o aprendizado não passa por uma simples questão racional.

Por acreditar na possibilidade de aprender a ser empreendedor, é inevitável demandar um perfil que sirva de ilustração para o aprendiz. As características usadas podem ser as apresentadas na página 55, elaborada a partir da visão comportamentalistas, pois o objetivo é que sirva somente como referência, não como ponto de chegada, entretanto, os traços apresentados no quadro abaixo são frutos de

Timmons (1994) e Hornaday (1982), e permitem o delineamento de um perfil mais consistente com a tendência atual do pós-comportamentalismo.

Após os comportamentalistas, chegou a vez dos pós-comportamentalistas, que até hoje circulam com mais liberdade entre as correntes anteriores, olhando o empreendedorismo sob diversos pontos de vista. Neste grupo estão Filion, Bygrave e Timmons.

Perfil Empreendedor

- Tem um modelo, uma pessoa que o influencia
- Tem iniciativa, autonomia, autoconfiança, otimismo, necessidade de realização
- Trabalha sozinho. O processo visionário é individual
- Tem perseverança e tenacidade para vencer obstáculos
- Considera o fracasso um resultado como outro qualquer, pois, aprende com os próprios erros. É capaz de tolerar ambigüidade e incerteza.
- É capaz de se dedicar intensamente ao trabalho e concentra esforços para alcançar resultados
- Sabe fixar metas e alcançá-las, luta contra padrões impostos; diferencia-se
- Tem capacidade de descobrir nichos
- Tem forte intuição: como no esporte, o que importa não é o que sabe, mas o que faz
- Tem sempre alto comprometimento; crê no que faz
- Cria situações para obter *feedback* sobre seu comportamento e sabe utilizar tais informações para seu aprimoramento
- Sabe buscar, utilizar e controlar recursos
- É sonhador realista: é racional, mas usa também a parte direita do cérebro
- Cria um sistema próprio de relações com empregados. É comparado a um líder de banda que dá liberdade a todos os músicos, mas consegue transformar o conjunto em algo harmônico, seguindo um objetivo
- É orientado para resultados, para o futuro, para longo prazo
- Aceita dinheiro como uma das medidas de seu desempenho, mas o dinheiro não é o seu senhor, e sim a paixão pelo seu negócio
- Tece “rede de contatos” moderadas, mas utilizada intensamente como suporte para alcançar seus objetivos; considera a rede de contatos internas (com sócios, colaboradores) mais importante que a externa
- Conhece muito bem o ramo que atua
- Cultiva a imaginação e aprende a definir visões
- Traduz seus pensamentos em ações
- Define o que aprender (a partir do indefinido) para realizar suas visões. É pró-ativo: define o que quer e onde quer chegar; depois, busca o conhecimento que lhe permitirá atingir o objetivo

Quadro 2 – Traços do Perfil Empreendedor (Fonte: Timmons(1994) e Hornaday (1982))

-
- Cria um método próprio de aprendizagem: aprende a partir do que faz; emoção e afeto são determinantes para explicar o seu interesse. Aprende indefinidamente.
- Tem alto grau de internalidade, que significa a capacidade de influenciar as pessoas com as quais lida e a crença de que conseguirá provocar mudanças no sistema em que atua
- Assume riscos moderados, gosta do risco, mas faz de tudo para minimizá-lo. É inovador e criativo. (Inovação é diferente de invenção que pode não gerar conseqüências concretas. Inovação é voltada para mercado.)
- Mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-a para detectar oportunidades de negócios.

Quadro 2 – Traços do Perfil Empreendedor (Fonte: Timmons(1994) e Hornaday (1982)) (cont.)

O empreendedor é alguém capaz de desenvolver uma visão, como diz Filion (1991): “o empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões” e Fortin (apud DOLABELA, 1999a)⁶¹ acha que o empreendedor “ é uma pessoa capaz de realizar um sonho, um problema ou uma oportunidade de negócios em uma empresa viável”⁶² ⁶³. E para isso, precisa persuadir a diversas pessoas, investidores, parceiros, para isso precisará de muita energia e muita persistência, pois, a cota de “nãos” será grande. Em geral, o empreendedor coloca a sorte a seu favor, porque acredita que ela é fruto do trabalho duro. Um dos principais méritos do empreendedor é que, ao identificar uma oportunidade, ela a agarra, e isso significa a transforma em realidade, e faz parte desse processo encontrar os recursos que precisa atrair para concretizar o negócio.

Para Filion, a visão é o elemento que diferencia o empreendedor do gerente, do sócio-gerente da pequena empresa, do sucessor da empresa familiar, de uma gama de profissionais que muitas vezes confundimos e nos perguntamos, será que ele pode ser empreendedor?

Segundo Filion (1999), a visão é “a imagem projetada no futuro do espaço de mercado futuro a ser ocupado pelos produtos e o tipo de organização necessária para se alcançar isso”. E todo esse processo se inicia com a identificação de um setor de negócio de interesse. Quanto mais completo for o conhecimento do empreendedor sobre o setor, maior a possibilidade de se detectar uma visão realista, afinal, é difícil identificar uma lacuna a ser ocupada sem um claro entendimento da problemática envolvida no setor. Claro que, a inexperiência não é impedimento para o sucesso do

⁶¹ FORTIN apud DOLABELA, 1999a.

⁶² Esses dois pesquisadores possuem uma visão mais ampla na conceituação do empreendendo, não se restringindo ao empreendedor que atua como empresário.

⁶³ O conceito semelhante encontra-se em uma obra de Ruy Gama. Ele diz que, projeto = design = desenho = desígnio = desejo = sonho, e compara o “fazer o desenho sonhado por outrem” com o “sonhar e realizar um desenho/desejo”. (GAMA, *Engenho e Tecnologia*. São Paulo: Editora Duas Cidade, 1983.

empreendedor, mas somente um obstáculo a ser superado. Um outro aspecto que não pode ser esquecido é a intuição, que também requer um mínimo de entendimento e conhecimento para que ela se manifeste. A visão não é estática, ela é um processo dinâmico que sofre diversas interferências, dentre outras, das relações do empreendedor, que contribuirão para o amadurecimento da visão.

Tem foco! Empreendedores que concretizam suas visões têm foco. Não atiram para todo lado, pois, ao concentrar suas energias em um único ponto, as chances de avaliar e tomar as melhores decisões são muito superiores a daqueles que trocam de ambição a cada semana!

Associado a isso também, os empreendedores nunca param de aprender, incentivados pela visão, são norteados continuamente a refletir sobre ajustes e melhorias que uma vez estabelecido.

Filion (abr.-jun. 1999) também diz que “o empreendedor é aquele que define contextos organizacionais, em torno de fios condutores por ele estabelecidos”, ou seja, ele define o enredo que vai determinar o seu próprio futuro a partir de uma situação completamente abstrata, que é a sua visão, de forma mais concreta, em uma oportunidade de negócios. E leva em conta seus sonhos, desejos, preferências e estilo de vida que deseja ter.⁶⁴

A identificação de oportunidade de negócio tem papel central na atividade empreendedora. O empreendedor é aquele capaz de identificar, agarrar e buscar recursos para aproveitar uma oportunidade. Essa capacidade de detectar oportunidades é conseguida porque o empreendedor desenvolve um alto nível de consciência do ambiente que vive. O conceito de idéia está associado com o de oportunidade, pois, onde que há uma oportunidade identificada necessariamente houve uma idéia. Mas a recíproca nem sempre é verdadeira, porque uma idéia se torna uma oportunidade somente quando apresenta potencial para a sustentabilidade de um negócio, ou seja, existem pessoas dispostas a consumir em quantidade suficiente o produto ou serviço oferecido para justificar o nascimento da empresa, gerando um resultado financeiro atrativo, e além disso, o momento apresenta-se adequado para o empreendedor, o que quer dizer, é compatível com as suas características pessoais e seus objetivos de vida.

É possível uma oportunidade de negócio surgir de um processo de amadurecimento de uma idéia, em que, o empreendedor vai ajustando-a à realidade do

⁶⁴ Essa definição, obviamente, exclui os empreendedores por necessidade.

mercado, de forma a agregar valor para o consumidor em alguma de suas necessidades⁶⁵. No entanto, o surgimento de uma idéia geralmente vem acompanhado de muitos sentimentos fortes, como o encantamento pelo descobrimento e a paixão, que facilmente iludem aqueles que precisam de racionalidade para avaliar a viabilidade de um negócio.

São características das oportunidades:

- Surgem da identificação de desejos e necessidades insatisfeitos, da identificação de recursos potencialmente aproveitáveis ou sub-aproveitáveis, ou quando se procuram aplicações (problemas) para novas descobertas (soluções);
- Estão em qualquer lugar;
- São presentes para mentes preparadas: normalmente provêm de nossa experiência, intuição;
- São simples na sua concepção: coisas complicadas raramente dão certo;
- Exigem grandes esforços, não podem ser tratadas superficialmente;
- Devem se ajustar ao empreendedor: algo que é uma oportunidade para uma pessoa pode não sê-lo para outra, por vários motivos (know-how, perfil individual, motivação, relações, etc);
- São atraentes, duráveis, têm hora certa, ancoram-se em um produto ou serviço que cria, ou adiciona valor para seu comprador;
- São alvos móveis: se alguém as vê, ainda, ainda há tempo de aproveitá-las;
- Um empreendedor habilidoso dá forma a uma oportunidade onde outros nada vêem, ou vêem muito cedo ou tarde demais;
- São fagulhas que detonam a explosão do empreendedorismo;
- Boas oportunidades de negócios são menos numerosas que idéias;
- Identificá-las representa um desafio: uma oportunidade pode estar camuflada em dados contraditórios, sinais inconsistentes, lacunas de informação e outros vácuos, atrasos e avanços, barulho e caos do mercado (quanto mais imperfeito o mercado, mais abundantes são as oportunidades).

⁶⁵ As necessidades, como foi pesquisado por Maslow (MASLOW, A. , *Maslow no Gerenciamento*. São Paulo, Qualitymark, 2000) apresentam-se em níveis como uma pirâmide, e a seguir estão listadas: “primárias”, aquelas básicas à sobrevivência, como alimentação, necessidades fisiológicas, moradia; “de segurança”, associadas à manutenção da vida pessoal, familiar e da propriedade, “de associação”, ou seja, de participação na sociedade, em grupos, “de reconhecimento”, necessidade de status, reconhecimento social, “de auto-realização”, necessidade de expressão, de desenvolver habilidades, de concretização.

Por estar sempre enfrentando situações novas, os empreendedores evoluem através de um processo de tentativa e erro. É um engano achar que negócios de sucesso surgem como uma centelha divina, normalmente é fruto de muito trabalho, de muito *brainstorming*, de muitas idas e vindas. O processo de desenvolvimento de um negócio não é um processo linear. E por isso, a criatividade é tão importante, uma vez que ela será necessária para solucionar problemas de forma rápida e eficiente. Segundo Simon (apud DOLABELA, 1999), criatividade é coisa reservada aos especialistas, e não aos amadores, indicando que trabalho e persistência representam grande parte dos ingredientes da criatividade. Essa habilidade do especialista de responder a situações em seu campo quase que instantaneamente e com grande precisão, freqüentemente chamamos de intuição.

O aspecto novidade é de imediata percepção quando se pensa em criatividade, mas existem outros componentes também relacionados ao processo criativo, como a regularidade na geração de novas idéias e o reconhecimento do público pela criação: que são especialmente importantes quando a criatividade se manifesta como percepção da oportunidade de negócios. Segundo Baronet, um indivíduo criativo tem personalidade especial herdada, em grande parte por seus pais, que ao interagir com as pessoas vai decodificar o que é aceitável na sociedade, o que irá influenciar no seu processo criativo, em um setor de seu interesse. O processo criativo surge do conhecimento profundo em um determinado setor e a percepção de um problema a solucionar, que só acontece por existir o conhecimento em algum setor, somado a isso, um conjunto onde a personalidade do criador, emoções, fantasias, imagens, necessidade de expressão e capacidade criativa leva a geração de uma idéia.

Curioso é pensar que, muitas vezes é a necessidade, que num determinado contexto, leva o empreendedor a desenvolver a sua criatividade. O potencial criativo existe, mas as circunstâncias é que estimulam o seu surgimento, novamente retorna-se à questão do potencial e da necessidade de desenvolvimento de sua capacidade.

Nesse processo de identificação de oportunidade, como já mencionado, além da criatividade, é necessário persistência⁶⁶, habilidade de comunicação⁶⁷ para identificar

⁶⁶ A iniciativa empreendedora se assemelha em alguns pontos ao trabalho do arqueólogo, que num dia explora um terreno bom, noutro dia não encontra bons resultados, e o combustível para não desanimar com a falta de sucesso é a persistência, catalisada pela firme decisão de empreender.

⁶⁷ O processo tem mais transpiração que inspiração, não existe um “passe de mágica”, e uma fonte inesgotável de identificação de oportunidade é ouvir aqueles que conhecem os problemas e necessidades do setor.

necessidades e capacidade de tomar decisões, pois muitas serão os caminhos a seguir, e os recursos finitos.

Empreendedores não jogam roleta russa com seus negócios, pesquisas têm mostrado que, para serem bem-sucedidos, eles tendem a assumir riscos moderados e a minimizar as incertezas nos seus processos de decisões, ou seja, ao contrário do que o imaginário coletivo supõe, o empreendedor não é um jogador compulsivo, que conta com a sorte a seu favor, mas sim, busca informação de forma a reduzir as margens de incerteza para correr os riscos inerentes ao negócio, que não podem ser evitados.

O domínio de ferramentas gerenciais é visto como consequência do processo de aprendizado de alguém capaz de definir contextos, porque essa pessoa saberá identificar o que aprender de forma racional ou intuitiva para criar, desenvolver e realizar sua visão, ou seu sonho. No empreendedorismo, um ponto muito importante trata o seguinte: o ser é mais importante que o saber, pois o saber é consequência das características pessoais, que irão nortear a pessoa a definir uma própria metodologia de aprendizagem.

Durante o desenvolvimento do processo empreendedor, e para o seu sucesso, ocorrem atividades bem definidas, algumas delas já vistas neste texto, e elas têm características distintas e requerem competências específicas, o que conseqüentemente faz surgir a necessidade de aprendizado gerencial, como pode ser visto a seguir:

Atividades	Características	Competências	Aprendizagens
Descoberta de Oportunidades	Faro, intuição, investigação	Pragmatismo, capacidade de reconhecer o que é útil e traz resultados	Análise setorial: conhecer as características do setor, os clientes e os concorrentes
Concepção de visões	Imaginação, independência, paixão	Concepção, pensamento sistemático	Avaliação de todos os recursos necessários e viabilidade de obtenção
Tomada de Decisões	Julgamento, prudência	Visão, analítica	Obter informações, saber minimizar o risco

Tabela 4 – Atividade do Processo empreendedor e seus requisitos (adaptado de Dolabela(1999b))

Atividades	Características	Competências	Aprendizagens
Realização de Visões	Diligência, constância e tenacidade	Ação, persistência	Saber obter informações para realizar ajustes e retro-alimentação
Utilização de Equipamentos	Destreza	Polivalência	Técnico
Comprar	Acuidade	Negociação	Pesquisa de compras, técnicas de negociação
Projeto e Lançamento produto/serviço	Diferenciação, originalidade	Coordenação de múltiplas atividades	Marketing, gestão
Vendas	Flexibilidade, servir ao cliente	Adaptação às pessoas e circunstâncias	Conhecimento do cliente
Formação da equipe e conselheiros	Ser previdente, projeção a longo prazo	Saber construir redes de relações internas e externas	Gestão de recursos humanos, saber compartilhar
Delegação de Tarefas	Comunicação, priorização e controle	Delegação. Saber dizer o que deve ser feito e por quem; saber acompanhar, obter informações	Gestão de operações

Tabela 4 – Atividade do Processo empreendedor e seus requisitos (adaptado de Dolabela(1999b) cont.)

Para Dolabela, o sonho é formulado de maneira abstrata, e o desdobramento do sonho é a visão. O sonho não tem o mesmo compromisso com a realização que a visão tem. A teoria visionária de Filion nos ajuda a entender como se forma uma idéia de empresa e quais são os elementos que a sustentam. A visão, como já apresentado, é uma imagem projetada no futuro. Há “visões emergentes”, que são idéias de produtos ou serviços que queremos lançar; “central” que é o resultado da combinação de visões emergentes, e “complementares”, que são as atividades de gestão definidas para sustentar a realização da visão central. A visão central também pode ser elaborada segundo abordagem externa, quando se trata do lugar que se pretende alcançar no mercado com seus produtos ou serviços, e interna quando estabelece o tipo de organização que se faz necessária para se alcançar o mercado desejado.

Filion (1991) identificou alguns aspectos que dão suporte à formação da visão, são eles: conceito de si, energia, liderança, compreensão do setor, relações e espaço de si. O conceito de si trata da forma como a pessoa se percebe. A auto-imagem vai influenciar diretamente na capacidade de realização da pessoa, e a ela estão vinculados os valores pessoais, a forma de ver o mundo, modelos que se identifica. E o conceito de si mesmo varia em função do contexto que a pessoa se encontra, relacionamentos,

trabalho, conquistas e fracassos. Como a empresa é uma exteriorização do indivíduo, o conceito de si vai passar para a empresa.

Por essa razão, é comum percebermos as diferenças entre empresas geridas por mulheres e homens, porque os valores de um e de outro, em geral, são diferentes, as prioridades e também motivações para iniciar um negócio, muitas vezes, são completamente diferentes. Esse aspecto é tão complexo que nem uma abordagem panorâmica cabe no escopo deste trabalho, portanto, fica aqui apenas o registro da relevância do tema para o empreendedorismo.

A energia é o fôlego da pessoa para investir em determinado projeto, e que está intimamente ligada com o conceito de si mesma e aos seus valores. A energia é uma das características dos líderes que conseguem convencer os seus colaboradores que podem chegar em um ponto favorável para todos e que ele conhece o caminho. Por esse motivo é que se recomenda que, o tempo dedicado à empresa pelo empreendedor deve ser integral, pois, as atividades paralelas dispersam uma energia importante para a conquista dos objetivos da empresa.

Liderança para Filion (mai. 1999) é fruto do conceito de si mesmo, da energia, do conhecimento do setor, das relações e da própria visão, e influencia todos esses elementos, mas, sobretudo, influencia na amplitude do que o empreendedor deseja realizar, ela vai calibrar o tamanho da visão. E como as demais características, ela também passa por um processo contínuo e evolui com o empreendedor e a empresa.

O conhecimento do setor é um divisor de águas entre a aventura e o empreendedorismo. Saber como funciona a concorrência, as necessidades dos clientes, as barreiras de entrada, a disponibilidade de insumos e fornecedores é um excelente catalisador para se perceber oportunidades de negócios e estabelecer visões de futuro. Como diz Simmon, a intuição na área de negócios é gerada pela aprendizagem através do volume de experiências vividas.

Para Filion (mai. 1999), as relações são importantes elementos de suporte, porque elas influenciam na criação e na evolução de uma visão. A primeira motivação para empreender decorre geralmente das relações familiares – ou das relações primárias - ligações mais profundas e geralmente são relacionadas a mais de um tipo de atividade, e influenciam muito no conceito de si da pessoa. As relações secundárias são as amizades e conhecimentos relacionados a uma atividade precisa, e podem vir a se tornar primárias. As terciárias não requerem a existência de pessoas, mas somente contatos em alguma área de interesse, são gerados em cursos, viagens, congressos, com a simples

troca de cartão, onde o mais importante na relação é a instituição que está por detrás da pessoa. À medida que a pessoa inicia o processo da construção da visão, ela irá buscar em seus relacionamentos contribuições para aprimoramento e realização da sua visão.

E o espaço de si se refere à distância psicológica que ao mesmo tempo nos separa e nos liga às pessoas, e isso irá relacionar-se diretamente com a liberdade que o empreendedor precisar para crescer.

Segundo Dolabela (2003), ao se colocar em busca da concretização do sonho, algo especial acontece, e as características empreendedoras são despertadas, desta forma, “o caminho se faz ao caminhar”⁶⁸, não é necessário uma movimentação em direção da mudança, ela irá acontecer quando o sonho for colocado em ação.

Afinal, como nem todo empresário é empreendedor, menos provável é uma generalização para camelôs e ambulantes, e isso não tem nenhuma correlação com educação formal, pois, pesquisas mostram que, não existe ligação entre a educação formal e o sucesso nos negócios, há inclusive, algumas pesquisas que revelaram correlação desfavorável, porém, as pesquisas não foram conclusivas (FILION, out.-dez. 1999). Concretamente existem pesquisas, como a realizada por Filion (abr.-jun. 1999), com uma amostra representativa de diversos países que não identificou nenhuma correlação entre nível de instrução, sucesso na educação, disciplina estudada e sucesso nos negócios⁶⁹.

No Brasil, é recente e fácil percebermos que com as privatizações, globalização, reengenharia, muitas empresas buscaram a competitividade reduzindo seus custos, e com isso, muitos desempregados se lançaram na aventura de empreender, muitos até na informalidade, mas, apesar disso, sem dúvida alguma, há também os que, motivados por uma visão de futuro, embarcam num projeto de vida.

Timmons (apud DOLABELA, 1999a) fala em uma revolução silenciosa, que o empreendedorismo “será para o século XXI mais do que a revolução industrial foi para o século XX.” Como frase de efeito, é ótima, mas reside nela, o perigo de induzir a expectativas equivocadas. O empreendedorismo, sem dúvida, ganha força nos dias atuais, e forma um tecido mais denso, no entanto, desde que o mundo é mundo, o empreendedorismo tem causado revoluções, desde que o primeiro homem resolveu sair da caverna, causou uma revolução bem maior que revolução industrial.

⁶⁸ Antonio Machado, poeta espanhol.

⁶⁹ É comum encontrar uma participação expressiva do alto nível de escolaridade dos sócios nas empresas nas empresas de alta tecnologia, e em geral, as causas principais de fracasso não estão relacionadas à qualidade de sua educação.

Mesmo que exista uma euforia exagerada em torno do empreendedorismo, a pessoa humana por trás desse “*homo entrepreneurius*”⁷⁰ tem o dever moral de melhor dominar a matéria e seu meio para oferecer melhores condições de aprimoramento para seus pares na sociedade. As possibilidades de sucesso da sociedade empreendedora só podem plenamente se realizar quando houver divisão justa dos resultados da atividade empreendedora.

Por estar, geralmente, à frente de seu tempo, inspirado por valores da mais alta ventura, o empreendedor poderia ser elevado ao Olimpo por muitos atributos aqui apresentados, no entanto, há algumas vozes⁷¹ sugerem que os empreendedores são indivíduos desajustados, que precisam criar seu próprio ambiente porque não conseguem se adaptar a outro ambiente de trabalho. Outros pesquisadores observaram um nível mais alto de neuroses entre empreendedores do que entre o público em geral, isso é até compreensível, já que o nível de instabilidade pessoal gerada é constante, e a necessidade de manter um alto nível de estabilidade emocional é requisito para que o empreendedor seja bem-sucedido em seu exercício.

Enfim, o empreendedor não é nenhum deus, nem o empreendedorismo está perto de ser antídoto para todos os males, mas, somente, é um fenômeno social que acontece num determinado locus, cujas conseqüências, geração de riquezas, melhoria na qualidade de vida, podem beneficiar uma determinada região, não exclusivamente sob o ponto de vista do enriquecimento de um grande número de cidadãos, mas sob o ponto de vista da mudança de paradigma para uma lógica de maior independência, maior interação com o ambiente, maior visão de longo prazo, que devem permitir a convivência em nível mais alto de qualidade para todo o grupo social.

⁷⁰ Termo utilizado por Filion (2000c.)

⁷¹ Kets de Vries, Bannock, Chell, Collins, Moore, Du Toit, Scase, Stanworth e Curran apud Filion, abr-jun. 1999.

5- OFICINA DE EMPREENDEDORES

“Os homens trilham quase sempre estradas já percorridas.”

Maquiavel

Como visto no capítulo anterior, a maioria dos empreendedores assim tornou-se graças à influência de um modelo existente em seu meio familiar ou de relacionamento próximo. Pode-se dizer que, o empreendedor adquiriu uma cultura empreendedora pela prática, decorrente de uma identificação pessoal.

Para saber se o empreendedorismo pode ser ensinado, é preciso inverter o sentido dessa discussão para uma abordagem, não de ensino, mas de aprendizado. É possível aprender a ser empreendedor?⁷² Para responder a essa pergunta, devemos procurar entender o que aconteceu com aquele indivíduo que se identificou com um modelo existente em seu meio. Ele, de uma forma intuitiva, aprendeu a repetir um padrão de conduta, repleto de valores associados, que julgou relevante em um determinado momento.

Qualquer processo de aprendizagem profundo se traduz em mudança, e especificamente no terreno do empreendedorismo, como afirmam diversos pesquisadores, o saber é decorrente do ser, ou seja, o conhecimento é buscado a partir de um contexto pessoal. E para o aprendizado específico do processo empreendedor, vale também a seguinte regra, o aluno deve aprender dentro dos mesmos padrões que o empreendedor aprende no seu dia-a-dia, e para que isso aconteça, como diz Dolabela, é necessário que, o ambiente cultural do local de aprendizagem privilegie elementos como atitude, emoção, sonho, individualidade, aceitação de erros, cooperação, e outros que sejam específicos do grupo.

Não é complicado concluir que, a educação empreendedora quanto mais cedo começar, mais eficiente será, porque está relacionada à cultura, que, nesse caso, tem o poder de induzir ou inibir a capacidade empreendedora.

⁷² Ensinar e aprender são ações que estão intimamente ligadas, mas o conceito do ensino está mais ligado ao professor e o do aprendizado ao aluno, como elemento principal do processo.

Um estudo realizado pelo *Kauffman Center*⁷³ na Universidade do Arizona identificou que alunos que tiveram uma educação empreendedora têm 3 vezes mais chance de criar seus próprios negócios, geram 5 vezes mais empregos, desenvolve pessoas inovadoras, que criam novos produtos que incrementam a competitividade no mercado que estão inseridas (GUIMARÃES, 2002).

No empreendedorismo quem gera o conhecimento é o aluno, que se utiliza dos conhecimentos adquiridos no processo de aprendizagem para gerar um novo conhecimento, como ensina a Gestão do Conhecimento, ele, a partir de um conhecimento explícito, gera um conhecimento tácito⁷⁴, único, derivado de sua individualidade.

Com diz Mariotti⁷⁵, o negócio é onde tudo que o empreendedor sabe fazer é testado por aquilo que o empreendedor não sabe fazer, e que o conflito entre os dois é causa do seu crescimento. Por conta disso, a necessidade de aprendizado é constante, e esse é uma dos maiores desafios para uma Sociedade Empreendedora⁷⁶.

5.1- Panorama histórico do ensino empreendedorismo

O ensino de Empreendedorismo é recente, mas tem um crescimento espantoso. Segundo Dolabela (1999a), nos Estados Unidos passou de 50 cursos em 1975 para mais de 1000 em 1988. Os primeiros cursos tinham foco na pequena empresa, como foi o caso da *Harvard Business School* que, em 1947, montou um curso sobre Gerenciamento de Pequenas Empresas dirigido para ex-combatentes da 2^a. Guerra. Em 1948, na Suíça, a *St. Gallen University* promoveu a primeira conferência sobre a pequena empresa, e em 1956 surgiu o ICSB – *International Council for Small Business*, a maior associação voltada para a pesquisa em empreendedorismo. Em 1980, surgiu a *Encyclopedia of Entrepreneurship* onde pesquisadores consolidaram o que já era conhecido e o que não se sabia em determinada área. A partir de 1993, o empreendedorismo explodiu no Leste

⁷³ O Instituto Kaffman tem a missão de encorajar o empreendedorismo, através de educação e pesquisa, na América.

⁷⁴ O ciclo do processo de aprendizado, muitas vezes, segue o seguinte padrão: inicialmente, determinado conhecimento é inexistente, mas, também falta a consciência do desconhecimento, seguindo essa fase, surge uma conscientização da falta do conhecimento, que leva a busca pelo conhecimento, e ao tê-lo adquirido, e internalizado, finalmente, o conhecimento é utilizado sem haver uma plena consciência desse exercício.

⁷⁵ MARIOTTI *apud* SOUZA, 2001.

⁷⁶ DRUCKER, 2003.

Europeu, que buscou, no Ocidente, profissionais para disseminar a cultura empreendedora.

No Brasil, o registro do primeiro curso é da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, em 1981, por iniciativa do professor Degen, na escola de Administração de Empresas, e era uma disciplina do Curso de Especialização em Administração para Graduação chamada Novos Negócios. Em 1984, a disciplina foi estendida para a graduação com o nome de Criação de Novos Negócios – Formação de Empreendedores. A Universidade de São Paulo – USP, em 1984, também começou a oferecer, por intermédio do professor Silvio Aparecido dos Santos, a disciplina Criação de Empresas no curso de Administração, e em 1985, a disciplina Criação de Empresas e Empreendimentos de Base Tecnológica era oferecida no Programa de Pós-graduação de Administração. Ainda em 1984, na Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS, o professor de informática Newton Braga Rosa do Departamento de Ciência da Computação iniciava uma disciplina que tratava da criação de empresas. Em 1992, a Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC criou a ENE – Escola de Novos Empreendedores, um dos mais importantes projetos de ensino de empreendedorismo do país. Nesse mesmo ano, em Recife era criado o CESAR – Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife, que foi importante elemento para a concepção do projeto Softex-Gênese alguns anos mais tarde. Em 1995, a EFEI – Escola Federal de Engenharia de Itajubá, MG, criou o GEFEI – Centro Empresarial de Formação Empreendedora de Itajubá, com o objetivo de inserir o ensino de empreendedorismo na instituição. No início dos anos 90, no Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de Minas Gerais - UFMG surge o GEPE – Grupo de Estudos da Pequena Empresa com o objetivo de desenvolver estudos na área de empreendedorismo. Das atividades do GEPE, destacaram-se os *workshops* entre os anos de 92 e 94 ministrados por professores canadenses, liderados por Louis Jacques Filion. A teoria de Filion influencia a metodologia utilizada no Brasil até hoje, como tratado no capítulo anterior. Em 1993, o Programa *Softex* do CNPq, cujo objetivo era aumentar a exportação dos softwares brasileiros, através do núcleo mineiro *Fumsoft*, desenvolveu uma metodologia de ensino de empreendedorismo, inicialmente oferecida para o curso de Ciência da Computação da UFMG. A Universidade de Brasília - UNB, em 1995, criou a Escola de Empreendedores, que visava sensibilizar a comunidade acadêmica e promover o ensino do empreendedorismo. O Centro de Estudos e Sistemas Avançados de Recife – CESAR oferece em 1996, uma disciplina de ensino de empreendedorismo no curso de graduação

de computação. E 1996 foi um ano importante na história do empreendedorismo no Brasil, a experiência do *Fumsoft* foi tão bem sucedida, que foi expandida para todo país através do Programa *Softex-Softstart*, gerando em média, em cada turma de “O empreendedor em Informática”, o nascimento de 5 empresas, e também é implantado o projeto Gênesis de incubação universitária, e com isso, surgem em todo país projetos, principalmente em informática. Em 1997, é criado em Minas Gerais o Programa REUNE – Rede de Ensino Universitário de Empreendedorismo, apoiado pelo SEBRAE-MG, IEL-MG e *Fumsoft*, com o objetivo de disseminar o ensino de empreendedorismo nas universidades do estado, e nasce na PUC-Rio, o Instituto Gênesis para desenvolver atividades de ensino, incubação e assessoria técnica em empreendedorismo. Em 1998, a metodologia REUNE é difundida para o Brasil inteiro através do CNI-IEL e SEBRAE Nacional através do Programa REUNE-Brasil.

Em 1999 as estatísticas existentes apontavam para cerca de 10 mil alunos mobilizados pelos programas existentes, e a expectativa era de formar 48 mil alunos por ano, a partir de 2003⁷⁷.

Um outro movimento, que tem grande sinergia com o ensino de empreendedorismo no ensino superior, é o das incubadoras de empresas. As incubadoras viabilizam a criação de novas empresas, especialmente as de base tecnológica, e quase sempre possui algum vínculo com alguma universidade, ou centro de pesquisa. Esse movimento apresentou espantoso crescimento, crescendo, de 1988 a 2003, de 2 para 207 incubadoras.

O movimento de empreendedorismo no Brasil começou a tomar força na década de 90, com a criação de entidades como o SEBRAE, antes disso não se falava em criação de pequena empresa, nem muito menos, em empreendedorismo.

Os Estados Unidos, que nos serve de referência, pois é um país reconhecidamente empreendedor⁷⁸, em função da quantidade de empresas que lá existem e da propensão a empreender que o cidadão comum possui, e não apenas das figuras mundialmente conhecidas como Henry Ford, Rockefeller e Bill Gates, por muitos anos mantiveram afastados da universidade, temas como empreendedorismo e pequenas empresas. Porém, nos últimos 25 anos, o panorama mudou, hoje, quase todos os

⁷⁷ Site <http://www.iel.cni.org.br>

⁷⁸ O movimento empreendedor nos EUA e Inglaterra começou mais cedo do que em outros países, fortemente apoiado pelo governo, centrado nas pequenas empresas e com forte tradição em pesquisa. Já no México, ele foi decorrente de uma crise econômica e surgiu como uma forma de oposição de grupos empresariais ao regime político, e se direcionou para uma campanha de educação empreendedora para as massas baseada no modelo americano, e focada fortemente na geração do auto-emprego.

colleges e universidades oferecem algum tipo de formação em empreendedorismo. Em 1953, havia somente uma universidade que tratava de pequenas empresas, o MIT ofereceu pela primeira vez uma disciplina em empreendedorismo em 1958.

A disseminação de disciplinas de formação empreendedora e também de gerenciamento de pequenas empresas não foi imediata, cresceu, até a década de 70, de forma bastante lenta, e isso pode ser explicado pela dependência das universidades em relação às grandes corporações, que tinham objetivos distintos para a formação educacional que patrocinavam. Para Guimarães (2002), os anos 80 são considerados o divisor de águas no ensino tradicional da administração, direcionado para a formação gerencial e atuação em grandes empresas, pois, uma pesquisa patrocinada pela *American Assembly of Collegiate Schools of Business – AACSB* que avalia e credencia cursos em gestão, apontou críticas em relação aos currículos vigentes estreitamente ligadas a ausência de formação empreendedora. Um outro estímulo dado à inclusão de disciplinas de empreendedorismo foi dado pelo *Small Business Administration – SBA*, instituição que apóia o desenvolvimento de pequenas empresas, ao oferecer suporte financeiro para as universidades interessadas em criar cursos em que os alunos atuariam como consultores para as pequenas empresas, sob supervisão de professores. Cada escola recebia por consultoria realizada por semestre duzentos e cinquenta dólares (VÉSPER apud GUIMARÃES, 2002). O cenário do macroambiente sinalizava uma baixa oferta de empregos, mesmo para os mais qualificados, e o *boom* das empresas de alta tecnologia com ênfase em seu caráter inovador/empreendedor dado, em especial, pela mídia, também conscientizaram o aluno da importância da formação empreendedora.

Como a demanda latente por conhecimento em empreendedorismo é maior que o número de alunos inscritos nos cursos oferecidos pelas universidades, nasceram nos Estados Unidos e na Europa, os Centros de Empreendedorismo, que basicamente possuem o objetivo de sensibilizar para o empreendedorismo e apoiar estudantes e funcionários que decidem lançar-se no mundo dos negócios, através de atividades de extensão. Estima-se que a sensibilização atinja 10% dos alunos que ingressarão no mundo empresarial nos 10 anos seguintes à sua graduação.

5.2- Experiência norte- americana – 3 casos bem-sucedidos

O conteúdo de cursos e disciplinas em empreendedorismo nos EUA, diz Guimarães (2002), geralmente inclui contabilidade, finanças, legislação, recursos humanos, gerenciamento de operações, e gestão, mas, predominante, é a presença de planejamento nos programas das disciplinas. Oferecem também informações sobre como começar um negócio, a realidade da vida do empreendedor, como obter financiamento, e como identificar oportunidade de negócios, porém, os alunos são encorajados a descobrir as oportunidades sozinhos, sem apoio em sala de aula. E as metodologias mais frequentes são as entrevistas/depoimentos de empreendedores, os estudos de caso, e o desenvolvimento de projetos e planos de negócio⁷⁹, e é usual a presença da colaboração entre docentes e empresários na condução das disciplinas.

Segundo Guimarães (2002), a estratégia adotada pelo MIT é a de aproveitar sua força no desenvolvimento de produtos de alta tecnologia para geração de novos negócios, e a meta da instituição é ser o primeiro centro global para empreendedorismo. Os cursos em empreendedorismo são oferecidos pela *Sloan School of Management*, e a grande maioria dos inscritos é oriunda da engenharia. Anualmente, cerca de 150 projetos se candidatam ao financiamento de US\$ 50.000,00 que a instituição oferece. O MIT mantém um grupo de ex-alunos formados em empreendedorismo, um Clube Estudantil de Capital de Risco e um Clube de Carreira, que auxilia as empresas iniciantes na contratação de estudantes do MIT.

A Universidade de *Saint Louis*⁸⁰ oferece, também segundo Guimarães (2002), desde 1973, cursos em empreendedorismo, e já recebeu praticamente todos os prêmios de excelência na área. Distinta de outras universidades, o motivador para a inclusão de disciplinas de empreendedorismo não foi a pressão dos alunos ou parte dos gestores como uma oportunidade de geração de recursos, segundo Guimarães (2002), o estímulo foi dado por professores, como Brockhaus, que possuíam experiência em pesquisa e consultoria para pequena empresa. Chamados “lobos solitários”, esses professores trabalharam sozinhos e conviveram com grande descrédito entre seus pares, além de ausência de apoio financeiro, até a década de 80. Na graduação são oferecidos cursos em Plano de Negócios, Empresa Familiar, e também estágio que tem o apoio do

⁷⁹ Espantosa é a metodologia usada pela Geórgia *Southern University*, citada por Guimarães, baseada na leitura de um livro sobre como ficar rico.

⁸⁰ Fundada em 1818 por um bispo católico, a universidade foi a primeira escola fundada no meio-oeste dos Estados Unidos.

Instituto Kauffman. Para Mestrado em Administração, são oferecidos 3 cursos intensivos: Novos Empreendimentos, Planejamento de Negócios e o terceiro é uma opção facultativa entre os cursos Empresa Familiar, Teoria Aplicada em Organizações e Planejamento Estratégico, Gerenciamento de Novos Produtos ou um Estágio. Além disso, o apoio ao ensino se realiza através de Organizações Estudantis, Centros de Apoio a Empreendedores, como o Centro de Desenvolvimento de Pequenos Negócios de *Saint Louis*, e da participação no Comitê de Planejamento da Tecnópolis⁸¹ que está sendo criada na cidade.

A *Babson College*, desde a sua criação⁸² até os dias de hoje, tem uma concepção de ensino baseada na vivência e prática empresarial, e para ser coerente com a sua proposta pedagógica, a estrutura física foi projetada para simular o funcionamento de um escritório, diz Guimarães (2002). Já no primeiro ano do curso de administração, os alunos trabalham na criação, gestão e encerramento de uma empresa real, e para isso a universidade cede um empréstimo de US\$ 3,000.00 (três mil dólares) para cada equipe, que ao final do período de 1 ano deve retornar o empréstimo para a universidade. Caso apresente prejuízo, a própria instituição assume a perda, e caso haja lucro, é doado para organizações filantrópicas da comunidade.

No primeiro ano também, os alunos devem se matricular em disciplinas de perfil artístico e humanidades, como Fundamentos das Artes, Redação, Fundamentos do Direito, porque se acredita que assim terão mais chance de se formar homens de negócio bem-sucedidos. A segunda parte da formação do Babson consiste nas cadeiras tradicionais da administração, mas organizadas de forma integrada, onde o aluno é estimulado a analisar um mesmo problema dentro de todas as disciplinas. Babson é famoso por utilizar o estudo de caso como ferramenta pedagógica predominante. Como disse Dornelas em palestra proferida no SEBRAE Rio, em setembro de 2002, o uso dos *cases* é para principalmente intrigar os alunos a tomar decisão. Na última parte do programa, o aluno desenvolve um plano de estudos com a ajuda de um professor-tutor, e 5 competências essenciais são aprimoradas independente de sua escolha de plano de carreira, podendo ser: retórica, capacidade numérica e tecnológica, ética e

⁸¹ Tecnópolis é uma comunidade tecnológica que hospedará empresas de base tecnológica, oferecendo pesquisa e instalação para a produção.

⁸² Babson foi criada em 1919, por Roger Babson, um bem-sucedido empresário na área de informações financeiras, que constatou, após desenvolver um curso por correspondência sobre como vender seguros, a necessidade de uma escola privada especializada em educação para negócios.

responsabilidade social, perspectiva internacional e multicultural e liderança/criatividade/trabalho em equipe.

5.3- Experiências Brasileiras

Autor do *best-seller* brasileiro em empreendedorismo, *Segredo de Luisa*, Fernando Dolabela, tem, ao longo dos anos, mesmo afastado do ambiente acadêmico, apresentado propostas de grande aceitação para o desenvolvimento de jovens e crianças, quando o assunto é educação empreendedora.

A proposta que interessa ao escopo desse trabalho é a Oficina do Empreendedor, fruto da ação do programa *Softex*⁸³, aplicada ao ensino de terceiro grau, e segundo também. A metodologia⁸⁴, como fala Dolabela (1999^a), “inocula o vírus empreendedor nos estudantes”, pois, só assim ele acredita ser possível vencer as barreiras impostas pela sociedade pró-emprego. O método principal é o contato entre empreendedores e alunos de forma direta, indo até a sala de aula, sendo Padrinho ou Mentor de algum aluno em especial.

O clássico professor, na Oficina, torna-se Organizador, que assume o papel de criador do ambiente favorável ao desenvolvimento do empreendedor, deixando de lado sua antiga função de mediador do conhecimento. Ele indiretamente contribui para o processo de auto-aprendizado do aluno em questões pessoais, mas sua ação é mais direta, quando o assunto é redes de contato e conhecimento do setor, isso porque, o organizador deve ser um especialista da área do conhecimento em que está sendo montada a Oficina.

A razão por usar um especialista e não um professor de administração para o papel de organizador reside no fato que, o aluno deve aprender como o empreendedor real, de forma auto-suficiente, fazendo, errando, e dessa forma, ele buscará o conhecimento instrumental de forma independente. O organizador não deve se especializar em dar as respostas certas, como também o método socrático nos ensinou, mas sim, em formular perguntas que desencadeiem o processo empreendedor.

A prática didática faz uso de casos, jogos, estudos de biografias, teatro popular, eliminando as aulas expositivas convencionais, estimulando a auto-exposição do aluno.

⁸³ Fomenta diversas atividades para o fortalecimento da capacidade nacional de criação e exportação de softwares.

⁸⁴ A base da metodologia é a Teoria Visionária de Filion (jul. -set. 1991).

E o processo de aprendizagem tem dois grandes objetivos: Identificação da oportunidade e Elaboração do Plano de Negócios

Para atingir os dois objetivos, a metodologia parte da premissa de que o estudante precisará desenvolver questões pessoais, e isso acontece com a exposição do aluno ao contato com os empreendedores.

Além do empreendedor, todas forças da comunidade, como as associações de classe e banco, estão presentes para mostrar o mercado para o aluno, ponto de fundamental importância para alcançar os objetivos acima.

A segunda metodologia de Dolabela (2003) é dirigida ao público infantil, mas o princípio utilizado por ele na Pedagogia Empreendedora também é utilizado no ensino voltado para adultos. A base da metodologia está a Teoria Empreendedora dos Sonhos, do próprio pesquisador, que se sustenta no princípio que o impulso disparado pela emoção produz mudanças que levam à concretização do sonho⁸⁵. O que a Pedagogia Empreendedora propõe são estratégias para aprimorar a capacidade de sonhar do aluno, e é especialmente voltada para o público infantil porque, como argumenta o autor, nossa cultura cria mecanismos capazes de “tampar” o incalculável potencial empreendedor do indivíduo, através dos valores que absorvemos ao longo dos anos, e devolver a capacidade de sonhar da criança, que desde cedo recebe grandes influências para inibir a sua liberdade de fazer escolhas, é uma forma de dificultar o ato de tampar, pois, o sonho estimula a curiosidade pelo saber, que é necessário para a sua realização⁸⁶.

A metodologia da Oficina do Empreendedor foi difundida através do projeto REUNE, liderado pelo IEL, e hoje cerca de 100 instituições de 11 unidades da federação tiveram acesso à metodologia.

A disciplina Empreendedorismo da UFMG⁸⁷ tem como objetivo geral disseminar a cultura empreendedora e os objetivos específicos de capacitar e apoiar professores de diferentes áreas do conhecimento a oferecerem o ensino de empreendedorismo, introduzir o ensino de empreendedorismo nos cursos de graduação, apoiar o Núcleo de Empresas Juniores da UFMG e promover a integração das empresas juniores no desenvolvimento de projetos conjuntos, estimular parcerias com a classe empresarial para difusão do empreendedorismo na UFMG, e estimular a criação de empresas de base tecnológica. Sua estratégia metodológica é fortemente influenciada

⁸⁵ Esse princípio também é aceito pelo nosso respeitado educador Paulo Freire.

⁸⁶ O esforço para o aprendizado infantil é consideravelmente menor, pois, nesse caso é necessário impedir que seja tampado seu potencial, enquanto o adulto precisa retirar a tampa.

⁸⁷ Maiores informações: <http://www.empreende.eng.ufmg.br/disciplinas/>

pelos trabalhos de Filion e Dolabela, base da criação da primeira disciplina de empreendedorismo do Departamento de Ciência da Computação deu origem à Oficina do Empreendedor.

A Universidade Federal de Pernambuco - UFMPE, conforme apresentado por Gueiros (2001), oferece disciplina de formação empreendedora para alguns cursos de graduação, extensão e pós-graduação, e aborda os seguintes itens: perfil empreendedor, através de entrevistas com empreendedores da região; funcionamento de uma empresa, e para isso estudam os fundamentos do capitalismo; e plano de negócios, através de análise de projetos reais e a elaboração do seu próprio plano.

A PUC-Rio oferece aos alunos de graduação, através do Instituto Gênese⁸⁸, que tem a missão de promover a inovação e o empreendedorismo tecnológico, disciplinas de empreendedorismo em caráter eletivo para todos os cursos da universidade. As disciplinas oferecidas são basicamente: comportamento empreendedor, planejamento de negócios, finanças, marketing, noções de direito, oportunidades na área tecnológica, gestão, qualidade e comunicação. Atualmente passou a oferecer também empreendedorismo social e planejamento de negócios culturais.

A EFEI - Escola Federal de Engenharia de Itajubá, desde 1998, oferece uma habilitação em Empreendedorismo e Negócios no curso de Administração, e é fundamentado nas tendências das pesquisas realizadas nos EUA, Canadá e Inglaterra. O curso é baseado em 3 pilares: Formação Técnica, Gerencial e Empreendedora, desenvolvidos através de aulas teóricas e práticas, estudos de caso, uso de internet e de um programa de rádio, Antena ADM, que vai ao ar pela Rádio Universitária(GUEIROS, 2001).

A UFSC, em 1999, desenvolveu uma proposta de empreendedorismo universitário, chamada Programa Engenheiro Empreendedor⁸⁹, e tem como público-alvo os estudantes de graduação do Centro Tecnológico da Universidade Federal de Santa Catarina, mas já avançou para Peru e Bolívia⁹⁰. Desde o início, o curso vem sendo oferecido semestralmente e sempre gratuitamente como uma atividade extra-curricular, e treinou cerca de 3 mil alunos até o momento. A metodologia utilizada é a de ensino a distância, e o conteúdo focado no Perfil Empreendedor e Plano de Negócios, principalmente, havendo, inclusive, um concurso do melhor plano do curso.

⁸⁸ Informações detalhadas no site <http://www.genesis.puc-rio.br/>.

⁸⁹ Maiores informações: www.ctc.ufsc.br/empreendedor/

⁹⁰ No Peru foi realizado com alunos da Universidad de Lima e na Bolívia na Universidad Mayor de San Simon.

A Escola de Empreendedores da UNB⁹¹ oferece disciplinas de empreendedorismo aos cursos de graduação da instituição, além de possuir atividades de extensão na área, e o foco principal das disciplinas é a validação de oportunidade de negócios, uma vez que a missão da escola é desenvolver competências para a gestão da inovação.

Segundo Gueirros (2002), a Faculdade de Estudos Administrativos de Minas Gerais - FEAD-MG é uma nova escola, nascida em 1998 com a consciência da Coordenação Pedagógica de realizar um trabalho integrado com visão empreendedora que envolvesse todo o corpo docente e discente. Cada período tem um Tema Gerador de Trabalho, que está vinculado a uma disciplina-chave, e as seguintes competências: trabalho em equipe, comunicação verbal e escrita, criatividade, dimensionamento do tempo, autonomia para aprender e habilidades técnicas, são valorizadas e estimuladas durante o processo. O papel dessa disciplina-chave, além de gerar o tema e tutorar os alunos no trabalho, é também envolver todas as disciplinas do período e com isso, demonstrar a utilidade de cada uma delas no contexto de aprendizado com a participação na tarefa a ser desenvolvida. Esse caráter interdisciplinar também é refletido durante a elaboração do trabalho do período, quando é obrigatória a avaliação da correlação entre todas as disciplinas do período com o tema do trabalho. Os três cursos da instituição, Administração com ênfase em Gestão, Administração com ênfase em Negócios Internacionais e Hotelaria, trabalham, em geral, os seguintes temas: Ética, Perfil Empreendedor, Papel da Micro Empresa, Busca de oportunidades, Plano de Marketing, Estratégia Competitiva, Análise de investimento e Plano de Negócios.

O Instituto Euvaldo Lodi – IEL finalizou um trabalho de pesquisa em 2003, realizado no período de 1998 a 2001, em 16 unidades da federação, que tinham o objetivo de apresentar um diagnóstico do ensino de empreendedorismo nas instituições de ensino que participaram do Projeto de Ensino Universitário de Empreendedorismo – PEUE⁹², desenvolvido pelo IEL e pelo SEBRAE. O universo estudado foi de 131 instituições de ensino (58 públicas e 73 privadas), o que rendeu uma amostra de 457 professores participantes do projeto PEUE.

De acordo com a pesquisa, em média, cada professor promoveu a disseminação da cultura empreendedora para 214 alunos. Considerando que foram 753 professores

⁹¹ Informações detalhadas: <http://www.escoladeempreendedores.com.br/>

⁹² Não foi possível conhecer a proposta de ensino do projeto.

envolvidos no projeto, a massa de alunos impactada entre 1998 e 2001 é de aproximadamente 112.000 estudantes.

Das 131 instituições de ensino participantes do PEUE, nem todas implementaram atividades de ensino, somente 69% delas, e a maior concentração está na região nordeste, seguida pela região norte. Os cursos de Administração e Ciências Contábeis são os que oferecem disciplinas com mais frequência, e também Ciência da Computação e Engenharias, nessa ordem.

As práticas mais frequentes são, além das aulas expositivas, depoimentos de empreendedores, prática de exercícios dirigidos e leitura complementar. Os recursos didáticos levantados mais utilizados são o livro *O Segredo de Luisa* (Fernando Dolabela), elaboração de plano de negócios, elaboração de casos e exercícios de criatividade.

5.4- O que deve ser aprendido com o ensino de empreendedorismo

Em essência, o trabalho do empreendedor consiste em definir contextos, o que exige uma dose considerável de imaginação e análise, atividade incomum, uma vez que, depende do equilíbrio entre as funções do lado esquerdo e direito do cérebro. A atividade se torna mais complexa, pois, nosso sistema escolar não foi concebido para estimular a imaginação, quando muito, explora as funções analíticas, mas nesse sistema, tudo está previamente definido para o aluno. É nesse ambiente que o aluno passa anos reforçando um padrão que não existe no mundo real, onde as variáveis não estão claramente definidas.

Sendo assim, o desafio pedagógico ao se estruturar um curso de empreendedorismo é levar o aluno a construir os contextos, e mais, ao emergir nesse processo de definição de contextos, o modelo educacional deve conduzir ao estudo de oportunidades, que precisa envolver um conhecimento profundo das necessidades do mercado, um permanente interesse por sua evolução, e uma idéia fixa de aperfeiçoamento constante, além do impulso para a criação de valor associado às características do próprio empreendedor. Empreender é essencialmente um processo de aprendizagem proativa, em que o indivíduo constrói e reconstrói ciclicamente sua representação de mundo, modificando-se a si mesmo e a seus sonhos, por isso, a

estratégia educacional deve estimular o educando a construir a sua própria visão de mundo, de forma livre, consciente e socialmente responsável, combatendo a obediência cega a regras previamente estabelecidas.

Para isso, um dos elementos essenciais em um programa educacional empreendedor é o desenvolvimento da imaginação e criatividade, que depende de expertise e motivação.

O empreendedor toma decisões permanentemente, sejam de natureza operacional ou estratégica, ele está todo o tempo avaliando possibilidades. A experiência proporciona o desenvolvimento de um método próprio para encontrar o melhor proveito dos recursos disponíveis, e mais fácil será o processo de decisão, se a pessoa souber o grau de risco que é capaz de suportar. Na realidade, a tomada de decisão é um aprendizado fundamental para o processo empreendedor, pois, trata do relacionamento com incertezas, que é uma questão central na vida do empreendedor.

O empreendedorismo que nosso país tanto precisa não é fruto de uma preocupação individual, que gera desigualdades sociais, mas sim, deve ser um instrumento de distribuição de riqueza, conhecimento e poder em toda comunidade em que o empreendedor está inserido, somente assim, teremos a construção do desenvolvimento humano e social em nosso Brasil.

Por essa razão, o ensino de empreendedorismo deve estar alinhado com a proposta de desenvolvimento local, sua disponibilidade de recursos e questões sócio-culturais, e não ser um transplante de modelos utilizados em outros locais.

A educação empreendedora deve trazer novas opções aos antigos conceitos de estabilidade, segurança, dependência, que impregnados em nossa cultura, representam cenários, hoje, praticamente inexistentes. A estabilidade, por exemplo, agora não é mais adquirida por um emprego em uma grande empresa, mas sim, na capacidade do profissional de adaptar-se e antecipar-se às mudanças. Essa proatividade com relação às mudanças é capaz de perpetuar a atitude empreendedora. Além disso, o resgate da associação entre trabalho e prazer que há tanto tempo foi perdida é um dever para nossos dias atuais.

Reinventar o passado. O empreendedor não é vítima do seu passado, ele, para chegar no futuro que deseja, refaz seu passado, diz Dolabela (set. 2002). Não negando a realidade, mas olhando os fatos sob outro ponto de vista, usando os fatos passados como ponte para concretização dos seus desejos, portanto, uma educação empreendedora precisa ensinar que nós somos o que achamos que podemos ser. Por essa razão,

compreender o fracasso, que é recorrente na vida do empreendedor, torna-se fundamental para a construção bem sucedida do futuro.

Como visto no Relatório GEM no capítulo anterior, a frequência de empreendimentos nas classes sociais mais baixas é dominante, portanto, um programa de educação empreendedora para essa camada da população, e não um programa para as minorias, é prioritário.

É fundamental uma discussão sobre ética no ambiente de ensino de empreendedorismo, que aborde o “para que serve” e o “para quem serve” a atividade empreendedora. O capitalismo trouxe exploração e distribuição desigual de riquezas, o que deixou marcas profundas na percepção da sociedade sobre o empresariado, aqui em nosso país, somado a nosso passado escravista, rendeu-nos uma expectativa ainda mais negativa. Vencer essa representação e inserir novos valores nessa relação empregado-empregador, e agora um outro elemento, a comunidade, é um grande desafio a qualquer projeto de difusão de empreendedorismo, afinal, ele deve ser meio de realização de desejos coletivos, e não de ambições individuais, como já falado anteriormente, a prevalência deve ser agregação de valor para a construção social e não de subtração de valor da sociedade para o sucesso individual.

O ensino de empreendedorismo não é um mero acúmulo de conhecimento, mas é introdução de valores, atitudes e comportamentos, formas de percepção do mundo e de si mesmo que interferem na aceitação de riscos, na capacidade de inovação e de persistir, e na convivência com a incerteza. Como apresenta Filion (1999), um programa educacional deve concentrar-se mais no desenvolvimento do conceito de si com enfoque no fortalecimento da autonomia, auto-confiança, persistência, determinação, criatividade, liderança e flexibilidade, e na aquisição de *know-how* para conhecer e entender mercados, identificar oportunidade de negócios, desenvolver visões, projetar e dar vida a organizações, e também gerenciamento básico.

Confunde-se educação empreendedora com o ensino de ferramentas e instrumentos, por exemplo, saber o que é fluxo de caixa, é importante para o empreendedor, no entanto, ensinar como fazer fluxo de caixa não se constitui em educação empreendedora.

Um programa de educação empreendedora não pode ser exclusivo, estar isolado em uma disciplina. É pouco eficiente pensarmos que num ensino para adultos, se fale numa proposta empreendedora apenas às 4^a à noite, e no restante da semana, estimule os antigos paradigmas. Mas tem sim, que ser uma proposta de toda uma filosofia do curso,

ou da instituição, e permear a todas as disciplinas do currículo, a palavra-chave é interdisciplinaridade.

Mas a interdisciplinaridade só é possível através do pensamento sistêmico, pois ele permite que a soma das partes exceda o todo, e também, o conjunto das ações, idéias, informações interage umas sobre as outras. Uma visão sem o pensamento sistêmico corre o risco de tornar um lindo quadro do futuro, sem uma compreensão profunda das forças a ser dominadas para se concretizar.

A aproximação com empresários e representantes de órgãos que atuem com suporte à atividade empreendedora é fundamental para o desenvolvimento do aluno, pois auxilia na formação de uma rede de contatos e também na construção de um modelo de referência.

Dependendo da maturidade do participante, a ênfase do conteúdo muda, por exemplo, para os mais novos, ênfase no autoconhecimento para desbloquear, ou não bloquear, a capacidade empreendedora, enquanto que para os mais maduros já inclui o foco no *know-how* também. No entanto, para qualquer estágio de desenvolvimento do participante, é importante que o método seja flexível para que a aprendizagem não fique limitada ao script original.

A seguir, são apresentadas algumas diretrizes elaboradas por Fillion (mai. 1999) para atividades do ensino do empreendedorismo.

Diretrizes de Fillion para Ensino de Empreendedorismo

- Cada curso deve ser concebido de modo a permitir que cada participante identifique o que quer aprender e defina a estrutura na qual vai aprender;
- Ser concreto e prático;
- Apresentar material que seja útil para a vida profissional, após o curso;
- Deve ser visto pelo aluno como uma atividade de aprendizagem, não de transmissão de conhecimento pelo professor;
- Deve incluir a interação com empreendedores reais, através de estudos de caso, vídeos, entrevistas, onde pelo menos um empreendedor seja estudado a fundo;
- Deve incluir acompanhamento pessoal dos objetivos de aprendizagem de cada participante;
- Os estudos de caso devem ser adaptados à realidade do grupo.

Quadro 3 – Diretrizes para Ensino Empreendedorismo (Fonte: Fillion (1999))

Segundo Fillion (jul.-set. 2000), a cultura do Brasil é a do empreendedor espontâneo, ele está onipresente, só precisa de sol e água para germinar na primavera. Ele acredita que o Brasil é um dos países onde poderia haver uma explosão

empreendedora, e para tanto, precisamos superar alguns obstáculos, que não são exclusivos do Brasil, mas dos países latinos.

O primeiro deles é autoconfiança, para entrar na sociedade empreendedora, os brasileiros precisam elevar a sua autoconfiança. O segundo é derivado do primeiro, é a falta de confiança entre os outros brasileiros, mas a medida, que o primeiro obstáculo for superado, esse segundo alcançará melhor patamar. O terceiro diz respeito a constituir uma abordagem própria do Brasil, que corresponda às características da cultura brasileira. Os nossos modelos não devem vir nem dos Estados Unidos nem da Europa. O quarto diz respeito à disciplina, ela é condição número um para a superação dos três primeiros obstáculos. É uma questão de tempo, método e exercício. O quinto diz respeito ao compartilhamento. Um grande número de pessoas ainda acredita no enriquecimento a qualquer custo. Se não dividirmos, as diferenças se acentuam e isso acaba por justificar a exclusão e a violência, e os mais ricos acabam pagando a conta da perda da segurança e da qualidade de vida. O último obstáculo é a burocracia, herança européia, porém, quanto mais autoconfiantes estão as pessoas, menor o nível de controle exigido por elas e menor a burocracia.

Nenhuma pesquisa apontou para uma relação de causa e efeito entre plano de negócios e sucesso da nova empresa. O que existe de mais conclusivo é que das pessoas que se lançaram rapidamente na concretização de uma oportunidade de negócio bem identificada, somente 40% ainda estavam no negócio 5 anos depois, mas, por outro lado, do grupo que se dedicou pelo menos 6 meses na preparação do negócio, 80% ainda estava no negócio após 5 anos de atividade.

Há 10 ou 15 anos atrás, a educação empreendedora centrava-se no plano de negócios, hoje o plano é utilizado cada vez mais, na etapa conclusiva da formação. Afinal, o plano de negócios é um objeto que explicita ação empreendedora, mas não é a ação propriamente dita.

Um mito freqüente entre nós, e muitas estratégias pedagógicas se amparam nele, reside na aceitação que para se qualificar para a atividade empreendedora, a pessoa precisa incorporar as características mais freqüentes entre os empreendedores de sucesso. O problema todo é que a referência do empreendedor de sucesso está ancorada no empresário rico, e na realidade, nem todos os empreendedores precisam e devem almejar essa posição. Por exemplo, uma das características desse empreendedor de sucesso é que ele corre riscos, ponto fundamental para essa estratégia seria convencer aos alunos dos benefícios adquiridos ao aceitar o risco de um negócio, mas como fazer

isso quando o público é morador de favela, que dorme com a sensação que sobreviveu a mais um dia escapando dos tiros trocados sobre a sua cabeça? Que risco mais essa pessoa está disposta a correr?

Se estamos tratando da necessidade de se gerar uma sociedade empreendedora, o modelo precisa ser mais flexível, e não tentar ajustar a massa a um conjunto de características que podem não ser aderentes à realidade do grupo.

O papel típico do professor universitário consiste em preparar aulas, ensinar, corrigir trabalhos e provas, reciclar-se, e também, em muitas instituições, pode se dedicar à pesquisa. O professor de empreendedorismo, além desses papéis, também atua na comunidade que está inserido, como profissional frequentemente consultado e formador de opinião, e sobretudo, ele exercerá o papel de intra-empendedor ao desenvolver novos cursos, atividades e metodologias de trabalho.

O ensino de adultos, que é o foco deste trabalho, necessita de condições adequadas, pois, suas crenças, valores e convicções são muito mais definidas. Pine e Horne⁹³ asseguram que adultos são motivados, e não ensinados, a procurar novos conhecimentos, habilidades e comportamentos, ou seja, adultos aprendem aquilo que é relevante às suas necessidades e problemas. Além disso, um clima aberto à aceitação do erro, ambigüidade, que encoraja a autodescoberta, e baseado em experiências concretas na busca de soluções de problemas, estimula o envolvimento do aluno com a aprendizagem.

5.4.1- O que dificulta o aprendizado

Com a criação das escolas e o fenômeno da educação para as massas, separou-se o aprendizado do contexto e da aplicação prática, mas o ensino do empreendedorismo requer esse resgate das ligações estreitas entre os professores e aqueles que praticam o empreendedorismo, de forma que seus cursos sejam concebidos a partir de modelos mais adequados a esta finalidade, sendo assim, o professor na área de empreendedorismo deve misturar um pouco do pesquisador e um pouco do empreendedor, pois os professores, universitários especialmente, tendem a privilegiar a abstração e a conceitualização, enquanto os empreendedores preferem a perspectiva mais concreta.

⁹³ PINE, G., HORNE, P. *apud* SCHWEIZER, 2001.

O nosso modelo educacional, como já foi abordado no capítulo 3, é dirigido para a formação de empregados, com grande valorização da grande empresa, o que produz um ambiente avesso à pequena empresa, com baixa compreensão da sua importância para o desenvolvimento, e também baixa capacitação gerencial para administrar a pequena empresa.

Muitos alunos matriculados nas disciplinas oferecidas de empreendedorismo não querem se tornar empreendedores, mas querem simplesmente descobrir o mundo do empreendedor, sem um compromisso com a atividade empreendedora. Sendo assim, é preciso estruturar a capacitação para esse público, mais voltada para a sensibilização e a desenvolver um sistema de acompanhamento adequado, de forma a resgatar aqueles que se identificarem com a atividade empreendedora.

Como apresentado no capítulo anterior, as diferenças entre o empreendedor e o gerente não são poucas, e é muito freqüente a formação do futuro empresário ser baseada na perspectiva gerencial e não empreendedora, e por isso, a tendência de trabalhar pela eficiência no uso dos recursos disponíveis, da racionalidade, por exemplo, impedem que o empreendimento atinja todo seu potencial, pois, o empreendedor, como já tratado anteriormente, a partir de sua visão, deveria identificar e viabilizar os recursos necessários, e seu padrão de trabalho implica na utilização de sua intuição, imaginação e criatividade.

Portanto, para a formação de um ou outro profissional, as estratégias educacionais devem ser completamente distintas, e não é raro encontrar programas de gerenciamento sendo oferecidos como formação em empreendedorismo, e isso acontece, geralmente, porque os criadores desses programas não conhecem outra forma de fazer.

Por não conhecerem outra forma de fazer, professores também cometem o grande equívoco, que é numa proposta de educação empreendedora, darem todas as respostas ao aluno, reduzindo os riscos e ambigüidades na construção do conhecimento. Nesse processo, o protagonista é o aluno, que precisa desenvolver sozinho uma capacidade de formular sonhos, identificar oportunidades, tecer redes de contato, reconhecer os sinais do mercado, ter energia para colocar em ação suas idéias, por isso, o que fazer, como fazer, aonde chegar são incertezas com as quais o aluno precisa conviver, pois, a vida do empreendedor não estará livre delas. Na realidade, o empreendedor torna-se mestre na técnica de formular perguntas e de cercar-se das pessoas que o complementem para obter as respostas necessárias.

O ensino tradicional prioriza o desempenho, e conseqüentemente os erros não são bem aceitos, assim como existe rejeição aos pensamentos divergentes, o que para o ensino de empreendedorismo é fundamental, pois através da diversidade, o processo criativo entra em ação, e o erro proporciona oportunidade singular de aprendizado.

A abordagem com foco exagerado na criação de empresas faz com que a medida de desempenho de um programa de formação empreendedora seja distorcida, pois, geralmente a busca por resultados pode levar a avaliação imediatista. E na realidade, se ou quando, o aluno irá abrir o seu negócio é uma questão pessoal, fruto do amadurecimento, do desenvolvimento da visão e percepção de uma oportunidade, o que pode não se traduzir em abertura de novas empresas em um prazo pré-determinado.

No entanto, a falta de uma política pública dirigida à consolidação do empreendedorismo no Brasil, que poderia ser voltada para questões como financiamento, tributação e compras governamentais dificulta o desenvolvimento dos pequenos negócios em massa, e desestimula um processo educacional com foco na criação de empresas no curto prazo, que não pode ser abandonado.

Um outro dificultador é a tendência de copiar modelos bem sucedidos de outros locais para nossa realidade, se esquecendo dos contextos que diferenciam uma localidade da outra. O desafio de construir um modelo para educação empreendedora em nosso país representa uma evolução com base em nossas raízes.

Se o modelo tradicional de ensino não oferece a dinâmica ideal para uma prática empreendedora, existem outros modelos, que certamente também apresentarão deficiências, mas que em uma primeira análise parecem ser mais aderentes a uma proposta de ensino de empreendedorismo. Dentre os modelos pedagógicos (MIZUKAMI apud SOUZA, 2001), o Construtivismo parece ser uma opção interessante, uma vez que o conhecimento é construído a partir da interação do aprendiz com o meio; Freinet oferece uma proposta de experimentação, onde o educando vai dando seus passos até acertar; o modelo Waldorf baseia-se na emoção para construir uma relação entre aluno e professor, as estratégias pedagógicas mudam dependendo da faixa etária do aluno, até 7 anos, baseia-se na imitação, de 7 a 14 anos, nas vivências emocionais, e de 14 a 21, cognição intelectual.

A simples menção aos modelos acima tem o objetivo de sinalizar para soluções às críticas feitas ao modelo tradicional, sem a menor pretensão de ser conclusiva no escopo deste trabalho. O assunto, de grande magnitude, configura-se em relevante tema de futura pesquisa, cujo objetivo principal seja a modelagem de uma proposta

pedagógica de ensino de empreendedorismo, onde a presença de profissionais da área de Educação é fundamental.

6 - EM CAMPO

“ Em 2004, quem teve mais alunos matriculados em cursos de ensino superior?⁹⁴

Universidade Estácio de Sá – 100.617 alunos

Universidade Paulista – 92.023 alunos

Universidade de São Paulo – 44.281 alunos

Universidade Luterana do Brasil – 41.1450 alunos

Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – 36.749 alunos

Universidade Salgado de Oliveira – 35.719 alunos

Universidade Estadual do Piauí – 35.683 alunos

Universidade Estadual de Goiás – 34.113 alunos

Universidade Bandeirante de São Paulo – 32.852 alunos

Universidade do Vale do Rio dos Sinos – 31.482 alunos

Centro Universitário da Cidade – 30.794 alunos

Universidade Federal do Pará – 30.415 alunos

Centro Universitário Nove de Julho – 29.374 alunos

Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul – 28.516 alunos

Universidade Presidente Antonio Carlos – 27.791 alunos

Universidade de Caxias do Sul – 27.757 alunos

Universidade Federal do Rio de Janeiro – 26.978 alunos

Universidade Presbiteriana Mackensie – 26.315 alunos

Universidade Estadual Paulista Júlio Mesquita Filho – 25.771 alunos

Universidade do Vale do Itajaí – 25.537 alunos

Universidade Católica de Goiás – 22.956 alunos

Universidade Anhembi Morumbi – 21.637 alunos

Universidade São Judas Tadeu – 20.640 alunos

Universidade Federal de Minas Gerais – 20.630 alunos

Universidade Federal do Rio Grande do Sul – 20.344 alunos

Universidade Paranaense – 20.002 alunos”

⁹⁴ Todos os dados acima têm origem no Censo do Ensino Superior divulgado no segundo semestre de 2004 pelo MEC. Essas instituições de ensino superior são as maiores do Brasil em número de alunos matriculados em cursos de graduação.

6.1 – Metodologia

Um dos principais objetivos deste trabalho é levantar o estágio em que se encontram as instituições de ensino superior brasileiras na questão do ensino do empreendedorismo, especificamente no universo dos participantes da competição Desafio SEBRAE, edição 2005.

O final desse processo de pesquisa foi um levantamento quantitativo, baseado no mesmo método que Descartes utilizou, onde, uma hipótese foi testada e os resultados interpretados a partir de uma teorização previamente concebida.

Além desse levantamento quantitativo, métodos qualitativos foram utilizados para desenvolver a hipótese a ser testada e para ajudar na interpretação dos dados levantados.

A hipótese levantada é baseada em dois pontos, o primeiro é que as instituições de ensino superior já estão sensibilizadas para a formação empreendedora de seus alunos, uma vez que o assunto foi e ainda é bastante veiculado, inclusive na mídia voltada para as massas, e o segundo ponto está centrado na indicação que a implementação de uma proposta de ensino está bastante voltada para o desenvolvimento de planos de negócios, como foi evidenciado nos casos apresentados no capítulo anterior.

A primeira hipótese, tratando-se da segmentação escolhida – participantes do Desafio SEBRAE 2004, é reforçada, pois, os participantes da competição já tinham demonstrado, de certa forma, um comportamento empreendedor⁹⁵ ao se inscreverem num jogo que visa gerir uma pequena empresa, presume-se que, as instituições de ensino a que eles pertencem tenha tido papel relevante nesta atração pela proposta empreendedora.

6.2 Histórico da Pesquisa

Originalmente, a pesquisa seria feita diretamente com as Instituições de Ensino. Em 2002, em parceria com uma aluna de doutorado do Instituto COPPEAd de Administração, Mônica Esteves Rodrigues, que tinha interesse por tema semelhante.

⁹⁵ Em pesquisa realizada pelo SEBRAE, 45% dos participantes do Desafio 2004 têm firme resolução de montar uma empresa num horizonte de tempo definido ou já até montaram, e 86% consideram a atividade empresarial como opção de carreira, mesmo antes de participar do Desafio.

levantávamos o estágio da instituição na implementação de uma ação de ensino de empreendedorismo; os resultados obtidos, caso a ação já estivesse implementada; o foco dado a essa ação, se para um curso ou público específico, ou não; o enfoque e a metodologia usados, bem como o perfil dos professores envolvidos.

Para cada um dos integrantes da amostra original foi enviado um *link* do questionário para resposta, através de e-mail, de forma a flexibilizar o preenchimento, que poderia ser atualizado durante o processo de pesquisa, mesmo já tendo sido enviado, e facilitar o nosso acesso às informações. O *link* esteve disponível no *site* do COPPEAd por uma facilidade de acesso com a instituição por parte do profissional que auxiliou no desenvolvimento.

A amostra utilizada nessa pesquisa foi constituída a partir da base de dados do Ministério da Educação - MEC, disponível em seu próprio *site*. Foi utilizado também o *mailing* dos associados da Associação Nacional dos Cursos de Graduação em Administração - ANGRAD para validar as informações obtidas através do MEC. No total foram enviados cerca de 300 *e-mails* para diferentes instituições, representantes de todas as 27 unidades federativas, sendo que os estados da região sul e sudeste foram os que apresentaram maior participação, com mais de 70% das instituições, como não poderia ser diferente, pois a realidade nacional também tem esse perfil.

O resultado dessa pesquisa não atendeu as expectativas, o índice de resposta foi muito baixo, ao redor de 1%, e inviabilizou a pesquisa. Os motivos mais prováveis para o insucesso do levantamento identificados, que podem ter se combinado e impactado mais fortemente no resultado acima, foram: um possível endereçamento equivocado da pesquisa, enviado para pessoa não envolvida no processo que nos interessava, que mesmo com a carta de apresentação da pesquisa orientando nesses casos a enviar o questionário para pessoa mais indicada, ou nos devolver o *e-mail* recebido, não foi suficiente para resolver o problema; um outro motivo pode ter sido a falta de uma ação específica e a percepção da descaracterização da necessidade de preenchimento do questionário nesse caso; e por último, a ferramenta não foi adequada ao público para uma pesquisa desta natureza.

Não foi feito nenhum levantamento para atestar as hipóteses acima, uma vez que foi identificada uma abordagem de mais fácil penetração. Nesse momento também, a aluna do COPPEAd mudou o foco de sua pesquisa, o que permitiu uma mudança de rumo mais fácil para este trabalho, pois, o compromisso com a pesquisa antiga era praticamente inexistente.

6.3 – Amostragem

Enfim, a abordagem adotada definitivamente para este trabalho foi a entrevista direcionada ao aluno, de forma a medir a eficiência das ações diretamente com o público-alvo e, como desde o princípio, validar as hipóteses originalmente levantadas.

O desafio nesta nova abordagem consistia em conseguir uma amostragem de perfil nacional para a aplicação da pesquisa. Como estabelecer uma rede de contatos em 27 unidades da federação não seria uma estratégia de fácil implementação, o mais fácil seria encontrar alguma forma de associação já constituída que tivesse essa representatividade.

A solução encontrada foi utilizar a massa dos estudantes universitários inscritos no jogo de empresas, Desafio SEBRAE, que por conta de contato profissional foi uma ação de fácil aprovação por parte da organização do projeto. A premissa usada para a escolha desse universo foi, não somente a concentração de uma base representativa de todo o país, mas também, a sinergia entre o projeto e o tema deste trabalho.

Em 5 anos de existência, o projeto Desafio SEBRAE ofereceu a mais de 160 mil universitários a oportunidade de simular a realidade da administração de uma empresa. Os participantes são requisitados a demonstrar sua capacidade de aprender conceitos, analisar cenários, formular estratégias e tomar decisões dentro de um contexto de competição.

Em 2004, a edição do Desafio envolveu cerca de 57.000 estudantes universitários de todo país, e também universitários do Chile, Uruguai, Paraguai, Argentina, Peru e Colômbia, que aderiram ao projeto.

Os 56789 estudantes inscritos em 2004 são oriundos de 1540 instituições de ensino superior brasileiras e representam 1758 cidades do país das 27 unidades federativas – UF, cuja distribuição geográfica acompanha o mesmo perfil nacional, ou seja, forte predominância da região sudeste. É um projeto voltado para o público jovem, onde 55% dos participantes estão na faixa de 18 a 22 anos, e diferentemente da média nacional, é predominante a presença do público masculino, com 68% das inscrições. A formação acadêmica mais significativa é Administração de Empresas, com 33% dos participantes.

O projeto pertence à carteira de produtos do SEBRAE, mas é executado pela Incubadora de Empresas da COPPE/UFRJ, que operacionaliza as atividades da competição, dentre elas o desenvolvimento do *software* aonde o jogo é rodado, a

aplicação do jogo, a intensa comunicação com os participantes e outras atividades de suporte, como, por exemplo, a logística de material para os participantes.

A estrutura da competição está dividida em 2 tipos de fase, virtuais e presenciais. Nas fases virtuais, o envio das decisões e o recebimento dos resultados processados de cada rodada de decisões são feitos via *http* (protocolo de transferências via Internet). O envio e recebimento são feitos automaticamente pelo próprio *software* do jogo, bastando o computador estar conectado à internet.

Nas fases presenciais, as fases finais da competição, o jogo não acontece virtualmente, e sim, a disputa coloca todos os competidores num mesmo local, onde eles vão competir conhecendo pessoalmente os adversários. Na primeira fase presencial, chamada Semifinal Nacional, conforme o regulamento da competição, as melhores equipes de cada unidade da federação estão presentes, e dessa fase saem as oito equipes que concorrerão à Final Nacional.

A amostra desta pesquisa foi constituída sobre o universo de participantes que estiveram presentes na fase presencial, Semifinal Nacional. A razão por essa segmentação se fundamentou na representatividade nacional, e pela performance dessas equipes ao administrar melhor suas empresas, que os levou a essa fase do jogo, ou seja, demonstraram, segundo as regras do jogo, melhor capacidade de empreender.

No universo amostrado, acentua-se a predominância do público masculino com 79% de participação, uma forte presença das instituições públicas, com 43% instituições participantes nessa fase do jogo, o que diverge dos dados da média nacional, que é de 80% a concentração de alunos em instituições privadas.⁹⁶

A amostra foi delimitada utilizando os critérios de instituição de ensino, curso e sexo por equipe. Os participantes não competem individualmente, e sim por equipes, de formação estabelecida pelo próprio grupo no ato da inscrição, e a única restrição à formação do grupo é a instituição de ensino de cada um dos integrantes pertencer à mesma unidade federativa.

A razão por não entrevistar todos os participantes foi simplesmente para não tornar a amostra tendenciosa, uma vez que, dentro de uma mesma equipe é muito comum os participantes cursarem a mesma carreira em uma mesma universidade. A opção de entrevistar homens e mulheres baseou-se na expectativa de seus pontos de vista serem distintos.

⁹⁶ Somente a caracterização do perfil deste universo de participantes do Desafio SEBRAE já merece um estudo futuro, tamanha a riqueza de aprendizado potencialmente residente neste universo.

Dessa forma, a amostra garantiu que todas equipes participantes da Semifinal fossem entrevistadas, e os participantes incluídos desde que pertencesse a diferentes instituições, diferentes curso e sexo distinto dos demais integrantes da equipe. Dos 146 participantes que compunham as 32 equipes semifinalistas, foram incluídos na amostra, 71 integrantes.

O plano original se baseava na aplicação dos 71 questionários durante a Semifinal, realizada de 4 a 7 de novembro de 2004, em Maceió, no entanto, por uma dificuldade de conciliação das atividades da competição e a aplicação da pesquisa, somente uma parcela pequena da amostra foi levantada localmente, cerca 20%, o restante foi entrevistado por telefone. No apêndice 2 (pp. 132), encontra-se o questionário utilizado.

6.4 – Resultados Encontrados

As conclusões encontradas foram surpreendentes. Na pergunta “Em seu curso, existe alguma disciplina de Empreendedorismo?”, menos de 25% dos entrevistados afirmam existir uma disciplina de empreendedorismo em seu curso, ou pelo menos o assunto tratado dentro do escopo de alguma disciplina. Foram ao todo 16 participantes que recebem formação em empreendedorismo, sendo 6 na região Nordeste, 4 nas regiões Norte e Sudeste, e 1 no Centro-Oeste e Sul, como pode ser visto abaixo, na Tabela 5. A maior concentração na região NE, seguida pela região NO, confirma a mesma tendência apontada pela pesquisa do IEL apresentada no capítulo 4.

Nordeste	6	Brasil 16
Norte	4	
Sudeste	4	
Centro-Oeste	1	
Sul	1	

Tabela 5 – IES que oferecem ensino Empreendedorismo

Na Tabela 6, pode ser detectado que, das 16 IES que oferecem algum tipo de formação em empreendedorismo, 7 alunos são oriundos da Administração, 4 de Ciência da Computação e Sistema de Informação, 2 de Engenharia (Produção e Elétrica), 2 de Psicologia e 1 de Economia.

Esses 7 alunos de Administração, conjuntamente, informaram que outros cursos de suas instituições também oferecem disciplinas em empreendedorismo (segundo a pergunta de no. 10: “Em sua universidade, há alguma disciplina de Empreendedorismo em outro curso?”), são eles: Economia, Informática e Sistema de Informação, Engenharia e Computação. Os 9 alunos das outras formações, nesta questão, apontam os cursos de Administração, Engenharia, Análise de Sistemas e Ciências Contábeis. Uma aluna da PUC-Rio indica que a instituição oferece disciplinas para todas as carreiras, confirmando a informação apresentada no capítulo anterior.

Das 16 IES encontradas, nota-se que, 6 delas são públicas, localizadas 4 no Nordeste, 1 no Sudeste e 1 no Centro-Oeste. Os alunos que pertencem aos cursos de Administração, 3 deles são da região NE; de Computação, 2 deles das regiões NE e CO e Engenharia, 1 da região SE. Dos seis alunos entrevistados, 4 afirmam não saber se existe em sua universidade disciplina de empreendedorismo em outro curso, o que sinaliza possivelmente uma falta de integração e comunicação entre as diferentes áreas da universidade, influenciada possivelmente pelas dimensões da universidade pública. Em contraposição, entre os 10 alunos da rede privada, somente um afirma não saber da existência de cursos de empreendedorismo na sua instituição.

UF	Instituição	Curso	Disciplina em outro curso?	Qual curso?
AC	IESACRE- Instituto de Ensino Superior do Acre	Administração	Não	
SP	SECAP- Fundação Escola Alvares Penteado	Administração	Sim	Economia
RS	PUC-RS	Administração	Sim	Informática
AP	CEAP-Centro de Ensino Superior do Amapá	Administração	Sim	Sistema de Informação
RN	UFRN - Universidade Federal do Rio Grande do Norte	Administração	Sim	Engenharia e Computação
RN	UFRN - Universidade Federal do Rio Grande do Norte	Administração	Não Sei	
AL	UFAL - Universidade Federal de Alagoas	Administração	Não Sei	

Tabela 6 – Cursos que oferecem ensino Empreendedorismo

UF	Instituição	Curso	Disciplina em outro curso?	Qual curso?
AP	CEAP-Centro de Ensino Superior do Amapá	Economia	Sim	Administração
RJ	PUC-RJ	Psicologia	Sim	Todas Carreiras
AL	CESMAC-Centro de Estudos Superiores	Psicologia	Sim	Administração
RJ	UERJ-Universidade do Estado do Rio de Janeiro	Engenharia de Produção	Não Sei	
MG	PUC-MG	Engenharia Elétrica	Sim	Eng. Produção e Controle de Automação
PE	UNIBRATEC	Ciência da Computação	Não Sei	
AP	SEAMA – Faculdade SEAMA	Sistema de Informação	Sim	Administração
MS	UFMS-Universidade Federal do Mato Grosso do Sul	Computação	Não Sei	Administração e Análise Sistema
MA	UFMA- Universidade Federal do Maranhão	Computação	Sim	Administração e Ciências Contábeis

Tabela 6 – Cursos que oferecem ensino Empreendedorismo (cont.)

Dentre os 16 entrevistados mostrados na Tabela 6, e conforme a próxima tabela (de número 7), 12 deles já cursaram a disciplina e respondem na pergunta 3 (“O que é ensinado na disciplina?”), que admitia respostas múltiplas, que é ensinado Plano de Negócios, em 9 respostas, sendo que 2 deles apontam exclusivamente esse assunto; Comportamento e Perfil Empreendedor aparece em 10 respostas, com 3 respostas exclusivas; e 3 entrevistados apontam a resposta Outros, indicando Administração Financeira, Noções sobre Administração e Organização, como conteúdo. A resposta Noções sobre Administração foi dada por um aluno de Computação, e as duas outras respostas por alunos de Administração. A disciplina que tem foco em Administração Financeira também, como veremos mais adiante, tem direcionamento para a construção de Plano de Negócios. A outra disciplina que aborda Organização também trabalha Comportamento Empreendedor, não estando direcionada para Plano. Nos três casos, supõe-se que o conteúdo de Empreendedorismo completa a outra abordagem adotada.

Daquelas 6 instituições concentradas na região Nordeste, a participação mais expressiva é da formação em Comportamento e Perfil Empreendedor, com 4 respostas, seguido por Plano de Negócios, com 3. Das 4 instituições localizadas na região Norte, predomina Plano de Negócio em 100% das respostas, e na região sudeste, Comportamento Empreendedor, em 100% para os entrevistados que já cursaram a disciplina.

Desses entrevistados que já cursaram a disciplina, 5 informam na pergunta 4 (“Qual livro adotado na disciplina?”) que, não foi adotado livro na disciplina, 4 não se lembram da bibliografia usada, 2 indicam o livro *Segredo de Luisa*, sendo que um deles cita também a *Oficina do Empreendedor* e 1 informa que utilizou o livro do Dornelas, *Empreendedorismo*. O aluno que indicou a bibliografia do Dornelas havia informado que o foco da disciplina é Comportamento Empreendedor, que não é a diretriz do livro, e sim Plano de Negócios. Na análise das regiões, chama mais atenção a região NE, aonde predomina a prática de não se adotar livro. O mesmo acontece nas universidades públicas, não se adota livro nas disciplinas.

Todos entrevistados apontam a prática didática das Aulas Expositivas (a partir da pergunta 5: “Qual metodologia usada?”) , 5 deles indicam o uso da metodologia de Jogos, 4 deles, o uso de *Cases*, 2 deles, a atividade de Palestras, outros 2, Trabalho Dirigido/Oficina e 1, Visita a Empresas. A distribuição geográfica, assim como a natureza pública-privada da instituição e aspecto carreira não tiveram influência relevante nos resultados apresentados. A seguir, a Tabela 7 com dados analisados nos últimos parágrafos.

UF	Instituição	Conteúdo	Bibliografia	Metodologia
AC	IESACRE	Plano de Negócios/ Outros (Adm. Fin. e Orçamentária)	O Segredo de Luisa	Aulas Expositivas e Cases
RS	PUC-RS	Plano de Negócios/ Comp.Empreende- dor/Organização	O Segredo de Luisa /Oficina do Empreendedor	Aulas Expositivas / Cases/ Outros (Visitas a Empresas)
AP	CEAP	Plano de Negócios/ Perfil Empreendedor	Não me lembro	Aulas Expositivas/ Jogos/Outros(Trabalho Dirigido)

Tabela 7 – Metodologia utilizada nas Disciplinas de Empreendedorismo

UF	Instituição	Conteúdo	Bibliografia	Metodologia
RN	UFRN	Plano de Negócios/ Comp. Empr.	Não foi adotado livro	Aulas Expositivas / Outros (Palestras)
RN	UFRN	Plano de Negócios	Não foi adotado livro	Aulas Expositivas / Outros (Palestras)
AP	CEAP	Plano de Negócios/ Comp. Empr.	Não me lembro	Aulas Expositivas/ Jogos
RJ	PUC-RJ	Plano de Negócios/ Comp. Empr.	Não me lembro	Aulas Expositivas/ Jogos
AL	CESMAC	Comp. Empr.	Não me lembro	Aulas Expositivas
RJ	UERJ	Comp. Empredendedor	Não foi adotado livro	Aulas Expositivas/ Cases
PE	UNIBRATEC	Comp. Empredendedor	Emprende- dorismo	Aulas Expositivas/ Jogos
MS	UFMS	Plano de Negócios/ Comp. Empr.	Não foi adotado livro	Aulas Expositivas/ Oficinas / Jogos
MA	UFMA	Outros (Noções Adm. E Perfil Empredendedor)	Não foi adotado livro	Aulas Expositivas/ Cases

Tabela 7 – Metodologia utilizada nas Disciplinas de Empreendedorismo (cont.)

Apesar da pergunta de número 6 só ter sido dirigida para aqueles que já tivessem cursado a disciplina (“A disciplina tem caráter: obrigatório ou facultativo”), alguns dos participantes que ainda não cursaram também responderam a pergunta. Das 15 respostas obtidas, apresentadas na Tabela 8, 4 informam que as disciplinas são facultativas em suas instituições e 11 representam instituições onde existe caráter obrigatório para a disciplina. Na região NE, há tendência do caráter obrigatório, pois, 5 das 6 respostas sinalizam essa situação, na região NO, todos informam que é obrigatório, diferente da região sudeste, que apresentou neste levantamento, maior participação do caráter facultativo.

Com relação à natureza público-privada, não foi encontrada nenhuma correlação com os dados encontrados, e a formação acadêmica, somente no curso Administração, apareceu o caráter obrigatório em todas as respostas.

UF	Instituição	Curso	Caráter
AC	IESACRE	Administração	Obrigatório
RS	PUC-RS	Administração	Obrigatório
AP	CEAP	Administração	Obrigatório
RN	UFRN	Administração	Obrigatório
RN	UFRN	Administração	Obrigatório
AL	UFAL	Administração	Obrigatório
AP	CEAP	Economia	Obrigatório
RJ	PUC-RJ	Psicologia	Facultativo
AL	CESMAC	Psicologia	Obrigatório
RJ	UERJ	Eng. de Produção	Obrigatório
MG	PUC-MG	Engenharia Elétrica	Facultativo
PE	UNIBRATEC	Ciência da Computação	Obrigatório
AP	SEAMA	Sistema de Informação	Obrigatório
MS	UFMS	Computação	Facultativo
MA	UFMA	Computação	Facultativo

Tabela 8 – Obrigatoriedade das Disciplinas

O objetivo da pergunta de número 7 (“Durante o curso, você foi estimulado a fazer o “link” da questão do empreendedorismo com: ética, valores sócio-culturais, problemas sócio-econômico, ou outros. Ou a disciplina foi orientada diretamente para a elaboração de um plano de negócios?”) era identificar se questões sócio-culturais, valores como ética e aspectos da realidade brasileira estavam sendo abordadas durante a formação empreendedora universitária, ou, ao contrário, as disciplinas estavam sendo direcionadas simplesmente para a elaboração do plano de negócios, que era uma das hipóteses levantadas neste trabalho.

Na próxima página, a Tabela 9 indica que, metade dos entrevistados que já cursaram disciplinas afirmaram que foram estimulados a desenvolver as questões acima, porém dois deles, também afirmam que a disciplina foi orientada para a elaboração do plano de negócios. A situação inicialmente parece apresentar uma incoerência na resposta, mas, é possível que no desenvolvimento da disciplina, essas questões tenham

sido abordadas, e na realidade, na leitura do entrevistado, o “ou” apresentado na questão não foi entendido como exclusão, e sim complementação.

Cinco entrevistados apontam Plano de Negócios com a orientação principal da disciplina, e 3 dos que já cursaram a disciplina, cujo foco era Perfil/Comportamento Empreendedor, não apontam nenhuma das duas opções, dois deles reforçam que a disciplina tratou exclusivamente dos aspectos individuais do Perfil Empreendedor, e um deles destaca que o objeto da disciplina foi o Mundo dos Negócios. É interessante a opção do entrevistado, apontando para o objeto Mundo dos Negócios pode levar a entender que questões como ética, valores sócio-culturais não fazem parte desse mundo.

Nas instituições privadas aparece com mais frequência que nas universidades públicas a presença das questões particulares do nosso país nas disciplinas, o que parece contrariar uma expectativa original para este trabalho. Apesar de não ser uma das hipóteses levantadas, havia uma expectativa que as instituições públicas, devido a seu perfil histórico de sensibilização para as causas nacionalistas, apresentassem com uma discussão sobre essas questões mais presente que nas instituições privadas. No entanto, o dado encontrado também pode significar que os alunos de instituições públicas são mais críticos sobre o papel da universidade, mas não é possível confirmar essa nova impressão no escopo deste trabalho.

UF	Instituição	Orientação Disciplina	Elaboração PN
AC	IESACRE	Ética/Valores Sócio-Culturais	x
RS	PUC-RS	Ética /Prob. Sócio-Econômicos/ Responsabilidade Social	
AP	CEAP	Valores Sócio-Culturais	x
RN	UFRN		x
RN	UFRN		x
AP	CEAP		x
RJ	PUC-RJ	Ética/Valores Sócio-Culturais	
AL	CESMAC	Outros (Comp. Individual)	
RJ	UERJ	Outros (Mundo dos Negócios)	
PE	UNIBRATEC	Ética /Prob. Sócio-Econômico	

Tabela 9 – Orientação das Disciplinas

UF	Instituição	Orientação Disciplina	Elaboração PN
MS	UFMS	Ética	
MA	UFMA	Outros (só Perfil Emp.)	

Tabela 9 – Orientação das Disciplinas (cont.)

Conforme a Tabela 10, o nível de satisfação com a disciplina é alto (medido através da questão 8: “Você ficou satisfeito com a disciplina?”), somente 2 em 12 entrevistados afirmam não terem ficado satisfeitos, ambos alunos de instituições públicas. Um deles aponta falha na condução da disciplina pelo professor e não da estruturação da matéria, e é curioso notar que o aluno avalia o professor como pouco rígido. E o outro julga como superficial a abordagem adotada. Dentre os alunos que ficaram satisfeitos, um deles é da mesma universidade que daquele que critica o professor, e a avaliação do aluno satisfeito foi baseada na integração com alunos de outras formações e também acredita que para uma primeira abordagem sobre o assunto foi satisfatório.

Apesar da satisfação apontada, dois dos entrevistados, afirmam que a disciplina foi superficial. Dois dos entrevistados satisfeitos indicam a formação de equipe e rede de contatos como o fator de sua satisfação, e outros dois se identificam pessoalmente com o tema.

UF	Instituição	Satisfação	Por quê?
AC	IESACRE	Sim	
RS	PUC-RS	Sim	Mudei de Carreira para ingressar nesta especialização e estou muito satisfeito porque estou agregando muito à minha formação.
AP	CEAP	Sim	O empreendedor se supera dia após dia, valores que admiro. Me fascina.
RN	UFRN	Sim	Primeiro passo para entender empreendedorismo e contatos com alunos de outras carreiras
RN	UFRN	Não	Grade boa, mas professor não atendeu as expectativas, pouco rígido.

Tabela 10 – Satisfação com as disciplinas

UF	Instituição	Satisfação	Por quê?
AP	CEAP	Sim	Espírito Empreendedor ainda muito imaturo, superficial. IES ainda não despertaram para o Empreendedorismo.
RJ	PUC-RJ	Sim	Ajudou a turma na integração como equipe.
AL	CESMAC	Sim	Área de identificação pessoal: comportamento humano.
RJ	UERJ	Sim	Achei pertinente conhecer um pouco do Perfil Empreendedor.
PE	UNIBRATEC	Sim	Existe uma obrigatoriedade na aplicação dos ensinamentos.
MS	UFMS	Não	Fraco o curso, faltou abordagem mais concreta, avaliação superficial.
MA	UFMA	Sim	Meio superficial, mas trouxe novas informações.

Tabela 10 – Satisfação com as disciplinas(cont.)

A pergunta seguinte, a de número 9 (“Depois de cursar essa disciplina você se acha mais empreendedor?”), busca a auto-avaliação dos alunos após disciplina. A resposta a esta pergunta deve ter alta correlação com a anterior, se o nível de expectativa para a disciplina for relacionado com um caráter mais prático e de resultados imediatos.

De fato, os entrevistados que não ficaram satisfeitos com a disciplina também não se percebem mais empreendedores, como já era esperado. E um dos participantes que apontou satisfação, mas que considerou superficial a disciplina, também não acredita que a disciplina o tornou mais empreendedor, deposita a causa em outras atividades que vivenciou. Todos os três alunos estudam em instituições públicas.

Somente um dos entrevistados que acredita ter se tornado mais empreendedor com a disciplina não explicita o porquê, mas na questão anterior, ele não justifica a resposta. Apesar da percepção positiva da capacitação, dois acreditam que uma disciplina é pouco para uma formação empreendedora, é necessário continuar em desenvolvimento. Dois deles falam que aprenderam a desenvolver visão de futuro e metas. Dois deles tem um discurso mais direcionado para a montagem de empresa, um indicando o enriquecimento de idéias, e outro fala da minimização dos riscos do negócio, que teve uma disciplina voltada para Plano de Negócios.

Um deles já possui empresa, e acredita ter agregado novos conhecimentos. E um deles apresenta um resultado concreto que foi a montagem de um clube de investimento, em especial, esse aluno estuda administração e sua instituição de ensino oferece uma ênfase em Empreendedorismo, que é a opção dele.

UF	Instituição	Mais Empreendedor?	Por quê?
AC	IESACRE	Sim	
RS	PUC-RS	Sim	Criei Clube de Investimento, estou tendo ação mais empreendedora.
AP	CEAP	Sim	Todos temos potencial e a disciplina ajudou a despertar, mas temos que estar nos desenvolvendo mais.
RN	UFRN	Sim	Atento à realidade do empreendedor, aos riscos para montar uma empresa.
RN	UFRN	Não	Não me senti estimulada.
AP	CEAP	Sim	Já tenho empresa, agregou conhecimento.
RJ	PUC-RJ	Sim	Me ajudou a trabalhar em equipe e ser mais determinada com minhas metas.
AL	CESMAC	Sim	Maior visão sobre o que se quer na vida.
RJ	UERJ	Sim	Mas acho que uma disciplina é pouco para surtir um efeito considerável, ideal.
PE	UNIBRATEC	Sim	Abre a cabeça para novas idéias.
MS	UFMS	Não	Abordagem da disciplina foi muito pouco crítica.
MA	UFMA	Não	Talvez outras atividades tenham sido mais eficientes para minha formação.

Tabela 11 – Auto- avaliação impacto da disciplina

Para aqueles que na primeira pergunta informaram que em seus cursos não existe nenhuma disciplina de empreendedorismo, a pesquisa era concluída com as duas últimas perguntas do questionário: se há na instituição de ensino, essas disciplinas em outro curso, e em qual curso, caso a resposta anterior fosse afirmativa.

O resultado foi que dos 55 entrevistados que não têm disciplina de empreendedorismo em seu curso, 23 atestam desconhecer, e desses 17 são alunos de universidades públicas. Apesar de não terem certeza, 4 deles acreditam que

possivelmente exista disciplina no curso de administração, e entre eles, 3 estudam em instituições públicas, conforme retrata a Tabela 12.

UF	Instituição	Curso	Outra Carreira?	Qual?
RJ	UNIFOA- Centro Universitário de Volta Redonda	Sistema da Informação	Não Sei	Administração
SP	USP-Universidade de São Paulo	Direito	Não Sei	FEA-Economia /Administração
SP	UFSC-Universidade Federal de Santa Catarina	Economia	Não Sei	Administração
RS	UFRGS- Universidade Federal do Rio Grande do Sul	Economia	Não Sei	Administração

Tabela 12 – Ensino em outras carreiras da mesma IES

Doze alunos afirmam que existe disciplina de empreendedorismo em outra carreira, como mostrado abaixo. A carreira mais citada é Administração com 6 indicações, seguida de Engenharia de Produção com 3 citações, Turismo com 2 e Ciência da Computação com 1 referência. Desses entrevistados, somente 1 é aluno da rede privada de ensino superior.

UF	Instituição	Curso	Outra Carreira?	Qual?
RJ	UFRRJ-Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro	Economia	Sim	Administração
MG	PUC-MG	Eng. Controle e Automação	Sim	Eng. Produção
RO	UFRO - Universidade Federal de Rondônia	Ciências Contábeis	Sim	Administração
RN	UFRN- Universidade Federal do Rio Grande do Norte	Engenharia Civil	Sim	Administração
AM	UEA- Universidade Estadual do Amazonas	Administração	Sim	Turismo

Tabela 13 – Ensino em outras carreiras da mesma IES

UF	Instituição	Curso	Outra Carreira?	Qual?
AM	UEA- Universidade Estadual do Amazonas	Administração	Sim	Turismo
AL	UFAL - Universidade Federal de Alagoas	Direito	Sim	Ciência da Computação
RJ	UERJ- Universidade do Estado do Rio de Janeiro	Engenharia de Sistemas	Sim	Eng. Produção
RJ	UERJ- Universidade do Estado do Rio de Janeiro	Engenharia	Sim	Eng. Produção
MG	UFMG- Universidade Federal de Minas Gerais	Economia	Sim	Administração
PE	UFPE - Universidade Federal de Pernambuco	Economia	Sim	Administração
SP	USP- Universidade de São Paulo	Eng. Produção	Sim	Administração

Tabela 13 – Ensino em outras carreiras da mesma IES (cont.)

Uma observação interessante fez a aluna entrevistada da USP, aluna de Engenharia de Produção, segundo suas próprias palavras:

“Existe cultura empreendedora na escola, mas que ainda não esteja presente nos currículos acadêmicos. Existe na engenharia a semana do empreendedor, por exemplo, e outras iniciativas do tipo. Mas a cultura ainda é formar para a carreira acadêmica e/ou mercado empresarial.” (Entrevista estudante da USP – Engenharia de Produção)

6.5 – Reflexões sobre os Resultados Encontrados

Apesar da amostra ter apresentado um resultado baixo de instituições que oferecem ensino de empreendedorismo entre os participantes do Desafio SEBRAE 2004, o que dificulta generalizações sobre a realidade do país, algumas hipóteses podem ser contestadas.

A primeira hipótese de que as instituições de ensino superior já estão sensibilizadas para a formação empreendedora realmente não foi confirmada, pois, uma pequena parcela oferece disciplinas em seus currículos.

A segunda hipótese, que as disciplinas oferecidas estariam sendo focadas na construção de Plano de Negócios, em função do baixo número de entrevistas que sinalizaram para a existência de formação empreendedora em suas carreiras, é de difícil conclusão. Se avaliarmos a massa de dados disponíveis, a presença de Plano de Negócios é expressiva, porém não é exclusiva, pois, apresenta-se na mesma ordem de grandeza a presença de Perfil/Comportamento Empreendedor, quando questionados sobre a orientação da disciplina, Plano de Negócios não foi predominante, e também o tamanho da amostra dificulta uma generalização.

Alguns outros pontos ficam como reflexão sobre as entrevistas realizadas, e a problemática encontrada poderia extrapolada para o universo mais geral das instituições de ensino superior, caso seja verificada a representatividade da amostra Desafio SEBRAE sobre a população universitária:

- A falta de integração e comunicação nas instituições públicas;
- A não adoção de livros em uma disciplina de empreendedorismo é coerente com a natureza do ensino tratado, no entanto, é importante estar atento à tendência da “apostilagem” do conhecimento, que reduz a carga de leitura nas universidades atualmente;
- As estratégias metodológicas adotadas sempre compõem as aulas expositivas com alguma outra metodologia, o que é muito favorável ao ensino de empreendedorismo que requer métodos diferentes dos tradicionais. Mas é fundamental que a carga das aulas expositivas seja menor que das outras alternativas;
- O caráter obrigatório das disciplinas está muito relacionado à natureza da carreira, por exemplo, nos cursos de administração é comum que as disciplinas sejam obrigatórias, nos cursos de engenharia, em geral são facultativas;
- A questão da satisfação é fortemente influenciada pela expectativa, portanto, o nível alto de satisfação encontrado entre os entrevistados pode não significar a excelência do ensino, e sim, um baixo nível de expectativa para a disciplina, que não foi investigado na pesquisa;
- Uma observação feita por um entrevistado, na pergunta de no. 8, leva a questionar o papel do professor para o aluno nos tempos atuais, que tipo de

ensino o aluno deseja. Coincidentemente, o governo federal lança neste momento uma campanha para levantar a opinião dos pais de alunos do ensino fundamental sobre o papel esperado da escola. Sem dúvida, é importante ouvir as expectativas de pais e alunos, afinal o foco no mercado é fundamental também no processo educacional, mas é importante não perder neste processo a consciência do perigo que significa o clientelismo para a educação;

- A percepção de alguns alunos de que uma única disciplina não é suficiente para a formação empreendedora é altamente favorável, pois, indica uma visão sistêmica por parte deles.

Nas conclusões finais deste trabalho são apresentadas críticas e sugestões, entretanto, especificamente no escopo deste capítulo, depois de partir de hipóteses que pareciam ser muito consistentes, vale aqui também os ensinamentos de Sócrates, que nos deixou a mensagem que “acreditamos saber, mas precisamos descobrir que não sabemos”.

7- CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES PARA FUTUROS TRABALHOS

7.1- Considerações iniciais

A questão central deste trabalho foi a busca por um empreendedorismo mais brasileiro, menos importado e mais humanitário, capaz de frear a regra de ouro da acumulação de riqueza e a conseqüente desigualdade sócio-econômica.

O mundo que conhecemos parece entrar em colapso a qualquer momento, guerra, violência, tráfico de drogas, hedonismo, consumismo, individualismo, tudo isso vai nos empurrando para dentro de um casulo, e sem perceber vamos nos tornando seres autômatos.

Para enfrentar esse dia-a-dia embriagador é necessária uma dose diária de reflexão sobre o que e para que estamos nos orientando, e nessa onda de empreendedorismo que muitos, por opção ou falta dela, estão embarcando, é preciso cuidado para que antigos padrões sejam evitados.

E a educação apresenta-se como um poderoso instrumento para resgatar os valores esquecidos e semear princípios que possam auxiliar na formação desse mundo novo, que esperamos ainda ver.

Por isso, o método do Plano de Negócios é alvo de crítica neste trabalho, pois, não que ele dissemine valores pouco positivos, e sim, pelo exagerado foco dado a essa metodologia que representa uma perda de oportunidade para difundir valores mais permanentes e relevantes para nossa realidade.

7.2- Conclusões

A pesquisa de campo realizada, como apresentado no capítulo 6, foi aplicada em 71 alunos universitários brasileiros, participantes do jogo de empresas Desafio SEBRAE, que, como falado anteriormente, tem grande sinergia com o objeto deste trabalho, pois visa aproximar o jovem universitário com a administração da pequena empresa.

Uma das premissas dessa pesquisa era a da sensibilização para o ensino do empreendedorismo já ser uma realidade nas instituições de ensino superior dos participantes do Desafio SEBRAE, e a essa sensibilização ser traduzida em disciplinas, no entanto, quando analisados os resultados, menos de 25% das instituições ofereciam disciplinas nos cursos que os entrevistados estudavam, mas a taxa melhora significativamente quando é perguntado se em outros cursos há oferta de disciplina de empreendedorismo, chegando a cerca de 40%. Mas ainda assim, o ensino empreendedorismo não chegou a maior parte das instituições de ensino superior.

Há uma forte concentração de instituições nas regiões Norte e Nordeste, o que indica, possivelmente, apesar de não ser possível comprovar esta suposição no escopo deste trabalho, resultado de ações de projetos de instituições como IEL e SEBRAE, que freqüentemente privilegiam essas regiões, com o objetivo de aumentar a competitividade e qualidade de vida dessas localidades. Esse resultado representa uma oportunidade para fortalecermos outras regiões que não o sul e o sudeste, minimizando a tradicional tendência à concentração de poder.

Dentre os alunos pesquisados que estudam em cursos que oferecem disciplinas em empreendedorismo, a maioria cursa Administração⁹⁷, o que é bastante previsível pela natureza da formação, seguido por Computação/Informática, o que leva a supor que, o programa Softex, com a missão de desenvolver as exportações de softwares brasileiros, levantou a bandeira do ensino do empreendedorismo.

Todos alunos que já cursaram as disciplinas oferecidas em seus cursos citam Plano de Negócios como conteúdo do ensino, porém, com uma alta participação também aparece a presença de Comportamento/Perfil Empreendedor. O Plano de Negócios, por ser uma ferramenta que possui um padrão para ser aplicada, atende ao princípio do formalismo, apresentado no capítulo 3, que está presente em nossa cultura oferecendo uma regra, uma fórmula que sempre temos a tendência por aceitar. Ao priorizar questões sócio-culturais, ao olhar para nossos problemas estruturais, como propõe, dentre outros, Souza Neto (2003), quebramos o molde de “pensar em negócio” para construir algo realmente novo.

Apesar das críticas ao Plano, não exclusivas deste trabalho, ele tem um papel importante ao oferecer um mecanismo de contornar nosso freqüente imediatismo, ao dirigir para um exercício de previdência, no entanto, existem questões mais complexas

⁹⁷ A participação de alunos de Administração também é predominante no universo total dos participantes do Desafio SEBRAE 2004.

que precisam ser atentadas, antes de oferecer a ferramenta para que o benefício ganho com a previsão seja maximizado.

O nível de satisfação dos alunos que já cursaram as disciplinas disponíveis é alto, bem como a auto-avaliação do seu desenvolvimento com relação ao empreendedorismo oferecido pela disciplina.

A carga de dinamismo, de iniciativa presente no espírito empreendedor pode ser um remédio eficaz para o mal do paternalismo que induz a apatia dos que se colocam na postura de expectador. A centelha da vontade de realizar algo é capaz de interromper o ciclo vicioso do paternalismo, formalismo, postura de expectador, é capaz de inverter as ordens hierárquicas e aplacar seu valor, como de certa forma, Dolabela (1999a) também apresenta.

Mas para isso é preciso de uma formação empreendedora adequada, uma formação atenta às nossas particularidades, que venha amenizar os aspectos de nossa formação que se traduzem em paternalismo, hierarquia e apatia, aspectos que não deixam o lado mais belo de nossos valores florescerem, como a criatividade, a alegria, a nossa capacidade de se relacionar⁹⁸.

Uma formação empreendedora que não se restrinja ao ensino de ferramentas, mas que também não se torne um mecanismo adestrador do aprendiz para a reprodução de características que não podem fazer parte do seu repertório, que não vista uma máscara de empreendedor de sucesso, enquanto é preciso definir o que é o sucesso.

Para isso é preciso desenvolver um modelo de ensino flexível, capaz de aderir às particularidades do grupo, integrado à formação educacional básica do aluno, e não isolado no contexto de uma disciplina, para que ele, o aluno, atenda ao chamado de sair da inércia e se coloque em ação, mas não uma ação, fruto do ativismo dos dias atuais, e sim, uma ação que se dirija ao futuro com referência às raízes⁹⁹ de onde se partiu.

E também, uma formação que lembre que alguns valores não são relativos, que roubar, trapacear, explorar, tirar a vida não são variáveis situacionais, e com isso, a nossa cultura do padrinho e da impunidade possa ser amenizada, e um novo valor, mais positivo, atribuído à atividade empresarial em nosso meio, comece a ser construído.

Uma formação que mude os rumos do empreendedorismo em nosso país: reativo, por necessidade, circunstancial, que seja capaz de resgatar a capacidade de

⁹⁸ E não se torne meramente absorção de “tecnologia”, que Senge (1999) combate, dentre outras vozes.

⁹⁹ Raízes no sentido mais amplo, tratado no capítulo 2, e no mais restrito, do recinto familiar.

sonhar de nosso povo com o dia de amanhã, com melhores condições de vida, não o sonho fantasioso, e sim, o sonho inspirador, que também inspire para a realização pessoal através do trabalho, e que, sobretudo, não seja mecanismo gerador de desigualdade, mas instrumento de distribuição de riqueza e inclusão social.

Muitas são as proposições, e, portanto, grande o trabalho daqui para frente, como pode ser visto a seguir.

7.3- Recomendações para futuros trabalhos

A principal recomendação decorrente deste trabalho é o desenvolvimento de uma metodologia de ensino de empreendedorismo no ensino superior, que considere as características sócio-culturais de nosso meio, e sirva para minimizar os aspectos mais negativos e fomente os valores que nos diferenciam nesse mundo massificado dos dias atuais.

A constatação de que o ensino de empreendedorismo ainda não está implementado em um grande número de instituições de ensino representa uma oportunidade para a inserção de uma metodologia mais adequada, pelo menos no universo do Desafio SEBRAE 2004, sem o custo de mudança que poderia representar para uma instituição que tivesse um modelo implantado¹⁰⁰.

Para a estruturação da metodologia é necessário o envolvimento da área de educação para identificar a(s) estratégia(s) mais adequada(s) para esse tipo de ensino. Como apresentado no capítulo 4, o empreendedorismo é uma área do conhecimento que agrega diversos saberes, é multidisciplinar, por isso, a colaboração de profissionais de diversas formações propicia uma riqueza na construção do conhecimento que no caso do desenvolvimento de uma metodologia de ensino é muito recomendável, apesar da dificuldade de convergência de opiniões e conseqüentemente, da necessidade de um prazo maior para a conclusão do trabalho.

Como os resultados da pesquisa de campo são restritos à realidade do Desafio SEBRAE 2004, torna-se necessário ampliar a pesquisa para um universo maior, representativo do cenário nacional do ensino superior, e complementar a análise com

¹⁰⁰ Claro que, parte-se da premissa do interesse das instituições pelo ensino de empreendedorismo.

uma avaliação dos currículos dos cursos abordados com o objetivo de identificar a real diretriz das disciplinas.

Uma abordagem que não deve ser esquecida no desenvolvimento da metodologia é a questão do gênero, que pode trazer algumas diferenciações importantes para o modelo de ensino. A própria massa de informações do público participante do Desafio SEBRAE pode ser um universo interessante a ser pesquisado, conforme sugerido no capítulo anterior.

Para que a metodologia traga os resultados esperados, a formação dos professores não pode ser descuidada, pois, como apresentado anteriormente, a construção do conhecimento em empreendedorismo é protagonizada pelo aluno, e o professor, nesse caso, não deve utilizar os antigos padrões de ensino, como propõem Melo, Rodrigues e Chianca (2002).

O empreendedorismo no Brasil é visto por muitos pesquisadores como uma promessa de explosão para os novos tempos, porém, para que isso aconteça é necessário que seja formada uma massa crítica de ensino e iniciativas empreendedoras, e se uma esperada política pública favorável a esse movimento, se tornasse realidade, certamente os resultados seriam colhidos mais rapidamente, no entanto, não existindo qualquer apoio, não é possível esperar, e assim como diz a fábula, vamos como as andorinhas levando a nossa contribuição para apagar o incêndio na floresta.

8- BIBLIOGRAFIA

BARONET, J. “Criatividade na Concepção de Empresas”. In: DOLABELA, F., FILION, L. J., *Boa Idéia! E agora?*, cap. 3, pp. 44-57. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000;

BECKER, C. “Inovation Habitats and Entrepreneurship”. *IDISC Regional Workshop for Business Incubators in Latin America and the Caribbean*. Brasília, out. 2003;

BRITO, F. *Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes*. Rio de Janeiro: Campus, 2003;

BROCKHAUS, R. H. et al. *Empreendedorismo : ciência, técnica e arte*. Brasília: CNI. IEL Nacional, 2000;

BROCKHAUS, R. H. “The Influence of Entrepreneurship on the Economy of the United States”. *Seminário A Universidade Formando Empreendedores*. Brasília, mai.1999;

CARPINTÉRO, J.N. “Empreendedorismo e Desenvolvimento”. *World Conference on Business Incubation - WCBI*. Rio de Janeiro, out. 2001;

CAVALCANTI, M., GOMES, E. PEREIRA, A. *Gestão de empresas na sociedade do conhecimento: um roteiro para ação*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

CIVALE, L. *Avesso do Doutor Progresso: tradição, modernidade e “raízes do Brasil”*. Dissertação de M. Sc., COPPE/UFRJ, 1995;

CLEMENTE, A. *Planejamento do negócio: como transformar idéias em realizações*. Rio de Janeiro: Lucerna; Distrito Federal: SEBRAE, 2004;

CRESPO, G. “Cultura Empreendedora con Base en la Formación de Recursos Humanos”. *World Conference Business Incubation – WCBI*. Rio de Janeiro, out. 2001;

CUNHA, C., AZEVEDO, C. “Análise do Empreendedorismo Nacional sob a Perspectiva de Gênero”. *XIII Seminário Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas*. Brasília, out. 2003;

DA MATTA, R. *A Casa e a Rua*. Rio de Janeiro: Rocco, 1997;

_____, R. *Carnavais, Malandros e Heróis: para uma sociologia do dilema brasileiro*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1980;

DE ABREU, L. *Cultura brasileira e diversidade regional*. Disponível em: <http://www.mundojovem.com.br/texto.htm>. Acesso em: 09 jan. 2003;

DE MASI, D. O. *Ócio criativo*. 2. Ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2000;

DOLABELA, F. *Pedagogia Empreendedora*. São Paulo: Editoria de Cultura, 2003.

_____, F. *Empreendedorismo, a viagem do sonho: como se preparar para ser um empreendedor*. Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2002;

_____, F. “Vinte princípios para a educação empreendedora. Mitos e Equívocos”. *Workshop Oficina do Empreendedor*. Petrópolis, set. 2002;

_____, F. *A vez do sonho: casos em forma de entrevista com empreendedores*. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000a;

_____, F. “O Plano de Negócios e seus Componentes” In: DOLABELA, F, FILION, L. J., *Boa Idéia! E agora?*, cap.11, pp. 164-176. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000b;

_____, F. *Oficina do empreendedor*. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999a;

_____, F. *O segredo de Luísa*. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999b;

_____, F. “E depois da incubação? Uma metodologia inédita de Clube de Empreendedores para apoio às empresas emergentes de base tecnológica”. *The 1999 World Conference on International Entrepreneurship*. Singapore, ago.1999;

_____, F. “Uma revolução no ensino universitário de empreendedorismo no Brasil. A metodologia da Oficina do Empreendedor”. *44th ICSB World Conference*. Napoles, jun. 1999;

DORNELAS, J. “O processo empreendedor nas empresas incubadas de base tecnológica”. *XIII Seminário Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas*. Brasília, out. 2003;

_____, J. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus, 2001;

DRUCKER, P. *Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship): prática e princípios*. São Paulo: Pioneira Thomson, 2003;

DRUCKER, P. Os Novos Paradigmas da Administração. Disponível em: <http://www.informal.com.br/artigos/a28091999001.htm>. Acesso em: 25 out. 02;

DRUCKER, P. “O Advento da Nova Organização” In: HARVARD BUSINESS REVIEW, *Gestão do Conhecimento*, cap. 1, pp 9-26. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

DRUCKER, P. *O Gerente Eficaz*. Rio de Janeiro: LTC, 1990;

DUARTE, E. F., SILVA, F. P., ALMEIDA, A. L. “A Criatividade e o Empreendedor: o Diferencial no Mercado de Trabalho”. *IV Encontro Nacional de Empreendedorismo - ENEMPRE*. Florianópolis, out. 2002;

DUPONT, C. “A managerial strategy of success for the small and medium company: to strengthen the entrepreneur competence in managerial administration”. *World Conference on Business Incubation - WCBI*. Rio de Janeiro, out. 2001;

FILION, L. J. “Aprender a Empreender”. In: DOLABELA, F, FILION, L. J., *Boa Idéia! E agora?*, cap. 14, pp. 226-244. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000a;

_____, L. J. “Empreender: um sistema Ecológico de Vida”. In: DOLABELA, F, FILION, L. J., *Boa Idéia! E agora?*, cap. 1, pp.17-29. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000b;

_____, L. J. “Oportunidades de Negócio”. In: DOLABELA, F, FILION, L. J., *Boa Idéia! E agora?*, cap. 2, pp. 30-43. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000c;

_____, L. J. “Empreendedorismo e Gerenciamento: processos distintos porém complementares”. *Revista de Administração de Empresas - RAE Light*, v. 7, n. 3, pp.2-7, jul.-set. 2000.

_____, L. J. “Diferenças entre Sistemas Gerenciais de Empreendedores e Operadores de Pequenos Negócios”. *Revista de Administração de Empresas - RAE*, v.39, n.4, pp. 6-20, out.-dez. 1999;

_____, L. J. “Empreendedorismo como Tema de Estudos Superiores”. *Seminário A Universidade Formando Empreendedores*. Brasília, mai.1999;

_____, L. J. “Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios”. *Revista de Administração da Universidade de São Paulo – RAUSP*, v. 33, n. 2, pp. 5-28, abr.-jun. 1999;

_____, L. J. “O Planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações”. *Revista de Administração Empresarial – RAE*, v. 31, n. 3, pp. 63-71, jul.-set. 1991;

FORMICA, P. “Inovação e Empreendedorismo: um ponto de vista do contexto italiano das PME”. *Seminário A Universidade Formando Empreendedores*. Brasília, mai.1999;

FREITAS, A. “Traços brasileiros para uma análise organizacional”. In: MOTTA, F. C., CALDAS, M. P., *Cultura organizacional e cultura brasileira*, cap. 2, pp. 38-54. São Paulo: Editora Atlas, 1997.

FREYRE, G. *Sobrados e Mucambos: decadência do patriarcado rural e desenvolvimento urbano – 1º. Tomo. 5. ed.* Rio de Janeiro: Livraria José Olympio, 1977;

_____, G. *Casa Grande e Senzala*. Rio de Janeiro: Livraria José Olympio, 1975;

_____, G. *Interpretações do Brasil : aspectos da formação social brasileira como processo de amalgamento de raças e culturas*. Rio de Janeiro: Livraria José Olympio - Coleção Documentos Brasileiros, 1947;

GALBRAITH, J. *A Era da Incerteza*. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1980;

GARGIONE, L. A. “Implantação de um curso seqüencial em Empreendedorismo com ênfase em Ciência e Tecnologia”. *World Conference Business Incubation – WCBI*. Rio de Janeiro, out. 2001;

GUEIROS, M., VASCONCELOS, I., ALMEIDA, Y. “O ensino do empreendedorismo como alternativa para o desenvolvimento regional”. *World Conference Business Incubation – WCBI*. Rio de Janeiro, out. 2001;

GUIMARÃES, L. A. *Experiência universitária norte-americana na formação de empreendedores*. Tese (D. Sc.), FGV/EAESP, São Paulo, 2002;

HOBBSAWN, E. *A Era das Revoluções: Europa 1789 – 1848*. 2. Ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979;

HOLANDA, S. *Raízes do Brasil*. 26. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 1995;

HORNADAY, J. A. *Research about living entrepreneurs*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1982.

JUNCHEN, J. C., SCHRADER, W. (2001), Empregabilidade num mercado de excessos. Disponível em: <http://www.ene.ufsc.br/Artigo2.htm> . Acesso em 22 jan. 01

KORMAN, S., OHAYON, P., ARANHA, J. A. “Avaliação do Capital Humano em Programa de Formação de Empreendedores”. *World Conference Business Incubation – WCBI*. Rio de Janeiro, out. 2001;

LODISH, L. *Empreendedorismo e marketing: lições do curso de MBA da Wharton*. Rio de Janeiro: Campus, 2002;

MATA, V. L., GOMES, A. *Harmonizando Contrastes: Gilberto Freyre, Casa Grande e Senzala e o mito de origem do povo brasileiro*. Disponível em www.iuperj.br/lusofonia/papers/Arthur%20Gomes%20e%20Vera%20Calheiros.pdf. Acesso em 17 ago. 2002;

MELO, J., RODRIGUEZ, A., CHIANCA, T. “Professor Criativo & Professor Empreendedor”. *IV Encontro Nacional de Empreendedorismo - ENEMPRE*. Florianópolis, out. 2002;

MORRIS, M., LEWIS, P. “The determinants of entrepreneurial activity. Implications for marketing”. *European Journal of Marketing - MCB University Press*, v. 29, n. 7, pp. 31-48, 1995;

NONAKA, I. “A Empresa Criadora de Conhecimento” In: *HARVARD BUSINESS REVIEW, Gestão do Conhecimento*, cap. 2, pp 27-49. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

OLIVEIRA, C., MOREIRA, J. “Curso de Administração na EFEI?”. *Jornal Região Sul*, ano VIII, n. 363, pp. 3, 2000;

PACHECO, F. *Talentos brasileiros: saiba o que eles têm em comum*. São Paulo: Negócio Editora, 2002;

PAIM, L. R. *Estratégias Metodológicas na Formação de Empreendedores em Cursos de Graduação: Cultura Empreendedora*. Dissertação (M. Sc.), UFSC, Florianópolis, 2001;

PRADO, P. *Retrato do Brasil: ensaio sobre a tristeza brasileira*. 5. ed. São Paulo: Brasiliense, 1944;

PRATES, M. A., DE BARROS, B., “O estilo brasileiro de administrar: sumário de um modelo de ação cultural brasileiro com base na gestão empresarial”. In: MOTTA, F. C., CALDAS, M. P., *Cultura organizacional e cultura brasileira*, cap. 3, pp. 55-72. São Paulo: Editora Atlas, 1997.

REALE, M. *Pluralismo da cultura brasileira*. Disponível em: <http://pensadoresbrasileros.home.comcast.net/MiguelReale/>. Acesso em : 21 jul. 2002;

REINOSO, R.C., “A formação de empreendedores: análise das disciplinas de Empreendedorismo nas Áreas de Ciências Sociais, Administração e Tecnologia da Universidade do Sul de Santa Catarina”. *XIII Seminário Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas*. Brasília, out. 2003;

RIBEIRO, M., LAPOLLI, E. “Metodologia de Ensino: sua Importância para um Processo Educacional Empreendedor no Ensino Superior”. *IV Encontro Nacional de Empreendedorismo - ENEMPRE*. Florianópolis, out. 2002;

ROCHA, E. *Jogo de Espelhos: ensaios da cultura brasileira*. 2. ed. Rio de Janeiro: Mauad, 1996;

RODRIGUES, F. *Macunaíma e a formação de uma Cultura Brasileira*. Disponível em: www.unicamp.br/iel/alunos/publicacoes/teoria_literaria.htm. Acesso em: 21 jul. 2002;

RODRIGUES, J. A. Virada para o Empreendedor. Disponível em, <http://www.janelaweb.com/manageme/empreendedor.html>. Acesso em: 15 jan. 2002.

ROMANO, C.A et al. “Educação Empreendedora em Face ao Novo Paradigma Produtivo”. *IV Encontro Nacional de Empreendedorismo - ENEMPRE*. Florianópolis, out. 2002;

SALIM, C. *Construindo planos de negócios: todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso*. Rio de Janeiro: Campus, 2001;

SANTOS, C. R. A. *Espelho do Progresso: O Brasil sob o olhar dos viajantes estrangeiros(1808-1858)*. Dissertação de M. Sc., COPPE/UFRJ, 1993;

SANTOS, J. R. *Um conto de fadas sobre o ensino do empreendedorismo no Brasil: uma história real*. Belo Horizonte: Edição do ator, 2003;

SANTOS, R. *Pesquisa de Impacto Desafio SEBRAE 2004*. Brasília: SEBRAE Nacional, out. 2004;

SCHUMPETER, *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.(Coleção Os Economistas);

SCHWEIZER, L. “O papel de Programas Integrados de Educação para Adultos no Desenvolvimento do Empreendedorismo”. *World Conference Business Incubation - WCBI* . Rio de Janeiro, out. 2001;

SENGE, P. *A Quinta Disciplina: Arte e Prática da Organização de Aprendizagem*. 4. ed. São Paulo: Editora Best Seller, 1999;

SILVEIRA, E. *Notas sobre Raízes do Brasil, de Sérgio Buarque de Holanda e Teoria do Medalhão, de Machado de Assis*. Disponível em: <http://www.unicamp.br/siarq/sbh/silveira_eder-raizes_do_brasile_teorias_do_medalhao.pdf> Acesso em: 21 de jul. 2002;

- SOBRAL, M., AGUIAR, L. A. *Para entender o Brasil*. São Paulo:Alegro, 2000.
- SOUZA, C. *Empreendedorismo e Capacitação Docente: uma sintonia possível*. Dissertação (M. Sc.), UFSC, Florianópolis, 2001;
- SOUZA NETO, B. *Contribuição e elementos para um metamodelo empreendedor brasileiro : o empreendedorismo de necessidade do "virador"*. Tese (D.Sc.), COPPE/UFRJ, 2003
- TIMMONS, J.A. *New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21st Century*. 4. ed. Ontário: Irwin, 1994.
- TOFLER, A. *A terceira onda*. 25. ed. Rio de Janeiro: Record, 2001;
- WEFFORT, Francisco C. *Cultura Brasileira, Cultura Mestiça*. Disponível em: http://virtualbooks.terra.com.br/artigos/CULTURABRASILEIRA_CULTURAMESTICA.htm. Acesso em: 09 jan. 2003.

9- APÊNDICE

9.1- Apêndice 1 - E o Brasil teria sido diferente?

1- A Revolução de Cada Dia

Ao tratarmos do fenômeno do empreendedorismo, temas, como o desenvolvimento econômico e social, também são tratados como consequência e muitas vezes como causa.

Resultados recentes mostram o Brasil na liderança do empreendedorismo, e isso é reflexo do que certamente começamos assistir, uma sociedade que não mais espera por auxílio externo para assumir riscos e realizar os seus ideais.

O impulso, que leva a nossa sociedade rumo a esse desenvolvimento econômico, muito se assemelha ao que, há séculos atrás, ou apenas poucos anos, para algumas províncias do interior de nosso país, levou o mundo rural ao mundo industrializado que conhecemos.

Uma das condições necessárias ao empreendedorismo é a existência de oportunidades de negócios, ou a capacidade de perceber potenciais negócios, e o Brasil, bem como outros países em desenvolvimento, quando expostos à internacionalização fazem despertar mercados latentes, sedentos a consumir aparelhos celulares, e planos de saúde.

A rede de telefonia celular de hoje se parece com as ferrovias de 200 anos atrás, o ícone que representava a velocidade do mundo novo, o triunfo do homem pela tecnologia. Entender as razões que causaram essas paixões, entender esses homens, seus valores, seus ideais, é similar a sair rumo ao desconhecido com um mapa nas mãos.

Timmons diz que “o Empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século 21 mais do que a revolução industrial foi para o século 20”, será mesmo?! Sim, se isso significar, um desenvolvimento em massa do comportamento empreendedor na sociedade, e não, se desconsiderarmos a influência dos empreendedores na própria revolução industrial.

Vamos agora resgatar esses valiosos homens que mudaram a nossa história...

Depois pensamos no futuro.

2- A Evolução de Todos os Dias

Há milhares de anos atrás, o homem criou a si mesmo¹⁰¹. Tínhamos um olfato fraco, não podíamos farejar a caça, portanto, tivemos que caminhar em pé para avistá-la; com isso liberamos as mãos que podiam compensar um outro ponto fraco, o da nossa mandíbula, e toda essa evolução foi sendo ensinada às nossas proles, que foram reinventando o mundo que conheciam.

Descobrimos a semente. A criação animal. O homem descobre que trabalhando hoje, poderá obter alimento no futuro. Ele aprende a planejar. O futuro não depende mais do capricho dos deuses.

Cada dia mais certo disso, o homem passa a confiar no seu talento individual, num mundo dominado pela razão.

Com a firme crença no progresso, o poder, instaurado nas mãos daqueles que possuíam terras, é combatido por uma nova forma de riqueza.

Esse mundo pode nos parecer pequeno, mas era para alguns, muito grande, como já cantou até Gilberto Gil¹⁰². Para os padrões medievais, o século XVIII, era de comunicações rápidas, de aperfeiçoamento das estradas, de veículos puxados a cavalo e de serviço postal. O transporte por terra era vagaroso e caro, sendo o transporte por água, mais rápido, barato e confortável. Nessa época, estar perto dos portos, era estar perto do mundo. Era mais fácil ligar grandes cidades, que ligar o campo à cidade. A notícia da queda da Bastilha chegou em Madri após 13 dias, em Péronne, distante apenas 133 km de Paris, quase um mês. Não existiam jornais, exceto alguns periódicos destinados às classes média e alta, como um jornal francês, que em 1814, tirava 5.000 exemplares. Afinal poucas pessoas sabiam ler. A informação chegava pelos viajantes, mascates, ladrões, soldados, oficiais do Estado e da Igreja.

O mundo era essencialmente rural. Na própria Inglaterra, somente em 1851, a população urbana superou a população rural. Por volta de 1789, apenas Paris e Londres, e nem duas dezenas de outras, poderiam ser chamadas de grandes cidades, com meio e um milhão de habitantes respectivamente. As outras cidades, eram pequenas províncias, em que um homem, em alguns minutos, percorria todo percurso catedral-campo.

Campo este, desprezado pelos homens da cidade. Os homens da cidade eram fisicamente diferentes daqueles do campo, eram mais altos, mais magros, tinham o

¹⁰¹ MONTALCINI apud DE MASI, 2000, p. 21.

¹⁰² “Hoje mundo é muito grande porque Terra é pequena...” PARABOLICAMARÁ.

raciocínio mais rápido e eram mais “letrados”. Das pequenas cidades, saíram jovens ambiciosos para fazer fortuna e revoluções.

O campo era desprezado por seus homens, mas sem ele, não sobreviveriam as pequenas cidades.

Com o declínio da idade média, raramente se via uma cidade absolutamente livre. Sua prosperidade estava condicionada ao campo. Suas classes média e profissional consistiam do negociante de milho e gado, advogados e tabeliões de causas relativas à terra, artesãos e lojistas que viviam às custas das necessidades dos camponeses.

Nesse contexto, surge a primeira escola de economia, a Fisiocracia, que pregava ser a terra, a única fonte de riqueza. Com essa tônica dominante, qualquer pessoa que possuísse terra, mantinha o poder em suas mãos.

Porém, a exploração da terra já não era mais feita por seus proprietários. Na Inglaterra, o agricultor típico era um arrendatário com empreendimento comercial médio, operado com mão-de-obra contratada. Este tipo de sociedade se fortalece, formando uma classe de empresários agrícolas, os fazendeiros. O aumento da população mundial encoraja a melhoria na agricultura.

O século XVIII estava longe de uma estagnação agrícola.

Mas o mundo agrícola era lento, diferente do mundo do comércio, das manufaturas, das atividades intelectuais e tecnológicas, e suas classes produtoras, ativas, determinadas e otimistas.

Um mundo iluminado pela crença no progresso do conhecimento humano e controle sobre a natureza, que fomentou um crescimento produtivo, do comércio e da racionalidade econômica e científica. Esse mundo iluminava principalmente dois centros: França e Inglaterra.

Onde os homens não eram distinguidos pelo seu nascimento. Onde saudavam Benjamin Franklin: empresário, inventor, estadista, o *self-made-man* racional e ativo.

Associado a esses novos valores, acreditar no lucro e no desenvolvimento econômico como algo legítimo, tornou a Inglaterra, o berço da Revolução Industrial. Mesmo com a superioridade científica e tecnológica dos franceses, foi a Inglaterra quem saiu à frente na industrialização.

Logo ficou patente que os capitalistas industriais poderiam tornar-se muito mais ricos que os latifundiários ou reis, e como esses jamais teriam suposto. E apesar de

algumas barreiras, o dinheiro providenciou com que os industriais fossem aceitos pelos governantes.

Nascia então, a Revolução Industrial, que não foi exatamente uma revolução, não teve princípio nem fim, e que como toda certeza, ainda acontece nos dias de hoje.

3- Enquanto isso, no Brasil...

Tínhamos o mais liberal de todos os aristocratas.

O Brasil, atrasado e inculto, se orgulhava de ver seu Imperador receber homenagens do mundo inteiro – dos homens das letras como Lamartine, Hugo, dos homens da ciência como Pasteur, Darwin, Agassiz, Pio IX, Leão XIII.

“A figura de Dom Pedro está definitivamente colocada entre as principais figuras morais do século passado... seu amor da paz sem desonra e da justiça indefectível; sua paixão pela ciência, primeiramente, pelas letras em seguida, e enfim pelas artes e, em suma, por tudo quanto se refere ao espírito; seu desprezo da vulgaridade, sua gravidade sem arrogância, sua bondade sem afetação, sua honestidade sem limites, tornaram o nome dêste monarca familiar aos que ocupam de história e de política, assim como de filosofia e de moral e também muito prezado dos que se deixam seduzir pelos aspectos superiores da humanidade; êle foi o mais nobre dos homens, o mais perfeito dos soberanos.”¹⁰³

“Conforta saber que o Brasil teria sido capaz de exportar o melhor rei do mundo para o maior império de todos os tempos, a Inglaterra”.¹⁰⁴

Entretanto, foi objeto de críticas irônicas pelo seu excessivo liberalismo, amor às letras, por observar a passagem de Vênus, e falar em sânscrito. Preparou o povo para um governo liberal. Era um vibrante entusiasta da imprensa livre. Acabando, ele e sua família, vítima desta liberdade, pois não exercia sua autoridade pela força.

Diz Lamartine que, “quando a Natureza tem uma grande obra a realizar, faz nascerem os instrumentos”¹⁰⁵, e a natureza criou os instrumentos, com os homens providenciais que, junto do rei-filósofo, consolidaram a Unidade Nacional. Mauá e Caxias. Cada um com sua função histórica, formando uma trindade. Caxias e o

¹⁰³ OLIVEIRA LIMA *apud* FARIA, 1946.

¹⁰⁴ CARDOSO *apud* FARIA, 1946.

¹⁰⁵ LAMARTINE *apud* FARIA, 1946.

Imperador, pelo nascimento que souberam engrandecer. Já Mauá teve que conquistar seu lugar ao sol. Um *self-made-man* que, enriquecendo no comércio, se voltou para o interesse da pátria.

“O Visconde de Mauá, desde a Maioridade até à República, acompanhando a realeza imperial com a sua realeza econômica, na ascensão e na decadência, pressentiu e tentou resolver todos ou quase todos os grandes problemas econômicos brasileiros, os problemas essenciais do período moderno de nossa história, desde os interesses do Rio-Grande que representou na Câmara, até a navegação do Amazonas. Foi uma quadro assombroso de unificação nacional da cabeça de um só homem, o Caxias de nossa unidade econômica.” (TRISTÃO DE ATAÍDE apud FARIA, 1946)

Não coube a Mauá, a consagração de uma apoteose, como ao Imperador e Caxias, morreu aos poucos num leito de sofrimento prolongado. O dia de sua morte não foi o da queda de um herói, foi o da morte de um monge.

Foi Mauá quem soube o momento oportuno de lançar a idéia e executar a construção da linha férrea¹⁰⁶, quando até na França condenavam uma ligação Paris-Bruxelas. Seu mérito principal foi ser o contato com a realidade. Durante 20 anos de esplendor financeiro, não houve uma estrada de trilhos sem o seu nome ou influência.

Mauá não foi apenas o braço realizador, o precursor, a idéia, foi o executor do momento oportuno, foi até o capital que fez as obras. Mauá viu coisas que outros não viram.

E o desenvolvimento do Brasil poderia ter sido assombroso, se o Imperador fosse menos preventivo a Mauá. Mauá clamava: “impedem a criança de andar, com medo que quebrem as pernas”.

Mauá era um negociante. Sua vida emergia de um balcão. O comércio não foi até agora profissão aristocrática, nem degrau para cargos públicos. A carreira mercantil ainda é hoje suspeita de incapacidade e pouca moralidade, mesmo depois dos Rockefeller e Ford.

Voltando ao relatório GEM2000, citado na introdução deste trabalho, o estigma do empresário predador ainda repercute nos meios mais conservadores da sociedade. O fato pode ser demonstrado com a resposta dada à questão: “as pessoas que você conhece

¹⁰⁶ Nenhuma outra inovação incendiou tanto a imaginação quanto as ferrovias. Os homens de negócio se lançavam irracionalmente nas construções de ferrovias enquanto outros negócios se mostravam mais rentáveis. A Inglaterra de 1840 gastou 28 milhões de libras, em 1850, 240 milhões de libras.

se ressentem daquelas que estão ganhando dinheiro ao iniciar um novo negócio?”. No Brasil, 83,8% das pessoas entrevistadas afirmaram que sim.

Ao que tudo indica, a trajetória de Mauá hoje não teria sido mais fácil.

Mas voltemos ao passado.

Dom Pedro II, liberal, não via distinção entre raças, ou cores de seus súditos. Tímido em matéria financeira, era natural que não escapasse ao preconceito de ver no negociante a falta de qualidades morais. Mauá nunca foi nomeado ministro, nem diplomata. Ocupou a alta política por voto popular.

O comércio era uma posição inferior. O pequeno armarinho, a casa de chá, o açougue eram dos brasileiros analfabetos e sem preparo, ou dos portugueses pobres. Os imigrantes portugueses que vieram colonizar o Brasil queriam ser proprietários rurais. Nenhum rapaz de boa família pensaria em dedicar-se ao comércio. Só o comércio de açúcar e café atraiu membros de boas famílias, na metade do século.

Um reflexo das Revoluções Industrial e Francesa foi a abertura para as chamadas carreiras para o talento, que se abriam em 4 caminhos: o dos negócios, o da educação que se desdobrava no funcionalismo público, política e profissões liberais, o caminho das artes e o da guerra. Porém, nem os negócios, nem a educação eram caminhos abertos a todos, e sem dúvida, o caminho da educação exigia uma mudança muito menor nos modos de vida dos homens. A escolha pelo ensino além de apresentar um lugar socialmente garantido, ocupava o lugar daqueles potenciais empregadores e comerciantes que a sociedade esperava que dilacerassem e explorassem seus empregados. Era muito mais fácil criar uma sede geral de educação do que uma sede geral de sucesso individual.

Recorrendo a um caso narrado por Fernando Dolabela, em uma palestra conferida em 1999, ele conta:

“No encerramento de um curso de empreendedorismo em uma universidade, ouvi de um pai a seguinte exclamação:

- Então gasto uma fortuna para formar meu filho em informática e ele ainda corre o risco de abrir uma empresa? “

Mauá impôs-se solitário, com a ajuda de um patrão inteligente, dono de uma casa estrangeira. Sem esse inglês que entregou a gerência da casa ao retirar-se para Londres, talvez ele não tivesse aparecido na cena superior do Brasil.

Nunca o Imperador distinguiu tanto quanto Mauá merecia, ou quanto outros o fizeram. Só o fez Barão às custas de alguns amigos, quando inaugurou os trilhos de ferro em 1854. E Visconde, quando não havia mais o que realizar, ao inaugurar o cabo submarino, em 1874.

4- Irineu Evangelhista de Souza, Barão e Visconde de Mauá

“Inteligente e instruído, tinha a compreensão pronta e a concepção rápida; via logo o lado prático de qualquer plano que lhe apresentavam, descobrindo-lhe as vantagens e os pontos fracos. Era espantosa a fôrça de sua memória, guardava facilmente as fisionomias e os nomes das pessoas com quem tratava; conservava com exatidão números longos desde o primeiro até o último algarismo e, quando dirigia dezenove estabelecimentos, sabia o estado das operações de cada um dêles. Numa empreendeu uma grande operação sem que a houvesse primeiro estudado pacientemente; é certo que incluía em seus projetos, como razões de decidir, a utilidade que dêles resultaria para a grande pátria.”¹⁰⁷

Sabe-se que aos nove anos deixara, órfão de pai, a casa materna em Arroio Grande, a alguns km do Uruguai, sem ser alfabetizado. Aos onze já estava vivendo atrás de um balcão na capital do Império, das 7 da manhã às 10 da noite, hora em que o sino da igreja mandava fechar as portas da loja e dormir, sobre o balcão ou no desvão da água-furtada, apenas o tempo indispensável para que o corpo pudesse resistir à fadiga do dia seguinte. Não se sabe exatamente como aprendeu a ler. Mas, aos 17 anos, passou a ser caixeiro graduado de uma casa inglesa de muito crédito. Ricardo Carruthers, o proprietário, era um homem inteligente, educado em Londres para o alto comércio, e profundamente bom, como Mauá mesmo dizia, “um dos melhores tipos da humanidade”, “era um santo”.

¹⁰⁷ CONSELHEIRO SOUZA FERREIRA *apud* FARIA, 1946

Como sabia muito pouco da própria língua, sua educação comercial e literária começou em inglês. Carruthers ensinou-lhe contabilidade, deu-lhe uma gramática e livros ingleses. Só contava e dava espaço às suas raivas em inglês, justificando que não gostava de dizer coisas feias na língua materna. Da escola inglesa, recebeu o culto ao crédito, a valorização do comércio, a lisura da palavra, largas tendências ao industrialismo, os vãos de seus sonhos, a vocação das empresas. Aos 23 anos já era sócio da Casa Carruthers, e quando Ricardo retirou-se para a Inglaterra, manteve dignamente o nome da loja, para logo procurar outras terras.

O jovem Irineu sentiu o peso da chefia, ou fez que sentia para conquistar seus velhos empregados ingleses. Logo, tornou-se um chefe querido e admirado. Conquistando a confiança e amizade dos comandados. A organização à inglesa, afirmou-se com a partilha de benefícios entre os obreiros, o regime de interesse nos lucros e comissões fomentou a obra.

A originalidade de seu temperamento, revelou-se na escolha de sua moradia em Santa Teresa, que acomodava também seus empregados. Nesse tempo, ir habitar aquelas alturas era grande excentricidade. Muitos capitalistas emigravam para lá no verão, descendo um vez por semana em luxuosas liteiras, mas, descer e subir diariamente foi uma esquisitice muito comentada nas rodas do comércio.

Aos domingos, dia de repouso, ele infringia as regras, ao ler Alexandre Herculano, Camões, sermões do Padre Vieira, Milton, Shakespeare, Bocage, revistas inglesas que falavam de metalurgia, a incipiente navegação, vias de ferro, e seus economistas prediletos Stuart Mill e J. B. Say.

Como detectado nas pesquisas de Timmons e Hornaday, de 1994 e 1982, o empreendedor é um autodidata, que aprende indefinidamente. Irineu apresenta esta e muitas outras características no decorrer de sua vida.

Em 1839, recebeu sua mãe e irmã recentemente viúva com filha que se tornaria sua esposa. Estas 3 mulheres mostraram-se dignas do grande chefe. Dona Mariana, apesar da pouca cultura, tinha muito bom senso e muita finura. Dona Guilhermina, sua irmã e sogra, muito lida, interessada pela política, ajudava o irmão a conquistar a alta sociedade, organizando jantares aos homens mais importantes da época. Dona Maria Joaquina, Viscondessa de Mauá, inteligente, regularmente instruída, civilizada nas diversas viagens ao exterior, foi sobretudo, uma mulher forte. Progenitora carinhosa de numerosa prole deixava à sua mãe a representação social.

Mauá não tinha receio de arriscar opiniões. Não conhecia a regra da prudência de se comprometer manifestando suas idéias. Seu estilo tem fórmula própria, coloridos vibrantes, sínteses encantadoras. Não era um grande orador, foi apenas um bom orador quando parlamentar, esgrimista elegante da palavra, argumentador claro e conciso. De temperamento nervoso, sabia dominar-se na tribuna. “Falava baixo e calmo, exceto quando uma idéia bela e generosa lhe inflamava o espírito e fazia bater-lhe com força o coração”¹⁰⁸, “seu folheto aos credores não pode ser lido sem lágrimas aos olhos.”¹⁰⁹

Nada o aterrorizava, nada o fazia recuar, nenhuma contrariedade lhe ensinava desvios ou corrupção. Foi vítima de sentenças judiciais numa época que em que a magistratura sofria a suspeita de imoralidade. Quando lhe foi aberta a falência, seus livros foram folheados pela bisbilhotice. Farejam escândalos mas nada foi encontrado. Nada que fizesse suspeitar da existência de corruptos e corrompidos.

Sua dedicação aos empregados, fez deles grandes amigos. Nunca os chamou de empregado ou caixeiro, e sim de auxiliares. Assumem proporções de lenda, os impulsos generosos de seu humanitarismo filosófico, de seu idealismo. Quando se fala da abolição da escravatura, ganhou a má vontade dos senhores de escravos como apadrinhador de negros fujões. Conta Gabriel Terra que, certa vez viu um ex-escravo ajoelhar-se para beijar as mãos de Mauá, e ele não deixou que o gesto fosse concluído, levantando o servo e abraçando de igual para igual, até que o negro debruçou a cabeça sobre seus ombros e chorou copiosamente.

Ele se achava um missionário de grande obra. Só isso pode explicar uma vida tão ardente e abnegada. Um apóstolo do progresso. Seus escritos deixam marca dessa convicção messiânica.

Mas Mauá é fruto do seu tempo, de sua vivência, da necessidade, de seus tutores, de Carruthers, do exemplo da Inglaterra, do iluminismo escocês e de sua bagagem de autodidata.

Ao encerrar sua carreira de comerciante bem sucedido, em 1846, ele tem uma notável visão estratégica, considerando as mutações que viriam na economia brasileira. A migração de comerciante para industrial, para banqueiro e, por fim, fazendeiro, mostrou que sua vocação era de empresário, de gestor de fatores de produção, disposto a correr risco e efetuar as necessárias correções de rumo.

¹⁰⁸ SOUZA FERREIRA *apud* FARIA, 1946.

¹⁰⁹ CONSELHEIRO SOUZA FERREIRA *apud* FARIA, 1946.

A teoria visionária de Fillion, de 1991, nos ajuda a entender como se forma uma idéia e o processo analítico que passa até virar realidade. Segundo ele, o empreendedor busca pessoas que possam dispor de informações para que ele possa testar a idéia, aprimorá-la, verificar se é realmente um bom negócio, até chegar o momento em que o empreendedor sente que encontrou a forma final. Mas está longe de ser conclusiva, muito ainda existe a pesquisar, para que entendamos porque alguns e como esses “alguns” conseguem ver coisas que a maioria não consegue ver.

Ao planejar sua primeira incursão industrial, o estabelecimento da Fundação e Estaleiro da Ponta da Areia, Mauá fez o primeiro estudo do Custo Brasil, de que se tem notícia, estabelecendo os custos comparativos da operação no Brasil para um estaleiro e seus limites de viabilidade, dada a concorrência do fornecedor mais eficiente, a Inglaterra. Seu fascínio pelo Reino Unido, desde o início de sua ligação com Carruthers, era motivo de inspiração modernizante.

A lista de suas realizações é enorme, e é fácil entender hoje como a estrutura vigente deve ter reagido a um espírito tão empreendedor. Introduzir um novo paradigma, desestabiliza o *status quo* e fere interesses estabelecidos.

Segue abaixo, trecho da Exposição do Visconde de Mauá aos Credores do Banco Mauá & C. e ao Público, de 1878.

“Não preciso dizer-vos que errei, e errei grosseiramente, a vós, credores do Banco Mauá & C., que supportaes commigo as consequencias do erro que commeti optando por uma nova vida de actividade sem exemplo em nossa terra, e mui rara em outros paizes, aonde outros elementos auxilião os esforços da iniciativa individual vigorosa para alcançar altos propositos, em bem dos interesse geraes, que eu afianço ter sido o pensamento dominante que actuou em meu animo, rodando todas as outras considerações muito abaixo desse nivel...

...Tem-se o direito de ser acreditado na hora mais amarga da existencia, quando se achão destruidas pela metralha assoladora do infortunio todas as aspirações; quando a realidade interpõe sua autoridade, afastando da mente todas as illusões; quando um espirito philosophico (no verdadeiro sentido da palavra), guiado por uma razão assaz clara para apreciar o que vale, e para o que serve a habitação terrestre, no inverno da vida, mede a sangue frio o curto espaço que medêa entre o presente e um futuro tão próximo, que exclue apreciação do que elle póde dar.

Não é nesta hora solemne, em que a victima de um grande e não merecido infortunio vem dar explicações áquelles que têm o direito de exigi-las, que eu me lembraria de fazer uma narrativa infiel dos factos com que julgo do meu dever occupar vossa attenção, quando a verdade aliás tem sido o escudo que me tem amparado em todas as vicissitudes de uma longa vida...

...Na idade avançada em que me acho, em presença do acontecimento que motiva esta exposição, realizado pelo modo por que foi resolvido, não posso ter outro objecto em vista senão salvar do naufragio aquillo que para mim vale mais do que quanto ouro tem sido extrahido das minas da California, um nome puro, pois persisto em acreditar que o infortunio não é um crime...

...Quanto o permite a recordação possível em momentos de tamanha atribulação, a marcha chronologica dos factos a que me refiro foi a seguinte:
 Estabelecimento da Ponta d'Arêa
 Companhia de Rebocadores para a barra do Rio-Grande
 Companhia de Iluminação a gás do Rio de Janeiro
 Serviços prestados á política do governo imperial no Rio da Prata, a pedido dos ministros
 Companhia Fluminense de Transportes
 Banco do Brasil (anterior ao atual)
 Companhia da Estrada de ferro de Petrópolis (vulgo Mauá)
 Companhia Navegação a Vapor do Amazonas
 Serviços prestados á organização da Estrada de Pernambuco em Londres
 Serviços prestados á realização da Estrada de ferro da Bahia
 Companhia Diques Flutuantes
 Companhia de Cortumes
 Companhia Luz Estearica
 Montes Aureos Brazilian gold mining Company
 Estrada de ferro de Santos a Jundiahy
 Serviços prestados á Companhia da Estrada de ferro de D. Pedro II
 Serviços prestados ao caminho de ferro da Tijuca
 Botanical Garden's, Rail Road Cy
 Exploração da Estrada de ferro do Paraná a Mato Grosso
 Cabo Submarino
 Abastecimento de agua á capital do Imperio
 Estrada de ferro do Rio-Verde
 Banco Mauá & C. e suas ramificações dentro e fora dos pais.
 Serviços prestados á agricultura.
 Nem esta lista é completa... serviços em que não apareça, que seria longo enumerar...
 ...Não me proponho a fazer praça de serviços prestados, porém a restabelecer a verdade dos fatos, explicando-os devidamente..."
 (MAUÁ, 1996)

“Mauá sonhou e construiu, venceu e fracassou, correu os riscos que eram razoáveis correr e teria sido um dos mais bem sucedidos barões em uma era de barões, se inserido em uma atmosfera favorável à livre iniciativa. Seu maior crime foi ignorar os ditames do Estado hegemônico e supor a liberdade de iniciativa”.¹¹⁰

5- E daqui para frente...

Algumas vezes rapidamente, outras vezes lentamente, mas a Terra não parou nesses milhões de anos de história. Revoluções, Evoluções, Devoluções nos trouxeram ao ano 2001.

Afirmar que a Revolução Industrial aconteceu pelos empreendedores é precipitado no escopo deste trabalho. Mas é correto considerar que os valores que

¹¹⁰ Prefácio de Amaury Temporal na edição de 1996 da Exposição aos Credores e ao Público.

nortearam os industriais emergentes, a busca pelo progresso, a aceitação do dinheiro como indicador de desempenho, são os mesmos que identificamos no perfil do empreendedor atual.

A Inglaterra, por razões culturais, políticas e econômicas, permitiu a formação de uma massa crítica de pessoas com esses valores, que levou um grande avanço econômico e tecnológico para sua nação, e para toda humanidade, tanto que nos referimos a uma revolução, tamanho o seu impacto.

Imaginar que poderia ter sido diferente é muito difícil. A Inglaterra construiu a evolução dessa revolução, que construiu os homens que imprimiram seu valor em suas realizações, dentro e fora de seu território, como o nosso admirado Mauá.

Como também é difícil imaginar, que outro resultado poderia ser apresentado no Relatório GEM para um país que hoje atrai tantas oportunidades de novos mercados, como o Brasil.

Mas não é difícil imaginar o que podemos aprender com os velhos industriais, que mudanças podemos fazer para gerar riqueza, sem pagar o preço da exploração, e da miséria de outros.

Fazendo uso das palavras de Mauá, qual seria o pai que “impediria a criança de andar, com medo que quebrem as pernas? “. Aos pais cabe a orientação, a educação de seus filhos para que caminhem firme e corretamente.

Por mais paradoxal que possa parecer ao nosso paradigma de geração de riqueza, que saibamos promover o desenvolvimento econômico e social de nosso país.

Oxalá nos proteja!

6- Bibliografia

DE MASI, D. *O Ócio Criativo*. 2. Ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2000;

DOLABELA, F. *O Segredo de Luísa*. São Paulo: Cultura, 1999;

DOLABELA, F. O ensino do empreendedorismo: panorama brasileiro. In: SEMINÁRIO A UNIVERSIDADE FORMANDO EMPREENDEDORES. 1999, Brasília;

FARIA, A. *Mauá, Irineu Evangelhista de Souza: Barão e Visconde de Mauá 1813-1889*. 3. Ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional – Série 5ª BRASILIANA, Volume 20, 1946;

HOBSBAWN, E. *A Era das Revoluções: Europa 1789 – 1848*. 2. Ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979;

GALBRAITH, J. *A Era da Incerteza*. 2. Ed. São Paulo: Pioneira, 1980;

IBQP-PR. *Empreendedorismo no Brasil – Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. Curitiba, 2001;

MAUÁ, I. *Exposição aos credores (1878)*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1996;

9.2- Apêndice 2

Universidade Federal do Rio de Janeiro COPPE – Programa de Engenharia de Produção

Pesquisa para Tese de Mestrado: Ensino de empreendedorismo nas universidades brasileiras

Lucimar Campos Caldeira

Universidade		UF	
Curso		Período	
Idade		Sexo	() F () M

1) Em seu curso, existe alguma disciplina de Empreendedorismo?

() Sim () Não

Se sua resposta foi não, siga para a 9ª. pergunta.

2) Você já cursou essa disciplina?

() Sim () Não

3) O que é ensinado na disciplina?

() Plano de Negócios () Comportamento Empreendedor
() _____ (especificar o conteúdo)

4) Qual livro adotado na disciplina?

() O segredo de Luisa. (Fernando Dolabela)
() Empreendedorismo. (José Dornelas)
() _____ (especificar a bibliografia)
() Não me lembro.

5) Qual metodologia usada?

() Aulas Expositivas () Oficinas () Jogos
() Cases () Outros

6) A disciplina tem caráter:

() Obrigatório () Facultativo

7) Durante o curso, você foi estimulado a fazer o “link” da questão do empreendedorismo com:

() ética () valores sócio-culturais () problemas sócio-econômicos
() _____ (especificar)

Ou a disciplina foi orientada diretamente para a elaboração de um plano de negócios?

()

8) Você ficou satisfeito com a disciplina?

Sim Não Por quê?

9) Depois de cursar essa disciplina você se acha mais empreendedor?

Sim Não Por quê?

10) Em sua universidade, há alguma disciplina de Empreendedorismo em outro curso?

Sim Não Não sei

11) Qual o curso?

Agradeço muito pela sua atenção!
Maceió, novembro de 2004