

CAPÍTULO III

SOBRE EMPREENDEDORISMO

“Vou lhe falar: lhe falo do sertão. Do que não sei. Um grande sertão. Não sei, ninguém ainda não sabe. Só umas raríssimas pessoas e essas poucas veredas.”

(Riobaldo em Grande sertão: veredas – J. Guimarães Rosa)

Iniciamos com outra constatação. Louis Jacques Filion, em seus inúmeros artigos tem manifestado, direta ou indiretamente, a necessidade de se avançar no campo de estudos sobre Empreendedorismo. Para ele,

“..., o campo do empreendedorismo pode ser definido como aquele que estuda os empreendedores, examina suas atividades, características, efeitos sociais e econômicos e os métodos de suporte usados para facilitar a expressão da atividade empreendedora. Contudo, nenhum campo acadêmico pode prescindir da teoria. Para a criação de uma teoria do empreendedor, provavelmente será necessário separar pesquisa aplicada de pesquisa teórica, estabelecendo uma nova ciência, a **empreendedologia** (entrepreneurology). Essa nova ciência talvez possa criar um corpo teórico composto por elementos convergentes de estudos teóricos sobre empreendedores, efetuados por **empreendedologistas** (entrepreneurologist) em várias disciplinas. O próprio empreendedorismo permaneceria como um campo de pesquisa aplicada, produzindo resultados de interesse para empreendedores potenciais e empreendedores de fato.”¹⁸⁰

¹⁸⁰ – FILION, Louis Jacques, *EMPREENDEDORISMO: EMPREENDEDORES E PROPRIETÁRIOS-GERENTES DE PEQUENOS NEGÓCIOS*, op. cit., p. 21.

Esta também, modestamente, é a preocupação de nossa *travessia* e já passamos inclusive por algumas *veredas* que apontam nesse sentido. E é bom que se diga que de todo o material pesquisado e levantado sobre o tema, atualmente, Filion tem sido um dos únicos que manifestam, reiteradamente, essa “necessidade” epistemológica.

Mas sem entrar no mérito da questão, e já concordando, pois nossa travessia como dito, pretensiosamente, tem um quê de “*empreendedológica*”. Iniciamos aqui a tentativa de conformação de uma certa “matriz teórica global”, de caráter mais universal, no sentido de, a frente, chegarmos à *nossa* “matriz local”, mais particular. Como já dissemos anteriormente, é dessa “matriz global” que, invariavelmente, a nossa “academia” busca subsídios para pensar o empreendedorismo por aqui. De certa forma por isso é que nossa *empreita* ganha uma certa relevância. O que aumenta, e muito, nossa responsabilidade.

Já fizemos uma primeira abordagem sobre o tema, de caráter introdutório, e mostramos o que “eles” dizem sobre. Agora, apelamos, novamente, para uma visão panorâmica, que tem o grave defeito de apagar todas as diferenças relevantes, mas que servirá para ilustrar nossas reflexões. Podemos dizer então, e a princípio, que as aspirações, grosso modo, acerca do empreendedor e do empreendedorismo, são as mesmas. Todavia o caminho que as guiava e, o mais importante, o seu contexto, como já vimos anteriormente, se mostrava diferente. O empreendedorismo, por exemplo, foi identificado pelos economistas, em um primeiro momento, como um elemento útil à compreensão do desenvolvimento. Subseqüentemente, os comportamentalistas tentaram entender o empreendedor como pessoa. Atualmente, o campo está em processo de expansão para quase todas as disciplinas das ciências humanas. Daí, os pesquisadores tendem a perceber e a definir empreendedores usando as premissas de suas próprias disciplinas. Como em toda disciplina, há um desejo, às vezes inconsciente, de compreender os fenômenos e as tendências, e de formular leis universais em torno das quais o conhecimento possa ser estruturado; o pesquisador ao analisar o empreendedorismo e o empreendedor, a partir das premissas de uma dada disciplina, logo que arriscasse uma posição sobre o assunto, ultrapassava as fronteiras daquela dada disciplina, e tinha dificuldades em manter-se dentro daqueles limites e, sendo assim, nunca receberia o reconhecimento de seus pares.

Portanto, como o campo é novo e extremamente amplo, vamos a seguir apresentar, e de forma mais aprofundada, alguns dos vários pontos de vista e algumas de suas várias perspectivas que, no nosso entendimento, são as mais relevantes para o nosso propósito.

III.1: A “PERSPECTIVA” NEOLIBERAL

Se antes dissemos que o mérito assume uma grande relevância na formação do *homo imprehendedor*, na medida em que ele é o seu principal combustível, com o recente advento da ideologia neoliberal, principalmente em suas versões *reaganiana* e *thatcheriana*, as discussões ao entorno da meritocracia, enquanto tal, tomaram uma dimensão maior. Podemos dizer que o neoliberalismo passou a ser mais que uma “perspectiva” do ponto de vista teórico para se tornar então o “pano de fundo” preferencial nas discussões acerca do empreendedorismo na medida em que o termo *entrepreneur* foi “apropriado” pelos neoliberais e o mérito “travestiu-se” de sucesso.

Não vamos aqui, por favor, confundir ideologia neoliberal com empreendedorismo. Essa “perspectiva” tem um quê de “invenção”. Mas é no bojo desse quadro, principalmente a partir dos anos 80, que, de certa forma, a importância dada ao *entrepreneur* foi ressaltada, pesquisada, estudada e, principalmente, estimulada. Por outro lado, é bom que se reafirme também que dentro dessa “perspectiva”, a imagem que emerge a partir da racionalidade econômica e que mitifica o *entrepreneur* como aquele que se pauta somente dentro dos parâmetros da lógica racional – “o homem-racional” e, principalmente, o *self-made-man*, vistos anteriormente – é ressaltada de formas radical e até inconvenientemente. E aí, os “killers”, dentre outros (numa “mistura” até confusa), são os grandes atores:

“The 1980s are often referred to as the ‘decade of entrepreneurs’. But who are the entrepreneurs? To some, entrepreneurs are those who form new businesses that prosper and create new employment. Examples are Bill Gates at Microsoft, Michael Dell of Dell Computer Co. and Mitch Kapor at Lotus Development Inc. But others view entrepreneurs as unscrupulous business owners and managers who cheat America out of millions of dollars. The Wall Street mogul Michael Milken and California savings and loan promoter Charles Keating are

well-known examples. A third perspective is that entrepreneurs are corporate managers who achieve outstanding success with their firms. For example, Lee Iacocca with Chrysler Corporation and Jack Welch with General Eletric are frequently mentioned as entrepreneurs.”¹⁸¹

A ideologia neoliberal, ao contrapor não só o Estado do bem-estar mas, principalmente, o tipo de homem que ele criou –

“reativo, acomodado, esperando da ação do Estado e da sociedade a solução de seus problemas, despreocupado de onde vem o seu salário.”¹⁸²

–, apresentou, como antítese desse ator social, aquele que deve encarnar os princípios da meritocracia:

“autônomo, competitivo, **empreendedor**, criativo, esforçado, tendo o trabalho como valor central de sua existência, o self-made-man por excelência do credo norte-americano.”¹⁸³

E para completar, o neoliberalismo colocou, de forma impositiva, sobre os ombros dos indivíduos a responsabilidade exclusiva pelos resultados de suas vidas, ignorando quaisquer outras variáveis, ao enfatizar que “*o mundo não deve nada a ninguém*” – assim vociferava Margareth Thatcher.

Dentro dessa lógica (cruel), o progresso e o fracasso das pessoas são vistos como diretamente proporcionais aos talentos, às habilidades e ao esforço de cada um, independentemente do contexto.

O local que abriga esse personagem central do neoliberalismo é o “mercado” e seus pressupostos, que deixa de ser um espaço de relação e de trocas e passa a ser, de forma exagerada, um *ente abstrato* legal, frio e destituído dos aspectos afetivos da natureza humana – sentimentos, expectativas, esperanças, ..., e anseios. Um local de encontro de indivíduos juridicamente iguais e autônomos, capazes de firmar contratos que não interessam a mais ninguém, à exceção das partes diretamente envolvidas.

¹⁸¹ – KIRCHHOFF, Bruce A., op. cit., p. 444. [grifos nosso]

¹⁸² – BARBOSA, Livia, *IGUALDADE E MERITOCRACIA. A ÉTICA DO DESEMPENHO NAS SOCIEDADES MODERNAS*, op. cit., p. 26.

¹⁸³ – Ibid., p. 26.

Um modelo de relações sociais baseado na competição e na busca de realização individual. Sendo assim, o mercado recompensa o mérito, a capacidade, a coragem de correr riscos, a sorte e o sucesso dos indivíduos empreendedores por meio de, além do reconhecimento público, remunerações, lucros, ganhos de capital e dividendos. Para uns mais, para outros menos. Os “prêmios” diferem porque o desempenho difere.

Pressupõe-se que o mercado funcione como um mecanismo alocador de recursos e recompensas, na medida em que deve refletir a distribuição diferenciada de capacidade e talentos, em oposição à estratificação que ocorria em virtude dos privilégios hereditários e corporativos.

Na “perspectiva” neoliberal, a esfera pública deve ser gerida, predominantemente, por uma lógica de custos e benefícios em detrimento de uma solidariedade social.

Porém,

“É importante entender que essas lógicas não estavam inteiramente ausentes no Estado do bem-estar. A diferença é o peso paradigmático atribuído pelo neoliberalismo aos critérios meritocráticos. No Estado do bem-estar, a preocupação com políticas sociais e a noção de responsabilidade social pelo destino dos contemporâneos são a admissão implícita de que outras variáveis além do desempenho individual influenciam no resultado e no progresso dos indivíduos. Cabe em parte à sociedade a responsabilidade de regular a maneira desigual com que as variáveis históricas afetam os resultados individuais.”¹⁸⁴

É importante reafirmar também que apesar do valor facultado ao empreendedorismo ter surgido no bojo do paradigma liberal do século XIX, com o neoliberalismo esse mesmo valor passa a ser exageradamente amplificado e levado às últimas conseqüências.

Empreendedorismo, terra, trabalho e capital são os quatro pilares de uma sociedade fundamentada na livre iniciativa.¹⁸⁵

¹⁸⁴ – Ibid., p. 27.

¹⁸⁵ – HOLT, David, *ENTREPRENEURSHIP*, Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1992; LEITE, Emanuel, op. cit.

Assim criou-se um verdadeiro *modismo* ao divulgar a ideia de que qualquer um pode ser “patrão”. Passando um conceito – Empreendedorismo – que não revela as desigualdades nem os conflitos da sociedade e que associa a saída para a crise econômica à capacidade individual de resolver problemas. Aí, o problema sai da dimensão pública e vai para a privada.

E, certamente, essa estratégia de amplificar as ações empreendedoras – um verdadeiro *modismo* – é uma forma mais rápida de garantir empregabilidade para parcelas de trabalhadores sem condições de sobrevivência frente às mazelas neoliberais executadas, principalmente, pelos *killers* de plantão (*downsizing*, privatização de estatais,...). Uma *válvula de segurança* para a economia moderna, já que o progresso técnico inevitavelmente gera pouquíssimos empregos num quadro de aumento de produtividade, além do que, um problema que não será resolvido se deixado por conta apenas das “forças de mercado” – a julgar pelo que vem acontecendo em todo mundo. E assim, *falseando* alguns indicadores sociais.

Mas isso, infelizmente, tem feito com que alguns pensadores, erroneamente, passassem a confundir empreendedorismo com neoliberalismo. *Uma coisa é uma coisa, outra coisa é outra coisa*. A questão é que, se existe uma “ideologia” empreendedora, esta é confundida, em meio a tantas “coincidências”, com a ideologia neoliberal. E por aqui, por exemplo, “aquela” chegou e “daquela” forma, como já vimos (na década de oitenta: tempos de redemocratização, “Nova República”, e com as esquerdas ocupando postos-chave na administração pública, ...), sob a égide da arrogância neoliberal misturada com um certo assistencialismo-clientelista (as *LBA*s da vida...).¹⁸⁶

¹⁸⁶ – Cabe notar que de 1987 até 1989, fui Diretor da Secretaria de Estado do Trabalho e Ação Social, SETAS-MG, e pude “assistir”, de camarote, e participar dos debates sobre o recente convênio com a alemã GTZ para utilização do Método CEFE, a partir do PRORENDA, em projetos de geração de emprego e renda em favelas de Belo Horizonte no denominado “Projeto GERAR”. Minha postura “esquerdista”, além da de vários colegas, só me fez enxergar “neoliberalismos” por detrás das ações daqueles alemães (embora já nutrisse uma certa curiosidade sobre o tema e inclusive, só não fui participante da primeira turma de um primeiro TOT – *Training of Trainers* – do Método CEFE na América Latina, ocorrido no Uruguai em Março/89 porque era um Diretor).

O problema é que, aqueles gestores, professores, intelectuais e ativistas (notadamente os *nossos*), deixaram de conhecer e vislumbrar o viés libertador no *homo imprehendedor* que se confunde, no nosso caso, com aqueles *microempresários-de-si-próprio*. E, sendo assim, muita oportunidade se perde, ainda.

O neoliberalismo, como ideologia dominante (atualmente nem tanto, são tantas as *outras vias* que têm surgido por aí...), funciona como um mecanismo reverberador que incentiva e fomenta a carreira empreendedora, através dos negócios próprios e do auto-emprego, mas dentro de sua lógica e dentro de seus pressupostos. E para isso, conta com muitos fãs e admiradores *herodianizados*, além de diversas instituições que impõem aqueles valores preconizados pelo modelo neoliberal mundo afora.

Mas mesmo nos *quintais* norte-americanos percebe-se hoje, no geral, um franco movimento crítico ao modelo e a essa imposição, meio *brega* até, do *american-way-of-life*. Uma, meio às avessas, através da profusão da literatura de auto-ajuda que comprova uma certa falência do culto exagerado do *self*. Fato esse que faz-nos constatar uma proliferação de indivíduos *cavernais* e *cruelmente acabados*, como nos *explicou* Hans Freyer anteriormente. Outra, mais direta, e até por ironia, através da literatura popular – os *cartoons* – e principalmente do cinema e da TV, que têm sido protagonistas importantes nessa cruzada. E como exemplos emblemáticos destes, os seriados “Os Simpsons”, “Malcolm in the middle”, “Titus” e “South Park”, dispensam comentários.

III.2: A PERSPECTIVA ECONÔMICA

Bruce A. Kichhoff inicia uma discussão sobre o tema colocando o empreendedorismo como o principal meio para se responder às duas principais questões da teoria econômica com relação à sociedade:

“Economic theory is concerned with two major questions about society: How does a society create new wealth? Without new wealth, as population increases, per-capita wealth declines. Thus, any society that wants to improve its standard of living must find ways to continuously increase its overall wealth.

How does a society distribute wealth among its members? Unless there is some form of equitable wealth distribution, less fortunate members of the society will be dissatisfied, and the society will not be stable.

Obviously, wealth creation and distribution are fundamental to social progress. And, entrepreneurship is a major mechanism for ensuring both wealth creation and distribution.”¹⁸⁷

Essa é a *perspectiva* que aponta a perspectiva econômica acerca do empreendedorismo: **criar e distribuir riquezas**.

Não entraremos no mérito aqui, e nem temos a pretensão, de criar uma “teoria econômica do empreendedorismo”. Mas sim, e em linhas gerais, perceber através de seus principais pensadores e suas formulações, como os economistas entendiam o “fenômeno” empreendedorismo.

Antes, é importante frisar que, até a segunda metade do século XX, as ciências gerenciais, enquanto tal, não existiam. Então quem “falasse” de comércio, de empresas, criação de novos empreendimentos, desenvolvimento e gerenciamento de negócios, era rotulado de “economista”. Foi assim com Richard Cantillon e com Jean-Baptiste Say, os primeiros a usar o termo *entrepreneur*, como já vimos. Daí, uma crença generalizada de que o empreendedorismo surgiu só das ciências econômicas. Contudo, a teoria econômica forneceu uma base para um pensamento sistematizado e uma definição do empreendedorismo que ressalta com especial importância o tema.

A “Classical Capitalism Economic Theory”, principalmente após as formulações de Adam Smith em “A Riqueza das Nações”, praticamente “desova” (*spawned*) o empreendedorismo¹⁸⁸. Na medida em que ela passa a se interessar, primordialmente, na compreensão do papel do *entrepreneur* como motor do sistema econômico. E, em linhas gerais, a partir desse ponto de vista, os economistas viam os empreendedores como detetores de oportunidades de negócios, criadores de empreendimentos e aqueles que corriam riscos.¹⁸⁹

Com o surgimento da “Neoclassical Theory”, capitaneada pelas formulações de Walras e Marshall na segunda metade do século XIX:

“Following Sir Issac Newton’s development of logical and mathematical analysis, Leon Walras (in 1874) and Alfred Marshall (in 1890)

¹⁸⁷ – KIRCHHOFF, Bruce A., op. cit., p. 445.

¹⁸⁸ – Ibid., pp. 445/446

¹⁸⁹ – FILION, Louis Jacques, *EMPREENDEDORISMO: EMPREENDEDORES E PROPRIETÁRIOS-GERENTES DE PEQUENOS NEGÓCIOS*, op. cit. p. 7.

separately developed similar models of capitalist economics that incorporate a rigorous logical framework and provide a foundation for mathematical description. The key component of this theory is the specification that markets consist of many buyers and many sellers who interact so as to ensure that supply equals demand. When supply equals demand, the market is said to be in 'equilibrium'. Equilibrium is achieved by fluctuations on prices. (...) Economists call neoclassical markets 'perfectly competitive', meaning that such markets perfectly match the theoretical definition. (...)

Perfect competition is the mathematically precise, theoretical model of equilibrium markets.”¹⁹⁰

Sendo assim, praticamente o termo *entrepreneur* é deletado deste corpo teórico.¹⁹¹ E, com a recusa em aceitar elementos não quantificáveis e isentos de racionalidade do complexo comportamento dos empreendedores, daí, como decorrência,

“Os empreendedores são pouco citados em economia, mas aparecem muito pouco – às vezes nem aparecem – nos modelos clássicos de desenvolvimento econômico. Onde aparecem são representados por uma função.”¹⁹²

Entretanto, e como já dissemos anteriormente também, foi o economista Joseph Alois Schumpeter quem realmente lançou o campo do empreendedorismo – “Schumpeter’s Reaffirmation of the Entrepreneur”¹⁹³ –, associando-o claramente à inovação¹⁹⁴.

¹⁹⁰ - KIRCHHOFF, Bruce A., op. cit., pp: 446/447.

¹⁹¹ - Ibid., p. 446/448.

¹⁹² - FILION, Louis Jacques, *EMPREENDEDORISMO: EMPREENDEDORES E PROPRIETÁRIOS-GERENTES DE PEQUENOS NEGÓCIOS*, op. cit. p. 7.

¹⁹³ - KIRCHHOFF, Bruce A., op. cit., p. 449/451.

¹⁹⁴ - Schumpeter admitia textualmente que a parte mais importante de seu trabalho era transmitir aos anglo-saxões o universo dos empreendedores como descrito por Jean-Baptiste Say. In SCHUMPETER, Joseph A., *HISTORY OF ECONOMIC ANALYSIS*, op. cit.

Joseph Schumpeter, dono de uma vasta erudição foi um economista singular. E, para sintetizar sua genialidade e versatilidade:

“Existiram muitos Schumpeters: o brilhante enfant terrible da Escola Austríaca que, antes de completar trinta anos, havia escrito dois livros extraordinários; o jovem causídico que chegou a advogar no Cairo; o criador de cavalos; o Ministro da Fazenda na Áustria; o filósofo social e profeta do desenvolvimento capitalista; o historiador das doutrinas econômicas; o teórico de Economia que preconizava o uso de métodos e instrumentos mais exatos de raciocínio; o professor de Economia.”¹⁹⁵

Joseph Schumpeter contestava a “ausência” do empreendedorismo no modelo neoclássico. Ele vislumbrava o empreendedorismo como parte do capitalismo por demais importante para ser ignorada pelo motivo de que a predisposição para empreender – “achieving predictability” – carecia da lógica e do rigor das modelagens matemáticas. E ele apresentava seus argumentos em termos especulativos. Afirmava que o *entrepreneur* através da inovação criava e distribuía riqueza. E discordava da teoria neoclássica, principalmente, no tocante à distribuição das riquezas. Para ele, o “neoclassical perfect markets” com muitos compradores e vendedores, além de não ter o “equilibrium” preconizado, não existe; e o conceito de “free exchange” não é real. O que existe é um “chaotic markets” promovido pela presença do *entrepreneur*.¹⁹⁶

“The two theories defy systematic comparison. Neoclassical theory depicts the market as ‘static’, with changes occurring only as movement from one equilibrium condition to another. In Schumpeter’s theory the market is ‘dynamic’, depending upon continuous changes in buyer and supplier behavior.”¹⁹⁷

¹⁹⁵ – Depoimento de Paul Samuelson na Introdução de SCHUMPETER, Joseph A., TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE LUCROS, CAPITAL, CRÉDITO, JURO, E O CICLO ECONÔMICO, op. cit., p. 5.

¹⁹⁶ – KIRCHHOFF, Bruce A., op. cit., p. 450.

¹⁹⁷ – Ibid., p. 451.

O equilíbrio estacionário deve dar lugar ao desequilíbrio dinâmico provocado pelo *entrepreneur*.

Para Schumpeter:

“A essência do empreendedorismo está na percepção e no aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios (...) sempre tem a ver com criar uma nova forma de uso dos recursos nacionais, em que eles sejam deslocados de seu emprego tradicional e sujeitos a novas combinações.”¹⁹⁸

Para ele, a trajetória econômica do capitalismo é descrita como um “fluxo circular” cuja tendência é o equilíbrio. Sendo assim, o desenvolvimento econômico só ocorre no momento em que há uma

“mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo, perturbação do equilíbrio que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente.”¹⁹⁹

E para ele, assim era a “figura” do *entrepreneur*:

“... na vida econômica, deve-se agir sem resolver todos os detalhes do que deve ser feito. Aqui, o sucesso depende da intuição, da capacidade de ver as coisas de uma maneira que posteriormente se constata ser verdadeira, mesmo que no momento isso não possa ser comprovado, e de se perceber o fato essencial, deixando de lado o perfunctório, mesmo que não se possa demonstrar os princípios que nortearam a ação.”²⁰⁰

E sua motivação, para ele, assim era atribuída:

¹⁹⁸ - SCHUMPETER, Joseph A., apud FILION, Louis Jacques, EMPREENDEDORISMO: EMPREENDEDORES E PROPRIETÁRIOS-GERENTES DE PEQUENOS NEGÓCIOS, op. cit., p. 7.

¹⁹⁹ - SCHUMPETER, Joseph A., TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE LUCROS, CAPITAL, CRÉDITO, JURO, E O CICLO ECONÔMICO, op. cit., p. 75.

²⁰⁰ - Ibid., p. 92.

“Antes de tudo, há o sonho e o desejo de fundar um reino privado, e comumente, embora não necessariamente, também uma dinastia. (...) Há então o desejo de conquistar: o impulso para lutar, para provar-se superior aos outros, de ter sucesso em nome não de seus frutos, mas do próprio sucesso. (...) Finalmente há a alegria de criar, de fazer as coisas, ou simplesmente de exercitar a energia e a engenhosidade.”²⁰¹

Para Schumpeter, a relação entre inovação, a criação de novos mercados e a ação empreendedora, está claramente descrita quando ele nos diz que:

“É, contudo, o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores, se necessário, são por eles ‘educados’; eles são, por assim dizer, ensinados a desejar novas coisas, ou coisas que diferem de alguma forma daquelas que têm o hábito de consumir.”²⁰²

Daí, a contribuição do *entrepreneur* para o processo de desenvolvimento da economia capitalista, segundo a teoria *schumpeteriana*, envolve a capacidade de promoção do que se denominou “**destruição criativa**” – a substituição de antigos produtos e hábitos de consumir por novos –, ou seja, um processo capaz de introduzir o novo e gerar riquezas para um país.

“Schumpeter derived his theory of creative destruction through observations of the real world during the first half of the twentieth century, but it is still evident in the United States. Examples are easy to find in the highly innovative computer markets. Apple Computer Company brought the microcomputer to markets that were dominated by a few manufacturers of minicomputers and mainframes. Within 15 years the structure of these markets was irrevocably changed. Minicomputer companies such as Digital Equipment Company and Data General Corporation have declined. Prime Computer was acquired, and Wang Computer experienced severe financial difficulties

²⁰¹ – Ibid., pp: 98/99.

²⁰² – Ibid, p. 71.

and emerged as a shadow of its former self. Still others have disappeared. (...)

Schumpeter's theory of creative destruction, with innovative entrepreneurs as central actors in creating market chaos, stands in sharp contrast to neoclassical theory, with its systematically operating markets with passive reactive buyers and sellers responding to price fluctuations to adjust demand and supply and achieve equilibrium."²⁰³

Alguns espaços passíveis de inovação, considerados por Schumpeter, foram: o produto, a produção, a comercialização/distribuição, o mercado, os componentes/suprimentos e o espaço da gestão organizacional.

O primeiro refere-se à descoberta de um novo bem ou uma nova qualidade para um produto ou serviço. Em relação à produção, fala-se, nesse caso, da introdução de um novo método capaz de revolucionar o processo produtivo; em relação à distribuição, de algo capaz de promover uma maior aproximação dos consumidores em relação aos produtos ou serviços. Quanto ao mercado, o empreendedor deverá ser capaz de descobrir um novo nicho, bem como uma nova fonte de componente de fabricação de um produto ou serviço. E, em relação à gestão, cabe ao indivíduo empreendedor encontrar uma nova forma de organização do negócio, capaz de assegurar sua manutenção e crescimento.

Portanto, para Schumpeter, o entrepreneur tem a função de realizar novas combinações nos canais de produção, tendo como resultado a constituição de um “novo” empreendimento.

“Mas, qualquer que seja o tipo, alguém só é um empreendedor quando efetivamente ‘levar a cabo novas combinações’, e perde esse caráter assim que tiver montado o seu negócio, quando dedicar-se a dirigi-lo, como outras pessoas dirigem seus negócios.”²⁰⁴

Ainda para Schumpeter, é essencialmente a capacidade de implementação das novas possibilidades de combinação que destaca o

²⁰³ – KIRCHHOFF, Bruce A., op. cit., p. 450/451.

²⁰⁴ – SCHUMPETER, Joseph A., TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE LUCROS, CAPITAL, CRÉDITO, JURO, E O CICLO ECONÔMICO, op. cit., p. 86.

entrepreneur enquanto uma categoria especial, que assegura o desenvolvimento econômico. Este difere do crescimento econômico, pautado no aumento populacional e da riqueza sem que haja mudanças qualitativas no processo de produção.

“Nem será designado aqui como um processo de desenvolvimento o mero crescimento da economia, demonstrado pelo crescimento da população e da riqueza. Por isso não suscita nenhum fenômeno qualitativamente novo, mas apenas processos de adaptação da mesma espécie que as mudanças nos dados naturais. Como desejamos dirigir nossa atenção para outros fenômenos, consideramos tais incrementos como mudanças nos dados.”²⁰⁵

O grande mérito de Joseph Schumpeter foi que com suas especulações, elegantes e extremamente provocativas, ele colocou o entrepreneur, enquanto um ente econômico inovador, no centro das discussões acerca do desenvolvimento econômico e social.

A partir do final dos anos 70 e início dos anos 80, com o surgimento de forças políticas mais conservadoras nos Estados Unidos e na Europa (leia-se neoliberalismo), emerge uma sólida ênfase na responsabilidade, autoconfiança e crescente reconhecimento da necessidade de que o setor privado tenha uma participação mais proeminente no crescimento da economia.

Em 1979 o economista David Birch causou furor no establishment econômico norte-americano²⁰⁶ ao publicar o resultado de uma ampla pesquisa²⁰⁷ nos arquivos de todas as empresas americanas sobre os níveis de contratação e demissão de 1969 à 1976. Seu trabalho concluiu que as pequenas empresas – aquelas com no máximo 100 empregados – foram

²⁰⁵ – Ibid., p. 74.

²⁰⁶ – KIRCHHOFF, Bruce A., op. cit., p. 453.

²⁰⁷ – BIRCH, David L., *THE CONTRIBUTION OF SMALL ENTERPRISE TO GROWTH AND EMPLOYMENT*, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1979.

responsáveis pela criação de 81% dos novos empregos líquidos – “net new jobs”²⁰⁸ – nos Estados Unidos.

A descoberta de Birch evidenciou a condição de vetor de crescimento econômico extremamente relevante para as pequenas empresas. E, desde então, a criação de *novos empregos líquidos* passou a ser aceita como medida de crescimento econômico.²⁰⁹

“Birch’s work was largely discounted by mainstream economists at the time because it is counter to the conclusions reached using methods derived from neoclassical theory. But economists who replicated his work in the United States and other nations have verified his conclusions.”²¹⁰

A partir de então, vários trabalhos com levantamentos estatísticos, tomando por base o de David Birch, foram feitos por vários pesquisadores e várias instituições. Destas, a mais importante, sem dúvida, foi a da U. S. Small Business Administration (*SBA*) que utilizou arquivos de todas as empresas de 1976 a 1990 e chegou à mesma conclusão de David Birch, embora com mais detalhes e refinamentos estatísticos. Ela, por exemplo, verificou que durante períodos de recessão econômica (1981-82, 1989-90) e logo após cada recessão (1977-78, 1983-84), as pequenas empresas demonstraram uma contribuição substancial aos níveis de criação de *novos empregos líquidos*. Por outro lado, em períodos de expansão econômica após uma recessão (1979-80, 1985-88), os níveis de contribuição das pequenas empresas para a criação de *novos empregos líquidos* decaíam.²¹¹

Além de por em cheque a “general equilibrium theory” do modelo neoclássico, a consequência mais importante da descoberta de Birch foi que o *entrepreneur*, proprietário ou operador de pequena empresa, enfim teve um merecido reconhecimento por parte das Ciências Econômicas. Agora as

²⁰⁸ – *NET NEW JOBS* é definido como o total de novos empregos subtraídos do total de empregos perdidos no mesmo período. BIRCH, David L., op. cit., p. 17.

²⁰⁹ – David Birch aprofundou sua descoberta e em 1987 publicou sua obra que, inclusive, se tornou uma referência, *JOB CREATION IN AMERICA*, The Free Press, New York.

²¹⁰ – KIRCHHOFF, Bruce A., op. cit., p. 454.

²¹¹ – *Ibid*, p. 454

evidências não vinham mais através das “especulações” de Schumpeter e de seus seguidores. Elas vinham através de números, dados e análises estatísticas. “Coisas” extremamente mensuráveis, como queriam os economistas. Por outro lado, reforçou também as posições de Schumpeter ao descrever o funcionamento global da economia através de sua, original, “destruição criativa”:

“These impact of these findings on neoclassical economic theory (and general equilibrium theory) is profound. First, the results provide convincing evidence that economies of scale do not dominate economic growth since small firms, not large firms, create most of the growth. Second, it suggests that Schumpeter’s theory of creative destruction offers a better description of the overall economy. These findings cast doubt on neoclassical theory as an appropriate model for American capitalism. Without economies of scale and with entrepreneurial suppliers as active participants in the economy, general equilibrium theory is without a solid foundation and without predictive powers.

Since 1979 the job creation research has made entrepreneurs into heroes:

Entrepreneurs are the creators of wealth through innovation.

Entrepreneurs are the center of job and economic growth.

Entrepreneurs provide a mechanism of wealth distribution that depends on innovation, hard work, and risk taking. This is widely respected as an appropriate basis for wealth distribution. Thus, entrepreneurs provide a ‘fair and equitable’ method of wealth redistribution.”²¹²

Agora, e finalmente, já se pode falar em uma “Emerging Theory of Entrepreneurship Economics”²¹³ que busca explicar as diferenças de sucesso no processo de desenvolvimento econômico na contribuição da ação do homem por cujos talentos e habilidades, recursos como terra, capital, trabalho e tecnologia, são convertidos em rentáveis empreendimentos. Ou seja, a ação do *entrepreneur*.

²¹² – Ibid., p. 455.

²¹³ – Ibid., p. 456.

Portanto, e em suma, na linguagem dos economistas, a ação empreendedora envolve um conjunto de aptidões como capacidade de inovação, capacidade para assumir riscos e controlar as situações de uma empresa e confiança nas próprias habilidades para enfrentar imprevistos e situações adversas.²¹⁴

A partir de então, as teorias econômicas têm sustentado o papel do *entrepreneur* como componente vital do processo de crescimento econômico. E, atualmente, o planejamento de estratégias de desenvolvimento de uma nação, ou de uma região, invariavelmente, enfatiza a promoção da ação empreendedora. Tal ação, na perspectiva econômica – muito em função da “descoberta” de David Birch –, tanto em países desenvolvidos, como em países em desenvolvimento, tem sido relacionada com a criação de pequenas empresas – o *habitat* natural e preferencial do *entrepreneur*.

O *small business* é o meio, por excelência, pelo qual pessoas de diferentes estilos de vida, especialmente aquelas com recursos financeiros limitados, alguma experiência técnica e escassa experiência gerencial, buscam o progresso econômico e a realização pessoal. Mas principalmente, na ótica dos economistas, pessoas que consideram ter os elementos essenciais para iniciar um negócio. Sendo, o principal deles, o conhecimento e a familiaridade com o processo de produção ou comercialização de algum bem ou serviço, aliados a alguma competência técnica ou profissional específica. A disponibilidade de algum capital, de mão-de-obra e a percepção da demanda de mercado por produtos/serviço são outros fatores que também estimulam um indivíduo a optar pela ação empreendedora.

Por fim, tem sido demonstrado também que a mera existência de capital, na forma de dinheiro ou tecnologia, inclusive a disponibilidade de programas de apoio financeiro para a criação de negócios e oportunidades no meio econômico, entretanto, não são suficientes para motivar pessoas para a ação empreendedora e menos ainda para possibilitar o sucesso da iniciativa. Além das variáveis externas, um conjunto de variáveis internas do indivíduo determinam, não só a opção, como as chances de sucesso da ação empreendedora. Assim, como os economistas têm estudado a influência da ação individual empreendedora no processo econômico, cientistas

²¹⁴ – KIRTCHHOFF, Bruce, *ENTREPRENEURSHIP AND DYNAMIC CAPITALISM*, Quorum Books, Westport, 1994.

comportamentais – principalmente os psicólogos – vêm pesquisando, há várias décadas, quais as motivações, valores e traços de personalidade que caracterizam o indivíduo empreendedor. E isso, é o que veremos a seguir.

III.3: A PERSPECTIVA COMPORTAMENTAL

A palavra *entrepreneur* não só deve ser lembrada por sua designação de correr riscos, inovação, e, muito menos pela capacidade de *empresariar*, ganhar dinheiro ou tornar-se rico. Ela simboliza muito mais do que isso. Significa a atitude psicológica materializada pelo desejo de iniciar, desenvolver e concretizar um projeto, um sonho. Significa *ser* empreendedor.

Diante desta perspectiva, reafirmamos que o Empreendedorismo é algo que transcende o campo dos negócios e da economia.

A ênfase é que não se traduza *entrepreneur* por empresário e, sim, por empreendedor. Este tem que se lançar em coisas que ainda estão embaçadas, usando a sua sensibilidade, criatividade e arriscando. E, por outro lado, não é preciso montar uma empresa para empreender. O que se deve ter são atitudes que tornem uma pessoa empreendedora.

Enfim,

“Atitude é um sistema duradouro de avaliações positivas e negativas, sentimentos emocionais e tendências pró ou contra, com respeito a um objeto social.”²¹⁵

Atitude é uma maneira organizada e coerente de pensar, sentir e reagir em relação a pessoas, grupos, questões sociais, ou mais genericamente, a qualquer acontecimento ocorrido ao entorno de nosso meio.²¹⁶

Há várias décadas que os empreendedores vêm sendo descritos como indivíduos internamente motivados para agir de forma empreendedora – mais auto-confiantes e mais desejosos de independência e autonomia –, que pessoas não empreendedoras. Também como pessoas que possuem forte predisposição pessoal para o progresso e como sendo menos permeáveis a atitudes fatalistas sobre o futuro e sobre as próprias condições para enfrentar

²¹⁵ – KRECH, D., *INDIVIDUAL IN SOCIETY*, apud FRETZEN, Silvino José, *JANELA DE JOHARI*, Editora Vozes, Petrópolis, RJ, 2000, p. 47.

²¹⁶ – FREEDMAN, J. L., *PSICOLOGIA SOCIAL*, Editora Cultrix, São Paulo, 1997; FRETZEN, Silvino José, op. cit.

os fatores adversos do meio. Tendem a acreditar na capacidade do ser humano em forjar o próprio destino e melhorar o ambiente externo e a encarar situações difíceis como desafios. Portanto, agem de maneira oposta à conduta típica de pessoas que agarram-se à crença de não poderem controlar seus destinos e que asseguram-se psicologicamente contra as experiências de fracasso optando pela negação da responsabilidade pessoal, pela passividade e pelo embotamento da criatividade.

Enquanto as pessoas em geral e, especificamente, os teóricos e pesquisadores do desenvolvimento econômico, delineavam um perfil comportamental dos empreendedores a partir de observações da conduta e das conseqüências da conduta desses indivíduos, cientistas da linha comportamentalista realizaram numerosos estudos e experimentos para definir cientificamente as diferenças comportamentais entre empreendedores e não empreendedores. Deve haver centenas de estudos sobre o perfil psicológico que resultaram em uma lista de dezenas de traços que o caracterizam. Entretanto, os estudos mais conhecidos e mais aceitos foram realizados pelo psicólogo norte-americano e professor da *Harvard University* David McClelland e seus colaboradores.

McClelland então, por curiosidade intelectual (e da mesma forma que vários outros pesquisadores, políticos, gestores etc.), buscou respostas para as seguintes questões:

“Quais os principais fatores que possibilitam a formação de empreendedores?” e “Por que a população de alguns países parece ter uma maior incidência de conduta empreendedora?”²¹⁷

Na busca de respostas, realizou estudos e pesquisas, vários, e constatou, por exemplo, que a família é um dos fatores mais decisivos na formação de indivíduos empreendedores. Ambientes familiares encorajam a emergência de empreendedores e, especialmente, famílias que estimulam a independência e a autonomia de seus membros. Passou a examinar a literatura popular, de vários países e regiões, em distintas etapas da história na busca de “imaginação de êxito” que, nessas lendas, estava marcada pela quantidade e a força das referências a:

²¹⁷ – Manual CEFE, GTZ / CENTRO CAPE, Belo Horizonte, 1999, p. 17.

“ganhos únicos, competência com níveis auto-impostos de excelência, participação a longo prazo e desejo de êxito em competição com os demais.”²¹⁸

E passou a pontuar tais incidências nas lendas e em seguida a buscar indicadores de rápido crescimento econômico. Em seguida ele passou a estudar história das grandes civilizações na tentativa de encontrar uma analogia nos valores da história recente, trabalho esse que redundou na sua mais importante obra, “The Achieving Society”.

Em “Achieving Society” ele também identificou a presença de heróis na literatura como um elemento fundamental.

“As gerações seguintes tomariam esses heróis como modelos e tenderiam a imitá-los em seu comportamento. Os heróis superavam obstáculos e estendiam o limite do possível. Segundo McClelland, o povo treinado sob tal influência desenvolvia grande necessidade de realização e associava essa necessidade aos empreendedores.”²¹⁹

Com isso ele deu por respondida as duas questões anteriores que o perseguiam ao constatar que não havia necessidade de converter uma dada sociedade para o protestantismo para promover a formação de indivíduos empreendedores e, através da ação destes, um conseqüente desenvolvimento empresarial. Concluiu que existem sistemas de valores que estimulam o desenvolvimento econômico. E, o mais importante, estes valores podem ser promovidos por sociedades que almejam o desenvolvimento econômico.²²⁰

Em suma, David McClelland descreveu o empreendedor, fundamentalmente, por sua estrutura motivacional. E ele corroborou, tal suposição, por muitas pesquisas e experimentos que utilizaram um teste de avaliação motivacional – o TAT (*Thematic Aperception Test*) – além de testes de resolução de problemas e, nesses trabalhos, o indivíduo

²¹⁸ – KOLSHORN, Rainer, TOMECKO, Jim, COMPREENDER A FUNÇÃO EMPRESARIAL E COMO FOMENTÁ-LA, op. cit.

²¹⁹ – FILION, Louis Jacques, EMPREENDEDORISMO: EMPREENDEDORES E PROPRIETÁRIOS-GERENTES DE PEQUENOS NEGÓCIOS, op. cit. p. 8.

²²⁰ – MCCLELLAND, David, ENTREPRENEURSHIP AND ACHIEVEMENT MOTIVATION: APPROACHES TO THE SCIENCE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT, op. cit.

empreendedor se mostrou com uma estrutura motivacional diferenciada pela presença marcante de uma necessidade específica: a necessidade de realização. Para ele, a necessidade de realização – “*achieving*” – era a “*força motriz da ação empreendedora*”.²²¹

Mas, como se comportam as pessoas que buscam satisfação para a intensa necessidade de realização?

Para McClelland, a necessidade de realização impele o indivíduo a buscar objetivos que envolvam atividades desafiantes, com uma acentuada preocupação em fazer bem e melhor o que não é determinado apenas pelas possíveis recompensas em prestígio e dinheiro. Pessoas movidas pela necessidade de realização, canalizam muita energia para o aperfeiçoamento e o progresso constantes em seus desempenhos e realizações. Gostam de resolver problemas que signifiquem um desafio para as próprias capacidades e cuja resolução produza sentimentos de competência pessoal.²²²

Um aspecto fundamental que caracteriza a atitude de pessoas motivadas pela necessidade de realização diante de novas tarefas e resolução de problemas, para McClelland, é o sentimento quanto as próprias possibilidades de êxito. Enquanto algumas pessoas são dominadas pelo medo do fracasso e, como consequência, podem ficar paralisadas diante de um problema ou passar a responsabilidade da solução para os outros, os indivíduos mobilizados pela necessidade de realização tendem a fazer cálculos informais de suas chances de sucesso ou de fracasso e entusiasma-se por tarefas onde prevêm boas possibilidades de êxito bem como de tarefas onde o sucesso eventual possa ser atribuído fundamentalmente a seus esforços e capacidades.²²³

Com a investigação sistemática, conduzida por McClelland e seus colaboradores, da atitude típica das pessoas movidas por intensa necessidade de realização, foi possível a identificação e a descrição das tendências de ação diante de realização de tarefas, resolução de problemas, estabelecimento de objetivos e formulação de estratégias que as distinguem

²²¹ – McCLELLAND, David, THE ACHIEVING SOCIETY, op. cit., McCLELLAND, David, ENTREPRENEURSHIP AND ACHIEVEMENT MOTIVATION: APROACHES TO THE SCIENCE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT, op. cit.

²²² – McCLELLAND, David, THE ACHIEVING SOCIETY, op. cit.

²²³ – McCLELLAND, David, ENTREPRENEURSHIP AND ACHIEVEMENT MOTIVATION: APROACHES TO THE SCIENCE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT, op. cit.

de indivíduos não empreendedores, e portanto, com menor necessidade de realização.

Em 1983, McClelland coordenou um trabalho arrojado de pesquisa financiado pela USAID junto a empresários de três países: Índia, Malawi e Equador. O estudo sugeriu que havia uma grande quantidade de características associadas ao êxito. Sendo que tais características estavam concentradas em três grupos principais: o primeiro com características relacionadas à necessidade de realização, como persistência, compromisso com um contrato de trabalho, exigência por qualidade e assumir riscos calculados; o segundo grupo estava composto por características de planejamento, como fixação de objetivos, planejamento e controle sistemáticos e busca de informação; enquanto o terceiro se relacionava com características associadas ao poder, integrado por persuasão, geração de redes e autoconfiança.²²⁴

Após a identificação destas características se criava uma proposta de capacitação para mostrar tais características aos empresários. Depois as características foram melhor organizadas, agrupadas e redundaram no que é conhecida como PECs – *Personal Entrepreneurship Characteristics* (“características pessoais empreendedoras”) e trata-se do *fiio-condutor* de muitas sessões de treinamento e capacitação para a formação de empreendedores, em várias metodologias.

Pode-se dizer que David McClelland foi um causador de polêmicas em função da premissa básica de sua teoria de que os adultos poderiam adquirir tais características a partir de treinamentos. Seus métodos, embora rigorosamente científicos, causaram (e ainda causam) muito furor no meio acadêmico.

Primeiro entre seus pares, os psicólogos, que naquela época, a maioria era pessimista com relação à mudança da personalidade e muitos poucos acreditavam que esta poderia ser alterada depois da infância.²²⁵

Depois entre os profissionais das Ciências Gerenciais que questionavam a validade da hipótese de que somente pessoas com certas características, as PECs, poderiam ter empreendimentos de sucesso ou dirigir de forma independente empresas de sua propriedade. Afirmavam, a

²²⁴ – KOLSHORN, Rainer, TOMECKO, Jim, COMPREENDER A FUNÇÃO EMPRESARIAL E COMO FOMENTÁ-LA, op. cit.

²²⁵ – Ibid.

maioria, que tais características se apreendem na prática da atividade empresarial. Por exemplo, para Allan Gibb, professor da Faculdade de Administração da Universidade de Durhan, no Reino Unido, levar adiante uma capacitação para motivação do êxito como módulo separado para empresários era artificial porque, a totalidade do programa de capacitação deveria estar orientada para a apreensão e desenvolvimento das técnicas necessárias para triunfar nos negócios.²²⁶

Outro fato polêmico foi a sua concentração, nas pesquisas efetuadas, em gerentes de grandes organizações e que por isso, não havia condições de conectar a necessidade de auto-realização e a decisão de lançar, possuir ou até mesmo gerenciar um negócio – premissas básicas do empreendedorismo. Ainda, a sua fixação na necessidade de realização a despeito por exemplo da necessidade de poder, embora identificada por ele mas não muito trabalhada em seus experimentos.²²⁷

É importante assinalar também que ele não definia empreendedores da mesma forma que o encontrado na literatura sobre o assunto. Sua definição era a seguinte:

Um empreendedor é alguém que exerce controle sobre uma produção que não seja só para seu consumo pessoal. De acordo com a minha definição, um executivo em uma unidade produtora de aço na União Soviética é um empreendedor.²²⁸

A despeito de todas essas polêmicas ressaltamos a importância de David McClelland para o desenvolvimento do campo de estudos do empreendedorismo e, principalmente, o seu pioneirismo na formulação de programas de treinamento e capacitação para a formação de empreendedores.

A partir de David McClelland, tem sido através de estratégias de mudanças de atitudes que muitos programas de formação de empre-

²²⁶ – Ibid.

²²⁷ – FILION, Louis Jacques, *EMPREENDEADORISMO: EMPREENDEDORES E PROPRIETÁRIOS-GERENTES DE PEQUENOS NEGÓCIOS*, op. cit.; DOLABELA, Fernando, *OFICINA DO EMPREENDEDOR*, op. cit.

²²⁸ – McCLELLAND, David, *THE ACHIEVING SOCIETY*, op. cit., p. 65. (É importante ressaltar que tal definição foi publicada em 1961, ano em que a Guerra Fria atingia seu ápice, por isso é de se imaginar a polêmica causada)

endedores são montados. Bem como, uma profunda reflexão acerca da problemática que envolve o estudo da medida das atitudes e comportamento dos empreendedores tem sido também o eixo central de pesquisas sobre o processo de criação de empresas. A análise do processo de criação de empresas é normalmente baseada em estudos que envolvem atitudes. Determinar que atitudes e comportamentos são praticados pelos empreendedores tem sido uma variável relevante para os vários pesquisadores sobre o tema.

Mas, por outro lado, é importante salientar que as atitudes em si, não fazem de um empreendedor um empresário. Para tanto, é necessário, além do desejo, da auto-estima e do autoconhecimento, por exemplo, a ideia de um negócio lucrativo, um produto certo, adequado a um mercado que as outras empresas não estavam preparadas para atender. É necessário também, ter acesso a capital e a outros bens de produção, contatos pessoais e tempo suficiente para a implementação e realização de seu sonho, além de, é claro, competências essenciais para geri-lo e poder competir. Aqui evidencia-se uma grande diferença entre as perspectivas econômica e a comportamental mas, fica claro também uma outra “perspectiva”, a de complementariedade. E esta, ficará clara e de forma bem evidente nos vários métodos de formação de empreendedores.

Muito em função da polêmica provocada por McClelland e seus “programas de formação de empreendedores” que se restringiam, basicamente, a módulos independentes para fomentar a “necessidade de realização” em executivos, várias questões, com o passar do tempo, vieram a tona. Destas, as mais relevantes foram: O que um programa de formação empreendedora deveria conter? Quais cursos deveriam ser ministrados? Como esses cursos deveriam ser ministrados? Na busca de respostas, vários pesquisadores e professores além de inúmeras instituições e organizações partiram para colocar em prática seus “experimentos”, principalmente a partir de meados da década de 80.

Entretanto percebeu-se, na prática de tais experimentos, diferenças consideráveis nos métodos operacionais de gerentes e empreendedores e, como decorrência, a formação tanto de um quanto de outro, exigiam desenhos diferentes, métodos educacionais e de treinamento diferentes.

Para Filion, o quadro abaixo sintetiza os estudos efetuados e suas revelações.

Diferença nos sistemas de atividades de gerentes e empreendedores²²⁹

GERENTES	EMPREENDEDORES
Trabalham com a eficiência e o uso efetivo dos recursos para atingir metas e objetivos	Estabelecem uma visão e objetivos e identificam os recursos para torná-los realidade
A chave é adaptar-se às mudanças	A chave é iniciar as mudanças
O padrão de trabalho implica análise racional	O padrão de trabalho implica imaginação e criatividade
Operam dentro da estrutura de trabalho existente	Definem tarefas e funções que criem uma estrutura de trabalho
Trabalho centrado em processos que levem em consideração o meio em que ele se desenvolve	Trabalho centrado na criação de processos resultantes de uma visão diferenciada do meio

Em suma, a forma de atuação do empreendedor é essencialmente proativa, já que ele identifica coisas novas que deverá aprender, tendo em vista as coisas novas que deseja realizar. Daí, a forma de aprendizagem parece ser tão importante quanto o que deve ser aprendido.

“No treinamento para as atividades empresariais, pode-se dizer que ‘o frasco’ é mais importante que o conteúdo. Para um empreendedor, a coisa mais importante é estar num processo dinâmico de aprendizagem em que possa continuar a aprender indefinidamente.”²³⁰

²²⁹ – in FILION, Louis Jacques, *EMPREENDEDORISMO E GERENCIAMENTO: PROCESSOS DISTINTOS PORÉM COMPLEMENTARES*, RAE Light, V. 7, n. 3, pp:02/07, Julho/Setembro 2000, p. 3. E, para maior aprofundamento ver FILION, Louis Jacques, *DIFERENÇAS ENTRE SISTEMAS GERENCIAIS DE EMPREENDEDORES E OPERADORES DE PEQUENOS NEGÓCIOS*, op. cit.

²³⁰ – FILION, Louis Jacques, *O PLANEJAMENTO DE SEU SISTEMA DE APRENDIZAGEM EMPRESARIAL: IDENTIFIQUE UMA VISÃO E AVALIE O SEU SISTEMA DE RELAÇÕES*, Revista de Administração de Empresas, São Paulo, V. 31, n. 3, pp. 63-71, Julho/Setembro 1991, p. 64. Sobre isso, Marshall MacLuhan dizia que “o meio é a mensagem”.

O que se percebe é que com muita frequência programas de empreendedorismo e pequenos negócios assumem uma perspectiva puramente gerencial.²³¹ Em alguns casos, cursos de gerenciamento já existentes são incluídos em programas de empreendedorismo ou de pequenos negócios sem nenhum cuidado em adaptá-los para refletir o contexto do empreendedorismo ou dos pequenos negócios. No nosso entendimento, o que os empreendedores fazem está intimamente ligado à maneira como interpretam o que está ocorrendo em um setor em particular do meio que o circunda.

“Na educação geral, o que normalmente se enfatiza é a aquisição de conhecimento, enquanto, na educação gerencial, é a aquisição de know-how e, na educação empreendedora, a aquisição de autoconhecimento.”²³²

Para Filion, fica claro portanto, que quando se fala de noções de gerenciamento e de noções de empreendedorismo, de uma maneira geral, o gerenciamento é associado à racionalidade e o empreendedorismo, à intuição, embora, em ambos os casos, esses atributos devam ser considerados predominantes, em vez de exclusivos. Atividades empreendedoras requerem estruturas de trabalho sistêmicas que incluem conceitos, mas seu foco recai sobre a aquisição de autoconhecimento. E nelas, repetindo (e enfatizando!), “o fracasso” parece ser mais importante do que seu conteúdo e deve ser permitido também ao *candidato* a empreendedor estabelecer seu próprio método de aprendizagem, no sentido da “visão” identificada, para que ele o possa continuar utilizando no futuro. Atividades gerenciais, por outro lado, também requerem elementos de intuição e de imaginação, mas seu foco cairá sobre a aquisição de *know-how*. No entanto, as atividades conceituais e as habilidades dos dois grupos são diferentes. Dessa forma, seus requisitos educacionais também deveriam ser diferentes, porém complementares.²³³

²³¹ – Como exemplo desses aqui no Brasil temos o “clássico” TGB (*Treinamento Gerencial Básico*) difundido pela Rede SEBRAE.

²³² – FILION, Louis Jacques, *EMPREENDEADORISMO E GERENCIAMENTO: PROCESSOS DISTINTOS PORÉM COMPLEMENTARES*, op. cit., p. 4/5.

²³³ – FILION, Louis Jacques, *EMPREENDEADORISMO E GERENCIAMENTO: PROCESSOS DISTINTOS PORÉM COMPLEMENTARES*, op. cit.

Vejamos agora dois dos mais significativos métodos de formação de empreendedores – o *Visionário* de Filion e o CEFE – e sendo que todos os dois têm fortes ligações aqui em *terra brasilis* na medida em que dão continuidade às duas *veredas* do início de nossa *travessia* e, portanto, serão de muita utilidade para os nossos propósitos.

III.3.1: O processo visionário do empreendedor

Louis Jacques Filion com o objetivo de conhecer o funcionamento dos mecanismos da “visão” do empreendedor, desenvolveu uma pesquisa, na Europa e no Canadá, com 51 empresários de pequenas empresas, para examinar a maneira como os mesmos atuavam. Daí, ele propôs as bases teóricas de um sistema de aprendizagem àqueles que pretendem se tornar um empresário empreendedor.²³⁴

Diferentemente de outras metodologias, ele se preocupou basicamente com o sistema de atividades do empreendedor. Buscou respostas, através das pesquisas, estudando como o empreendedor desenvolve seu trabalho e, a sua definição de empreendedor e seu conceito de “visão”, vistos anteriormente, é que norteiam o seu “processo visionário”.

A visão é uma ideia ou um conjunto de ideias e objetivos (imagens) que se quer atingir no futuro. Ele apresenta três categorias de visão: as emergentes (primária), as centrais e as complementares.

As **visões emergentes** resultam de ideias acerca de produtos e/ou serviços imaginados pelo empreendedor antes do início de um novo negócio. De um processo de seleção particular entre as visões emergentes, resulta a escolha de uma em particular que fornecerá ao empreendedor um ponto de referência para focalizar suas ideias. Nesse estágio, o empreendedor tem apenas uma imagem pouco nítida do formato final que terá seu empreendimento. Ele normalmente se “inspira” com um *insight* súbito sobre

²³⁴ – Comunicação apresentada na “Terceira Conferência Canadense de Estudos Empresariais”, Universidade de Calgary, 28 a 30 de setembro de 1989 e depois aqui traduzida como: FILION, Louis Jacques, O PLANEJAMENTO DO SEU SISTEMA DE APRENDIZAGEM EMPRESARIAL: IDENTIFIQUE UMA VISÃO E AVALIE O SEU SISTEMA DE RELAÇÕES, Revista de Administração de Empresas, v. 33, n. 3, pp: 63/71, jul./set. 1991; a pesquisa que redundou e corroborou esse sistema de aprendizagem foi também, por aqui traduzida como: FILION, Louis Jacques, VISÃO E RELAÇÕES: ELEMENTOS PARA UM METAMODELO EMPREENDEDOR, op. cit.

alguma característica do produto e/ou serviço, que o torna especial ao atender a alguma necessidade de mercado, sem saber ainda se a ideia é economicamente viável ou onde encontrar os recursos para financiá-la.

A **visão central** resulta de uma única visão emergente ou da combinação de várias visões emergentes. Ela ainda se divide em duas componentes, uma externa, ou seja, o lugar que se quer ver ocupado pelo produto ou serviço no mercado, e outra interna, o tipo de organização do qual se tem necessidade para alcançá-lo. A esta altura, o empreendedor já passou tempo suficiente preparando um “plano de negócios” ou mesmo realizando a sua visão para que conheça alguns dos fatores de custos, mercado potencial, forças, fraquezas, oportunidades e ameaças envolvidas. Nesse estágio, a ideia evoluiu até tornar-se um escopo claro de atuação. A capacidade de produção ou de prestação de serviço foi estabelecida, as fontes de apoio financeiro foram negociadas e os protótipos e operações de pré-lançamento já foram testados e aprovados. Ou seja, os aspectos característicos da visão central – tanto interno quanto externo –, devem expressar algo realista, viável e acreditável do espaço que o empreendedor deseja que seus produtos ocupem no mercado e do tipo de organização para se chegar lá.

As **visões complementares** estão relacionadas com aspectos gerenciais do novo negócio para sustentar a visão central. Uma visão central raramente continuará a se desenvolver além de um certo ponto, se não tiver esse apoio das visões complementares. Essas atividades de gestão ou “refinamentos operacionais” podem incluir, por exemplo, melhorias de logística, inovações do tipo *learn-by-doing*, melhorias de produto, segmentação do mercado e ajustes da estrutura da empresa.

“As três categorias de visões interagem entre si intensamente. Para evoluir de uma categoria para outra, o empreendedor precisa de um alto nível de articulação pessoal, coerência e tenacidade, todos eles fatores importantes para o sucesso ou o fracasso de sua estratégia.”²³⁵

De acordo com os resultados apresentados pela pesquisa de Filion, muitos empreendedores não têm sucesso porque não distinguem entre uma *ideia de negócio* e uma *oportunidade de negócio*. Muitas visões

²³⁵ – Ibid., p. 56.

emergentes levaram pessoas erradas a liderarem o negócio errado num contexto de mercado inadequado. Uma oportunidade é uma ideia de negócio nas mãos de alguém capaz de identificar os recursos para implementá-la com sucesso e fazê-la prosperar.

“Oportunidade é uma idéia que está vinculada a um produto ou serviço que agrega valor ao seu consumidor, seja através da inovação ou da diferenciação. Ela tem algo de novo e atende a uma demanda dos clientes, representando um nicho de mercado. Ela é atrativa, ou seja, tem potencial para gerar lucros, surge em um momento adequado em relação a quem irá aproveitá-la – o que a torna pessoal – é durável e baseia-se em necessidades insatisfeitas.”²³⁶

Mas como identificar tais peculiaridades ou ainda, além de perceber a oportunidade, como visualizar uma organização para lutar por ela? Filion respondeu a questão incorporando cinco elementos que sustentam a visão, cada um deles influenciando os demais e vice-versa. Assim, visões empreendedoras podem estar mais ou menos inclinadas ao sucesso, dependendo de cinco fatores básicos: a) *Weltanschauung*²³⁷; b) a qualidade e quantidade de pontos na rede de relações pessoais que ele mantém; c) o conhecimento do setor; d) a energia pessoal que ele está disposto a dedicar ao projeto; e) sua capacidade de liderança.

Weltanschauung

Weltanschauung é o prisma através do qual o indivíduo enxerga o mundo real. Para Filion a imagem que o empreendedor tem de si mesmo e do mundo ao redor influenciará diretamente na capacidade que ele terá de criar produtos e serviços que sejam o reflexo do que ele sabe. E, *weberianamente*, aqui estão contidos os valores de cada um, sua forma de

²³⁶ – DOLABELA, Fernando, *OFICINA DO EMPREENDEDOR*, op. cit., p. 87.

²³⁷ – Traduz-se como **visão de mundo** mas para a literatura corrente o adotado é **conceito de si**. Aqui vê-se o “dedo” de Max Weber, e o próprio Filion admite isso, conforme nota do Editor, tanto em *O PLANEJAMENTO DO SEU SISTEMA DE APRENDIZAGEM EMPRESARIAL: IDENTIFIQUE UMA VISÃO E AVALIE O SEU SISTEMA DE RELAÇÕES*, op. cit., p. 65, e *VISÃO E RELAÇÕES: ELEMENTOS PARA UM METAMODELO EMPREENDEDOR*, op. cit., p. 56.

ver o mundo, a motivação, atitudes, humor, intenções. Como tal, não é fixo, sendo continuamente reformulado em função do contexto que o indivíduo opera ou decide operar, ou seja, pode variar em função das relações que estabelece, do trabalho que desenvolve, da visão que constrói do mundo afetivo, ..., suas conquistas e fracassos. Este é um dos pontos mais fundamentais da teoria de Filion, é a base com a qual se desenvolve o processo de criação da visão do empreendedor. Uma parte significativa da sua metodologia de aprendizagem de empreendedorismo consiste exatamente em fazer com que os estudantes ganhem consciência de que as empresas que eles vão criar **serão necessariamente uma extensão do que eles são** enquanto seres humanos. Segundo Filion, projetamos o futuro baseados no que somos e em como percebemos o mundo. Portanto, é necessário conhecer a si mesmo a fim de saber que tipo de negócio se é capaz de criar e manter. Enquanto empreendedor, o indivíduo deve perguntar-se constantemente o que ele acha interessante em uma determinada área de negócios e porque ele pode fazer essa atividade melhor do que os outros. Esse será o seu diferencial.

Rede de Relações

Para Filion, a rede de relações, aparentemente, é o fator mais decisivo para explicar a evolução da visão. A interação entre todos os cinco fatores é importante para condicionar o processo visionário; entretanto, resultados de sua pesquisa apontam a capacidade de construir e manter redes de relações pessoais como um dos itens de maior importância. Segundo Filion, os círculos familiares, que ele chama de “relações primárias”, é um ambiente de motivação crucial para os empreendedores. A maioria dos empreendedores entrevistados durante a pesquisa demonstrou algum tipo de contexto familiar na sua infância que condicionou a decisão de empreender. A família segue sendo uma das fontes primárias de conselhos sobre o desenvolvimento da visão empreendedora ao longo de todo o ciclo de empreendedorismo. As “relações secundárias” são também de grande importância. Amigos próximos, membros de um clube ou uma sociedade, fornecedores, clientes fiéis, são exemplos de contribuintes vitais para a visão empreendedora. Por fim, as “relações terciárias” não se constituem necessariamente de outras pessoas, mas também de livros, revistas especializadas, viagens, feiras e congressos.

Conhecimento do Setor

Filion detectou que encontrar uma oportunidade de negócios e desenvolver uma visão depende muito do grau de conhecimento que o empreendedor detém sobre um determinado mercado. Conhecer o setor significa entender a maneira como estão organizadas as empresas competidoras, quais são os procedimentos negociais envolvidos, quem são os clientes, como eles se comportam e qual é o seu potencial de compra, quais são os fatores críticos de sucesso no setor e como aumentar as vantagens competitivas da empresa. O empreendedor deve entender da tecnologia envolvida, da cadeia de fornecedores, expectativas de mercado de médio e longo prazo, aspectos legais do negócio e perfil das pessoas a serem contratadas ou associadas. Muitas entrevistas com empreendedores revelaram que a *intuição* e não o *conhecimento* foi o fator chave para o sucesso do negócio. Embora essa “capacidade de intuição” esteja diretamente relacionada com quanto tempo o empreendedor passou *conhecendo* aspectos vitais do setor.

Outros Fatores que Influenciam o Processo Visionário

A *liderança* e a *energia* pessoal são dois outros fatores críticos apresentados pelo modelo de Filion. A sua importância para o sucesso de uma empresa é facilmente perceptível: sem a habilidade de influenciar pessoas e motivá-las, “contaminando-as” com suas ideias, o empreendedor certamente não obterá bons resultados. A liderança é, assim, um elemento comumente encontrado em empreendedores de sucesso. Por outro lado, se um empreendedor não é capaz de dedicar muito do seu tempo e concentração ao desenvolvimento da visão, é pouco provável que ela se realize. Sabe-se quão intensa é a energia pessoal que empreendedores de sucesso dedicam às suas ideias; mesmo quando têm de trabalhar à noite e durante os finais de semana enquanto dedicam os seus dias a outros empregos. Empreendedores devem estar apaixonados pelo que eles estão prestes a criar se o empreendimento espera chances mínimas de êxito. Quando estudantes são apresentados à metodologia de aprendizado de empreendedorismo, é preciso que se deixe claro que ser o próprio chefe normalmente significa o sacrifício de muito do seu tempo livre e contato com família e amigos.

Enfim,

“Os elementos essenciais parecem ser o desenvolvimento da imaginação e da criatividade, bem como a habilidade de canalizar energia para os objetivos que o empreendedor quer atingir.”²³⁸

Mais a frente veremos que as ideias acima apresentadas por Filion têm sido um “pano de fundo” para o aprendizado de empreendedorismo em várias instituições de ensino superior no Brasil. Usando a metodologia sugerida por Louis Jacques Filion – “o processo visionário de Filion” –, ou a partir dela, os estudantes são preparados para soltar a sua energia criativa e identificar oportunidades de negócio em qualquer que seja o seu campo de estudo. Obviamente que alguns obstáculos, e algumas experiências bem sucedidas, têm sido apresentados ante a difusão do empreendedorismo nesse meio, mas isso veremos depois.

III.3.2: O Método CEFE ²³⁹

O Método CEFE, *Creation of Enterprises, Formation of Entrepreneurs* (Criação de Empresas e Formação de Empresários²⁴⁰), foi criado no início da década de 80 pela GTZ, *Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit* (Sociedade Alemã de Cooperação Técnica) subordinada ao Ministério de Cooperação Econômica da Alemanha, por

²³⁸ – FILION, Louis Jacques, VISÃO E RELAÇÕES: ELEMENTOS PARA UM METAMODELO EMPREENDEDOR, op. cit, p. 61.

²³⁹ – A redação deste tema foi adaptada a partir de vários artigos, trabalhos e informações disponibilizados nos sites [www.gtz.de/cefe], alguns traduzidos do alemão por Ebehart Baerenz, outros já disponibilizados em inglês, português ou espanhol, e [www.centrocape.org.br]. Também várias versões do Manual CEFE, a de 1989 em espanhol publicada pela *ong* uruguaia FUNDASOL; a de 1991, o primeiro publicado no Brasil pela *ong* CENTRO CAPE, GTZ e LUSOCONSULT; e a de 1999, do CENTRO CAPE (quando, finalmente, fiz o TOT). Além de, GOMES, Rosemary, MELLO, Ricardo, SILVEIRA, Caio Márcio, *METODOLOGIAS DE CAPACITAÇÃO, CEFE – GESPAR – CAPACITAÇÃO MASSIVA*, op. cit.

²⁴⁰ – Essa denominação foi usada pela primeira vez já em abril de 1989 no Programa de Colombo (Sri-Lanka), in [www.gtz.de/cefe], e aqui vê-se a predominância da “perspectiva” econômica, naquela época, ao se traduzir, por aqui, *Entrepreneur* por Empresário. Foi assim que ele chegou ao Brasil.

iniciativa de Jim Tomecko e Rainer Kolshorn em um projeto de melhoria urbana na cidade de Bakhtapur, cidade histórica e patrimônio da humanidade, no Nepal.

Após alguns anos ficou evidente que era preciso promover o desenvolvimento sócio-econômico da população local, muito pobre, para que a própria cidade viesse a ter condições de realizar a manutenção necessária das melhorias realizadas pelo projeto.

Foi estruturado então um novo componente naquele programa de desenvolvimento urbano, de geração de emprego e renda, o Projeto de Promoção de Pequenos Negócios (SBPP – *Small Business Promotion Project*), com o modelo de Criação de Novos Negócios (*New Business Creation*), que incluía também uma linha de financiamento em que a concessão do crédito dependia da análise e aprovação do projeto de negócio realizada pelos analistas financeiros dos bancos. E muitas vezes projetos “pré-fabricados” foram apresentados e devolvidos, uns sem a mínima noção do candidato ao crédito sobre o conteúdo e os compromissos financeiros envolvidos, outros devido à falta de viabilidade econômica do negócio proposto.

Daí, a equipe do SBPP decidiu dar condições aos futuros pequenos empresários de elaborarem eles mesmos um projeto viável. Foi desenvolvido então um modelo de treinamento e assessoria objetivando especificamente a criação de negócios, o NBCP (*New Bussiness Creation Program*). O programa teve como primeira atividade um curso de quatro semanas de treinamento de treinadores (TOT – *Trainning of Trainers*).

Na elaboração do modelo, Tomecko e Kolshorn basearam-se nos resultados de pesquisas realizadas por várias universidades de renome e, particularmente, na teoria e nos trabalhos de David McClelland sobre comportamento empreendedor²⁴¹. Eles procuraram utilizar instrumentos, a partir das *PECs* e dos testes *TAT* de McClelland, que além de desenvolver a

²⁴¹ – Além da equipe da GTZ que trabalhou no Nepal (Rainer Kolshorn, Jim Tomecko, Ebehart Baerenz, Devi Gynwali, Deepak Adhikari e Ed Canella), o modelo construído contou também com a assistência e a assessoria do escritório da *McClelland & Associados* (que na época desenvolvia trabalhos e pesquisa com o TAT, *Thematic Aperception Test*, na Índia, Indonésia, Nepal, Malásia e Filipinas) além da consultoria de professores e pesquisadores como Allan Gibb, Malcom Harper, Nagen Singh, Angie Resurrection e Patsy Diaz. *In* [www.gtz.de/cefe].

capacidade empreendedora, trabalhasse outros fatores críticos como a capacidade de promover, sustentar e expandir o negócio²⁴². Optaram então por tornar o treinamento altamente participativo, com estruturação de situações de simulação do dia-a-dia de uma empresa e trabalhos de campo, para que o participante realmente elaborasse o próprio projeto de negócio, ao final do curso, a partir das próprias capacidades.

O primeiro curso de criação de pequenos negócios, de aproximadamente quatro semanas, em que o participante estruturava um projeto de negócio, foi realizado no início de 1984. E a partir de então o Modelo CEFE passou a ser desenvolvido em projetos de estímulo a pequenos negócios, em países da África e da Ásia. Utilizando modelos de gestão do mundo capitalista e aplicando indicadores econômicos para avaliar seu impacto, com a ideia básica de que a ação de indivíduos empreendedores com competência pessoal para transformar ideias de negócios em empresas lucrativas gera crescimento econômico e desenvolvimento social para o país. Porém, que fique claro, que com isso o CEFE não pretende equiparar desenvolvimento com sucesso empresarial ou capitalismo.

Com o passar do tempo o modelo CEFE que tem por base o desenvolvimento e o fortalecimento da competência empreendedora, evoluiu de um método de capacitação de pessoas que desejavam iniciar um negócio próprio para se transformar em uma metodologia baseada em um modelo para gerar comportamentos e aptidões com iniciativas frente a várias situações. Tornando-se CEFE, *Competence Based Economies through Formation of Entrepreneurs* (Competência Econômica através da Formação de Empreendedores), um conjunto de instrumentos de capacitação para as áreas gerencial e comportamental, que utiliza um sistema orientado para a ação e métodos de aprendizagem com o objetivo de desenvolver e melhorar a administração de empresas e as competências pessoais de grupos, principalmente para a geração de emprego e o desenvolvimento econômico. A suposição fundamental é a de que pessoas com uma visão mais clara de seus objetivos e com especialização para alcançá-los têm muito mais probabilidade de serem produtivos na sociedade.

Para tanto, envolve a possibilidade de habilitar indivíduos com vistas a desenvolver posturas empreendedoras usando: desenvolvimento próprio

²⁴² – É importante salientar que dentre os vários consultores contratados para a construção final do modelo estavam alguns dos críticos aos inúmeros trabalhos apresentados por McClelland, como o professor Allan Gibb.

através de auto-análise; desenvolvimento de capacidades através de técnicas de negócio, conhecimento geral e administrativo; e o desenvolvimento do meio em que vivem, estruturando instituições e organizações.

A partir de 1989, o modelo CEFE tem passado por diversas adaptações, sendo utilizado em vários países no bojo de projetos de estímulo a pequenos negócios e em programas de desenvolvimento econômico.

Quando falamos em *modelo* CEFE estamos nos referindo a um amplo leque de elementos e instrumentos usados em programas de desenvolvimento econômico pela GTZ, do qual a capacitação na metodologia CEFE é o fio condutor²⁴³. Com a difusão do CEFE para além dos parâmetros institucionais da GTZ, o conceito passou a ser fortemente identificado com a metodologia de capacitação empresarial, em detrimento dos demais aspectos do modelo, como assessoria, serviços de informação e crédito.

Segundo seus formuladores, o CEFE extrai elementos de diferentes teorias para propor um novo conceito de intervenção e fomento. As principais assertivas que nortearam a formulação do modelo são:

- “Trabalho é um direito humano e renda suficiente é uma necessidade básica;
- A iniciativa empresarial é o motor da economia;
- O indivíduo é o ator de suas atividades econômicas;
- O indivíduo possui competências que permitem um melhor resultado econômico;
- Programas de apoio devem ser participativos e não assistencialistas, respeitando a independência dos indivíduos.”²⁴⁴

Também como base teórica, a metodologia CEFE, enquanto *ferramenta* de intervenção, baseia-se na ideia de que o número de opções pessoais pode ser ampliado através do desenvolvimento das qualidades empreendedoras do indivíduo (ou ao “tornar as iniciativas aperfeiçoadas”, no dizer de Amartya Sen). E, em assim sendo, diminuindo o grau de incerteza inerente ao cotidiano empresarial. E, nesse sentido, os empreendedores

²⁴³ – Uma curiosidade, segundo Ebehart Baerenz, hoje o termo cefista, criado na ong mineira CENTRO CAPE em meados da década de 90, identifica todo aquele que utiliza do *modelo* como linha de ação programática, ao redor de todo o mundo. Sejam eles facilitadores, técnicos, gestores, consultores, etc.

²⁴⁴ – GOMES, Rosemary, MELLO, Ricardo, SILVEIRA, Caio Márcio, op. cit., p. 22.

podem aumentar a capacidade de reagir estrategicamente a qualquer situação dada, levando em conta sua própria visão pessoal.

O conceito de *empreendedor* então, nas formulações do Método CEFE, corresponde à ideia do indivíduo com forte predisposição pessoal para o progresso, com uma visão afirmativa sobre o futuro e sobre suas próprias condições para enfrentar os fatores adversos do meio. Isto significa acreditar na capacidade do ser humano forjar o próprio destino e melhorar o ambiente externo, encarando situações difíceis como desafios.

Em relação a modelos tradicionais de capacitação empresarial, os cursos CEFE apresentam dois aspectos inovadores principais: o método pedagógico e os objetivos de desenvolvimento comportamental.

O CEFE utiliza um método de aprendizagem vivencial e participativo que tem base na APA (*Aprendizagem pela Ação / Action Learning*). Nesta forma de aprendizagem, o treinando aprende pela participação em jogos e atividades estruturadas, denominadas *vivências*, onde são simuladas e dramatizadas diferentes situações-problema do dia-a-dia do empreendedor que exijam a tomada de decisões e a superação de obstáculos que evidenciam as formas de condutas produtivas e improdutivas utilizadas pelo indivíduo. O que é aprendido nessas atividades, vivenciando seus comportamentos diante de metas estabelecidas e internalizando a experiência vivida, é generalizado para a vida real.

A natureza comportamental do CEFE está nos objetivos de todas as atividades pedagógicas que visam desenvolver no treinando a conduta empreendedora. Esta se caracteriza por determinadas motivações, atitudes, formas de percepção e ação diante de resolução de problemas, aceitação de riscos, aproveitamento de oportunidades e experiências de fracasso.

A concepção do *aprender fazendo* é a valorização da experiência como ponto de partida para a prática pedagógica. Acredita-se que a prática é o espaço de domínio de todos e é onde se revelam os comportamentos, como expressão do saber de cada um. Trabalhar a prática seria mexer com comportamentos que permitem evidenciar concretamente as questões-problema.

O conceito de *aprender fazendo* é desenvolvido, no método CEFE, nas vivências. Elas têm como objetivo colocar as pessoas diante da resolução de tarefas/problemas coletivos ou individuais. Somente num segundo

momento, após a prática, toda a experiência é “processada”, evidenciando-se os pontos aprendidos. O aprendizado corresponde assim à prática refletida.

Naturalmente, o modelo CEFE de treinamento trabalha com a transmissão de conhecimentos, fórmulas e conceitos imprescindíveis à administração empresarial e pessoal. Entretanto, tais conhecimentos são instrumentos a serem utilizados no processo de tomada de decisões eficaz, por uma pessoa que percebe, pensa e age como empreendedor.

E, ao invés de instrutores, no sentido tradicional do termo, o método requer *facilitadores*, que não devem impor conhecimentos já elaborados, mas orientar os participantes para o processo de aprendizagem vivencial e coletivo. O “processamento” das experiências vividas nas atividades, conduzido pelos *facilitadores*, é um dos momentos mais importantes de cada atividade, de cada sessão de treinamento, na metodologia²⁴⁵.

É na figura do *facilitador* o centro onde se apoiam todos os méritos e riscos do uso de uma metodologia como o CEFE, com forte conteúdo lúdico e vivencial, que faz aflorar muitas emoções e conflitos, ao se buscar trabalhá-los para uma orientação empreendedora.

²⁴⁵ – O termo “processamento”, muito comum entre os *cefistas*, diz respeito à *chave* da aprendizagem dentro do Método CEFE e trata-se do momento seguido a cada atividade estruturada (normalmente um “jogo de empresa”) denominado de “Ciclo de Aprendizagem Vivencial”. Esse, referencia-se, além do velho ditado atribuído a Confúcio: “Ouçõ e esqueço; vejo e recordo; faço e compreendo”; na abordagem proposta por David Kolb e denominada “O Circuito de Kolb” em que a dinâmica de aprendizagem é representada por um circuito que passa por quatro estágios, sem ponto final: uma experiência vivencial concreta, fazendo algo (estágio I); uma etapa de observação e reflexão (estágio II); a atitude de refletir sobre o vivenciado que permitirá a elaboração de conceitos, abstrações e generalizações (estágio III); e, os conceitos apreendidos poderão ser testados através de uma experimentação ativa. No Método CEFE, o ciclo CAV toma a forma de cinco estágios, a partir do “Circuito de Kolb”: **Vivência** – o “jogo” em si: fazer, realizar, construir –; **Relato** – espaço para o grupo compartilhar reações e sentimentos –; **Processamento** – momento para avaliar o “jogo” e avaliar resultados –; **Generalização** – o grupo faz comparações e analogias com a realidade –; e, **Aplicação** – momento de se comprometer com mudanças e planejar comportamentos mais eficazes. [in, além do Manual *JOGOS DE EMPRESA E O CICLO DE APRENDIZAGEM VIVENCIAL*, Edições Centro CAPE, Belo Horizonte, 2002; Manual CEFE, op. cit.; GRAMIGNA, Maria Rita Miranda, *JOGOS DE EMPRESA E TÉCNICAS VIVENCIAIS*, MAKRON Books, São Paulo, 1993]

O *facilitador* deve ter maturidade e experiência suficiente em dinâmicas de grupo para arcar com essa responsabilidade, trabalhando os conflitos sempre com o grupo e não de forma individual. Deve, ainda, ser capaz de adaptar o seu estilo pessoal ao nível de discernimento dos participantes. Não se postula uma atitude de neutralidade amorfa, porém é requerida sensibilidade para o debate de temas específicos ou polêmicos, levando em conta que mesmo na posição de *facilitador*, e não como professor ou *expert*, não está descartada a diferença de papéis treinador-treinando durante a capacitação.²⁴⁶

Devido a prolongada aplicação do CEFE durante os últimos quinze anos em mais de sessenta países dos quatro continentes e o compromisso de observar o seu impacto, o método tem evoluído e vem se transformando em uma das ferramentas, reconhecidamente, de maior aprovação para oferecer a grupos marginalizados o estímulo a atitudes empreendedoras, à competências profissionais e promoção de pequenos negócios e ao desenvolvimento do meio em que vivem. Ainda com relação a flexibilidade e adaptabilidade aos diferentes públicos-alvo, o CEFE, além dos grupos preferenciais²⁴⁷, vem sendo utilizado nos diversos contextos e grupos sociais, tais como: prostitutas nas Filipinas, soldados desmobilizados em El Salvador, refugiados em Moçambique, ex-prisioneiros no Chile, *sem-terras* no Brasil, demissionários voluntários do setor estatal em vários países atingidos pelas mazelas neoliberais, graduados de universidades no Vietnã, *dekasseguis*

²⁴⁶ – Como se trata de uma metodologia alemã, a formação e o desenvolvimento de Facilitadores é bastante rigorosa, em tese, para os padrões brasileiros. Primeiro tem o repasse metodológico no curso “Jogos de Empresa” (48 horas), depois o TOT (84 horas) propriamente dito que perfazem um total de 132 horas de formação. Em seguida tem toda uma hierarquização assistida na prática com a metodologia, primeiro como Co-facilitador e depois como Facilitador de eventos CEFE, até que o candidato possa, após alguma experiência e avaliações positivas, conduzir eventos de repasse metodológico CEFE, o mais alto estágio. [*in*, além do Manual CEFE, op. cit.; *CEFE: A EXPERIÊNCIA DO CENTROCAPE E SEU DESENVOLVIMENTO NO BRASIL*, onde a formação e o desenvolvimento de um facilitador é explicitada em detalhes, documento disponível no site www.centrocape.org.br]

²⁴⁷ – candidatos a microcrédito, pescadores, artesãos, trabalhadores informais e formais dos setores urbano e rural, desempregados e favelados em geral, dentre outros, e todos com qualquer nível de escolaridade. É importante frisar que existem atividades específicas para se trabalhar até com grupos de analfabetos.

brasileiros no Japão, além de empregados de empresas privatizadas no Uzbequistão e na *ex*-Alemanha Oriental, somente a título de exemplo.

As atividades relacionadas à difusão em todo o mundo do conceito CEFE estão respaldadas pelo Ministério da Cooperação Econômica da Alemanha, através do projeto denominado *CEFE INTERNACIONAL*²⁴⁸, executado sob a coordenação da GTZ. Além do site www.gtz.de/cefe onde informações e notícias, contatos, debates e fóruns, cursos, seminários, livros e artigos, biblioteca virtual, *chats* e outras possibilidades *internéticas*; desde 1990, a GTZ publica num periódico bimestral, chamado *Brainstorm*, as atividades CEFE do mundo inteiro, que objetiva uma divulgação e uma comunicação internacional entre os vários programas que utilizam o modelo.

Como vimos no início de nossa travessia, o CEFE tem presença marcante aqui em *terra brasilis*. Mas deixaremos para mais a frente, quando analisarmos o empreender e o empreendedorismo na condição brasileira, para um aprofundamento maior do caso por aqui.

Já vimos alguns fundamentos teóricos que compõem as perspectivas ao entorno do Empreendedorismo além de modelos e processos de aprendizagem que visam a formação de empreendedores mas, por outro lado, resta-nos uma pergunta: existe algum meio ou modo de mensuração do “fenômeno” empreendedorismo, além da simples observação empírica no dia-a-dia por aí? Pois se podem dizer que determinadas culturas e sociedades são mais propensas a atitudes empreendedoras que outras, como essa afirmação, hoje, concretamente (e cientificamente) pode ser corroborada?

Certamente, o meio acadêmico já providenciou os meios e as formas para responder tais questionamentos. E é isso que veremos a seguir.

²⁴⁸ – O Certificado de conclusão do TOT é dado pelo *CEFE INTERNACIONAL* e é reconhecido mundialmente.

III.4: O GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR²⁴⁹

Em 1997, foi criado o Global Entrepreneurship Monitor – GEM²⁵⁰, como uma iniciativa de pesquisa consorciada entre o Babson College²⁵¹ e a London Business School²⁵² com amplo apoio do Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership ligado à Ewing Marion Kauffman Foundation²⁵³. Com o propósito de aproximar o que há de melhor nos meios acadêmicos e de pesquisa, na área de empreendedorismo no mundo além de, principalmente, investigar o intrincado e complexo relacionamento entre empreendedorismo e crescimento econômico.

Para efeito desse projeto, Empreendedorismo foi conceituado como:

“Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como por exemplo a atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas.”²⁵⁴

E os dados foram organizados a partir de três fontes principais:

- a) Pesquisa de campo junto à população adulta;
- b) Entrevistas de profundidade com especialistas em empreendedorismo em cada país; e

²⁴⁹ – Para discorrer sobre esse assunto, adaptamos de um material intitulado “Sumário Executivo – GEM Internacional 2000”, publicado pelo Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Paraná, IBQP-PR [www.ibqppr.org.br], disponibilizado, via e-mail, em Fevereiro/2001 pela Editoria da *Revista EMPREENDEDOR*, para um grupo de pesquisadores, do qual fiz parte, para que subsidiasse nossas opiniões na matéria produzida por Lúcio Lambranh, intitulada “Por um país empreendedor” e publicada, na mesma *EMPREENDEDOR*, no nº 80, Junho/2001, pp: 54-57. Bem como no relatório *EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – GEM 2001*, IBQP-PR, SEBRAE Nacional, disponível no site www.ibqppr.org.br, além, e principalmente, dos recentes “GEM 2002 – Executive Report” disponibilizado no site [www.emkf.org/gem2002] e “GEM – Empreendedorismo no Brasil – Relatório Global 2002”, publicado pelo IBQP-PR e a mim enviado pelo correio em Março/2003.

²⁵⁰ – Vide [www.gemconsortium.org].

²⁵¹ – Vide [www.babson.edu]

²⁵² – Vide [www.london.edu]

²⁵³ – Vide [www.emkf.org]

²⁵⁴ – “Sumário Executivo – GEM Internacional 2000”, op. cit., p. 6.

- c) Uma ampla seleção de dados oficiais padronizados.

O estudo partiu de três questões fundamentais que nortearam o desenho do modelo utilizado e todo o levantamento realizado:

- Existe variação do nível de atividade empreendedora entre os países, e em caso positivo, em que medida?
- O nível de atividade empreendedora afeta a taxa de crescimento econômico de um país?
- O que torna um país empreendedor?

A pretensão do GEM, ao abordar essas três questões, é a de procurar prover de argumentos para a realização de fóruns de debates sobre políticas públicas e desenvolvimento que possam dar novos rumos aos esforços despendidos no apoio e fomento da atividade empreendedora. Embora os países que participam do GEM apresentem diferenças marcantes, muitos enfrentam um desafio comum: o de facilitar a atividade empreendedora e, por consequência, o crescimento econômico nacional. Construído sobre uma estrutura sólida de pesquisa, o GEM propicia uma base de sólidos fundamentos para municiar o debate sobre o tema.

O modelo GEM fornece uma estrutura pela qual se pode avaliar as principais relações empíricas. A ideia central do modelo é que o crescimento econômico nacional depende de dois conjuntos paralelos de atividades interrelacionadas: as relacionadas a grandes empresas já estabelecidas e aquelas diretamente relacionadas com o processo empreendedor.

Com relação ao papel das grandes empresas já estabelecidas, fica claro que elas, que muitas vezes competem em escala global, constituem uma das principais contribuições para o crescimento e a prosperidade econômicos. Seu sucesso é determinado, em parte, pelo contexto nacional onde operam. Uma série de importantes projetos internacionais de pesquisa enfoca o papel dessas grandes empresas no crescimento econômico.

Entretanto, testes empíricos provaram, como já vimos, que a atividade transnacional entre as grandes empresas explica apenas parcialmente a variação em crescimento econômico. A ação empreendedora também parece ser responsável por uma parcela significativa das diferenças em prosperidade econômica existente entre os países.

Para o GEM, o crescimento econômico, no seu sentido mais verdadeiro, reflete os dois conjuntos de processos, apesar do mix de contribuições relativas variar nos diferentes países.

Ao se considerar a natureza da relação entre empreendedorismo e crescimento econômico, para o modelo GEM, é útil fazer uma distinção entre oportunidade e capacidade de empreendimento. O empreendedorismo é impulsionado pela percepção das oportunidades de empreendimento associada à capacidade e motivação para explorá-las. Quando as oportunidades se aliam à capacidade e à motivação, o resultado é a criação de novos empreendimentos e, inevitavelmente, a destruição de empresas existentes. As novas empresas, freqüentemente, substituem empresas ineficientes ou ultrapassadas. Esse processo de “destruição criativa”, conforme proposto, e já visto, por Schumpeter, é mostrado no modelo. Concordando com Schumpeter, para o modelo, apesar de sua conotação negativa, a destruição criativa tem um impacto positivo no crescimento econômico, à medida em que as empresas em declínio desaparecem e as novas empresas se inserem de maneira competitiva no mercado. Essas transações dinâmicas ocorrem num contexto muito particular, apresentado no modelo GEM como “Condições Estruturais de Empreendimento”, que inclui, entre tantas, as seguintes variáveis:

- a) Disponibilidade de financiamento;
- b) Políticas e programas governamentais projetados para dar apoio a novas empresas; e
- c) Educação e treinamento em empreendedorismo.

Uma contribuição fundamental do GEM é a compreensão de como o processo empreendedor funciona e como a sua contribuição ao crescimento econômico varia de país para país.

Com as primeiras pesquisas iniciadas em 1997 e publicadas em Junho de 1999, na sua fase inicial, o projeto teve a participação de 10 países. O Relatório GEM 1999 relaciona os países do G7 (Alemanha, Canadá, Estados Unidos, França, Itália, Japão e Reino Unido) mais a Dinamarca, Finlândia e Israel. Os resultados argumentaram que o empreendedorismo faz a grande diferença para a prosperidade econômica, e que um país sem altas taxas de criação de novas empresas corre o risco de estagnação econômica. Países que são capazes de renovar o estoque de empresas e empregos e têm a capacidade de acomodar a volatilidade e turbulência no setor empresarial estão em melhores condições de competir efetivamente.

As pesquisas do GEM revelaram que o empreendedorismo é o fator que mais contribui para o bem estar econômico de um país, tanto em termos de crescimento econômico como no que diz respeito à geração de empregos, sendo responsável aproximadamente por um terço das diferenças nas taxas de crescimento entre os países analisados.

Para o GEM 1999, entre os dez países analisados, Canadá, Estados Unidos e Israel estão experimentando o mais alto nível de atividade empreendedora – *TEA, Total Entrepreneurial Activity*²⁵⁵ –, seguidos de Itália e Inglaterra. Os países que têm os mais baixos *TEA* são Alemanha, Dinamarca, Finlândia, França e Japão.

Segundo o professor Paul Reynolds da *London Business School* e um dos Coordenadores do GEM,

“Esta pesquisa fornece evidências conclusivas de que a principal ação de qualquer governo para promover o crescimento econômico consiste em estimular e apoiar o empreendedorismo, que deve estar no topo das prioridades das políticas públicas. Em países onde tais políticas são mais efetivas, como os Estados Unidos, onde para cada doze pessoas é criada uma empresa, as perspectivas de crescimento econômico são significativamente maiores do que em países como a Finlândia, onde essa relação é de 67 pessoas para cada empresa.”²⁵⁶

²⁵⁵ – A taxa *TEA* (Taxa de Atividade Empreendedora Total) é considerada pelo GEM, como o principal indicador de empreendedorismo nos países, por combinar informações de “empresas nascentes” nos últimos doze meses – esse negócio pode ainda estar em processo de implantação, não representando fonte de remuneração para o proprietário ou empregados ou, caso esteja em funcionamento, deve, no máximo, ter remunerado alguém durante três meses – e de “novas empresas” – aquelas que vêm remunerando proprietários e/ou empregados até 42 meses. E, se para um determinado país ela tem um valor “*x*”, isso quer dizer que *x*% da “população economicamente ativa” daquele país está empreendendo. Em suma, ela indica a proporção de empreendedores, conforme a definição adotada pelo GEM, na população adulta.

²⁵⁶ – *apud* DOLABELA, Fernando, *OFICINA DO EMPREENDEDOR*, op. cit., pp: 40/41.

Como “produto-final” do referido relatório o GEM apresentava uma série de recomendações para os países que buscam o desenvolvimento econômico que, em suma, apresentaremos alguns tópicos mais relevantes²⁵⁷:

- O apoio ao empreendedorismo e o aumento da dinâmica empreendedora de um país deveriam ser prioridades de qualquer política ou ação governamental que tenha por objetivo promover o desenvolvimento econômico.
- As habilidades e capacidades necessárias para criar uma empresa deveriam integrar os programas de ensino em todos os níveis: primeiro, segundo e terceiro graus.
- Independentemente do nível de ensino, a ênfase deve ser concentrada no desenvolvimento da capacidade individual de procurar e identificar novas oportunidades.

O Relatório GEM 1999 validou amplamente o arcabouço conceitual desenvolvido no lançamento do projeto. Como, desde a sua criação, o projeto foi concebido para transformar-se em um empreendimento perene e multinacional de longo prazo, o modelo foi mantido para o GEM 2000, GEM 2001 e GEM 2002 com a introdução de novas variáveis analíticas, apesar da quantidade de dados e suas análises ficarem mais complexas.

O GEM 2000 obteve a adesão de outros 10 países: Argentina, Austrália, Bélgica, Brasil, Coreia, Irlanda, Índia, Noruega, Cingapura e Suécia. No Brasil a coleta e análise dos dados foram coordenadas pelo IBQP-PR e patrocinadas pelo SEBRAE Nacional²⁵⁸. O Relatório GEM 2000 ampliou a base amostral em relação ao levantamento anterior, utilizou métodos sofisticados de pesquisa, incorporou também uma nova dimensão de grande importância para a análise feita, qual seja, uma avaliação do papel do capital de risco (*venture capital*) em cada um dos países participantes, além de aprofundar o “desenho” do perfil dos empreendedores introduzindo questões que os classificassem quanto ao gênero, idade, nível educacional e rendimento familiar.

O GEM 2000 apresentou como resultado o Brasil, **que em sua estreia obteve a mais alta TEA de 20,40** – que quer dizer que um em cada oito adultos estão empreendendo –, seguidos dos Estados Unidos (TEA de 16,58), Coreia (TEA de 16,34), Austrália (TEA de 15,18), Canadá (TEA de

²⁵⁷ – Adaptado de DOLABELA, Fernando, *OFICINA DO EMPREENDEDOR*, op. cit.

²⁵⁸ – O “olhar” do GEM sobre o Brasil será tratado mais a frente com maiores detalhes.

12,22), Noruega (TEA de 11,86), Argentina (TEA de 9,22), Índia (TEA de 8,97). E os países que obtiveram os índices mais baixo foram: Cingapura (TEA de 4,22), seguidos da Bélgica (TEA de 4,80), da França (TEA de 5,62), Japão (TEA de 6,38), Suécia (TEA de 6,67), Irlanda (TEA de 6,85), Reino Unido (TEA de 6,91), Israel (TEA de 7,14), Dinamarca (TEA de 7,17), Itália (TEA de 7,33), Alemanha (TEA de 7,45) e Finlândia (TEA de 8,12).

O “produto-final” desse relatório, além dos citados anteriormente, incorpora novos princípios norteadores, muito em função dos novos países participantes da pesquisa, em suma²⁵⁹:

- Para garantir um efeito de longo prazo de maior impacto, deve-se procurar encorajar o envolvimento dos indivíduos com idade inferior a 25 anos e superior a 44 anos no processo empreendedor.
- Qualquer governo comprometido com o crescimento econômico sustentado deve assegurar que todos os aspectos que, de alguma forma, induzem ou apoiam a iniciativa empreendedora, estejam bem ajustados. Estão incluídos neste contexto a redução da carga tributária, as formas contratuais flexíveis ao trabalho, a redução dos encargos trabalhistas, a eliminação dos encargos e entraves burocráticos, e maior facilidade nas relações comerciais com entidades governamentais.
- É importante a adoção de políticas que facilitem o desenvolvimento de uma estrutura profissionalizada, de capital para investimentos de risco (*venture capital*) e a criação de incentivos para a atração do investidor privado individual, para que este seja compelido a se interessar por negócios nascentes.

É interessante assinalar que considerando a hipótese original da pesquisa, que afirma que o crescimento da atividade empreendedora impulsiona o crescimento econômico, o Brasil representou uma contradição: enquanto as taxas de empreendedorismo situam-se nos patamares mais altos, seu PIB é o penúltimo dos países pesquisados, sendo superior apenas ao PIB da Índia.²⁶⁰

²⁵⁹ – Adaptado de “Sumário Executivo – *GEM* Internacional 2000”, op. cit.

²⁶⁰ – O *GEM*, como era de se imaginar, tem explicação para essa “contradição”. A primeira é a de que o PIB brasileiro de 1999 para 2000 foi o sétimo em crescimento,

O GEM 2001, além dos anteriores, obteve a adesão de mais oito países – México, Rússia, África do Sul, Espanha, Polônia, Holanda, Hungria, Nova Zelândia –, e introduziu duas novas variáveis analíticas – *Opportunity-Based Entrepreneurial Activity by Country* (Taxa de Empreendedorismo por Oportunidade-TEO) e *Necessity-Based Entrepreneurial Activity by Country* (Taxa de Empreendedorismo por Necessidade-TEN) – para melhor mensurar a motivação empreendedora na verificação se esta decorre do aproveitamento de oportunidades de negócio ou se estão relacionadas à falta de opções no mercado de trabalho. Além de aprofundar também, através de novas questões nas pesquisas, no perfil das atividades.

O GEM 2001 apresentou como resultado o México (*TEA* de 18,7) em primeiro lugar, seguido da Austrália (*TEA* de 16,2), da Nova Zelândia (*TEA* de 15,6), da Coreia (*TEA* de 14,9), do Brasil (*TEA* de 14,2), da Irlanda (*TEA* de 12,1), Estados Unidos (*TEA* de 11,7), Hungria (*TEA* de 11,4), Índia (*TEA* de 11,3), Canadá (*TEA* de 11,0), Argentina (*TEA* de 10,5), Itália (*TEA* de 10,2), Polônia (*TEA* de 10,0), África do Sul (*TEA* de 9,4), Finlândia (*TEA* de 9,3), Noruega (*TEA* de 8,7), Dinamarca (*TEA* de 8,1), Espanha (*TEA* de 7,8), Reino Unido (*TEA* de 7,7), França (*TEA* de 7,2), Portugal (*TEA* de 7,1), Alemanha (*TEA* de 7,0), Rússia (*TEA* de 6,9), Suécia (*TEA* de 6,7), Holanda (*TEA* de 6,4), Israel (*TEA* de 6,0), Cingapura (*TEA* de 5,2), Japão (*TEA* de 5,1), e, em último lugar, Bélgica (*TEA* de 4,6).

Com relação às duas novas variáveis analíticas – TEO e TEN – o quadro final em 2001, ficou da seguinte forma:

Medida de atividade empreendedora por motivo, segundo países –
2001²⁶¹

PAÍSES	Taxa de Empreendedorismo por Oportunidade – TEO	Taxa de Empreendedorismo por Necessidade – TEN
	Valor	Posição

entre os países pesquisados. E a outra é a de que o Brasil, ao lado da Índia, tem uma economia predominantemente baseada na atividade agrícola, diferentemente, por exemplo, das economias orientadas para transações internacionais como a da Bélgica, Irlanda e Cingapura.

²⁶¹ – in EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – GEM 2001, op. cit., p. 22.

Contribuição para um metamodelo empreendedor brasileiro

Índia	3,8	25 ^a	7,5	1 ^a
México	11,4	3 ^a	6,9	2 ^a
Brasil	8,5	6^a	5,7	3^a
Coreia	8,0	7 ^a	5,7	4 ^a
Polônia	4,7	23 ^a	5,0	5 ^a
Argentina	5,8	15 ^a	4,5	6 ^a
Hungria	7,9	8 ^a	3,4	7 ^a
Austrália	12,5	2 ^a	3,2	8 ^a
Canadá	7,6	11 ^a	3,0	9 ^a
África do Sul	6,0	14 ^a	2,9	10 ^a
Nova Zelândia	12,8	1 ^a	2,7	11 ^a
Itália	7,8	9 ^a	2,1	12 ^a
Irlanda	9,0	5 ^a	2,1	13 ^a
Espanha	5,5	17 ^a	2,0	14 ^a
Japão	2,3	28 ^a	1,9	15 ^a
Alemanha	4,8	22 ^a	1,9	16 ^a
Portugal	5,5	16 ^a	1,4	17 ^a
Reino Unido	5,0	20 ^a	1,4	18 ^a
França	3,8	26 ^a	1,3	19 ^a
Estados Unidos	10,4	4 ^a	1,2	20 ^a
Cingapura	4,0	24 ^a	1,2	21 ^a
Rússia	5,0	21 ^a	1,1	22 ^a
Bélgica	3,6	27 ^a	0,8	23 ^a
Suécia	5,5	18 ^a	0,8	24 ^a

Bezamat de Souza Neto

Finlândia	7,6	10 ^a	0,7	25 ^a
Israel	2,1	29 ^a	0,6	26 ^a
Dinamarca	6,7	13 ^a	0,4	27 ^a
Holanda	5,4	19 ^a	0,4	28 ^a
Noruega	7,4	12 ^a	0,2	29 ^a

Ressaltamos alguns resultados: a Índia que teve a mais alta TEN (7,5), e teve também uma das mais baixas TEO (3,8); o México que teve a segunda TEN (6,9) por sua vez teve também a terceira mais alta TEO (11,4); o Brasil teve a terceira TEN (5,7) e a sexta TEO (8,5); a Coreia teve a quarta TEN (5,7) e a sétima TEO (8,0). Por outro lado, a Noruega teve a mais baixa TEN (0,2) e a 12^a TEO (7,4); a Holanda teve a penúltima TEN (0,4) e a 19^a TEO (5,4); e os Estados Unidos teve a 20^a TEN (1,2) e a quarta TEO (10,4).

Ainda como “produto-final” desse relatório, além dos citados anteriormente (que são sempre reafirmados, de uma forma ou de outra, a cada novo relatório), foram incorporados *novos* princípios norteadores, em função dos “novos” resultados observados, em suma²⁶²:

- Educação e Capacitação Profissional: a formação empreendedora deve ser orientada por princípios éticos de responsabilidade e participação ativa na transformação e no desenvolvimento da cultura nacional, ao mesmo tempo em que promove o ensinamento dos conhecimentos e habilidades necessários para a prática empreendedora.
- Criando uma Cultura Empreendedora: para que a atividade empreendedora seja melhor compreendida e aceita como opção profissional respeitável e atraente pelos indivíduos e a sociedade em geral, é primordial trazer à consciência dos meios de comunicação a importância de promover de forma sistemática e apreciativa a imagem do empreendedor como elemento realizador, que cumpre um papel crítico na renovação e capacidade da adaptação da sociedade,

²⁶² – Adaptado de EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – GEM 2001, op. cit.

contribuindo de forma significativa para o desenvolvimento econômico e social do país. Estimular a maior presença e o envolvimento destes empreendedores em eventos de natureza cultural, educacional e de ação comunitária, humanizando e desmistificando o personagem.

- Acesso e Custo do Capital: Estimular o sistema bancário nacional a criar formas e fontes alternativas de financiamento e crédito para empresas nascentes e novas, tendo por orientação a política de tratamento diferenciado a cada categoria de investimento, fazendo uma necessária distinção, observando suas particularidades, entre *empreendedor por oportunidade* e *empreendedor por necessidade*. Estimular também e viabilizar a maior presença do investidor privado (*angel*), introduzindo aperfeiçoamentos na regulamentação e mecanismos de operação da atividade de capital de risco no país.

O recente GEM 2002, além dos anteriores (com a exceção de Portugal que não pode participar por motivos operacionais), obteve a adesão de mais nove países – China, Tailândia, Chile, Taiwan (Formosa), Suíça, Hong Kong, Croácia, Eslovênia e Islândia – e manteve a mesma sistemática da pesquisa mas introduzindo alguns “refinamentos” na busca de respostas para a motivação empreendedora (as taxas TEO e TEN) além de melhorar o “desenho” pretendido do perfil do empreendedor – introduzindo as variáveis TEO e TEN nas dimensões do perfil do empreendedor: gênero, idade, nível de escolaridade e renda familiar.

O GEM 2002 apresentou como resultado a Tailândia (*TEA* de 18,9) em primeiro lugar, seguida da Índia (*TEA* de 17,9), do Chile (*TEA* de 15,7), Coreia (*TEA* de 14,5), Argentina (*TEA* de 14,2), Nova Zelândia (*TEA* de 14,0), Brasil (*TEA* de 13,5), México (*TEA* de 12,4), China (*TEA* de 12,3), Islândia (*TEA* de 11,3), Estados Unidos (*TEA* de 10,5), Irlanda (*TEA* de 9,1), Canadá (*TEA* de 8,8), Noruega (*TEA* de 8,7), Austrália (*TEA* de 8,7), Suíça (*TEA* de 7,1), Israel (*TEA* de 7,1), Hungria (*TEA* de 6,6), África do Sul (*TEA* de 6,5), Dinamarca (*TEA* de 6,5), Cingapura (*TEA* de 5,9), Itália (*TEA* de 5,9), Reino Unido (*TEA* de 5,4), Alemanha (*TEA* de 5,2), Espanha (*TEA* de 4,6), Eslovênia (*TEA* de 4,6), Holanda (*TEA* de 4,6), Finlândia (*TEA* de 4,6),

Polônia (*TEA* de 4,4), Taiwan (*TEA* de 4,3), Suécia (*TEA* de 4,0), Croácia (*TEA* de 3,6), Hong Kong (*TEA* de 3,4), França (*TEA* de 3,2), Bélgica (*TEA* de 3,0), Rússia (*TEA* de 2,5), e em último lugar, Japão (*TEA* de 1,8).

Com relação à motivação empreendedora alguns refinamentos estatísticos foram introduzidos, como dissemos anteriormente, em função da gama de informações surgidas no relatório do ano anterior – algumas apontando inclusive para uma certa “contradição” – muitos questionamentos vieram à tona. Uma, de certa relevância, “incomodava” aos pesquisadores do GEM: “em que medida os tipos de empreendimentos por oportunidade e por necessidade se diferenciam?”. Ou melhor ainda: “o potencial de um empreendimento trazer uma contribuição substancial para a economia seria afetado, antes de tudo, pelo tipo de motivação presente no empreendedor no momento em que decide iniciar um negócio?”

Isso quer dizer que, se estariam os empreendedores motivados por necessidade, por exemplo, envolvidos apenas em iniciativas relativamente simples e em pequena escala, que oferecem para seus “fundadores-proprietários” pouco mais que um auto-emprego? Seriam, portanto, apenas os empreendedores motivados por oportunidade, a única fonte de fato de empreendimentos inovadores e de “alto impacto”?

Então para abordar essa questão de suma importância, a equipe de pesquisa do GEM 2002 comparou essas duas motivações juntamente com as quatro dimensões que, acredita-se, contribuam para a vitalidade das economias locais: 1) expectativa de geração de emprego; 2) perspectivas de exportação do produto para fora do país; 3) intenção de se replicar o negócio ou de se criar um novo nicho; e, 4) participação em um dos quatro setores de negócio.

Com relação aos anos anteriores em que a motivação empreendedora, tanto por oportunidade (TEO) quanto por necessidade (TEN), foi apresentada com um quadro que apontava as várias taxas, dessa vez, em função de as variáveis TEO e TEN *perpassar* por outras dimensões da pesquisa, o resultado foi apresentado na forma de gráficos sem a explicitação dos valores. E isso ocorreu tanto no relatório global “Executive Report – GEM 2002” como no relatório “Empreendedorismo no Brasil – GEM 2002”. Mas vamos nos ater ao que interessa, o seu resultado.

Em 2002, apenas três países apresentaram TEN maior que TEO: Brasil (que foi o **primeiro colocado**, para o “desespero” de muitos...), Argentina e Chile. A TEN oscilou entre 0,1 (França, a mais baixa) e 7,5 (Brasil, a mais

alta), sendo que, na maioria dos países (26, em um total de 37), ela foi inferior a 2. A TEO variou de 1,2 (Japão) a 15,3 (Tailândia), e o Brasil ficou em 16º lugar com 6.

Buscando construir um “retrato” do empreendedorismo mundial a partir do GEM 2002, os 37 países participantes reúnem 3,9 bilhões de pessoas – 62% da população mundial; nesses países, a população com 18 a 64 anos totaliza 2,4 bilhões de pessoas e desta, 50,8% masculina, o que representa um pequeno predomínio masculino. Aproximadamente 12%²⁶³, cerca de 286 milhões de pessoas nessa faixa etária estão diretamente envolvidas no processo de iniciar ou administrar um empreendimento, ou são sócios-proprietários de um empreendimento de 42 meses ou menos de idade. Desse total de empreendedores, 77,4% estão no continente asiático.

O perfil desse “empreendedor mundial” aponta, para ambos os gêneros, para as pessoas entre 25 e 34 anos. Essa faixa etária do “típico” empreendedor é seguida daquelas entre 18 e 24 anos e 35 e 44 anos. Acima de 55 anos a participação é baixa e de 65 anos acima quase não existe atividade empreendedora.

As mulheres representam 39,9% do total de empreendedores, nesse conjunto de países, envolvendo um contingente de 114 milhões de pessoas. Em todos os países a participação masculina foi maior, sendo que apenas em sete a participação feminina superou 40%: África do Sul, Argentina, Brasil, China, México, Polônia e Tailândia. O Japão foi a o único país onde a participação das mulheres ficou abaixo de 20%. O GEM observa uma moderada correlação positiva entre a TEA e a participação feminina. Como as mais elevadas TEAs relacionam-se a países em desenvolvimento, a maior participação feminina nesses países associa-se, em muito, a formas precárias de ocupação, visando complementar ou prover a renda familiar.

Sobre o tema “Women and Entrepreneurship” o GEM 2002 ainda concluiu e destaca o seguinte:

²⁶³ – A TEA média dentre os diversos países – que atribui o mesmo peso a cada país, independentemente de seu tamanho – consta como um percentual de 8%. Entretanto, quando se considera o volume da força de trabalho em cada um dos países, a taxa sobe para 12%. Isso reflete o impacto das 1,4 bilhões de pessoas que compõem a força de trabalho na China e na Índia, o que significa a metade da população incluída na amostra. *In* “GEM 2002 – Executive Report”, op. cit., p. 8.

- “Population growth is associated with more female entrepreneurship only in developing countries.
- Greater economic security is associated with less entrepreneurship in all countries for both men and women.
- Higher female-to-male participation in the labor force is associated with reduced participation in entrepreneurship, particularly in developing countries.
- More female entrepreneurship in public or private administrative roles is associated with more entrepreneurship in high income countries, but less in low income countries.
- A higher proportion of women working in industry (manufacturing, wholesale and construction) is associated with less entrepreneurship. More women working in agriculture is positively correlated with more entrepreneurship in low income countries. Greater numbers of women working in services is related to higher levels of entrepreneurial activity in high income countries.
- Female unemployment, short and long term, is associated with less entrepreneurship in low income countries.(...)

In sum, women make up a substantial proportion of those pursuing entrepreneurship. However, the process of involvement appears to differ significantly in comparison to the process that affect men. Particularly, in countries where there is a shortage of entrepreneurs, the overall participation of women should be especially encouraged. This research demonstrates that any rational effort to be more inclusive may be greatly facilitated by a more complete understanding of the unique experience of entrepreneurial females.”²⁶⁴

Com relação à principal medida GEM de empreendedorismo – *TEA* –, conforme verificou-se em anos anteriores, ela apresentou enorme variação. Em 2002, ela apresentou valores entre 1,8 (Japão) e 18,9 (Tailândia). Para o GEM, essa variação está relacionada a diversos fatores, dentre os quais: o perfil etário da população; o nível de desenvolvimento; o padrão de proteção social; e, valores culturais. E, de modo geral, as maiores taxas são observadas

²⁶⁴ – Ibid., pp: 22/23.

em países em desenvolvimento, enquanto a maioria dos países europeus e os países desenvolvidos da Ásia situam-se nas posições inferiores.

Segundo o GEM 2002, podemos classificar mais de 97% daqueles indivíduos ativamente envolvidos em alguma atividade empreendedora como empreendedores *por oportunidade* ou *por necessidade*. E considerando-se o total de empreendedores nos 37 países, 61% afirmaram ter iniciado suas atividades em função de uma oportunidade de negócio, com esse tipo envolvendo cerca de 174 milhões de pessoas, enquanto 37% agem por falta de qualquer outra opção viável.

É interessante ressaltar que, ainda assim, existe uma grande variabilidade entre os 37 países ao se combinar essas duas motivações. Por exemplo, apenas 1% da força de trabalho no Japão procura hoje empreendimentos motivados por oportunidade, enquanto na Índia e na Tailândia, esses percentuais são de 12 e 15%, respectivamente.

A distribuição de empreendedorismo motivado por necessidade revela uma variação ainda maior. Não há, por exemplo, praticamente nenhum empreendedor motivado por necessidade na França ou na Espanha, enquanto no Chile, na China, no Brasil e na Argentina, até 7% da força de trabalho está engajada em um empreendimento por necessidade. Em 17 dos 37 países, o nível se mostra abaixo de 1% e, em seis deles, está abaixo de 0,5%. Em outras palavras, nos países classificados em um nível mais baixo, menos de uma em cada 200 pessoas que integram sua força de trabalho participa “involuntariamente” do empreendedorismo.

Com relação à distribuição de empreendedorismo motivado por necessidade/opportunidade, TEO e TEN, mas agora perpassando pela dimensão gênero a pesquisa GEM 2002 revela dados “*highly statistically significant – that is, these patterns occur with predictable regularity*”:

“Overall, men are about 50 percent more likely to be involved in entrepreneurial activity than women (13.9 percent to 8.9 percent). This ratio is even greater for opportunity-based entrepreneurship (9.3 percent to 4.9 percent), but becomes more equal with necessity-based entrepreneurship (4.2 percent to 3.8 percent for women).”²⁶⁵

Numa rápida observação, o acúmulo de informações, nas quatro edições do GEM, sobre os níveis de empreendedorismo, vem demonstrando

²⁶⁵ – Ibid., p. 26.

que os países apresentam certa estabilidade em suas taxas, mantendo-se nos mesmos patamares nos vários anos, apesar da inclusão de novos países – fato que altera o *ranking*. Mas geralmente aqueles que já vinham apresentando um alto nível de empreendedorismo mantêm-se no grupo de maiores taxas, e vice-versa. E esse fato tem propiciado verificar, por exemplo, que os países europeus em sua maioria apresentam nível de empreendedorismo total (TEA) abaixo da média dos demais países. E, por outro lado, a quase totalidade dos países em desenvolvimento situa-se em patamar superior à média dos países pesquisados.

Para os pesquisadores do GEM, essas constatações parecem indicar que o nível de empreendedorismo dos países está relacionado, entre outros fatores, ao nível de desenvolvimento e aos mecanismos de seguridade social e de regulamentação do mercado de trabalho dos países. A combinação entre menor nível de desenvolvimento, baixo dinamismo do mercado de trabalho e a baixa cobertura de seguridade social parecem contribuir para os níveis mais elevados de empreendedorismo nos países em desenvolvimento. Por outro lado, mesmo os países desenvolvidos apresentam diferença no nível de atividade empreendedora, como em países de colonização britânica (Estados Unidos, Austrália e Nova Zelândia) e os europeus, particularmente a Bélgica, Holanda, Suécia, Alemanha e França, caracterizando-se estes últimos por mercados de trabalho mais regulados e esquemas de seguridade social mais abrangentes.

Com relação às variáveis TEN e TEO, é interessante aqui ressaltar a opinião dos pesquisadores do GEM sobre os resultados apresentados em função dessa “novidade” (a partir do GEM 2001). Para os pesquisadores esse resultado sugere que, por exemplo, embora sejam importantes no caso do nível de empreendedorismo por necessidade, a dinâmica dos mercados de trabalho e os esquemas de seguridade social não são suficientes para explicar o nível de empreendedorismo por oportunidade e, conseqüentemente, a taxa total de empreendedorismo. Em 2001 por exemplo, Finlândia e Israel são países que apresentam praticamente a mesma taxa por necessidade (TEN 0,7 e 0,6 respectivamente), indicando a irrelevância desse fenômeno nesses países, porém apresentam níveis muito distintos de empreendedorismo por oportunidade, com a taxa finlandesa superando em quase quatro vezes a de Israel (TEO 7,6 e 2,1 respectivamente). O mesmo ocorre, como vimos acima, em 2002.

Eles ressaltam ainda que,

“a fraca correlação entre esses dois tipos (se referindo às taxas TEO e TEN) sugerem que ‘as duas formas de empreendedorismo respondem, certamente, a estímulos diferentes’, cuja identificação é necessária para a definição de medidas de apoio às atividades empreendedoras. E mais, embora essa tipologia possa sugerir que os negócios motivados por oportunidade sejam de ‘maior qualidade’, e de fato eles se diferenciam quanto às atividades desenvolvidas, há que se considerar que: 1) ambos contribuem para a geração de empregos e o dinamismo da economia; 2) ambos expõem as pessoas ao ambiente de negócios, possibilitando o desenvolvimento de habilidade e agilidade para responder aos estímulos do mercado; 3) o empreendedorismo por necessidade apresentou, em 2001, forte correlação com o crescimento do PIB.”²⁶⁶

Ainda conforme o GEM 2002 – “Special Topics” – é interessante (e importante!) assinalar também que²⁶⁷:

- A atividade econômica informal está associada com baixos níveis de empreendedorismo em países de alta renda per-capita e alto nível de empreendedorismo em países de baixa renda per-capita. [*“Unregistered (i.e., ‘black market’) economic activity is associated with less entrepreneurship in high per capita income countries and more entrepreneurship in low income per capita countries.”*]
- Analfabetismo em países de baixa renda parece estar associado com altos níveis de atividade empreendedora. [*“Illiteracy in low income countries*

²⁶⁶ – ARENIUS, Pia, AUTIO, Erkko, KOVALAINEN, Anne et al., *GEM 2001 – FINNISH EXECUTIVE REPORT*, Helsinki University of Technology, p. 25, *apud EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – GEM 2001*, op. cit., pp: 21/22. [grifos nosso]

²⁶⁷ – “GEM 2002 – Executive Report”, op. cit., p. 22 e 23. [grifo nosso, inclusive ressaltamos a redação original por esse assunto ser de extrema importância para os nossos propósitos].

seems to be associated with higher levels of entrepreneurial activity.”]

O GEM 2002 trouxe também uma série de conclusões que, abaixo, destacamos algumas²⁶⁸:

- Os níveis locais (*national level*) de atividade empreendedora parecem refletir as condições macroeconômicas gerais – subindo e descendo, segundo alterações do PIB nacional – e, ao mesmo tempo, sofrendo a influência de fatores culturais, sociais e institucionais – mantendo a ordem de posição geral dos países ano após ano.
- Algo em torno de 7% dos esforços de *empresas nascentes* terão provavelmente condições de aumentar sua linha de bens ou serviços, mediante a criação de novos setores ou nichos de mercado. Além disso, enquanto a criação de novos mercados é mais pronunciada entre empreendimentos motivados por oportunidade, isso pode ser observado também dentre os motivados por necessidade [*its is found among necessity-based start-ups as well.*].
- De forma compatível com os estudos anteriores do GEM, o crescimento econômico local (*national economic growth*) está associado com níveis mais altos de empreendedorismo. Mais especificamente, as correlações entre a atividade empreendedora em um determinado ano e o crescimento do PIB dois anos depois, mostram-se significativas e positivas. Embora não tenha sido possível determinar os precisos mecanismos causais [*Though the exact causal mechanisms have not been established,*], pesquisas futuras deverão poder revelar como esses fatores estão relacionados. Estudos adicionais deverão explicar também por que as correlações são mais altas no empreendedorismo

²⁶⁸ – Traduzido e adaptado a partir do “GEM 2002 – Executive Report”, op. cit., pp: 32/33. [grifo nosso, inclusive ressaltamos a redação original por esse assunto ser de extrema importância para os nossos propósitos]

por necessidade do que por oportunidade [*“Additional study will also focus on why correlations are higher for necessity than for opportunity entrepreneurship.”*].

- A taxa de participação das mulheres no processo empreendedor corresponde a cerca da metade da taxa de participação dos homens. Embora elas sofram a influência de diversos fatores que afetam aos homens da mesma maneira, existem algumas diferenças significativas. Além disso, os fatores que afetam as mulheres em países altamente desenvolvidos assumem formas bem diferenciadas quando comparados à situação existente nos países em desenvolvimento. Por exemplo, uma maior participação na força de trabalho nos países desenvolvidos está associada a uma igualmente maior participação da mulher no empreendedorismo, enquanto nos países em desenvolvimento ocorre o contrário – as oportunidades de emprego para mulheres parecem limitar a participação destas no processo de *start-up*.
- O financiamento informal para empresas nascentes é cinco vezes maior do que o volume doméstico referente ao apoio concedido mediante capital de risco (US\$ 300 bilhões versus US\$ 60 bilhões) entre os 37 países do GEM 2002. O volume de capital de risco diminuiu significativamente de 2000 para 2001, ao mesmo tempo que foi reduzido o potencial de ofertas públicas iniciais. Entretanto, o apoio informal ficou mais consistente, refletindo uma maior estabilidade no nível de atividades empreendedoras de cunho popular [*“However, informal support was more consistent, reflecting greater stability at the grassroots level of entrepreneurial activity.”*].
- A maior parte dos empreendimentos no mundo inteiro é de propriedade de um único grupo familiar ou de um indivíduo com sólidas conexões familiares. Esse parece ser também o caso de empresas nascentes. Isso traz implicações com relação a processos e mecanismos por meio dos quais as

pessoas reúnem recursos e as competências necessárias para montar um novo empreendimento²⁶⁹.

²⁶⁹ – Sobre esse assunto “Family-sponsored entrepreneurship”, no intuito de melhor compreender os processos empreendedores e o impacto produzido pelo financiamento familiar, foi realizada, em 2002, uma “pesquisa” em paralelo pelo “Raymond Family Business Institute” em 10 países do GEM 2002: Austrália, Brasil, Hungria, Israel, Nova Zelândia, Cingapura, Espanha, Suécia, Reino Unido e Estados Unidos. Sendo que o critério de escolha desses países na aplicação desse teste preliminar foi o de maximizar a diversidade das regiões para tentar investigar o impacto no desenvolvimento de economias locais em diversos níveis. Duas questões foram feitas a todos adultos ativamente envolvidos em empreendimentos durante o levantamento da população adulta durante o GEM 2002: 1) “O empreendimento é atualmente registrado como propriedade dos membros da família em um percentual de 50% ou mais?”; e, 2) “Existe a expectativa de que a família terá a maior parte da propriedade nos próximos cinco anos?”. A investigação foi estruturada para se tentar saber se o empreendimento tinha um ou dois ou mais proprietários principais. Com base nas respostas, constatou-se que mais de 1/3 dessas personalidades jurídicas foram registradas em nome das famílias que detêm mais de 50% da propriedade. Se forem computadas as empresas individuais essa proporção chega a 75% (No Brasil essas proporções chegam a 50% no cômputo da TEA e 86% com a inclusão das empresas individuais). Tomando-se os índices obtidos para as duas situações, chega-se a algo em torno de 6 a 10 milhões de firmas de capital familiar. Esse fato, o papel desse tipo de capital e a presença da família no empreendimento, é extremamente relevante para a participação do capital de risco (*angel*). O investidor de risco tem na maioria dos casos objetivos e interesses distintos senão conflitantes com os de uma família, que normalmente assume atitudes de posse sobre o empreendimento – resistência ou menor intenção de expansão, influência na gestão, etc. Tal atitude, ao ser tratada como um dado cultural, torna o investimento menos atraente e incorpora um componente de risco maior devido à tendência de baixa profissionalização na gestão do negócio, para a atração de capital de terceiros. Ou seja, embora seja de suma importância a participação familiar nas atividades empreendedoras, principalmente no tocante ao financiamento, há que se ter uma discussão mais aprofundada, e urgente, sobre o assunto. In “GEM 2002 – Executive Report”, op. cit., pp: 30/31; “GEM – Empreendedorismo no Brasil – Relatório Global 2002”, op. cit., pp: 44/46.

Além das conclusões acima, o GEM 2002 encerra apresentando também uma série de “Implications for Policymakers”, mais gerais e favorecidas por um ponto de vista mais amplo, que poderão ser incluídas para um debate em suas respectivas áreas de atuação, as quais destacamos abaixo²⁷⁰:

- Talvez a mais significativa implicação que emerge desta pesquisa esteja relacionada com o escopo do próprio fenômeno. Mesmo nos países com baixos níveis de atividade empreendedora, dezenas de milhares, senão milhões, de cidadãos elegem o empreendedorismo como uma alternativa de vida. Assim, para o GEM parece que seria da responsabilidade de cada governo, individualmente, encetar um esforço de compreender, ou mesmo de tirar proveito desse tão difundido fenômeno sócio-econômico.
- A pesquisa GEM continua a revelar uma evidente e positiva relação entre o empreendedorismo e o crescimento de economias locais. Nos países em desenvolvimento, essa relação parece ser mais forte com o empreendedorismo por necessidade. Entretanto, alguns dos responsáveis por políticas públicas (até mesmo especialistas em empreendedorismo) demonstram pouco valorizar ou mesmo compreender esse mecanismo, a despeito de seu notável potencial [*In developing countries, the link appears to be strongest with necessity entrepreneurship. However, few policymakers (even experts in entrepreneurship) seem to appreciate or understand this mechanism, though it has considerable potential.*]. Em

²⁷⁰ – *“The GEM 2002 report was designed to present a timely description of the major variations and features of entrepreneurship around the globe. This, in turn, was intended to spark discussions with regard to the policy implications indicated by these findings. As a result, this report does not offer suggestions for specific national policies or guideline. That task is better left to the GEM national teams who, because of their immersion in the local context, are better able to articulate the implications for their corner of the world.”* A relação que segue abaixo foi traduzida e adaptada a partir do “GEM 2002 – Executive Report”, op. cit., p. 33 [grifos nosso, inclusive ressaltamos a redação original por esse assunto ser de extrema importância para os nossos propósitos]

algumas regiões do mundo, a efetiva formação e preparação de adultos mediante programas governamentais de educação para o empreendedorismo pode ser particularmente vital para o progresso econômico desses países.

- O capital de risco (*formal venture capital industry*) – uma importante fonte de financiamento para alguns empreendimentos em alguns setores econômicos emergentes – é hoje em dia objeto de quase a totalidade da atenção dispensada por governos como um mecanismo privilegiado para o aporte de financiamento para novos empreendimentos. Entretanto, se o capital de risco é indubitavelmente um componente essencial da visão do todo, a pesquisa do GEM 2002 mostra que o apoio financeiro propiciado por fontes informais é de dez a vinte vezes mais predominante. Esse tipo de apoio é, na realidade, o combustível que impulsiona a grande maioria dos novos empreendimentos. Portanto, governos deveriam ao menos tentar desenvolver meios discretos (*unobtrusive ways*) para se identificar e localizar os fluxos financeiros informais e pessoais que ocorrem dentro das fronteiras de seus países. Eles, os governos, poderiam posteriormente se voltar para o desenvolvimento de políticas capazes de fomentar ainda mais tais fluxos.
- O relatório GEM 2002 traz a tona evidências preliminares que demonstram ser os mecanismos que favorecem empresas nascentes baseadas em P&D e de “alto potencial” bem diferentes daqueles que tendem a favorecer uma variedade mais “típica” de empreendimento. Os investimentos governamentais a serem realizados para se compreender as reais diferenças entre as duas variedades seria uma iniciativa correta e oportuna. Toda a infraestrutura de apoio montada para uma dada variedade pode não ser útil, ou pior, pode vir a inibir o desenvolvimento da outra. Ambas poderiam contribuir eventualmente para uma maior vitalidade econômica, a despeito de seus mecanismos e processos diferenciados.

Com base na leitura do GEM 2002 podemos facilmente depreender que um extraordinário número de pessoas participa de atividades empreendedoras ao redor do mundo. Com base na amostragem deste ano, que compreendeu 37 países que incluem 62% da população mundial e 92% do PIB mundial, os pesquisadores puderam fazer uma estimativa sem muito exagero de que, no momento presente, 460 milhões de pessoas no mundo inteiro estão iniciando um novo empreendimento ou administrando um empreendimento recente do qual eles são proprietários. Essa amostragem revela também, e mais uma vez, que a atividade empreendedora não se encontra uniformemente distribuída nas diversas regiões do mundo ou países e que a motivação por trás dessas iniciativas empreendedoras afeta os seus processos e resultados. Mas fica claro também que o empreendedorismo é um mecanismo vital responsável pelo crescimento e ajuste econômico em quaisquer tipos de economias, sejam elas de países desenvolvidos, em transição ou em desenvolvimento. Apenas alguns poucos países desenvolveram estratégias por meio das quais possam crescer sem a necessidade de altos níveis de atividade empreendedora – Bélgica, Hong Kong, Holanda e Cingapura. Parece também incontestável que as diferenças locais no nível de atividade – tal como pode ser verificado nas posições relativamente estáveis ocupadas pelos países – possam refletir consideravelmente fatores institucionais, sociais e culturais difíceis de serem modificados a curto prazo. E mudanças substanciais nesses fenômenos e seus impactos, caso haja alguma ação nesse sentido – via programas e procedimentos para incentivar as atividades empreendedoras a partir de ações tanto governamentais como não governamentais –, somente serão percebidas bem mais a frente. Portanto, tenhamos muita calma.

Por fim, o que observamos é que, hoje, os relatórios do GEM se constituem, efetivamente, numa fonte preciosíssima de informação para melhor entendermos o “fenômeno” empreendedorismo. E mais que isso, ele confirma também a supremacia “teórica” das duas perspectivas apresentadas – econômica e comportamental – e ainda sugere alguns “princípios norteadores” bem ao gosto liberal (ou neoliberal), como vimos também.

Com relação à perspectiva comportamental o que se percebe é que a cada ano a busca de um “perfil” do empreendedor e principalmente qual a sua motivação para empreender, tem sido buscada através das pesquisas, além de uma certa “inspiração” *weberiana* sobre afinidades entre configurações culturais e desenvolvimento econômico e social.

Mas com relação à perspectiva econômica, a partir do GEM se pode também avaliar a grandeza de um Schumpeter que, sem nenhuma pesquisa e apenas “especulando” e criando a mais fina teoria, pode agora constatar todo o seu referencial teórico corroborado por um empreendimento da magnitude de um GEM.

E por falar em Schumpeter é bom trazer a tona o seu testemunho, pois não podemos

“prescindir daquele refinado senso comum que chamamos de ‘teoria’ e que nos fornece as ferramentas para abordar tanto os fatos quanto os problemas práticos. Por mais importante que possa ser a influência de novas massas de fatos não analisados, especialmente fatos estatísticos, sobre nosso aparato teórico – e sem dúvida a crescente riqueza de material factual deve sugerir continuamente novos modelos teóricos e, com isso, melhorar discreta e constantemente qualquer estrutura teórica existente –, em qualquer estágio dado **algum** conhecimento teórico constitui pré-requisito para o tratamento de novos fatos, ou seja, de fatos ainda não incorporados aos teoremas existentes.”²⁷¹

Mais uma vez Schumpeter nos dá um recado de extrema lucidez: a gama de informações contidas nos relatórios GEM nos possibilitam pensar, especular e fazer também teoria, além de praticar uma *empreendedologia* como também quis Filion. Para tanto, basta-nos armar de uma boa dose de objetividade e, humildemente, colocar nossos próprios pés no chão, aqui em *terra brasilis* – fora dos “gabinetes”: por esse imenso *brasil-sertões-gerais*.

Entendo o recado, ao darmos uma rápida *panorâmica* sobre os relatórios GEM e a partir de seus resultados, **vem a tona uma questão inquietante: Max Weber estava errado ao “afirmar” (pela boca de alguns²⁷²)**

²⁷¹ – SCHUMPETER, Joseph A., no Prefácio à primeira edição na língua inglesa (Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, Março de 1934) de *TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE LUCROS, CAPITAL, CRÉDITO, JURO, E O CICLO ECONÔMICO*, op. cit., p. 20. [grifo do autor]

²⁷² – Esse assunto certamente voltará à tona, quando *interpretarmos* nossos interpretadores, mais a frente. Mas, anteriormente, já assinalamos e apontamos esse “equívoco preferencial” de nossa *elite herodianizada*.

que as sociedades impregnadas pelo protestantismo estavam *mais predestinadas* ao desenvolvimento do capitalismo? De antemão, afirmamos que não.

Embora Weber tenha **argumentado** – explícita e implicitamente – em “A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo” e nos seus escritos sobre sociologia das religiões, que as culturas católicas e as religiões orientais não seriam propícias ao desenvolvimento do capitalismo; esse mesmo “capitalismo” sofreu transformações radicais que a época atual comprova. O capitalismo contemporâneo passa por alterações profundas geradas pela revolução científico-tecnológica das duas últimas décadas: a dimensão do papel do conhecimento como principal força produtiva; novas simbioses de articulação entre produção, infra-estrutura e superestrutura produzindo novos atores e novas relações sociais; uma nova configuração da sociedade do conhecimento, informatizada, que transforma concepções de trabalho e estilos de vida, gera novos padrões culturais, novas relações entre trabalho e lazer, dentre outras tantas, e que, evidentemente, não é mais aquele “capitalismo” observado por Weber.

Vendo então os resultados do GEM, e ainda constatando-os por um outro lado, num plano geral, através do desenvolvimento do Japão, dos “Tigres Asiáticos”, da Itália e da Espanha e, mais recentemente, de Portugal e da China, concomitante com um relativo declínio da Inglaterra e dos Estados Unidos, não indicam que Weber estivesse enganado, muito pelo contrário. Max Weber nos deu a *chave* para pensar a questão e melhor entender o momento contemporâneo.

A

“repressão dos elementos afetivo e sentimental da personalidade em nome do sucesso da empresa mundana”²⁷³,

deixa de ser fator ou critério de desempenho no capitalismo contemporâneo. Mudanças na base da solidariedade social são postuladas pelos arautos do novo paradigma na empresa moderna contemporânea, e, ao nosso ver, a **sociedade relacional**, parece ter mais afinidades com os novos espaços, tempos e movimentos, e articulações de sistemas produtivos e sociais em transformação.

²⁷³ – SOUZA, Jessé, *O BRASILEIRO E O PROTESTANTE*, *Série Sociológica*, n° 142, Departamento de Sociologia/Universidade de Brasília, Brasília, 1997, p. 29.

Nossa sugestão portanto, é que as transformações do capitalismo contemporâneo encontram **mais afinidades** com outras éticas e racionalidades do que com culturas originárias do protestantismo ascético. Na verdade, essa hipótese atesta a atualidade, a contemporaneidade da *intuição* weberiana. E essa hipótese também, evidentemente, tem claras implicações para o caso brasileiro.

E aí adiantamos, a plasticidade, a capacidade de acomodação e adaptação destacadas por Sérgio Buarque de Holanda em “Raízes do Brasil”, o jogo de cintura, o “se virar” e o “jeitinho”, de nossos “microempresários-de-si-próprios”, por exemplo, afinam-se com as “exigências” preconizadas e prescritas pelos *arautos-de-plantão*. E, as experiências de agilidade, solidariedade, criatividade e flexibilidade no dia-a-dia em empreendimentos vários, sendo estes e/ou a partir das várias “perplexidades produtivas” movidas pela **necessidade**, comprovam – como GEM tem comprovado! –, uma “vantagem competitiva” que, efetivamente, não se deixa traduzir por **atraso**.