

CAPÍTULO V

O EMPREENDEDORISMO NA CONDIÇÃO BRASILEIRA

“Aquela travessia durou só um instantezinho enorme. Digo: o real não está nem na saída nem na chegada; ele se dispõe pra gente é no meio do caminho.”

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

Ao vislumbrarmos o panorama do Empreendedorismo na Condição Brasileira pretendemos com isso apresentar a situação e o contexto brasileiro, a formação de empreendedores e seus impactos. Já vimos o Empreender na Condição Brasileira a sugerir um metamodelo de empreendedor. Nesse sentido e ao juntar todos os dados emanados, poderemos conformar o nosso “virador”. Mas antes, e como se trata de uma *travessia*, algumas *veredas* outras devem ser trilhadas.

V.1: UM POUCO DA REALIDADE “INFORMAL” BRASILEIRA

O panorama econômico e social a partir da II Guerra mundial ao nível mundial mostra um progresso técnico e um crescimento econômico nunca vistos, mesmo nos países da periferia, que cresceram a taxas maiores que os países centrais.

O Brasil ao longo de mais de um século (1870/1986), sua economia cresceu à maior taxa média do mundo – 4,4% ao ano – e foi também em termos de crescimento de renda per-capita a segunda com 2,1% ao ano (após o Japão com 2,4%). Embora as taxas de crescimento econômico dos últimos vinte anos tenham sido inferiores a 1%, entramos no século XXI como a 9^a

potência industrial do mundo. A industrialização e a urbanização avançaram, e temos um agronegócio em franca expansão.

Entretanto, se observarmos a sua estrutura de emprego – a partir a PNAD de 1999, que estimava a população em atividade em 71,7 milhões – notaremos que a realidade dos números reflete, ainda, características outras.⁴²³

Pessoas economicamente ativas, segundo status no trabalho:

Ocupação	Tipo de Empreendimento	
	Agrícola (%)	Não Agrícola (%)
Empregado	4.540.406 (12%)	32.265.534 (88%)
Conta-própria	4.539.736 (27%)	12.075.003 (73%)
Empregador	484.303 (17%)	2.437.291 (83%)
Trabalhador não remunerado	4.769.863 (71%)	1.907.493 (29%)
Trabalhador na produção p/ consumo próprio	3.206.474 (100%)	–
Trabalhador na construção p/ próprio uso	–	114.674 (100%)
Trabalhador Doméstico	–	5.334.533 (100%)
Total	17.540.782 (24%)	54.134.328 (76%)

⁴²³ – Adaptado de SACHS, Ignacy, INCLUSÃO SOCIAL PELO TRABALHO – DESENVOLVIMENTO HUMANO, TRABALHO DECENTE E O FUTURO DOS EMPREENDEDORES DE PEQUENO PORTE, SEBRAE Nacional, Editora Garamond, Rio de Janeiro, 2003, p. 53.

Distribuição geral – agrícola e não agrícola – das pessoas economicamente ativas:

Ocupação	Distribuição (%)
Empregado	51,4%
Conta-própria	23,2%
Empregador	4,1%
Trabalhador não remunerado	9,3%
Trabalhador na produção p/ consumo próprio	4,5%
Trabalhador na construção p/ próprio uso	0,2%
Trabalhador Doméstico	7,4%

Dos dados acima emerge uma maioria “silenciosa” constituída por agricultores familiares, operários agrícolas, trabalhadores por conta-própria urbanos, empregadores e empregados de micro e pequenas empresas, que trabalham – ou laboram! – exercendo atividades de baixa produtividade, em condições precárias e com remuneração insuficiente para assegurar os meios de uma subsistência digna. Ou seja, o propalado crescimento econômico não se traduziu por melhoria nas condições de vida da população na medida em que, crescimento econômico, embora seja condição necessária, não é condição suficiente para um efetivo desenvolvimento.

Convivemos com uma estrutura econômica e social que ainda se caracteriza pela heterogeneidade – entre a abundância e a miséria. Diferença esta explicitada no desnível entre as empresas, o parque industrial e uma fatia do campo – todos “modernos” e com altas taxas de produtividade – e o segmento “informal” da economia e a grande maioria, repetindo, com baixa renda, péssimas condições de trabalho, baixo nível educacional e falta de proteção social.

Entretanto, o mais interessante é que, apesar de todas essas dificuldades, esse “segmento” tem-se mostrado dinâmico e capaz de se reproduzir, gerar trabalho e renda para as famílias e competir em certos nichos de mercado. Mais ainda: nas crises econômicas, funciona como um “colchão amortecedor”, mesmo sem o amparo de políticas governamentais.

Assim, o contexto brasileiro segue a tendência mundial e apresenta um crescimento contínuo das atividades ditas “informais” que conforme os dados da PNAD de 1993, já indicavam que 57% da população economicamente ativa do país estavam ligadas a *tais* atividades. Não que o fenômeno seja novo, mas seu crescimento e a dimensão que ocupa atualmente no processo de criação e distribuição de riquezas é que são inéditos.

O próprio “GEM Report” ao perceber o “fenômeno”, anota em seu “Special Topics”, como ressaltado anteriormente, que a atividade econômica informal – “*unregistered (i.e., ‘black market’) economic activity*” – está associada com altas *TEA* em países de baixa renda per-capita – como no Brasil e Índia, por exemplo – e o inverso ocorrendo em países de alta renda per-capita.⁴²⁴ E que, como tal, necessita de *aprofundamentos*.

Mas como aprofundar se os dados referentes às atividades “informais” são menos exatos – até por serem “informais”!. Não existem estatísticas mais rigorosas sobre a economia informal, sobretudo no que diz respeito à sua participação no PIB. E o problema é geral e não apenas brasileiro. As definições, por exemplo, diferem de um país para o outro dificultando a comparação dos dados. E ademais, ninguém conseguiu ainda estirpar da cabeça das pessoas a associação entre *informalidade* e certas ocupações precárias mais visíveis nos centros urbanos, que em boa proporção constituem atividades, em princípio, com menor viabilidade econômica.

Em primeiro lugar, o “fenômeno” deve ser compreendido como prática econômica legítima, desenvolvida pela população – apesar e independente do Estado. Mas pouco se sabe ainda sobre a organização da economia “informal” por aqui, a maneira como as atividades e os empreendimentos estão estruturados, suas dificuldades e os desafios que enfrentam.⁴²⁵

⁴²⁴ – “GEM 2002 – Executive Report”, op. cit., p. 22.

⁴²⁵ – Recentemente obras de peso e algumas patrocinadas por recursos “oficiais”, trazem à tona a discussão sobre o tema e servem para um aprofundamento: CORREIA, Cláudia, BERNHOEFT, Patrícia, FARIAS, José (Orgs.), *ECONOMIA INFORMAL E VIABILIDADE ECONÔMICA*, LIBER, Recife, 1998; VALE, Gláucia M. Vasconcellos (Coord.), *INFORMALIDADE E CIDADANIA – EMPREENDIMENTOS INFORMAIS NO RIO DE JANEIRO*, IBASE / SEBRAE Nacional, Rio de Janeiro, 1999; SACHS, Ignacy, *INCLUSÃO SOCIAL PELO TRABALHO – DESENVOLVIMENTO HUMANO, TRABALHO DECENTE E O FUTURO DOS EMPREENDEDORES DE PEQUENO PORTE*, op. cit. E para possíveis comparações,

Fala-se em economia “doméstica”, “subterrânea”, “submersa”, “invisível”, “criptoeconomia”, etc. Mas sabe-se que eles representam a menor unidade econômica e que existem sob a forma de “microempresas” ou “empresas de pequeno porte” – as definições variam⁴²⁶ – e que algumas são até “formalizadas”. Funcionam de maneira independente ao administrar seu próprio capital e incluem atividades de comércio, serviços e produção. Além disso, costumam ter poucos recursos financeiros para desenvolver suas atividades de maneira eficiente. Em geral – e quando têm –, têm menos de cinco empregados em tempo integral que geralmente são familiares ou “assalariados” não registrados. Constituindo sua principal fonte de renda familiar.

Não têm acesso ao sistema formal de crédito e a situação financeira do negócio está fortemente vinculada à situação financeira da família, existindo um único “caixa”, ou seja, o “fluxo de caixa” do empreendimento se mistura com o “fluxo de caixa” da família. Não há separação entre negócio e família. E, apesar de a mão-de-obra ser predominantemente familiar, no entanto, é comum que membros da própria família trabalhem em outras atividades “formais” da economia, complementando a renda e até trazendo recursos para o negócio.

Geralmente vendem ou fornecem seus serviços para todos os setores mais pobres da economia, para mercados dispersos, menos exigentes, fornecendo produtos de varejo e, às vezes, “em retalho” (pequenas quantidades), em transações capitalistas, muitas das vezes, executadas sob a *informalidade* dos “cheques pré-datados”, “tíquetes alimentação” ou “vales-

vide o caso peruano em DE SOTO, Hernando, *ECONOMIA SUBTERRÂNEA – UMA ANÁLISE DA REALIDADE PERUANA*, Editora Globo, Rio de Janeiro, 1987.

⁴²⁶ – Para se ter uma ideia da confusão que reina nas definições: “No Brasil, onde microempresa, pela Lei 9.841/99, é a pessoa jurídica com receita bruta anual igual ou inferior a R\$244 mil, que não tenha sócios no exterior, outras pessoas jurídicas com mais de 10% do capital ou cujo sócio seja uma terceira pessoa jurídica. Já no SIMPLES (Lei 9.317/96), microempresa é a que tem receita bruta anual inferior ou igual a R\$120 mil; empresas de pequeno porte são as com receita entre R\$120 mil e R\$1,2 milhão. Portanto, parte das microempresas é submetida ao regime das empresas de pequeno porte.” In SACHS, Ignacy, *INCLUSÃO SOCIAL PELO TRABALHO – DESENVOLVIMENTO HUMANO, TRABALHO DECENTE E O FUTURO DOS EMPREENDEDORES DE PEQUENO PORTE*, op. cit., p. 26.

transporte”. Outros também prestam serviços terceirizados ou fornecem mercadorias para empresas de maior porte. E há também aqueles que aproveitam nichos de mercado de camadas mais ricas da população como por exemplo, o setor de produtos artesanais ao tomarem a forma de *objetos-de-decoração*.

Dentro dessas “pequenas unidades econômicas” não existe divisão de trabalho e a maioria funciona no próprio local de residência, ou em instalações pouco sólidas, ou ainda, não têm localização definida – os ambulantes. E a capacitação é obtida mais através da experiência e do conhecimento do negócio do que da educação formal.

Dessa pequena abordagem sobre o setor *informal* da economia algumas características com relação ao *como* eles estão estruturados ficaram explicitadas, entretanto, fica a certeza de que a definição de “informal” recobre uma ampla e heterogênea gama de atividades e que tais atividades *devem ser compreendidas* em sua dupla dimensão. Uma primeira, *como estratégia de sobrevivência* para setores excluídos do mercado formal de trabalho; e a outra, *como experiências criativas e inovadoras*, laboratório para novas formas de geração de trabalho e renda, berço de lideranças e de novos empreendedores.

Por outro lado, chama a atenção também, num primeiro aspecto, a dificuldade de formulação de conceitos precisos, que compreendam o “fenômeno” – que é mundial – em sua complexidade. É como se o recente *boom* da “economia informal” constrangesse o pensamento econômico, ao contrariar o comportamento esperado deste setor da economia, que tendia a ser apontado como desenvolvimento ainda incompleto nos países em desenvolvimento, “resquício”, ou sinal de *atraso*. E normalmente as definições, quando aparecem – e já vimos esse filme! –, tendem a ser formuladas pela *negação*, pelo que o setor informal apresenta de ausência ou carência em relação ao formal – o hegemônico.⁴²⁷

⁴²⁷ Existe uma série de definições a partir de variáveis como “nível de organização”, “número de funcionários”, “forma e conteúdo das relações capitalistas”, etc., tanto “oficiais” (como a do IBGE), etc., bem como a de vários pensadores. Para um aprofundamento: CORREIA, Cláudia, BERNHOEFT, Patrícia, FARIAS, José (Orgs.), *ECONOMIA INFORMAL E VIABILIDADE ECONÔMICA*, op. cit. [em especial vide: ARAÚJO, Tarcísio Patrício de, *SETOR INFORMAL: UMA BREVE SÍNTESE*, pp: 57/65]; VALE, Gláucia M. Vasconcellos (Coord.), *INFORMALIDADE E CIDADANIA* –

A pesquisa IBASE/SEBRAE traz algumas contribuições sobre o assunto que merecem ser ressaltadas. Para ela,

“três pré-noções que permeiam o senso comum e aparecem de forma recorrente como características específicas e definidoras do informal na produção acadêmica. São elas:

A idéia de descontinuidade/sazonalidade das iniciativas.

A idéia da ida para a informalidade como resultado da impossibilidade de permanecer no mercado formal.

A idéia de que os que estão na economia informal estão fora do mundo do trabalho ou são facilmente confundíveis com os que desenvolvem práticas ilícitas ou, ainda, que as fronteiras entre ambos são tênues.”⁴²⁸

A primeira ideia afirma ser o setor *informal* pouco organizado, descontínuo e sazonal, quase fruto de uma *improvisação*, conforme caracterização apresentada pelo IBGE: “as unidades do setor informal caracterizam-se pela produção em pequena escala, baixo nível de organização e pela quase inexistência de separação entre capital e trabalho enquanto fatores de produção.”⁴²⁹ Essa ideia é contrastada com os dados da pesquisa IBASE/SEBRAE que apontam para a longa duração das empresas pesquisadas, bem como seu funcionamento contínuo ao longo do ano, o que impõe a necessidade de repensar a validade da afirmativa.⁴³⁰

EMPREENDIMENTOS INFORMAIS NO RIO DE JANEIRO, op. cit. [em especial o Capítulo I, “Reverso Paradigmas – pré-noções sobre o setor informal”, pp: 13/26].; e SACHS, Ignacy, *INCLUSÃO SOCIAL PELO TRABALHO – DESENVOLVIMENTO HUMANO, TRABALHO DECENTE E O FUTURO DOS EMPREENDEDORES DE PEQUENO PORTE*, op. cit. [em especial o Capítulo II, “As Complexidades da Economia Real”, pp: 69/87, bem como a lista para uma revisão bibliográfica sobre o tema sugerida na Nota 18, pp:169/170].

⁴²⁸ – VALE, Gláucia M. Vasconcellos (Coord.), *INFORMALIDADE E CIDADANIA – EMPREENDIMENTOS INFORMAIS NO RIO DE JANEIRO*, op. cit., p. 17.

⁴²⁹ – IBGE, *A ECONOMIA INFORMAL URBANA – RIO DE JANEIRO*, IBGE, Rio de Janeiro, 1996, p. XIII. [grifos nossos]

⁴³⁰ – VALE, Gláucia M. Vasconcellos (Coord.), *INFORMALIDADE E CIDADANIA – EMPREENDIMENTOS INFORMAIS NO RIO DE JANEIRO*, op. cit., pp: 17/19. Vide ainda o resultado às perguntas 10 a 13 do questionário aplicado, pp: 94/95.

Com relação à segunda ideia, de ida para a *informalidade* como resultado da impossibilidade de permanecer no mercado, também a análise dos casos estudados na mesma pesquisa IBASE/SEBRAE evidencia estar aqui embutido um preconceito (cruel). Os dados coletados sugerem que três ordens distintas de questionamento estão na base da crescente opção por abrir um novo negócio: a) a alteração na situação de segurança e estabilidade anteriormente vinculada ao emprego formal (tanto em empresas privadas ou públicas); b) a disseminação na sociedade de uma lógica que valoriza o trabalho por conta própria e as vantagens (materiais e simbólicas) daí advindas: controle sobre o tempo e acesso integral aos frutos do trabalho *traduzidas* pelo popular “ser seu próprio patrão”; c) a existência de possibilidades concretas – objetivas e subjetivas – de organização do próprio negócio.⁴³¹

E, com relação à terceira e última ideia apresentada, de que as atividades *informais* estão “próximas” de atividades ilícitas, a pesquisa IBASE/SEBRAE faz uma revisão bibliográfica sobre o assunto e constata que realmente são freqüentes as referências à dificuldade de uma distinção clara entre as atividades *informais* e as consideradas *ilegais*. Mas fica evidente que a aproximação entre formal e *informal* e ilegal, salientada nas análises acadêmicas, não encontra correspondência no cotidiano social, na forma como as pessoas vivem e pensam suas atividades. Ao contrário, *informal* e *formal* estão muito mais próximos do que normalmente se imagina e guardam uma distância social profunda, demarcatória em relação ao ilegal.⁴³²

Mas uma coisa é clara, o local onde o empreendimento *informal* é realizado e a classe social a que pertence o empreendedor determinam a maior ou menor possibilidade de “confusão” entre *informal* e *ilegal*. Por

⁴³¹ – Ibid., pp: 19/23. É de se ressaltar que a recente valoração do trabalho por conta própria também é apontada por aqui nos Relatórios GEM, desde 2000, no quesito “Legitimidade Social” do empreendedor, conforme já visto. E por outro lado, o jargão popular que traduz as vantagens advindas do trabalho por conta própria traz embutida uma “armadilha” na medida em que o empreendedor ao abrir seu próprio negócio passará a ter, certamente, inúmeros “novos” padrões: os clientes (tão ou mais inconvenientes ou chatos quanto seu antigo patrão); fornecedores e bancos (só serão agradáveis se a conta corrente for uma alegria para ambos); o dono do imóvel; a esposa e os filhos..., etc.

⁴³² – Ibid., pp: 24/26.

exemplo, a classe média sempre vai justificar qualquer “bico” não pela nítida complementação de renda onde o lucro – objetivo de qualquer empreendimento – será sempre *diluído* em afirmações tipo “faço isso para manter a cabeça ocupada” ou “faço mais por coração do que por necessidade de dinheiro”. Entretanto, é evidente que a *distinção* de classe, nítida naquelas afirmações, estará ausente dos empreendimentos realizados na favela por exemplo. Nestes espaços, ao contrário, a proximidade “física” entre legal e ilegal é muito maior, aumentando proporcionalmente a possibilidade de confusão entre estas duas esferas de vida social. Nas favelas, justamente pela grande proximidade física, a distância social entre os envolvidos com o “movimento”⁴³³ – os *olheiros*, os *aviões*, os *soldados* ou o *vapor* – e os que estão fora dele precisa ser demarcada. E o principal elemento de demarcação entre esses dois mundos passa a ser o *trabalho*. Aí, a carteira de trabalho, o alvará de funcionamento ou um “ofício” são instrumentos de distinção – operam uma distinção de ordem moral (como vimos anteriormente no caso específico da Carteira de Trabalho). A realização de atividades lícitas, ainda que *informais*, evidencia a opção pelo trabalho, em contraposição ao crime. Além do que, nesses espaços o trabalho por exemplo “em família” (ou numa birosca, ou uma venda, ou numa pequena oficina de reparos e consertos, etc.), também assume um triplo caráter: de sobrevivência, controle sobre os filhos e, o ensinamento de um hábito de trabalho.

Visto isso, o “fenômeno”, comprovadamente, transcende em muito as atividades econômicas – de produção/distribuição de riquezas. Ele permeia todos os espaços da sociedade e envolve pessoas dos mais diversos segmentos sociais mesclando problemas estruturais de distribuição de renda e ocupação e uso do solo urbano.⁴³⁴

Em uma favela, por exemplo, a *informalidade* permeia a vida social. Está presente na relação com o solo urbano, no uso da luz elétrica e da água, etc. No entanto, mesmo neste espaço, não existe nenhum empreendimento

⁴³³ – “Movimento” é a terminologia utilizada pelos moradores – “legais” – da favela da Rocinha, RJ, para designar o tráfico (o que denota a “dinâmica” daquele empreendimento ilícito – tão bem exposta no filme “Cidade de Deus” – e raiz dos males urbanos da contemporaneidade).

⁴³⁴ – VALE, Gláucia M. Vasconcellos (Coord.), INFORMALIDADE E CIDADANIA – EMPREENDIMENTOS INFORMAIS NO RIO DE JANEIRO, op. cit.

que seja realizado de forma absolutamente *informal*, pois todos dependem de produtos e/ou serviços oriundos das redes formais de venda e distribuição. Tanto na compra de insumos quanto na venda de produtos/serviços e, muitas das vezes – ou invariavelmente – a partir de “moedas” *informais*.

“Para garantir o abastecimento dos produtos e serviços necessários ao negócio, os empreendedores informais lançam mão de infinitos expedientes, que são também – necessariamente – partilhados pela ponta formal da economia. Nesse sentido é exemplar a história de Joana (Caso 3), que, utilizando cheques pré-datados emprestados por uma ex-patroa, montou uma autêntica cozinha industrial em uma favela da Ilha do Governador. Foi a interseção entre o formal e o informal que permitiu a organização do negócio que, atualmente, fornece 120 refeições diárias para operários que constróem uma biblioteca pública. A firma responsável pela construção – que a contratou – recebe notas de supermercado para formalizar a comprovação de despesas. As notas, fornecidas por um supermercado próximo à sua casa, correspondem ao material que Joana adquire para o preparo das refeições. Nesta cadeia de formalidade/informalidade estão envolvidos de forma diferenciada, pelo menos o poder público, que encomendou a obra, a empreiteira responsável pela mesma, a cozinheira que fornece as quentinhas e o supermercado que vende os produtos.”⁴³⁵

Por outro lado, diferentemente das favelas, a vida nas áreas de mais alta renda, para a maioria das pessoas transcorre, na *formalidade*. Mas, neste espaço *classe-média-para-cima*, a atividade *informal* é uma “possibilidade” a ser acionada em determinados momentos e surge, invariavelmente, como complementação de renda.

“Daí a dificuldade em encontrar empreendimentos absolutamente informais entre pessoas de classe média: elas, muitas vezes, dispõem de registros de seus negócios que, no entanto, não são respeitados em todas as suas dimensões. A pesquisa quantitativa reforça a suposição de

435 – Ibid. p. 15. Para um maior aprofundamento do caso aludido vide “Caso 3: Comida Caseira e quentinhas em família”, pp: 138/141. Acrescentaria ainda nessa “rede” de informalidade/formalidade os cheques pré-datados da ex-patroa que “financiaram” o empreendimento.

que as atividades informais realizadas por pessoas de classe média são complementares em termos de composição de sua renda ou desenvolvida simultaneamente à atividades profissionais formais. Esta situação quase não se verifica nas áreas de favela, onde o empreendimento informal quase sempre é a única fonte de rendimento dos empreendedores.”⁴³⁶

O caso do Professor Raposo, proprietário de uma “agência de turismo” localizada em seu amplo apartamento em Niterói, nesse sentido, é emblemático. O tratamento *professor* é uma herança da atividade que exerceu profissionalmente até a aposentadoria. Lecionou em conceituados colégios privados e numa universidade federal. O acúmulo dessas atividades permitiu-lhe uma vida estável – potencializado pelo fato de ser solteiro. Começou ainda como professor, há mais de trinta anos, a organizar viagens para pequenos grupos de alunos durante as férias escolares e assim fazer aquilo que mais gostava, ou seja, viajar. Como os pais pagavam por seu trabalho nas viagens – com os “pacotes” pagos à prazo, com cheques pré-datados – permitia que custeasse seus próprios gastos. A partir da aposentadoria e com a sobra de tempo, começou a organizar também passeios locais para pequenos grupos (alguns também de aposentados, mas de *classe-média*), tanto para cidades próximas (como Angra do Reis e Petrópolis), quanto para programas específicos: *tours* por pontos turísticos do Rio de Janeiro e Niterói ou atividades culturais (peças de teatro, óperas, etc.). Em todas essas “novas” atividades o pagamento era também “facilitado” mas especificamente quando envolvia compra de ingressos antecipados, aí o pagamento era à vista. Um detalhe interessante é que no caso de passeios específicos, o grupo se reúne primeiro na casa do próprio professor (um *amplo* apartamento, como dito) para ouvir sobre o local a ser visitado ou sobre a peça a ser assistida. Uma vez terminado o programa, o grupo volta a se reunir para comentar o que foi visto – sem dúvidas, um grande diferencial. A atividade exercida pelo professor foi construída ao longo de toda uma carreira sólida, de mais de 30 anos, não é registrada sob a forma de uma empresa – embora seja gerida e mantenha seus registros como tal –, ou seja, ela é *informal*, e somente a partir de sua aposentadoria é que se tornou exclusiva. E, após um “cálculo” de vantagens e desvantagens –

⁴³⁶ – Ibid., pp: 15/16.

“não se mexe em time que está ganhando” –, ele não deseja *formalizá-la*. Mas, por outro lado, ele se relaciona e trabalha diretamente com “empresas formais”, partilhando com elas o lucro obtido. Ele conta com uma rede de prestadores de serviços – agências de viagens, *office-boys*, taxistas, *vans*, pousadas, restaurantes, fornecedores de pequenos lanches e de material de divulgação, etc. – em que alguns são até *formalizados*, e outros residentes em favelas próximas.⁴³⁷

Os dois casos acima devem ser acrescidos daqueles “microempresários-de-si-próprios” vistos no início de nossa *travessia* para possíveis conclusões.

Por fim, é de se supor que, mais do que um setor informal operando com regras próprias em um espaço social distinto, o que temos são *práticas informais* permeando desigualmente o conjunto da sociedade. Torna-se evidente, portanto, que não podemos pensar na existência de um setor que viva na informalidade em contraposição a outro, absolutamente formal. A graduação de formalidade e informalidade, além de ser um traço marcante de nossa sociedade *cordial-personalista/individualista* (como já vimos e enfatizamos!), está referida, na contemporaneidade, à possibilidades não aleatórias de acesso da população aos bens de cidadania. Isto significa que, nestas condições, o processo de formalização impõe exigências que extrapolam os limites do negócio. No caso da favela por exemplo, o negócio depende *também* da regularização do solo urbano, do acesso legal à água, luz, esgoto, etc., a despeito de um visível desconhecimento/descrença por parte daqueles empreendedores das regras do exercício da formalidade, em contraposição aos empreendedores *informais* da classe média, para quem o acesso à formalização parece ser mais fácil e assim, dependendo, basicamente, de um mero “cálculo” de custo/benefício a partir das regras – *conhecidas* – do “jogo”.

Assim, a dicotomia formal/informal (que mais uma vez nos remete aos pares conceituais, *apud* Roberto Bartholo, heleno/bárbaro e cristão/pagão) não traduz a economia real. O “informal” *escapa* aos critérios estatísticos. E, em assim sendo, percebe-se hoje a artificialidade e as implicações políticas de tomar o setor *informal* como uma dimensão antagônica ou separada do setor formal pois esta postura produz uma imagem da sociedade dividida em

⁴³⁷ – Adaptado de VALE, Gláucia M. Vasconcellos (Coord.), *INFORMALIDADE E CIDADANIA – EMPREENDIMENTOS INFORMAIS NO RIO DE JANEIRO*, op. cit., “Caso 4: Conheça o mundo com o professor Raposo”, pp: 142/149.

duas esferas econômicas e sociais, impedindo que se perceba a dimensão política do problema, especialmente no que diz respeito às relações desiguais dos cidadãos com o Estado.

E, é desse contexto, acrescido das condições emanadas da *brasilidade*, que emerge, como um metamodelo de empreendedor brasileiro, nosso “herói”: o *virador* – aquele que “se vira”.

V.2: SOBRE O VIRADOR

Vimos anteriormente que o nosso *homo imprehendor brasiliensis*, para sonhar e buscar realizar seu sonho, tem de se relacionar com o mundo e com as pessoas através do trabalho e da ação e, para tanto, tem também de estar vivo para demonstrar sua excelência na esfera pública e receber o mérito devido, portanto tem também de laborar. E assim ele *labora, trabalha e age* a partir de atividades/organizações formais/informais (ou informais/formais). Mas se o desvalor do trabalho – não metódico e imprevidente – e a luta pelo reconhecimento institucional do mérito individual – o reconhecimento público de suas produções pelo bom desempenho alcançado – é difícil e polêmica ou, quando muito, só lhe traz *olhares enviesados* de ceticismo e desconfiança, qual o “prêmio” a ser alcançado? A sobrevivência: sua e dos seus! É isso que o move.

A condição brasileira para o nosso empreender a partir dos valores – “inautênticos” – que emergem daquela sociedade dicotômica e exótica, excludente e relacional: diferente, mas nossa, aponta para peculiaridades. Dessas “peculiaridades” é que emerge a figura do *virador*, daquele que *se vira*. E ao se virar, aquele permanece *indivíduo* num mundo de *peessoas* na materialização *mais brasileira possível* de uma *outra possibilidade* de inclusão social através de um (ou vários!) trabalho cuja realização é permeada de criatividade/improvisação e que aponta, invariavelmente, para as já aludidas “perplexidades produtivas”.

Por outro lado, como ele, para sobreviver nessa ambiência, no geral, burla normas, *dá um jeito* e *se vira*, fica aqui a constatação de que o brasileiro, e o *virador* em particular, adoraria, para tanto, parodiando o “peixe” de Guimarães Rosa, *um rio sem margens*. Desse *rio* então é que emerge o *virador*.

Mas quem é esse *virador*?

“Majoritariamente, o popular brasileiro não é proletário. Não é um assalariado com contrato regular e definido de trabalho; é autônomo, artesão, assalariado sem carteira etc. O homem popular brasileiro tem que ‘se virar’. Pode ser operário em dado momento, ser artesão no seguinte, mais adiante trabalhar por conta própria ou ser ‘microempresário-de-si-próprio’. Pode trabalhar no lícito ou no ilícito. Para sobreviver, ‘se vira’, e nessa ‘viração’ ele cria sem parar, a partir de qualquer possibilidade. O nosso popular é, sempre que possível, inovador, e por isso pratica a ‘antropofagia’. Mas ao mesmo tempo é também conservador: não pode se dar ao luxo de abrir mão de nada. Assimila, recombina criativamente tudo o que acessou ou que conhece. Sobreviveu aos bandeirantes paulistas, sobreviveu aos senhores escravagistas, sobreviveu à Primeira República, sobreviveu aos economistas e também sobreviverá à ‘fernandécada’. (...)”

Este homem que descrevo, este personagem, é um criador de dificuldades analíticas para as ciências sociais. Aparentemente, é tudo e é nada. E torna irresistível a nossa tendência a classificá-lo como semiquaquer-coisa. Ele cria e reinventa na ponta do desenvolvimento tecnológico.”⁴³⁸

A definição do Professor Lessa por si só já nos municia de conceitos e definições: ela se basta. Por outro lado, os “casos” da favelada Joana e do Professor Raposo são exemplos, e, se quisermos ainda, poderemos repassar também sobre aquelas “constatações primeiras” no início de nossa *travessia* que lá estará *ele* em “matéria bruta”, empreendendo naqueles exemplos citados. Ou ainda, sobre os *olhares interpretativos* de nossa *brasilidade*, vistos anteriormente, que lá estará também, certamente, e no mínimo, um “vulto” desse *cordial* personagem desde a chegada de Pedro Álvares Cabral (ou desde antes, quem sabe...).

O “traço” *virador* – a “**viração**” – do brasileiro se manifesta *tanto no lícito quanto no ilícito*, ou melhor, em atitudes ou atividades a partir, principalmente, de *instituições/organizações* formais/informais (ou

⁴³⁸ – LESSA, Carlos, *AUTO-ESTIMA E DESENVOLVIMENTO SOCIAL*, op. .cit., pp: 61/62. [grifo nosso]

informais/formais): “paralegais”⁴³⁹. A opção pela sonegação, por exemplo, é um caminho comum e trivial como alternativa de sobrevivência frente a alta e burocrática carga tributária. Por outro lado, e como já vimos, *ele* não “habita” preferencialmente o setor informal, pode estar *tanto lá quanto cá*. E ainda, *ele* não é o malandro! Embora guarde algumas características daquele: é *safo*. Tem jogo-de-cintura.

Na medida em que nunca teve seu “ego inflado” por modelos e posturas “racionais” do tipo *self-made* – muito pelo contrário! –, ele não carece de manuais de auto-ajuda, não vive as crises do *self* tão comuns hoje em outras paisagens. Ele *cordialmente* se ajuda. E, como *microempresário-de-si-próprio*, ele é o próprio “empreendimento”, a própria “empresa” e por isso para “se gerir”, ele tem estar vivo ou melhor, tem de estar *de pé* – todo dia, toda hora.

E, diferentemente das sábias palavras do Professor Lessa ou melhor, ampliando aquela *saborosa* definição, esse *traço virador* também não é característica privativa de um dado segmento popular da população brasileira, ele reproduz e atualiza aspectos ambíguos de nossa sociedade: todos nós, de alguma maneira, nos viramos! *Quem de nós não transforma suas desvantagens em trunfos bem manipulados pela criatividade e improvisação?*⁴⁴⁰

⁴³⁹ – DA MATTA, Roberto, CARNAVAIS, MALANDROS E HERÓIS, op. cit.; BARBOSA, Lívia, O JEITINHO BRASILEIRO – A ARTE DE SER MAIS IGUAL QUE OS OUTROS, op. cit.

⁴⁴⁰ – Até por ser semiquilquer-coisa, podemos perceber a *viração* tanto no camelô, no biscateiro, no roleiro, no sacoleiro, no marombeiro, enfim, no profissional autônomo – sem nenhuma “autonomia” –, quanto nos free-lancers, nos produtores de eventos, e, principalmente nos “consultores”, ou na dona-de-casa (notadamente da classe média que improvisa e cria para “engordar” o salário do marido), como nos empresários que um dia vendem isso e no outro aquilo para acompanhar as “tendências” do mercado. E até – nós! – os professores e pesquisadores que nos viramos em consultorias, cursos, palestras e etc. para fazer frente aos constantes baixos (ou nenhum) orçamentos de projetos de pesquisa, e assim, na criatividade e improvisação (até a partir de notas fiscais “paralegais”) “engordar” os baixos salários. Enfim, TODOS por necessidade. Nesse sentido arriscaremos até a uma afirmação baseada em nossas experiências de campo de que, por exemplo, todo artesão é virador, mas nem todo virador é artesão.

É interessante aqui e agora revermos alguns conceitos e definições apresentados anteriormente sobre o empreendedor (aliás, *entrepreneur*) e remetê-los ao nosso *virador*.

A definição de William Bygrave – “alguém que percebe uma oportunidade e cria uma organização para lutar por ela” – vai cair como luvas em nosso modelo, mesmo que (ou principalmente) essa “organização” criada seja *paralegal*. Pergunte a qualquer *camelô* no meio da rua ou a qualquer *sacoleira*, ou entre num barracão de uma escola de samba. Ou os “casos” anteriores da favelada Joana e do Professor Raposo. Melhor ainda, basta olhar o *modus operandi* daquele *flanelinha* genial citado pelo Professor Lessa anteriormente: ele busca as “oportunidades” nas festas, coquetéis, etc. e vai lá com sua “organização” e *organiza tudo!*, como vimos. Mas todos, sem exceção, não se movem pela “racional” *busca de oportunidades*, a partir de planos, projetos e previsões mercadológicas. Movem-se, sim, pela necessidade e assim “inventam” *organizações*. Um “outro” empreender.

Sendo assim, a “visão” e a definição de Filion fica bem longe desses personagens mas bem próxima do “sonho” de Fernando Dolabela – parodiando Millôr Fernandes, *livre sonhar é só sonhar!* Embora, eles – os *viradores* –, e à sua “maneira”, sigam aquele “processo visionário” preconizado pelo Professor Filion: estabelecem “redes de relacionamento” – o que numa sociedade *relacional* como a nossa é *barbada*; buscam “conhecer o setor” (vide, mais uma vez, o Professor Raposo, o *flanelinha*, ou os *faz-tudo* da Rocinha e o Geraldo *do Argeu* de Tiradentes); têm pleno “conhecimento de si” ou melhor, de suas *desvantagens*; e são “líderes” de seus “projetos” pois embora a sociedade seja *relacional* ela, também, é *hierárquica*. Mas, com relação à “energia”, é diferente, de outra maneira. Não se trata daquele “esforço” de *raiz* puritana. Como o que os move é a necessidade, daí: *cobra que não anda não engole sapo!* Simplesmente isso.

Ainda, Peter Drucker ao nos apontar três traços importantes no perfil de um empreendedor (aliás, *entrepreneur*): “a *criatividade*, a *insatisfação com o status quo* e a *determinação pessoal*” faz-nos pensar que: sobre a *criatividade*, nada a declarar pois no *virador* ela é total, permeia todo o seu empreender; a *determinação pessoal*, que nos remete à “energia” de Filion, o ditado popular citado anteriormente diz tudo; mas, com relação à *insatisfação com o status quo*, essa também é visível por aqui entre os nossos *viradores*, e a “denominamos” de *indignação*. Basta olhar o

exemplo da Maria da Glória que, movida pela mais pura indignação, *bolou* um produto genial. Mas esse traço também é marcante em nossos pesquisadores, professores, políticos e empresários “mais comprometidos” que, por indignação, e no sentido dado por William Bygrave, montam organizações geniais – as ONGs e os “laboratórios”, por exemplo – para suprir, principalmente, as, tão frequentes, falhas na ação do Estado no geral, e das Universidades em particular – uma *outra oportunidade* de “negócios” por aqui.

Com relação à Schumpeter, para quem o *entrepreneur* é, antes de tudo, um inovador, o *virador* é, também, antes de tudo um inovador! Ao assimilar e recombinar tudo que acessou ou conhece de forma extremamente criativa – muito em função da total e absoluta falta de recursos –, ele pratica a mais fina inovação *schumpeteriana* ao “destruir” e “construir” novas *coisas*, criativamente.⁴⁴¹

Mas com relação às PECs que David McClelland deu forma e as enfeixou num “pacote” que é adotado em vários cursos de formação de empreendedores achamos se tratar por demais de características excessivamente “racionais” para os nossos padrões – principalmente no que tange à “forma”. Na medida em que o *virador* se move por necessidade “bruta” ou “pessoal”, fica difícil inserir a *viração* naquele rol de características. Certamente eles *entendem* a “necessidade de realização”, a “persistência” ao “assumir riscos calculados” e o “compromisso com o trabalho assumido”, a “fixação de objetivos claros”, o “planejamento e o controle sistemático” além da “busca de informação” e da importância da “persuasão”, da “geração de redes” e da “autoconfiança”. Entretanto, *isso*, para o *virador*, é outra realidade: não é um dado “natural”, como já foi enfatizado, por aqui. E trabalhar com esses conceitos com esse público –

⁴⁴¹ – É muito comum ver por aí, por exemplo, antigas carcaças de geladeira que tomam formas criativas de carrinhos de mão a carregar mais *coisas* para “novos” empreendimentos. O velho carro de trabalho – geralmente uma *kombi* velha ou uma *brasília* – quando não tem mais “forças” para andar, se transforma num criativo quiosque para se vender alguma coisa ou algum serviço e, mais a frente, tais carcaças podem ser vistas nos quintais como “galinheiros”. Eles não perdem nada, reciclam efetivamente tudo: *nada se perde, tudo se transforma!* Ressaltamos ainda que esse assunto é abordado de formas no mínimo saborosa, em LESSA, Carlos, *AUTO-ESTIMA E DESENVOLVIMENTO SOCIAL*, op. .cit.

notadamente em favelas e periferias – é extremamente dificultoso e às vezes até problemático (no mínimo, a linguagem e a abordagem têm de ser outra), embora seu “conteúdo” tenha de ser apresentado⁴⁴². O *virador* pois, lembra muito, além do “peixe” do Guimarães Rosa, aquele personagem de um samba que diz assim: “*não põe corda no meu bloco,...*”.

E, com relação ao CEFÉ, para quem o empreendedor é alguém 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. Ou seja, é aquele que acredita na capacidade do ser humano de forjar seu próprio destino e melhorar o ambiente externo, encarando situações difíceis como desafios. Acharmos que, também, o conceito se “encaixa” no personagem *virador* – muito em função de sua plena “consciência de si” e de que o *viver é muito perigoso* – embora este ainda careça de ter algumas iniciativas aperfeiçoadas no sentido de sua efetiva “libertação” (o que veremos a frente).

Sobre a definição apontada pelo modelo GEM e na medida em que tal definição se preocupa com o termo “empreendedorismo” e não em

⁴⁴² – É interessante assinalar que o Método CEFÉ em que as *PECs* são o *fio-condutor* das sessões de treinamento – nos módulos de “Comportamento Empreendedor” –, se utiliza de uma vasta lista de atividades extremamente lúdicas e vivenciais para cada item das referidas *PECs*. Nesse sentido, a abordagem torna-se muito mais “leve” e traz muito mais possibilidades de um efetivo “aperfeiçoamento das iniciativas daqueles agentes” ao se introduzir “novos” conteúdos como aqueles. Mas, como já enfatizado, o CEFÉ depende muito da sensibilidade e do “jeitinho” do *facilitador* ao abordar esses temas no “processamento” de cada atividade. (Por experiência própria, por exemplo, é no mínimo constrangedor e estranho trabalhar “correr riscos calculados” em uma comunidade tipo favela ou *similares*. Soa meio irônico pois em tais localidades a população – e o próprio *facilitador* em especial–, geralmente, corre riscos 24 horas por dia. Já me ocorreu fato desse tipo na favela da Rocinha-RJ, em 1999 – em minha “estreia” como *cefista* –, e foi um grande aprendizado, principalmente para mim: passei a ter mais *cuidados* e assim respeitar a dura realidade deles. Foi muito bom – aliás, foi exatamente naquele dia e naquela hora que a minha *ficha caiu* e passei a perceber a inadequação do uso de *ferramentas* “alienígenas” sem a devida adaptação, sensibilidade e contextualização. E esse “recado”, essa lição, eu passo sempre para os colegas e, principalmente, para os “novos” *cefistas*).

conceituar o “empreendedor”, mesmo assim, pelos dados que emergem daquela pesquisa, o *virador* se faz presente. Aliás, as pesquisas GEM, a cada ano, têm confirmado mais ainda nossa peculiar *viração*.

Essa pequena “visita” às definições do *entrepreneur* mostram, de forma clara, o quanto somos empreendedores (coisa que o GEM tem propagado desde 2000 embora *alguns* não queiram enxergar), marca as nossas diferenças e, principalmente, o quanto nós brasileiros guardamos bem no fundo de nossa alma, bem como à *sombra* de nossas ações quer sejam sociais, quer sejam empresariais/negociais, um traço característico que nos torna diferentes dos “outros”: a “*viração*”.

Por outro lado, essa “visita” também nos mostra o quanto o *virador* é insistente e persistente em sua luta pela sobrevivência. Embora esteja excluído da moderna sociedade racional com tantas normas, modelos, tipologias, regras e imposições, trabalho e mérito *inautênticos* – o suficiente para deixá-lo, no mínimo, deprimido, mal-humorado e sem forças –, *ele* resiste e, constantemente, dá a *volta por cima*, e “rindo”, vai à luta e se inclui: é um forte!

Embora por aqui a gente vincule a ideia de empreendedor a alguém que fez fortuna – o que é um grande erro –, se fôssemos eleger um *ícone* do empreendedor brasileiro, sem muita “pesquisa” certamente o *camelô* seria o escolhido. Ele *se vira* por aí nas esquinas e praças, gera o próprio sustento e independe de alguém para ganhar a vida. Nesse sentido, o *ícone* escolhido tem laços com a realidade: Silvio Santos, hoje um mega-empresário brasileiro começou como camelô na Praça da Sé.

O *traço virador* por aqui, e a título de ilustração, se faz presente até no futebol (como era de se esperar!). Segundo um treinador de décadas passadas, um tanto quanto *frasista*, Gentil Cardoso: “*Quem se desloca recebe. Quem pede tem preferência*”. Esse dito, numa reflexão “filosófica” (e próximo ao balcão de um bar): *quem se desloca, se mexe e está se virando, e quem pede, idem!* E essa atitude comportamental preconizada na simplicidade de um Gentil Cardoso para os jogadores dentro de campo, oferece-nos uma valiosa lição, sem dúvidas, para outras tantas atividades que exigem ações coletivas: se vira, seja criativo, se apresente, improvise!

Foi deixado claro também que a motivação principal do *virador* é a necessidade, a luta pela sobrevivência, sua e dos seus. Agora, portanto, é

hora de um aprofundamento⁴⁴³ sobre a “necessidade” que tanto *furor* tem causado por aqui. Por quê?

Abrindo um breve parêntese, a necessidade entra na discussão econômica a partir do momento em que Werner Sombart propõe uma “economia de necessidade” quando diz que

“o conceito de economia abrange três aspectos: a) a mentalidade econômica; b) a ordem econômica; c) a técnica. Ou seja, um sistema econômico é um modo de exercer atividades econômicas, determinado por uma mentalidade específica, uma ordem ou uma organização e uma técnica, interdependentes.”⁴⁴⁴

É óbvio que a *mentalidade*, *ordem* ou *organização* e *técnica* correspondem a determinadas estruturas sociais. E como vimos (após Ortega y Gasset), com a “racionalização” do trabalho – e da vida –, a técnica deixa de ser “tática de vida”, o que tornou “mais produtivo” o próprio trabalho, reduzindo este a um mínimo em sua contribuição específica na produção de utilidades/necessidades.

Para Max Weber, como já vimos e ressaltamos anteriormente (bem no início de nossa *travessia*), o *entrepreneur* – que ele denominava de “novo empresário” – era produto da sociedade e

“representado como um indivíduo **energizado** em contraste com o telão de fundo da economia tradicional. (...) Para Weber, o principal fator motivador para quem se estabelecia por conta própria era a crença religiosa ou o trabalho ético protestante que estabelecia normas sociais que punham freios à extravagância, ao consumo ostensivo e à indolência.”⁴⁴⁵

⁴⁴³ – Ressaltamos que alguma coisa já foi dita sobre no decorrer dessa *travessia*, na medida em que essa “necessidade” é, para *elas*, principalmente, *filha* da *nossa* indolência e da *nossa* imprevidência.

⁴⁴⁴ – SOMBART, Werner, *WITSCHAFT*, in *HANDWORTERBOCH DER SOCIOLOGIE*, Stuttgart, 1931, *apud* VITA, Luís Washington, no Prólogo de GASSET, Jose Ortega y, *MEDITAÇÃO DA TÉCNICA*, op. cit., p. XXVI.

⁴⁴⁵ – KOLSHORN, Rainer, TOMECKO, Jim, *COMPREENDER A FUNÇÃO EMPRESARIAL E COMO FOMENTÁ-LA*, op. cit. [grifo nosso]

Schumpeter, por sua vez, sustentava que eram os *entrepreneurs* que usavam o protestantismo para legitimar o que já estavam fazendo. E estes indivíduos apareciam casualmente – no “fluxo circular” da vida – em qualquer população etnicamente homogênea e, como já vimos, tinham um dom de intuição especial para ver as coisas de uma maneira que logo demonstrava ser correta. Possuíam a energia e a força de vontade para superar as normas tradicionais e suportar a oposição social.⁴⁴⁶ E, para ele,

“A atividade econômica pode ter **qualquer** motivo, até mesmo espiritual, mas seu **significado** é sempre a satisfação de necessidades.”⁴⁴⁷

⁴⁴⁶ – SCHUMPETER, Joseph A., *TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE LUCROS, CAPITAL, CRÉDITO, JURO, E O CICLO ECONÔMICO*, op. cit.; Esse argumento *schumpeteriano* é ressaltado também em KOLSHORN, Rainer, TOMECKO, Jim, *COMPREENDER A FUNÇÃO EMPRESARIAL E COMO FOMENTÁ-LA*, op. cit.

⁴⁴⁷ – SCHUMPETER, Joseph A., *TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE LUCROS, CAPITAL, CRÉDITO, JURO, E O CICLO ECONÔMICO*, op. cit., p.29. [grifos do autor] É interessante ressaltar que nessa obra clássica de Schumpeter não existe uma única citação ou referência às obras de Max Weber. Ele trabalha, de forma elegantemente erudita, com todos os “clássicos”: Adam Smith, Ricardo, Sombart, Marshall, Walras, Karl Marx, dentre outros, vários outros, e **menos** Max Weber. O que nos faz pensar que Schumpeter não admitia, em hipótese alguma, a “explicação weberiana” (ou o “sentido” dado a ela, por muitos) de uma certa “superioridade” econômica a partir (ou por causa) da ética protestante. Embora já tenhamos deixado claro que Max Weber não foi o “fundador” dessa corrente (citamos inclusive relatos de viajantes por aqui no início do Século XIX preconizando tais ideias), ele, conforme vimos *apud* Jessé Souza, não foi bem interpretado em sua “ambiguidade cultural” ao expor as especificidades do racionalismo ocidental. Aliás, nessa edição do livro de Schumpeter, existe na página 69 uma nota do tradutor para “explicar” o sentido dado por Schumpeter ao termo “racional” que ele atribuía, após Max Weber, a um hábito de se usar aquela palavra com o mesmo sentido com que se usa “metafísico”. Isso ocorre na abertura do Capítulo II – “O Fenômeno Fundamental do Desenvolvimento Econômico” [pp: 69/99] – no qual Schumpeter trata, exatamente, do “fenômeno” *entrepreneur*. O “recado” de Schumpeter, ao abrir o tal capítulo, é o seguinte: “O processo social que racionaliza nossa vida e nosso pensamento, afastou-nos do tratamento

Ainda para Weber,

“Onde a apropriação capitalista é racionalmente efetuada, a ação correspondente é racionalmente calculada”.⁴⁴⁸

Weber não considerava a “satisfação de necessidades” como a “gênese do capitalismo” tal como Sombart havia formulado⁴⁴⁹. Para Weber – não custa nada repetir –, essa “economia de necessidade” mais parecia, “à primeira vista”, com o que ele havia descrito como “necessidade tradicional”⁴⁵⁰. E por

metafísico do desenvolvimento social e nos ensinou a ver a possibilidade de um tratamento empírico; mas fez o seu trabalho de maneira tão imperfeita que devemos ser cuidadosos ao tratar do próprio fenômeno, mais ainda do conceito com o qual o compreendemos e, mais do que todos, da palavra com a qual designamos o conceito e cujas associações podem desencaminhar-nos para todo tipo de direções não desejadas.”[grifos nossos] Parece que Joseph Schumpeter deu um “elegante” recado a Max Weber (ou principalmente a seu “seguidores” *míopes*) e tem tudo a ver com nossa preocupação ao estudarmos o “fenômeno” empreendedorismo de necessidade por aqui e, de certa forma, confirma Guimarães Rosa que considerava tudo isso “desvios provocados pela *megera cartesiana*” (como já vimos, aliás).

⁴⁴⁸ – WEBER, Max, A ÉTICA PROTESTANTE E O ESPÍRITO DO CAPITALISMO, op. cit., p. 5.

⁴⁴⁹ – WEBER, Max, A ÉTICA PROTESTANTE E O ESPÍRITO DO CAPITALISMO, op. cit., p. 41. Weber acrescenta ainda, na mesma página, que: A obtenção das mercadorias necessárias à satisfação das necessidades pessoais, no primeiro caso (a “satisfação de necessidades” de Sombart), e uma luta pelo lucro livre dos limites impostos por necessidades, no segundo (o “capitalismo moderno”), são os fins que controlam a forma e a direção da atividade econômica.”

⁴⁵⁰ – WEBER, Max, A ÉTICA PROTESTANTE E O ESPÍRITO DO CAPITALISMO, op. cit., p. 41. Na página 38, Weber diz ainda que: “O homem não deseja ‘por natureza’ ganhar cada vez mais dinheiro, mas simplesmente viver como estava acostumado a viver, e ganhar o necessário para esse fim. O capitalismo moderno, onde quer que tenha começado sua ação de incrementar a produtividade no trabalho humano através do incremento de sua intensidade, tem encontrado a infinitamente obstinada resistência deste traço orientador do trabalho pré-capitalista; e, ainda hoje, quanto mais atrasadas estejam (do ponto de vista do capitalismo) as forças de trabalho tanto mais tem de lidar com ela”.

assim ser: tradicional – “*esse tipo de atitudes e reação às novas situações*” –, foi o oponente mais importante contra o qual o “espírito” do capitalismo – “*no sentido de um estilo de vida normativo baseado e revestido de uma ética*” – teve de lutar⁴⁵¹.

Como Max Weber sempre foi considerado o “porta-voz oficial” de um certo racionalismo econômico *moderno*, a nossa elite *herodianizada*, talvez por não aprofundar a questão (como já vimos também) e só ter olhos para o “outro” *protestante* – branco, rico e *self-made* –, passou a considerar os argumentos “interpretados” a partir de Weber como “*lei*” (como já vimos e enfatizamos também), e aí ... Com a ascensão do *espírito do capitalismo moderno* a “necessidade”, como tal, efetivamente, perde seu *status* de gênese do capitalismo e passa a ser um “opponente” e, como tal, um “obstáculo”. Vê-se atualizado então aqueles pares conceituais, no sentido como vimos *apud* Roberto Bartholo – heleno/bárbaro e cristão/pagão –, em um “novo”: *oportunidade/necessidade*. Assim a “necessidade” foi assimilada por nosso pensamento social.

A *nova* “necessidade” então, agora “moderna” e, por assim ser, eivada de um certo racionalismo, carece de *artificialidades* produzidas pela lógica racional a partir, principalmente, de, muito trabalho metódico e previdente, de planejamentos, planos e previsões, e atitudes que, “descubram” oportunidades de negócios no sentido de se tornarem *winners*. E esse, adiantamos, será o nosso grande “problema” perante àquela elite *herodianizada*: nós brasileiros, somos (também!) seres carentes de *necessidades artificiais* – leia-se, por exemplo, as já aludidas *PECs* de David McClelland⁴⁵².

⁴⁵¹ – WEBER, Max, A ÉTICA PROTESTANTE E O ESPÍRITO DO CAPITALISMO, op. cit., p. 37.

⁴⁵² – Embora, no nosso entendimento, esse *artificialismo da necessidade* sugerido nos remeta ao neologismo criado por David McClelland – “*achieving*” (necessidade de realização) – “resumido” e “trabalhado” a partir das *PECs* – concebidas por ele de forma rigorosamente racional. É interessante assinalar que Birley e Westhead, renomados pesquisadores do Empreendedorismo, conceituam a “necessidade” como um déficit ou a manifestação de um desequilíbrio interno do indivíduo, podendo ser satisfeita, frustrada – permanece no organismo – ou compensada – transferida para outro objeto. “Ela” surge, para esses autores, quando se rompe o estado de equilíbrio do organismo, causando sensações de tensão, insatisfação e desconforto. E o êxito

da empresa constitui-se numa forma de satisfação da “*necessidade de aprovação*” do empreendedor (aliás, do *entrepreneur*), a partir da aprovação da sociedade. E, para atingir tal objetivo, ainda segundo esses autores, também “necessita”, o *entrepreneur*, de independência, de liberdade para trabalhar, para controlar seu tempo e construir sua vida **do modo que lhe convém**. Esta “necessidade”, no entanto, **no nosso entendimento** evidencia uma certa dificuldade na obediência de regras e normas impostas por outras pessoas e, pela sociedade – coisa que esses autores também concordam. Vimos anteriormente a “dificuldade” da ética protestante de pecar, de infringir normas – resultantes da esfera religiosa e a partir das análises de Max Weber –, evidenciando um baixo nível de flexibilidade. Um verdadeiro dilema para “eles” portanto. O interessante é que esses autores ao apontar a dificuldade “*do indivíduo*” na obediência de regras e normas impostas por outros, não tocam na questão ético-religiosa e nem aprofundam numa abordagem sociocultural. Eles partem para uma “estratégia” mais simples, “artificializando” a questão, ao tipificar – a partir (obviamente!) de estudos e pesquisas – aquela “necessidade” do *entrepreneur* de três formas: 1) a “*necessidade de desenvolvimento pessoal*” que significa uma busca constante por novos conhecimentos, habilidades e também por modificações comportamentais; 2) a “*necessidade de segurança*” que consiste em proteger-se de perigos físicos ou psicológicos, reais ou imaginários e, como tal, relaciona-se com a auto-preservação, envolvendo questões financeiras como até o desemprego por exemplo; 3) a “*necessidade de auto-realização*”, para eles, o *entrepreneur* visualiza a empresa como um local onde suas capacidades podem ser utilizadas e aperfeiçoadas, e assim, ali é que ele alcança a sua realização pessoal. Enfim, essa “artificialização” possibilita, **no nosso entendimento**, a redução de riscos, quer com relação a conflitos externos, quer com relação a conflitos internos provocados pelo “dilema” proposto – se eu não consigo satisfazer uma, pelo menos tenho ainda mais duas chances de acertar, e vir a ser um *winner*. Isso, cremos, é agir de forma racional (e ao menos os autores estão “coerentes” com seu contexto). Para aprofundamento: BIRLEY, S & WESTHEAD, P., *A COMPARISON OF A NEW FIRMS IN “ASSISTED” AND “NON”ASSISTED AREAS IN GREAT BRITAIN*, in *ENTREPRENEURSHIP AND REGIONAL DEVELOPMENT*, USA, v. 4, n° 4, pp: 238/299, 1982. Ressaltamos também que esses mesmos autores, dão subsídio teórico-metodológico para um trabalho aqui no Brasil no sentido de levantar características pessoais empreendedoras de um público de baixa renda – portanto, *necessitados*, tipicamente *viradores* –, a partir daquela tipificação proposta por Birley e Westhead. **Isso, no nosso entendimento, evidencia**

Mas aí chega Schumpeter novamente e, *dialogando* com Guimarães Rosa (ao apresentar *terceiras possibilidades*), nos diz que:

“Pode haver **conduta** racional mesmo na ausência de **motivo** racional.”⁴⁵³

Sem comentários, fechamos o parêntese!

Por fim, são os relatórios do GEM que dão um bom suporte e nos municiam de argumentos *mais* para a emergência do metamodelo *virador*.

V.3: O GEM E O BRASIL; O BRAZIL E O GEM

Já vimos sobre o GEM – *Global Entrepreneurship Monitor* – e sua importância na atualidade como uma referência sobre a atividade empreendedora mundial e alguns dados sobre o caso brasileiro. Entretanto – um dado extremamente significativo – é incrível como o “GEM Report” – em todas as suas versões – nos enxerga com um potencial empreendedorístico formidável e como, por outro lado, por aqui, tal não ocorre. Existe um constrangimento exagerado e sem fundamentos que obstrui possibilidades, inclusive algumas preconizadas pelas “Implications for Policymakers” constantes nos “GEM Report”. A essa altura da *travessia* está mais do que claro que não dá para “entender” o Brasil somente com os “olhos” *desviados* pelo ângulo da “megera cartesiana”: por aqui a *sabedoria é algo distinto da lógica!*

É interessante assinalar que o Brasil já na sua “estreia”, em 2000, provocara uma tremenda *saia-justa*. Além de ter sido o “campeão” – um dado que revelava que, naquele ano, de cada oito brasileiros, um estava

a utilização de uma “ferramenta” equivocada. Vide: CITADIN, Glaison José, SERAFIM, Maurício Custódio, *O EMPREENDEDORISMO APLICADO A PARCELAS DA POPULAÇÃO EXCLUÍDA DO PROCESSO PRODUTIVO: IDENTIFICAÇÃO DO POTENCIAL* EMPRE-
ENDEDOR DA COMUNIDADE DE SACO GRANDE II, Anais do II ENEMPRES, op. cit.

⁴⁵³ – SCHUMPETER, Joseph A., *TEORIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. UMA INVESTIGAÇÃO SOBRE LUCROS, CAPITAL, CRÉDITO, JURO, E O CICLO ECONÔMICO*, op. cit., p. 96. [grifos do autor]

abrindo ou administrando um empreendimento –, os pesquisadores do GEM tiveram de sair em busca de uma explicação, como já vimos, para a causa de um país num dos últimos patamares de PIB dentre os pesquisados e alcançar a mais alta taxa TEA daquele ano. Esse fato colocou em “xeque” o arcabouço teórico de todo o projeto mas, achou-se uma resposta convincente – com base mais na *sabedoria que na lógica*.

De modo geral, segundo o GEM, o Brasil alternou posições no *ranking* dos países empreendedores – foi o primeiro em 2000, o quinto em 2001 e o sétimo em 2002 – mas se manteve entre o “primeiro escalão”. Com a introdução das variáveis TEN e TEO o quadro foi o seguinte: em 2001 foi o terceiro colocado em empreendedorismo *por necessidade* (TEN) e o sexto em empreendedorismo *por oportunidade* (TEO); e, em 2002, foi o primeiro *por necessidade* (TEN) e o 16º *por oportunidade*. Ou seja, nesse caso já houve uma grande variação. Mas, variação essa que só tem a nos dizer que continuamos a ser o mesmo país com alto potencial empreendedor: se empreendemos por oportunidade ou por necessidade, ambas as maneiras contribuem para o dinamismo da economia e geram empregos, e, o mais importante, expõem as pessoas ao ambiente de negócios – possibilitando o desenvolvimento de habilidades e agilidade para responder aos estímulos do mercado⁴⁵⁴. Quer dizer, não se entende o porquê dos constrangimentos.

Antes, e de forma aprofundada, vejamos como o GEM nos enxerga, em seguida, e *por decorrência*, tais “constrangimentos” serão aprofundados também.

A pesquisa GEM Brasil (todas) foi realizada com a utilização do modelo internacional para fins de comparação com os outros países participantes, com pequenas adaptações à realidade brasileira. Assim sendo, os procedimentos adotados reproduziram os padrões internacionais e sua aplicação é diretamente supervisionada pela equipe da Coordenação Central do GEM Internacional.

⁴⁵⁴ – Argumento este utilizado, como vimos anteriormente, pelos pesquisadores do GEM na Finlândia em 2001 e reafirmado nas “Implications for Policymakers” de 2002 (como vimos também) mas, infelizmente, não “entendido” por aqui.

Os principais dados de estudos foram obtidos mediante duas pesquisas de campo. Uma primeira em que foram entrevistados 50 informantes-chave⁴⁵⁵ de diversos Estados, especialistas no assunto, que apresentaram análises referentes aos fatores pesquisados. Com estes, a pesquisa utilizou-se de dois instrumentos, construídos a partir do modelo GEM, os quais exploraram, por meio de grupos de questões, os itens componentes do modelo que descrevem as condições que favorecem ou dificultam a dinâmica empreendedora no país. O primeiro instrumento, foi um roteiro de entrevistas que permitiu a consolidação de informações qualitativas sobre as questões abordadas. O outro, foi um questionário que forneceu dados para um posicionamento quantitativo das opiniões dos especialistas sobre os mesmos itens.

Foram entrevistadas também 2000 pessoas, entre 18 e 64 anos (conforme adotado pela pesquisa internacional), com a utilização de um questionário padrão (a cargo da empresa “Instituto Bonilha” e coordenado pela equipe do GEM), cujos resultados forneceram dados para o cálculo das taxas de empreendedorismo no Brasil. Os pesquisados foram selecionados de acordo com a representatividade por regiões do Brasil conforme abaixo

⁴⁵⁵ – A partir de 2001 esse número foi reduzido para 36 “especialistas” e que passaram à condição de componentes da equipe do GEM nacional.

Número de entrevistados por região do Brasil⁴⁵⁶

Região	Nº Entrevistas	Distribuição por Estados	Distribuição em cidades
SUL	300	2 Estados	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
SUDESTE	850	3 Estados	Idem
NORDESTE	570	2 Estados	Idem
NORTE	140	1 Estados	Idem
CENTRO-OESTE	140	1 Estados	Idem
TOTAL	2000	9 Estados	27 cidades

A tabulação dos dados foi feita pela equipe GEM nacional e seu resultado incorporado à análise internacional. Sendo que o processamento e cálculo das medidas foram feitos pela Coordenação internacional ao tratar da comparação entre países e pela coordenação nacional nas análises específicas do caso brasileiro. E a todos esses dados foram acrescentados os “oficiais”: os principais indicadores sociais e econômicos do país.

Para se ter uma ideia geral da situação que emerge dos resultados da pesquisa mais recente⁴⁵⁷, o Brasil com uma “força de trabalho” (pessoas na faixa de 18 a 64 anos) de 106 milhões de pessoas apresenta uma *TEA* de 13,5%, ou seja, o levantamento estima a existência de 14,4 milhões de empreendedores envolvidos na criação ou administração de algum negócio com menos de três anos e meio de vida⁴⁵⁸. Destes, a maioria (27%) está na

⁴⁵⁶ – Adaptado de EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – GEM 2001, op. cit., p. 11.

⁴⁵⁷ – Adaptado de EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – RELATÓRIO GLOBAL 2002, op. cit.

⁴⁵⁸ – Esse contingente de 14,4 milhões de empreendedores equivale a 20% do total de pessoas que, em 2001, segundo o IBGE/PNAD, faziam parte do mercado de trabalho brasileiro, formal ou informal; ou ainda 51% do emprego formal do país. Dados para

faixa etária de 25 a 34 anos e, do total, 42% são mulheres. Ainda, 85% dos empreendimentos são realizados a partir de capital próprio – familiar – depois vem a ajuda de amigos ou colegas de trabalho e, por último, os recursos oficiais ou de bancos privados. E, no ranking de apoio ao empreendedorismo e da existência de políticas coerentes e facilidades para abertura de um negócio, na opinião dos especialistas do GEM, o Brasil aparece em 34º lugar entre os 37 países pesquisados. Os principais fatores que atrapalham, para eles, são a dificuldade de acesso e o custo do capital, a falta de políticas adequadas à realidade dos empreendedores, a alta carga tributária, o excesso de exigências legais e fiscais para a abertura de empresas e a falta de capacitação para gerir o negócio escolhido.

Sobre o nível de empreendedorismo por regiões no Brasil, o quadro se apresenta da seguinte forma: a região Sul destaca-se com a maior *TEA* do país (17,4), seguida da Norte/Nordeste com 14,8, a Sudeste em terceiro com 11,9 e a Centro-Oeste com 11,4.

Das atividades realizadas, o levantamento apontou 42% motivadas pela oportunidade e 55% por necessidade. Em termos regionais, as regiões Norte/Nordeste destacam-se por apresentar a maior *TEN* (58,9%) e a mais baixa *TEO* (41,1%); essas regiões concentram aproximadamente 38% de empreendimento *por necessidade* no país. As demais regiões ficam da seguinte forma: Centro-Oeste, *TEN* 50,0% e *TEO* 50,0%; Sudeste, *TEN* 55,6% e *TEO* 44,4%; Sul, *TEN* 54,0% e *TEO* 46,0%. Ou seja, apenas a região Centro-Oeste apresentou índices iguais entre *TEN* e *TEO*, nas demais a *TEN* sempre foi maior que a *TEO*. Donde se conclui que a motivação *por necessidade* é um dado “nacional”.

Com relação às atividades desenvolvidas, a grande concentração, 21%, está no setor de comércio varejista, principalmente em atividades relacionadas à alimentação (padarias, laticínios, etc.), vestuário (tecidos, armarinhos, calçados) e produtos em geral para construção e escritório. O segundo maior setor, com 18%, está na indústria de transformação, também com maior frequência em produtos alimentícios e de vestuário, seguidos, com menor número de observações pela indústria de móveis. O terceiro grupo, com 12%, inclui os serviços na área de alimentação e alojamento. Os outros com menor representação são: serviços pessoais (lavanderias, cabeleireiros, etc.) com 11%; atividades imobiliárias (8%); construção (6%); venda e

argumentação a partir da “Pesquisa Nacional de Amostras de Domicílios – Brasil 2001”, retirados do site [www.ibge.gov.br]

manutenção de veículos (5%), e agricultura e pecuária (5%). Um dado significativo se observa do quadro apresentado, independentemente se na indústria, comércio ou serviços, o foco das atividades dos empreendedores brasileiros situa-se na área de alimentação: de uma certa forma a “sobrevivência” se faz presente em todas as atividades.

Se observarmos a distribuição das atividades desenvolvidas separadamente por regiões, veremos algumas variações. A Centro-Oeste tem a maior proporção em atividades imobiliárias (18%), pouco significativas na média do país, seguida pelo setor varejista (15%) e serviços coletivos envolvendo atividades artísticas e do entretenimento (15%). Nessa região é também significativa a proporção das atividades agropecuárias (12%), que na média do país significam apenas 5%.

No Nordeste o setor de maior destaque é o comércio varejista com 27%, com alojamento e alimentação em seguida com 21% e, 19% na indústria da transformação com destaque para a confecção de artigos para o vestuário.

A região Norte concentra-se no comércio varejista (25%) e indústria de transformação (21%) focada na confecção de artigos de vestuário. Os demais setores, nessa região, distribuem-se em proporções iguais, menores que 10%.

O Sudeste tem sua principal concentração no comércio varejista (20%), diversificando um pouco além das áreas de alimentação e vestuário, na indústria de transformação (14%), principalmente vestuário, e atividades de serviços coletivos (13%) voltados a serviços pessoais como lavanderias, cabeleireiros e outros.

O Sul empreende principalmente na indústria de transformação (25%), também com preponderância em artigos para vestuário, o comércio varejista com 15%, na área de vestuário e calçados e, serviços coletivos (11%) na área de atividades artísticas e do entretenimento.

Ao se avaliar a partir do levantamento feito, qual a situação do emprego nos próximos 5 anos, no Brasil, 43% dos empreendedores *por oportunidade* prevêem a criação de mais de 5 postos de trabalho. Dentre os motivados *por necessidade*, 32% não vislumbram a possibilidade de criação de empregos em 5 anos e 36% esperam abrir acima de 5 vagas. Daí conclui-se que, ambos os tipos de motivação empreendedora, quando bem sucedidas, *trazem expectativas na elevação dos níveis de emprego.*⁴⁵⁹

⁴⁵⁹ – Se, numa especulação, consideramos que cada um desses empreendimentos abra 5 novos postos de trabalho nos próximos cinco anos, teríamos 12 milhões de empregos gerados por empreendimentos motivados *por oportunidade* e 13 milhões

Ainda, o levantamento aponta no Brasil, que 6% dos empreendedores têm a intenção de exportar produtos ou serviços em contraste com os 22% mundiais. Somente 2% têm a intenção de que mais de 25% de suas vendas de produtos e/ou serviços sejam dirigidas ao comércio exterior. E, desses 2%, 80% são empreendedores motivados *por oportunidade*.

A taxa de empreendimentos com alguma possibilidade de expansão de mercado no Brasil, segundo o levantamento, de 3,26% está bastante próxima da média mundial que é de 3,3%. Entretanto, no Brasil este grupo representa apenas 24% do total de empreendedores⁴⁶⁰. Mas, de qualquer forma, considerando as 106 milhões de pessoas que compõem a força de trabalho, torna-se expressivo o número de empreendimentos estimados pelo levantamento (3.470.000) que indicam estar introduzindo algum produto novo no mercado em que atuam.

A proporção de empreendimentos sem possibilidade de expansão de mercado no Brasil – como em outros países em desenvolvimento participantes do GEM –, é confirmada, pelos pesquisadores do GEM, pela predominância de pequenos negócios de natureza comercial ou de serviços, com baixa intenção de crescimento, agregando pouco valor econômico ou tecnológico ao empreendimento e, conseqüentemente, à sociedade.

Com relação às variáveis de cunho sociocultural no sentido de se mensurar uma “Legitimidade Social” para o empreendedor e suas atividades, já foi dito anteriormente que o GEM trabalha com tais variáveis e também que embora elas ainda existam e sejam preponderantes por aqui, desde 2000 observa-se uma melhora significativa.

Para o GEM, tais atitudes são fatores intervenientes: favorecem ou dificultam a atividade empreendedora. Culturas com valores conservadores quanto ao risco, ao novo e ao erro são pouco propícias ao empreendedorismo. E as sociedades, onde a legitimidade social do empreendedor é amplamente aceita e assimilada são, como era de se esperar, aquelas onde o empreendedorismo encontra os melhores mecanismos de sustentação e incentivo.

de empregos por empreendimentos motivados *por necessidade*. Esse é um dado extremamente significativo!

⁴⁶⁰ – É interessante ressaltar que em 26 dos 37 países que compõem a pesquisa GEM a participação desse grupo de empreendedores que vislumbra alguma possibilidade de expansão de mercado é igual ou superior a 40%.

Como vimos anteriormente, o empreendedorismo não é visto pela família brasileira como uma opção prudente a seguir como carreira profissional e novos empreendimentos, invariavelmente, são vistos com ceticismo e desconfiança, além do que, os novos empreendedores são muitas vezes tidos como aventureiros ou “oportunistas”. Embora esteja surgindo uma “nova” valoração para o trabalho por conta própria conforme vimos anteriormente na pesquisa IBASE/SEBRAE. E ainda também, segundo o GEM, e a partir de 2000, uma mudança significativa parece estar em curso na sociedade brasileira quando se aborda a questão do papel e da legitimidade da atividade empresarial.

É interessante destacar aqui a justificativa usada pelos pesquisadores e especialistas do GEM-Brasil para a rápida e recente conotação positiva para a legitimidade social do empreendedor. Além da recente inserção brasileira no cenário mundial – via internacionalização dos mercados – e da percepção do enorme avanço tecnológico produzido por empresas privadas – muitas das quais “pequenas” – e suas consequências para a comodidade e a qualidade de vida, e, além da visível contribuição à geração de empregos, eles argumentam ainda que:

“Os valores atribuídos às noções de censura religiosa, quanto ao acúmulo e à demonstração de riqueza, oriunda da religião católica principalmente, parecem estar cedendo lugar à cultura do usufruto e do bem-estar material, resultantes do esforço empreendedor. **Uma forte influência do modelo norte-americano, de consumo e do sucesso econômico, parecem estar contaminando gradativamente o sistema de valores das gerações mais recentes. A própria exaltação de ícones empresariais norte-americanos, pelos meios de comunicação, revela a transformação dos valores e interesses prevalentes.”⁴⁶¹**

Por outro lado, a atitude perante ao fracasso que no GEM 2000 assumiu uma posição intermediária dentre os demais países, para o GEM 2001 representou uma proporção relativamente alta entre os entrevistados (30%).

⁴⁶¹ – “Sumário Executivo – *GEM* Internacional 2000”, op. cit., p. 24. [grifos nosso] É interessante ressaltar também que esse mesmo argumento, de outras formas, aparece nos Relatórios 2001 e 2002.

O medo do fracasso devido à censura social, para o GEM, constitui fator que pode inibir a tentativa de criação de novos empreendimentos. O erro, assim, é pouco assimilado e aceito e o estigma do fracasso acompanha o indivíduo, o qual encontra dificuldade de re-inclusão. E, nesse sentido, há pouco espaço para aprendizagem, uma vez que o ciclo não se completa.

Segundo os especialistas do GEM 2001,

“a imprensa escrita tem trazido mais frequentemente a público histórias de sucesso e investigado as características pessoais que levaram determinado empresário a conseguir consolidar e expandir seu empreendimento. Entretanto, de forma crescente, colabora para a busca do anonimato e a pouca divulgação de expoentes da comunidade empresarial, a agravante condição de insegurança e temor vivida hoje pela sociedade brasileira, independente do extrato econômico. A desigualdade econômica e social, a miséria material e espiritual, e a conseqüente criminalidade têm inibido a disposição de empreendedores para a divulgação dos seus feitos e sucessos alcançados. Perde, com isso, o país a oportunidade de construir e validar histórias que poderiam servir ao necessário papel de modelos e exemplos a serem seguidos e prestigiados.”⁴⁶²

Em seguida argumentam ainda que o brasileiro tem dificuldade de aceitar o sucesso alheio. Empreendedores bem-sucedidos são tratados com desconfiança. Segundo os mesmos especialistas,

“A ambição do crescimento e enriquecimento é ainda condenada particularmente nas regiões menos favorecidas do país, onde também a influência da religião é mais presente. Nas palavras de um dos entrevistados: ‘O brasileiro preza o fracasso’. Fica evidente que não o seu próprio.”⁴⁶³

Mas, por outro lado, segundo a opinião dos especialistas do GEM 2002,

⁴⁶² – EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – GEM 2001, op. cit., pp: 61/62.

⁴⁶³ – EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – GEM 2001, op. cit., p. 63.

“O aspecto mais surpreendente se comparado com os resultados obtidos nos levantamentos passados, refere-se à imagem mais positiva e a aceitação do empreendedor como agente de transformação e progresso de uma economia. A noção negativa do papel do empresário e dos meios utilizados para atingir seus objetivos, carregando um estigma bastante negativo no seio da sociedade brasileira, tem cedido lugar a uma visão mais benevolente na qual o empreendedor assume posição mais visível e legítima como opção de carreira.”⁴⁶⁴

Vimos como as opiniões dos especialistas variam de ano para ano. Mas um traço marcante é a questão cultural de fundo religioso perpassando as opiniões – mais uma vez o “outro” preferencial é o protestante norte-americano – a denotar um certo “constrangimento” ao lidar com nossos valores. Só não dizem de forma clara que os nossos valores são atrasados. Mas ao dizerem isso de forma subjacente e não relativizada, deixam claro também que tais “valores” são considerados *impeditivos*. E quando propõem soluções vêm com aquela já velha e batida ideia que desde o início do século XIX, John Mawe, como vimos também, já pregava por aqui: a divulgação sistemática através dos meios de comunicação e “honorarias” para os casos de sucesso⁴⁶⁵.

⁴⁶⁴ – “GEM – Empreendedorismo no Brasil – Relatório Global 2002”, op. cit., p. 39.

⁴⁶⁵ – Não custa nada repetir, segundo Mawe em meados de 1809: “Seria necessário dar honorarias a todos que favorecessem estes progressos (...) A influência de assembleias espalharia por toda parte a instrução e despertaria na nação o espírito de pesquisa; (...) Poder-se-ia com a introdução desta medida, incitar uma mudança total nos costumes, no caráter e nos hábitos dos brasileiros (...) Seria a verdadeira base da prosperidade do país, tão rico de produtos naturais e ao mesmo tempo, tão abandonado por falta de habitantes esclarecidos e industriosos.” In – MAWE, John, VIAGENS AO INTERIOR DO BRASIL, op. cit., p. 188; e, ressaltando a “coincidência”: “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, contribuindo de forma significativa para o desenvolvimento econômico e social do país. Estimular a maior presença e o envolvimento destes

Mas quando se diz que a imprensa escrita tem trazido mais frequentemente histórias de sucesso é de se ressaltar também que para essa mesma imprensa o critério de “sucesso” para um empreendedor passa, no mínimo, por algo em torno de 10 milhões de reais/ano de faturamento. Jamais será vista, por exemplo, estampada nas bancas de jornais histórias como a da *nossa* Maria da Glória e sua “boneca negra” ou até o “caso” do Professor Raposo. Ou ainda, a genial história do empreendedor social João Joaquim que transformou um bairro pobre sobre um lixão na periferia de Fortaleza-CE, bairro Palmares, a partir de um “sonho”, em uma das mais interessantes soluções a partir de uma economia efetivamente solidária, com a criação de um “banco” – o Banco Palmas – que gira com um “dinheiro” próprio a partir de transações internas entre o que ele denomina de “*prossumidores*” (produtores + consumidores) da própria localidade. Ali eles criaram os próprios “produtos” bancários – de “cartões de crédito”, poupança e até seguros – e gerem aquela experiência popular de forma criativa e inovadora trazendo um efetivo desenvolvimento local a partir de *outras possibilidades*⁴⁶⁶.

empreendedores em eventos de natureza cultural, educacional e de ação comunitária, humanizando e desmistificando o personagem.” In EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – GEM 2001, op. cit., p. 75.

⁴⁶⁶ – Tive o privilégio de conhecer João Joaquim e conversar com ele sobre essa experiência num “debate” promovido pelo Prof. Fernando Dolabela com os participantes do “Curso para a Formação de Multiplicadores do SER EMPREENDEDOR PARA O TERCEIRO SETOR”, promovido pela AED, em Brasília em Outubro de 2001. Por outro lado, nesse mesmo encontro foi apresentado também a história de Ezequiel, um favelado de Belo Horizonte que criou a original – e “paralegal” – “Radio Favela” que redundou inclusive num filme de Helvécio Ratton – “Uma onda no ar”. Mas esse caso em que uma história de sucesso de um empreendedor popular – habitante de uma das favelas mais violentas de Belo Horizonte – virou até tema de filme, segundo o próprio Helvécio Ratton, produtor e diretor, em entrevista ao “Estado de Minas” de 16/06/2001, foi feito basicamente com recursos próprios e empréstimos junto a amigos, em função da dificuldade de captar recursos para uma ideia como essa, em que a estrela era um favelado “real”. Quando o filme virou sucesso e foi até premiado em Gramado, não faltaram financiadores para a sua distribuição.

E ainda, tanto a imprensa escrita – embora não seja “papel” dela – quanto, e principalmente, os “especialistas”, de forma evidente, não aprofundam a questão da motivação *por necessidade* conforme preconizado pelo próprio “GEM Report” em suas *conclusions* bem como nas *implications for policymakers* que, como já vimos (e ressaltamos!), é *explícito* e não custa repeti-las:

“Consistent with previous GEM studies, national economic growth is associated with heightened levels of entrepreneurship. Specifically, correlations between entrepreneurial activity in one year and growth in GDP two year late were significant and positive. Though the exact causal mechanisms have not been established, future research should reveal just how the two are connected. **Additional study will also focus on why correlations are higher for necessity than for opportunity entrepreneurship.**”⁴⁶⁷

Mais à frente nas implicações na formulação de políticas, o “GEM Report” também diz o seguinte:

“GEM research continues to show a positive association between entrepreneurship and national economic growth. 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. In certain parts of the world, it may be particularly vital to the economic well-being of the nation to ensure that all educational programs prepare all adults for an entrepreneurial career.”⁴⁶⁸

⁴⁶⁷ – “GEM 2002 – Executive Report”, op. cit., p. 32. Essa é uma *conclusion*. [grifos nosso]

⁴⁶⁸ – Ibid., p. 33. [grifos nosso]

Isso quer dizer o quanto é importante para o GEM (internacional!) compreender e melhor entender tal “fenômeno”⁴⁶⁹. Coisa que alguns dos responsáveis pela formulação de políticas para o setor (até mesmo os especialistas em empreendedorismo!) aqui no Brasil demonstram pouco valorizar ou mesmo compreender esse mecanismo, a despeito de seu notável potencial. Um verdadeiro e constrangido *desdém!*

Já em 2001, quando “descemos” do primeiro para o quarto lugar, o Coordenador Geral do GEM, Professor Paul Reynolds, da *London Business School* em entrevista a Maria Luísa Abbott para o jornal “Valor Econômico”, direto de Londres, sobre nossa “queda de posição” dizia o seguinte:

“Pode ser porque há mais oportunidade de trabalho e, por isso, mais gente deixa de criar empresas porque pode encontrar emprego. Ou pode ser porque a economia estava acelerando e menos pessoas viram chances de aumento de demanda para tentar iniciar negócios e aproveitar a oportunidade. Mas, se houver uma redução em percentual semelhante no Brasil, no próximo ano, então ficaria realmente preocupado.”⁴⁷⁰

No ano seguinte não só houve uma redução em percentual semelhante como alcançamos a primeira posição em empreendedorismo *por necessidade* (que no ano anterior era a terceira) e, com relação ao empreendedorismo *por oportunidade*, descemos para a 16ª posição (no ano anterior éramos o sexto colocado). Ao invés de ter uma “preocupação acadêmica”, de cunho até epistemológica (como o Professor Reynolds certamente preconizava no ano anterior), nossa *elite*, mais uma vez, não “entendeu” o recado – e nem o “fenômeno” – e, com relação ao nosso evidente empreender *por necessidade*, partiu para os habituais lamentos *herodianizados* sobre a condição brasileira: somos atrasados!

⁴⁶⁹ – Não nos esqueçamos que o Brasil em 2000 atingiu a mais alta *TEA* com o penúltimo PIB dentre os países pesquisados (perdendo apenas para a Índia que também atingiu a oitava colocação), um “fenômeno”.

⁴⁷⁰ – “Pesquisa indica que México e outros três países subiram no ranking da London Business School. Brasil deixa de ser o país com mais empreendedores”, reportagem de Maria Luíza Abbott, VALOR ECONÔMICO, 30/Novembro/2001, 1º Caderno, p. 3.

Aliás essa é a grande razão do “constrangimento” conforme a mesma imprensa escrita: E, nesse sentido, adiantamos, é que se perdem muitas “oportunidades” por exemplo, quando em Novembro/2002, após a divulgação dos resultados do GEM 2002, a imprensa “especializada” saiu com reportagens no mínimo “envergonhadas”.

A reportagem, por exemplo, de Miriam Karam do “Valor Econômico” é aberta da seguinte forma:

“O Brasil está caindo no ranking internacional do empreendedorismo e, o que é pior, sobe quando a avaliação é feita a partir dos motivos que leva uma pessoa a abrir um negócio: necessidade e não por oportunidade.”⁴⁷¹

E fecha assim:

“Para os técnicos, a redução é causada provavelmente pelo ‘contexto econômico adverso.’”⁴⁷²

Valmir Denardi da “Gazeta Mercantil”, inicia sua reportagem da seguinte forma:

“A crise econômica fez com que o Brasil apresentasse neste ano a maior Taxa de Empreendedorismo por Necessidade – por falta de opções no mercado de trabalho – entre as 37 principais economias mundiais.”⁴⁷³

Quer dizer, para essa imprensa – reconhecidamente “especializada” em assuntos econômicos – a causa é (ou *provavelmente!*) a crise econômica. Como se ela, a crise, fosse uma novidade entre nós. Além de ser essa uma atitude – conforme já vimos a partir “deles” – no mínimo, “pouco empreendedora” na medida em joga a “culpa” sempre em algum fator externo. Por outro lado, em nenhum momento também o “GEM Report”

⁴⁷¹ – “Brasileiro torna-se empreendedor por ‘necessidade’, aponta estudo”, reportagem de Miriam Karam, VALOR ECONÔMICO, 14/Novembro/2002, página A4. [grifos nosso]

⁴⁷² – Ibid. [grifos nosso]

⁴⁷³ – “Brasil lidera criação de empresa por necessidade”, reportagem de Valmir Denardi, GAZETA MERCANTIL, 14/Novembro/2002, Caderno Região Sul, página 1.

afirma que a variável TEN se traduz por “falta de opções no mercado de trabalho” e além do que, existem outras “necessidades” bem ao gosto do *entrepreneurship* (como vimos *apud* BIRLEY, S & WESTHEAD, P). E ainda, como dissemos acima não é função ou papel dessa mesma imprensa “aprofundar” questionamentos, se “preocupar”. Isso, cabe aos “especialistas” e, à imprensa, cabe, de forma objetiva, emanar as opiniões “deles”. E aí ...

Embora na avaliação dos especialistas do GEM Brasil 2001 como ressaltamos anteriormente, seja explícito como uma das diretivas primordiais para o estímulo a uma sociedade empreendedora “*trazer à consciência dos meios de comunicação a importância de promover de forma sistemática e apreciativa a imagem do empreendedor*”⁴⁷⁴, não é o que se observa.

Por exemplo, Marcos Mueller Schlemn, Coordenador Geral do GEM Brasil, à “Gazeta Mercantil” argumenta o seguinte:

“O alto grau de empreendedorismo por necessidade reflete as dificuldades econômicas, agravadas nesse ano” (aludindo ao famigerado “apagão” ocorrido no ano anterior).⁴⁷⁵

E, ao jornal “Valor Econômico”, ele segue a mesma linha de argumentação (“apagão”, crise econômica,...) mas acrescenta uma obviedade já ressaltada nas pesquisas anteriores – as quais coordena por aqui –, para ele:

“O estudo mostra que, de forma geral, o empreendedorismo por necessidade tende a ser maior entre os países em desenvolvimento, onde as dificuldades de inserção no mercado de trabalho levam as pessoas a buscar alternativas de ocupação.”⁴⁷⁶

Sérgio Prosdócimo, Presidente do IBQP-PR, órgão que coordena o GEM Brasil, à mesma reportagem do “Valor Econômico”, argumenta o seguinte:

⁴⁷⁴ – EMPREENDEDORISMO NO BRASIL – GEM 2001, op. cit., p. 75.

⁴⁷⁵ – “*Brasil lidera criação de empresa por necessidade*”, GAZETA MERCANTIL, op. cit.

⁴⁷⁶ – “Brasileiro torna-se empreendedor por ‘necessidade’, aponta estudo”, VALOR ECONÔMICO, op. cit.

“Este índice (do empreendedorismo movido por necessidade) deve servir de alerta para a nossa sociedade. O Brasil precisa mudar, e rapidamente, suas políticas de apoio às micro e pequenas empresas”⁴⁷⁷

E ainda, Vinícius Lummertz, então Diretor Técnico do SEBRAE Nacional, órgão patrocinador do GEM Brasil, ao “Valor Econômico”, sobre os resultados do GEM 2002, e mais preocupado em justificar a melhor posição alcançada pelos argentinos (que ficaram em 5º lugar) – a partir da então recente “quebradeira” de empresas argentinas: “*a crise abre oportunidades para a taxa de crescimento do empreendedorismo*” – resume seus argumentos de forma objetiva ao indicar “*a necessidade radical de mudar a cultura empreendedora do Brasil*”.⁴⁷⁸

Mas conforme o jornal “Gazeta Mercantil”, em seu discurso na solenidade de apresentação da pesquisa ele não poupou palavras:

“Temos uma necessidade de mudar radicalmente a cultura brasileira, que é concentrada na inveja de quem obtém sucesso e na fracassomania. Precisamos redirecionar as políticas públicas, principalmente com a redução da carga de impostos sobre o pequeno empresário que, geralmente é pobre.”⁴⁷⁹

Desse emaranhado de “opiniões” e à luz do que foi dito nos diversos relatórios do GEM Brasil, fica uma dúvida inquietante: será que “mudar radicalmente a cultura empreendedora brasileira” quer dizer transformarmos, todos nós, em protestantes, em “indivíduos” *self-made*? E como? Essa visão utilitária da cultura é extremamente preocupante. Além de não estar em sintonia com as “preocupações” emanadas do “GEM Report”, não contribui para uma efetiva divulgação do empreendedorismo como um todo na medida em impõe uma pecha negativa na motivação empreendedora *por necessidade*: nosso traço marcante (conforme o próprio GEM). Trabalho por necessidade é um dado histórico em nossa sociedade, independentemente até de “contexto econômico adverso”, até porque sempre foi assim. Esse é o *traço virador*!

⁴⁷⁷ – Ibid.

⁴⁷⁸ – Ibid.

⁴⁷⁹ – “Brasil lidera criação de empresa por necessidade”, GAZETA MERCANTIL, op. cit.

Nesse sentido, obviamente que cabem ações na direção de incrementar e apoiar as atividades empreendedoras, mas outras: a partir de nossas diferenças e de nossa realidade e não nos espelhando naquele “outro” preferencial. Aí, as palavras abaixo do Professor Fernando Dolabela ao concluir sobre a importância de um empreendimento arrojado como o GEM, são muito mais *leves* e apontam para *possibilidades* no mínimo, mais respeitosas:

“Em resumo, a pesquisa deixa claro que um pré-requisito para a atividade empreendedora em um país é a existência de um conjunto de valores sociais e culturais que possam encorajar a criação de novas empresas.

Portanto, se no passado – e ainda hoje – desenvolvemos grande habilidade em inculcar em nossos filhos e alunos valores como emprego, estabilidade financeira e nível universitário como instrumentos fundamentais de realização pessoal, temos agora a obrigação de educar nossas crianças e jovens dentro de valores como autonomia, independência, capacidade de gerar o próprio emprego, de inovar e gerar riqueza, capacidade de assumir riscos e crescer em ambientes instáveis, porque, diante das condições reais do ambiente, são esses os valores sociais capazes de conduzir países ao desenvolvimento.”⁴⁸⁰

Por outro lado e à despeito das vozes rancorosas e constrangidas daquela *elite herodianizada*, a imprensa também tem destacado nossos valores, e aqui temos a obrigação de destacar alguns tópicos. E isso é muito importante principalmente em se tratando de um tema – Empreendedorismo – que, se para a “academia” é uma grande novidade, imagine para o “grande-público”.

A revista “Veja” de 20/09/2000 trouxe uma enorme reportagem intitulada “Bomba desarmada” que tratava do aumento de oportunidades e empregos fora da atividade agrícola “tradicional” – a partir de relatos de inúmeros e anônimos pequenos empreendedores – a reduzir o ritmo do êxodo rural e desativando assim o gatilho da explosão social.⁴⁸¹

⁴⁸⁰ – DOLABELA, Fernando, *OFICINA DO EMPREENDEDOR*, op. cit., p. 41.

⁴⁸¹ – “Bomba desarmada”, reportagem de Carlos Rydle, Revista *VEJA*, 20/setembro/2000, pp:50/55. É interessante ressaltar que essa reportagem me inspirou, e muito,

Outra, já aludida anteriormente, pela Revista “Empreendedor” de Junho/2001, em que vários “especialistas” receberam um material sobre o GEM 2000 e respondemos a um questionário. O interessante nesse caso é que o repórter teve a felicidade de separar o vasto material e produzir uma narrativa *leve* e extremamente pedagógica em que o tema “empreendedorismo brasileiro” foi tratado sem constrangimentos e onde nossas várias diferenças foram expostas de formas bem encadeadas.⁴⁸²

Na mesma linha “pedagógica” da reportagem anterior, tem uma na Revista “Rumos” de Dezembro de 2002, que também traz muita informação para um leigo no assunto.⁴⁸³

E por fim, na Revista “Época” de 06/01/2003, na mesma “linha” também, cita o recente resultado do GEM, mas sem constrangimentos, e fala basicamente da dificuldade de empreender por aqui citando vários relatos de vários *viradores*. O interessante dessa reportagem é uma passagem em que o economista Márcio Pochmann, um dos entrevistados, ao comentar os resultados do GEM, que vai de encontro aos nossos argumentos para o *virador*:

na formulação de um projeto de um módulo de capacitação em “Comportamento Empreendedor” que foi executado pelo ICCAPE (portanto, baseado no Método CEFE) e sob minha coordenação, para lideranças dos assentamentos rurais do Programa Cédula da Terra – *PARATERRA* do Ministério do Desenvolvimento Agrário, SEPLAN-MG/*SUDENOR* e FUNDEP/UFMG. O treinamento ocorreu na cidade de Montes Claros (MG) de Novembro de 2000 a Março de 2001, num total de 240 horas para 4 turmas (com 22 participantes cada) de diferentes assentamentos e, a reportagem aludida (foi entregue uma cópia para cada participante) serviu de material para os estudos e debates: como um exemplo “nosso”. E como “produto final” da capacitação foi trabalhado com o grupo a criação e gestão de um “Caixa Comunitário” para cada assentamento como forma de financiar “novos” empreendimentos.

⁴⁸² – “*Por um país empreendedor*”, reportagem de Lúcio Lambranco, Revista *EMPREENDEDOR*, op. cit. É interessante ressaltar que nessa reportagem apresentei o argumento do *traço virador* a marcar o nosso empreender.

⁴⁸³ – “*Empreendedorismo: Assim se faz o futuro*”, reportagem de Sérgio Benevides, Revista *RUMOS*, Dezembro de 2002, pp: 26/33.

“O empreendedorismo brasileiro é o da desesperança, movido pelo descrédito no emprego. Mais que superação da pobreza, é uma estratégia de sobrevivência.”⁴⁸⁴

Quando Márcio Pochmann fala em “descrédito no emprego”, certamente, ele está se referindo àquele já comentado “histórico” desvalor ao trabalho. E, assim, ele “confirma” também os dados emanados das pesquisas GEM – diferentemente daqueles “especialistas” – que apontam para a nossa peculiar *viração*: o nosso empreender é, antes de tudo, *uma estratégia de sobrevivência*, uma “tática de vida”.

Mas se quisermos ressaltar aqui como o GEM nos enxerga e principalmente como o GEM é *enxergado*, fica evidente um “desencontro” de opiniões. Algumas lúcidas, outras constrangidas, mas que refletem, mais uma vez, a novidade do assunto e, principalmente, a certeza que ainda temos muito a caminhar.

V.4: A FORMAÇÃO DE EMPREENDEDORES NO BRASIL: AS UNIVERSIDADES

Já foi dito anteriormente que as ideias apresentadas por Filion, em seu “processo visionário”, têm sido um “pano de fundo” para o aprendizado de empreendedorismo em várias instituições de ensino superior aqui no Brasil. Usando a metodologia criada pelo professor Louis Jacques 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. Ela, por exemplo, inclui tópicos sobre como desenvolver visões e construir rede de relações, qual o perfil típico do empreendedor, como promover o pensamento criativo, como identificar e explorar oportunidades

⁴⁸⁴ – “*O duro país dos pequenos*”, reportagem “especial” (e motivo da capa) de Eliane Brum, Revista *ÉPOCA*, 06/Janeiro2003, pp: 44/49, p. 44. Essa reportagem é seguida de outras que abordam o assunto mas feita por outros repórteres: “*Costurando o futuro*”, por Luciana Vicária, pp: 50/51; “*Conceito polêmico*”, uma ótima entrevista feita por Eliane Brum com João Batista Pamplona, autor de uma Tese de Doutorado sobre Empreendedorismo, em que diz que “*ser patrão não é a solução para a maioria, na medida em que o empreendedorismo transfere o problema do emprego da dimensão pública para a privada*”, p. 53; “*Espécimes em extinção*”, reportagem de Nelito Fernandes e Eliane Blum, pp: 54/55.

de negócios, como elaborar um plano de negócios e entrevistas com empreendedores de sucesso como modelo de referência.⁴⁸⁵

Inclusive em 1998 foi instituído um programa de âmbito nacional, o “Programa REUNE” (Rede de Ensino Universitário de Empreendedorismo⁴⁸⁶), a partir de uma experiência bem sucedida em Minas Gerais. Esse programa, com o apoio da Confederação Nacional da Indústria e do Instituto Euvaldo Lodi, tem promovido seminários e *workshops* em todos estados da federação em que mais 1.000 professores de mais de 200 instituições de ensino superior foram expostos à teoria de Filion através da metodologia, adaptada aqui, pelo Professor Fernando Dolabela em sua obra “Oficina do Empreendedor”.⁴⁸⁷

E, esses encontros têm como principais objetivos: a) provocar um debate acerca da necessidade de aprendizado de empreendedorismo nas instituições de ensino superior; b) demonstrar os resultados obtidos até agora utilizando a metodologia; c) capacitar os professores, qualquer que seja a sua área de atuação, a usar a metodologia proposta com seus alunos.⁴⁸⁸

É interessante assinalar também que outras experiências que se utilizam de outras metodologias estão *pipocando* em várias universidades brasileiras por aí.⁴⁸⁹ O que confirma o dito de Caetano Veloso lá no início de nossa *travessia*.

⁴⁸⁵ – DOLABELA, Fernando, OFICINA DO EMPREENDEDOR, op. cit.; LIMA, Marcos, DOLABELA, Fernando, APRENDIZADO DE EMPREENDEDORISMO EM INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR NO BRASIL, op. cit.; OLIVEIRA FILHO, João Bento de, A UNIVERSIDADE COMO FONTE DE EMPREENDEDORISMO, in Anais do II ENEMPRE, op. cit.; BIZZOTTO, Carlos Eduardo Negrão, DALFOVO, Oscar, ENSINO DE EMPREENDEDORISMO: UMA ABORDAGEM VIVENCIAL, in Anais do II EGEPE, op. cit., pp: 142/153; GOMES, Valdir, EMPREENDEDORISMO NAS ORGANIZAÇÕES QUE APRENDEM. CONSIDERAÇÕES SOBRE A DICOTOMIA: ENSINO VERSUS APRENDIZADO DO EMPREENDEDORISMO, in Anais do II EGEPE, op. cit., pp: 112/122.

⁴⁸⁶ – Vide [www.reune.org.br]

⁴⁸⁷ – DOLABELA, Fernando, OFICINA DO EMPREENDEDOR, op. cit.; LIMA, Marcos, DOLABELA, Fernando, op. cit.

⁴⁸⁸ – LIMA, Marcos, DOLABELA, Fernando, op. cit.

⁴⁸⁹ – MACHADO, E. C., *O EMPREENDEDORISMO NO ENSINO DE ENGENHARIA*, in Anais do I ENEMPRE – Encontro Nacional de Empreendedorismo, ENE/UFSC, Florianópolis, 1999; SANTOS, M. J., VASCONCELOS, I. E., ALMEIDA, Y. M. de, *O ENSINO DE EMPREENDEDORISMO EM CURSOS DE GRADUAÇÃO EM*

No entanto, como o Brasil ainda não atingiu um grau avançado de relacionamento entre empresas e instituições de ensino no sentido de desenvolver tecnologias e trocar conhecimentos teóricos e empíricos, a crença dos estudantes destas instituições de que o *verdadeiro* conhecimento está fora dos “muros da universidade”, é reforçada, como se o “treinamento” universitário consistisse meramente de um conjunto de teorias inúteis, concebidas a partir de um mundo idealizado.

“Um dos maiores equívocos da educação empreendedora no Brasil é não considerar o empreendedorismo um fenômeno cultural, o que enseja a adoção de uma estratégia pedagógica inadequada porque supõe enganosamente que os elementos que definem o empreendedor

ENGENHARIA: A EXPERIÊNCIA DO DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA MECÂNICA DA UFPE, in Anais do II ENEMPRES, op. cit.; BARBEJAT, Myriam Eugênia Ramalho Prata, FERRAZ, Fernando Toledo, QUANTO VALE A EXPERIÊNCIA EMPREENDEDORA NA VIDA DE UM ALUNO, in Anais do II ENEMPRES, op. cit.; BIZZOTTO, Carlos Eduardo Negrão, DALFOVO, Oscar, op. cit.; PARDINI, Daniel Jardim, PAIM, Lúcia Regina Corrêa, op. cit.; DAVID, Denise Elizabeth Hey, BRINGHENTI, Idone, GAUTHIER, Fernando, FORMAÇÃO DE DOCENTES PARA O ENSINO DE EMPREENDEDORISMO: ESTUDO DE CASO NO CEFET-PR, in Anais do II ENEMPRES, op. cit.; REINOSO, Rubens César, PINTER, Claudio Alvim Zanini, MODELO DE EMPREENDEDORISMO NA UNIVERSIDADE DO SUL DE SANTA CATARINA (UNISUL), in Anais do II EGEPE, op. cit., pp: 117/127; DUTRA, Ivan, PEIXOTO, Renato Bassan, O ENSINO DE EMPREENDEDORISMO EM INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR DA REGIÃO DE LONDRINA, in Anais do II EGEPE, op. cit., pp: 266/274; FONTANINI, Carlos Augusto Candêo, PROGRAMA DE FORMAÇÃO DE NOVOS EMPREENDEDORES, in Anais do I EGEPE, op. cit., pp: 123/131; LUCAS, Eda, A DISSEMINAÇÃO DA CULTURA EMPREENDEDORA E A MUDANÇA NA RELAÇÃO UNIVERSIDADE-EMPRESA, in Anais do II EGEPE, op. cit., pp: 241/252; SANTOS, M. J., FERREIRA, R. G., ROSENTHAL D., CURSOS DE PÓS-GRADUAÇÃO PARA INCENTIVAR O EMPREENDEDORISMO E PARA APOIAR EMPRESAS DE PEQUENO PORTE: A EXPERIÊNCIA DA UFPE, in Anais do II ENEMPRES, op. cit.

são conhecimentos que podem ser transferidos na forma do ensino convencional.”⁴⁹⁰

Poucas relações são estabelecidas entre o que o estudante aprende na faculdade e o que ele aprende, por exemplo, em estágios em empresas do “mundo real”. Por tudo isso, apesar das inúmeras experiências exitosas, observa-se também muitos obstáculos e enormes dificuldades na formação de empreendedores no âmbito universitário.⁴⁹¹

Além das limitações culturais, tanto no mundo acadêmico quanto no empresarial, alguns elementos inibidores fazem com que as nossas universidades, notadamente as públicas, não se encaixem no perfil de uma “organização empreendedora”:

- Nossas instituições de ensino superior raramente estão voltadas para a tentativa de estimular profissionais autônomos e empreendedores;⁴⁹²
- não só as relações universidade-empresa mas, principalmente, as relações universidade-sociedade, indispensáveis na formação de verdadeiros empreendedores, são ainda incipientes. E, nesse caso, a “escola” ainda não percebeu que seu grande “cliente” não é o aluno, mas sim, a comunidade em que ela

⁴⁹⁰ – DOLABELA, Fernando, EMPREENDEDORISMO, A PERGUNTA RECORRENTE: E DEPOIS QUE APRENDERMOS A FAZER O PÃO?, op. cit., p. 83.

⁴⁹¹ – ULBRICHT, Leandra, ULBRICHT, Vania Ribas, GONTIJO, Leila Amaral, DESAFIOS PARA QUE O SISTEMA EDUCACIONAL TRANSFORME O BRASIL EM UM PAÍS EMPREENDEDOR, in Anais do II ENEMPRESA, op. cit.; TOMIO, Dilson, HOELTGEBAUM, Marianne, A PROBLEMÁTICA DA FORMAÇÃO DOS ADMINISTRADORES: O EMPREENDEDORISMO COMO ALTERNATIVA DE ADAPTAÇÃO NO ENSINO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO, in Anais do II ENEMPRESA, op. cit.; DOLABELA, Fernando, OFICINA DO EMPREENDEDOR, op. cit.; LUCAS, Eda, op. cit.; REINOSO, Rubens César, PINTER, Claudio Alvim Zanini, op. cit.; OLIVEIRA FILHO, João Bento de, op. cit.; LIMA, Marcos, DOLABELA, Fernando, op. cit.

⁴⁹² – GIBB, Allan, STRATEGIES TO IMPLANT AN ENTREPRENEURIAL CULTURE IN KEY ACTORS INFLUENCING SME DEVELOPMENT, in CEFEP's 3rd International Conference, Belo Horizonte, 1998.

- está inserida, que aproveitará ou não, o indivíduo que a instituição forma ou “deforma”;
- sua estrutura centralizadora, a partir de “federações” de faculdades ou de departamentos, ao entorno de “clássicas” disciplinas, dificulta, por demais, as mudanças curriculares e a inclusão de novas disciplinas que, no caso do Empreendedorismo, por seu caráter interdisciplinar⁴⁹³ – ou *in(ter)-disciplinado* (para alguns) –, são extremamente difíceis⁴⁹⁴;
 - e, além de ser um local em que o mérito, enquanto tal, não viceja da forma como deveria e onde a senioridade, ainda, é critério de avaliação reinante, apesar dos títulos (principalmente nas públicas em que anuênios, biênios, quinquênios

⁴⁹³ - É interessante assinalar que dado o caráter interdisciplinar da Engenharia de Produção [vide MARTINS, Roberto Cintra, *SOBRE A NATUREZA DA ENGENHARIA DE PRODUÇÃO E O DIÁLOGO INTERDISCIPLINAR*, in Anais do ENEGEP – Encontro Nacional de Engenharia de Produção, São Paulo, 1992; e principalmente PROENÇA JÚNIOR, Domício, BARTHOLO, Roberto, *ENGENHARIA DE PRODUÇÃO BRASILEIRA NO SÉCULO XXI. INTERDISCIPLINARIDADE, CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO E HORIZONTES UNIVERSITÁRIOS*, artigo submetido ao ENEGEP 2003] foi ali que o Empreendedorismo ganhou um bom “pouso”. Como exemplo, o DEP – Departamento de Engenharia de Produção da UFMG que foi um dos pioneiros nas relações acadêmicas com o Professor Louis Jacques Filion, e no início dos 90 já promovia debates e *workshops*; a ENE – Escola de Novos Empreendedores a partir do PPGEP da UFSC na mesma época; e o LTDS – Laboratório de Tecnologia e Desenvolvimento Social da COPPE/UFRJ, já na segunda metade dos 90, com foco na formação de “gestores de iniciativas sociais”. Todas essas iniciativas, certamente, no início foram incompreendidas, consumiram muita energia e pagaram o preço do pioneirismo.

⁴⁹⁴ – De modo geral, nas universidades federais por exemplo, disciplinas relacionadas ao tema “empreendedorismo” estão (ou estiveram) “à sombra” das disciplinas intituladas “Seminários” ou “Tópicos Especiais em ...” devido à dificuldade em aprovar nas Congregações dos cursos novas disciplinas.

são formas de diferenciação por antiguidade), e a “melhor” forma de ascensão vertical na carreira do professor.⁴⁹⁵

⁴⁹⁵ – BARBOSA, Livia, *IGUALDADE E MERITOCRACIA. A ÉTICA DO DESEMPENHO NAS SOCIEDADES MODERNAS*, op. cit. Sobre esse assunto é interessante destacar que no sistema meritocrático americano, no tocante às universidades: “na contratação de professores para as grandes universidades, nas quais ninguém ganha o mesmo salário, pois a remuneração de cada um está ligada às suas publicações e patentes, à capacidade de atrair alunos e recursos etc.”[p.46] E, com relação à avaliação do desempenho: “Tais processos se caracterizam pela objetividade, isto é, procuram mensurar e expressar numericamente o desempenho em suas ínfimas diferenças. No universo acadêmico, o famoso ditado *publish or perish* (publicar ou morrer) mostra a importância do critério objetivo da produtividade na classificação dos professores.”[p.47] Enquanto nas universidades públicas federais brasileiras, por exemplo, em que a contratação se dá por concurso público “de provas e títulos”, portanto um critério meritocrático. Entretanto, com relação à avaliação de desempenho: “O sistema atual, estabelecido em 1980, segue teoricamente o modelo de 1960 e também submete a promoção por antiguidade à avaliação de desempenho. Digo teoricamente porque na prática as pessoas são automaticamente promovidas. Por exemplo, no caso dos professores universitários, a pessoa pode ser promovida a cada interstício de 24 meses, caso apresente desempenho para isso. De modo geral, cria-se em cada departamento uma comissão que avalia as atividades desenvolvidas e o desempenho do professor candidato à progressão ao longo desse período. O conteúdo desses relatórios é muito significativo. São basicamente descrições de atividades corriqueiras do magistério, dos tipos dos cursos dados, da orientação de alunos etc., não havendo parâmetros que meça ou avalie o que foi realizado além do simples cumprimento da obrigação das tarefas comuns. O interessante é que são exigidos como elemento que condiciona a progressão vertical. (...) O resultado desse burocratismo com base na descrição de atividades é que a maioria dos departamentos das universidades federais está congestionada de professores adjunto IV, encontrando-se nas categorias inferiores apenas os que entraram mais tarde. Donde se conclui que, para chegar quase ao final da carreira do magistério universitário, basta permanecer por tempo suficiente no cargo, pois são muito variadas as qualificações dos professores adjuntos IV: professores com mestrado, doutorado,

De acordo com normas das universidades públicas brasileiras, por exemplo, o professor em regime de dedicação exclusiva não pode exercer outra atividade que resulte em qualquer tipo de receita. Esse sistema criou um estranho paradoxo. Se esse professor fizer o mínimo necessário, der suas aulas e participar de reuniões departamentais, estará cumprindo suas obrigações e ascenderá, certamente, até o topo da carreira, ou bem próximo. No entanto, se além de fazer esse mínimo exigido, ele realizar pesquisas, desenvolver novos “processos” ou criar novos “produtos”, assumir riscos ao testar esse “processo/produto” junto à comunidade ao entorno e ao mercado, ele estará passível de punição. Mesmo que esse “irrequieto” professor – no sentido da *viração* – esteja levando consigo um grupo de alunos e proporcionando uma “outra” forma de aprendizado.

Em nossas escolas de Administração de Empresas, ainda como exemplo, o currículo – repleto de “modismos” gerados pelos grandes gurus internacionais e normalmente distanciados da realidade, principalmente, das empresas locais e de menor porte –, é basicamente voltado para treinar gerentes geralmente orientados para a gestão de grandes corporações com muitos departamentos, repletos de especialistas. Daí, forma-se alunos que exercerão demandas por empregos quando formados, onde o ideal seria a formação de empreendedores que, após seus estudos, aumentariam a oferta de empregos através de seus “novos” empreendimentos, ou como assessores/consultores para pequenos empreendedores – por exemplo, àqueles “microempresários-de-si-próprios” – na própria localidade e região, ou ainda, e o mais interessante, como formadores de novos empreendedores.

Mas, por favor, não sejamos pessimistas, existem excelentes e corajosas experiências por aqui, mas que, infelizmente, constituem, ainda, a exceção e não a regra. Ainda é muito dificultoso, nas nossas universidades,

especialização ou apenas graduação, e também os que fazem pesquisa, escrevem artigos e livros, participam de congressos, orientam alunos, dão aula e escrevem no quadro-negro. É bem verdade que existem, a esse respeito, experiências particulares e diferenciadas no seio das universidades públicas federais. (...) Entretanto, são iniciativas individuais, e não mecanismos institucionais legitimados.”[pp:58/59] Em nossas universidades, em particular, confirma-se o célebre jargão popular de que “antiguidade é posto”. Mas o problema maior, no nosso entendimento, é quando, normalmente os *herodianizados*, querem impor um certo *publish-or-perish-tupiniquim*. Não é isso, nem *aquilo*.

agir no sentido *humboldtiano* da formação universitária pois ser empreendedor, em qualquer sentido, é, repetindo, *metamorfosear tanto mundo quanto possível na pessoa pela vinculação do nosso eu com o mundo para as mais gerais, provocantes e livres inter-relações* e é, aí, que está, no nosso entendimento, o “verdadeiro” *Weltanschauung* prescrito por Filion em seu “processo visionário”.

Para encerrar a questão do empreendedorismo nas universidades brasileiras um dado inquietante emerge após uma rápida e despreziosa *olhadela* geral nos Anais dos dois mais importantes encontros, ao nível nacional, de professores e pesquisadores sobre o tema Empreendedorismo realizados aqui no Brasil⁴⁹⁶: o ENEMPRE e o EGEPE. Olhando a versão segunda dos dois – II ENEMPRE em 2000 e II EGEPE em 2001 – e nas quais tive a participação com trabalhos submetidos e apresentados, observa-se um total de 69 trabalhos apresentados no II ENEMPRE⁴⁹⁷ e 72 no II EGEPE⁴⁹⁸. Buscando na bibliografia dos vários trabalhos – repito, numa “pesquisa” despreziosa! – referências àqueles intérpretes do “pensamento oficial brasileiro”⁴⁹⁹, deparamos com o seguinte resultado:

⁴⁹⁶ – ENEMPRE, *Encontro Nacional de Empreendedorismo*, promovido pela Escola de Novos Empreendedores da UFSC e com apoio do CNPq; EGEPE, *Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, promovido pelo Programa de Pós-Graduação em Administração consorciado das Universidades Estadual de Maringá e Londrina (UEM e UEL).

⁴⁹⁷ – O tema geral do encontro era Empreendedorismo portanto houve várias sub-áreas temáticas mas que diziam respeito à “tipos” de empreendedorismo: Empreendedorismo e gênero, Genealogia, Turismo, Saúde, Educação, Gestão Municipal, Empreendedorismo Social, etc.

⁴⁹⁸ – O Encontro tinha duas áreas temáticas: “Empreendedorismo” com um total de 32 trabalhos apresentados e “Gestão de Pequenas Empresas” com 40 trabalhos.

⁴⁹⁹ – Essa “pesquisa” despreziosa buscou nomes “clássicos” como Sérgio Buarque de Holanda, Gilberto Freyre, Darcy Ribeiro, Euclides da Cunha, Caio Prado Jr., Oliveira Vianna, Manuel Bonfim, Roberto DaMatta,...., etc. Até por uma certa “afinidade eletiva”. E, certamente, não foram percebidos nomes de alguns anônimos ou “desconhecidos” que seguem a trilha daqueles, nem foi observado o conteúdo de todos os trabalhos. O “critério” era: título, resumo, bibliografia. Nesse sentido então, a pesquisa toma ares simbólicos com o objetivo de aferir “onde” aqueles trabalhos estavam ancorados na medida em que em ambos os Encontros o tema geral era,

- II ENEMPRES: três trabalhos citando Sérgio Buarque de Holanda, destes, dois citam Gilberto Freyre e ainda, destes, um cita Darcy Ribeiro e o outro Roberto DaMatta;
- II EGEPE: um único trabalho citando Sérgio Buarque de Holanda.

No geral, no II ENEMPRES três trabalhos⁵⁰⁰ traziam considerações ancoradas naquele “pensamento oficial brasileiro” e, no II EGEPE, apenas um trabalho⁵⁰¹.

Essa “pesquisa”, na medida em que seus resultados “querem dizer alguma coisa”, tem a intenção de efetivamente contribuir para uma reflexão no sentido da construção de uma teoria empreendedora brasileira – tanto no que toca ao “por que?”, quanto ao “como?”. Por pura provocação – e sem pretender polemizar quanto ao mérito das obras dos “gurus” da contemporaneidade sobre o assunto – coloco ao leitor questão de qual seria o resultado de pesquisa se ela fosse referida a Joseph Schumpeter, Max Weber, ou ainda Louis Jacques Filion?

V.5: O CEFÉ NO BRASIL

Com relação à experiência do Método CEFÉ no Brasil, a partir de 1988, como dito no início de nossa *travessia*, começaram as experiências de utilização do CEFÉ na América Latina e, em especial, no Brasil. Desde então, algo em torno de mais de 1500 *facilitadores*, treinados em diversas instituições no país ou no exterior e com experiência acumulada em projetos

certamente, “O Empreendedorismo Brasileiro”. *Inclusive não me arriscarei a mensurar os resultados sob a forma de percentuais para não incorrer em “injustiças” (ou “falhas metodológicas”) com relação ao universo pesquisado.*

⁵⁰⁰ – SOUZA NETO, Bezamat, CONTRIBUIÇÃO E ELEMENTOS PARA UM METAMODELO EMPREENDEDOR: O CASO DO ARTESÃO BRASILEIRO, op. cit.; LIMA, Marcos, DOLABELA, Fernando, APRENDIZADO DE EMPREENDEDORISMO EM INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR NO BRASIL, op. cit.; VASCONCELOS, I. E., ALMEIDA, Y. M. B.; SANTOS, M. J., UMA REFLEXÃO SOBRE O PERFIL EMPREENDEDOR DO ENGENHEIRO NO BRASIL, op. cit.

⁵⁰¹ – SOUZA NETO, Bezamat, GENEALOGIA E ESPECIFICIDADES ACERCA DE UM TIPO DE EMPREENDEDOR POPULAR: O ARTESÃO BRASILEIRO, op. cit.

vários em todos os estados brasileiros. Das iniciativas institucionais por aqui, no sentido da difusão do modelo CEFÉ, uma em especial, dada a sua relevância, gostaríamos de ressaltar: o ICCAPE.

Em 1991 a então “Associação dos Artesãos e Produtores Caseiros do Projeto Mãos de Minas”, em parceria com o SEBRAE-MG, inaugurou um departamento de treinamento e capacitação, fundamentado no CEFÉ, para seus associados – pequenos produtores urbanos e artesãos do Estado de Minas Gerais. O primeiro TOT realizou-se em Novembro de 1991, com a participação de técnicos do “Mãos de Minas”, SEBRAE-MG, e de outras instituições do Brasil, Portugal e Equador.

No final de 1993, esse departamento do “Mãos de Minas” ganhou autonomia jurídica e tornou-se então “CENTRO CAPE” (Centro de Capacitação e Apoio ao Pequeno Empreendedor). Nessa mesma época, o projeto “GERAR”, como já visto, em andamento nas favelas e periferias de Belo Horizonte, realizado pela SETAS/MG, dentro do Programa *PRORENDA*, foi abortado, por vários motivos ligados à burocracia estatal, e os recursos da GTZ direcionados parcialmente para o apoio ao Centro CAPE, no que diz respeito à difusão do CEFÉ. Em 1999, o Centro CAPE toma a forma de uma OSCIP (*organização da sociedade civil de interesse público*) voltada para a educação empreendedora e assume a denominação de “Instituto Centro de Capacitação e Apoio ao Empreendedor”, ICCAPE.

Até Dezembro de 2002, o ICCAPE já havia realizado mais de 30 TOTs, sendo que em cada treinamento participam de 15 a 25 pessoas, e a maioria em sua sede na cidade de Belo Horizonte, mas também em outras cidades brasileiras e outros países de língua portuguesa.⁵⁰² Além destes e do trabalho constante junto ao público alvo do CEFÉ por todo o Brasil e exterior, soma-se a capacitação específica de profissionais – de recursos humanos, gestão e

⁵⁰² – Conforme dados colhidos junto ao “Setor Técnico” do ICCAPE em Janeiro de 2002. É de se ressaltar que eles não possuem uma memória com informações “exatas”, tais dados foram estimados pela Coordenadora do setor. E ainda, que seu corpo técnico é todo “terceirizado” – o técnico executa o serviço contratado, entrega o relatório e Nota Fiscal de serviço prestado, e pronto, aguarda um próximo “contrato” –, a partir dos participantes de seus cursos (que obviamente são “avaliados” pela organização) e que, assim, além de gerar uma competição entre os prestadores de serviço (pouco saudável: para a organização, no meu entendimento), fica difícil manter ou gerenciar uma “memória organizacional”.

área educacional, que ministram treinamentos, além de técnicos e gestores sociais – em “Comportamento Empreendedor”, “Jogos de Empresas e o Ciclo de Aprendizagem Vivencial”, “Associativismo”, dentre outros.

Em Setembro de 1998, o ICCAPE sediou em Belo Horizonte o “*CEFE’s 3rd International Conference*”, promovido pelo *CEFE INTERNACIONAL* e GTZ, onde professores, pesquisadores e profissionais renomados representando universidades, centros de pesquisa e organismos internacionais de fomento, de várias partes do mundo, estiveram aqui para debater o empreendedorismo.

Em Setembro de 2000, o ICCAPE promoveu juntamente com *CEFE INTERNACIONAL* e GTZ, e sediou em Belo Horizonte o “I Encontro de *CEFISTAS* da América Latina” onde mais de 400 participantes representando vários estados brasileiros e países latinos puderam apresentar trabalhos e debater os rumos do CEFE.

E, em Junho de 2002, ocorreu em Belo Horizonte, o primeiro evento, ao nível mundial, de “pós-graduação” para *cefistas*, coordenado e conduzido por Ebehart Baerenz, denominado de “Super CEFE”.

Tendo em vista sua inserção no contexto internacional do CEFE e o fato de ter se constituído no agente fundamental de sua disseminação, com uma demanda crescente de outras instituições, o ICCAPE tornou-se, para a GTZ, a principal referência quando se fala de CEFE no Brasil e na América Latina.

A procura e aceitação do CEFE, que vem propiciando seu espraiamento amplo e difuso, com as mais diversas adaptações, deve-se ao fato de que a trajetória dos programas tradicionais de capacitação, tomados em conjunto, está repleta de insucessos ligados à falta de adequação às expectativas dos beneficiários e às peculiaridades locais, tanto no meio urbano quanto rural. E, nesse sentido, mais que um difusor do CEFE, o ICCAPE tem também se destacado na produção e adaptação de jogos e dinâmicas mais específicas tanto para o trabalho com grupos (escolarizados ou não) de artesãos e pequenos produtores urbanos e/ou rurais, mulheres, profissionais autônomos do setor de serviços, micro-comerciantes informais, adolescentes e jovens de baixa renda e, até como componente de programas integrados de desenvolvimento local.

Como exemplo, o “BEST Game” – de *Business Expensive Saving Training* – jogo importado da África do Sul e aqui adaptado para a atividade “Viabilidade de Negócios”, utilizada, com grande sucesso, para,

principalmente, os tomadores de empréstimos junto a organizações de microcrédito. Nessa atividade o participante, em 20 horas de treinamento, vivencia o dia-a-dia da gestão de um negócio existente ou futuro e aprende todo seu ciclo operacional básico no tocante aos aspectos de sua gestão e relações com o mercado, e encerra com a confecção de um “plano de negócios”. É de se destacar que, algo em torno de 60% dos participantes desistem do empréstimo ao final do curso, por perceber que seu problema não é financeiro mas sim de gestão e de melhor planejar a sua ideia de negócio.

Ainda, os recentes “Empreendedor Rural”, “Empreendedor Artesanal” e “Comunidade Empreendedora”, jogos importados das Filipinas⁵⁰³, e aqui também traduzidos/adaptados, que, como o próprio nome já diz, tratam-se de atividades estruturadas, entre 20 e 30 horas de treinamento, voltadas para públicos específicos. O primeiro voltado para o trabalho nas áreas rurais, com pequenos agricultores e suas associações e cooperativas no sentido de vivenciar o trabalho, de forma empresarial, os diversos ciclos de produção e criação, permitindo ao pequeno produtor planejar as suas ações ao longo prazo. O segundo, para o público artesanal (com versões tanto para o do meio urbano quanto rural), onde a visão empresarial para um negócio de base artesanal é ressaltada em todos os seus aspectos. E o último, que aborda o comportamento empreendedor voltado para os diversos atores – o papel do empreendedor, o papel do banqueiro e o papel dos agentes do governo – no sentido de explicitar a interdependência entre os diversos setores e instituições numa comunidade, para promover e estimular o desenvolvimento econômico.

Tais atividades, norteadas na competência empresarial, também prescindem da articulação com outras modalidades de fomento, notadamente no campo de apoio creditício. E isso também o ICCAPE contempla na medida em que faz parte de um “grupo empresarial” que inclui o “Mãos de Minas” – talvez hoje a maior central de compra e venda de produtos artesanais gerida e controlada pelos próprios associados de forma cooperativada no Brasil –, a ACP – Associação de Crédito Popular, que é “dona” de vários “Banco do

⁵⁰³ – É de se destacar que também o jogo “ENTRE-SEX” (que numa tradução *nem tão* literal seria “Prostituta Empreendedora”), criado e utilizado nas Filipinas, também foi importado “no pacote” pelo ICCAPE mas ainda não utilizado aqui por razões, certamente, provenientes do conservadorismo mineiro (e brasileiro).

Povo”, em parceria com prefeituras e o BDMG, em várias cidades de Minas Gerais, além de coordenar nacionalmente a execução do programa governamental de microcrédito “Brasil Empreendedor”. E o ICCAPE também participa, de forma ativa, de articulações em torno da formulação de políticas e programas de desenvolvimento junto a várias organizações governamentais e não governamentais, no Brasil e no exterior.

Mas, por outro lado, *e no nosso entendimento*⁵⁰⁴, seus treinamentos para formadores na metodologia – que são chamados oficialmente de “Repasse Metodológico” – apresentam, de forma implícita, o caráter de um “pacote-pedagógico-fechado” (e importado!). São quase duzentas horas que se constituem numa verdadeira *iniciação-em-um-outro-saber*. E esse viés “iniciação” é marcado de forma “dolorosa” na quebra de paradigmas – o participante, necessariamente, se *expõe* e é *exposto* – pela gama de informações-atitudinais recebidas e, principalmente, vivenciadas (quem “sobrar” é um verdadeiro *cefista*). Depois de “formado” (*iniciado!*), e ao executar as atividades previstas na metodologia, não encontra muito espaço para “invenções” (aliás, *virações!*) – está tudo dentro de um “roteiro” em função de um objetivo pré-determinado: conhecível –, embora o método tenha um caráter *eminente participativo*. O que deveria, no mínimo, abrir uma possibilidade concreta de uma verdadeira *aprendizagem pela ação*, na medida em que o *facilitador* e o *cefista*, ao atuar, estará intervindo em uma dada realidade – realidade esta: complexa, ambígua, polêmica e “grávida” de peculiaridades a nos provocar constantes espantos.

E ainda, e não menos importante, nesses *repasses* é nítida a preocupação principal – ou a “ênfase” do treinamento – no “como fazer?”. *Como* e *qual* jogo aplicar, *como* fazer o *processamento*, *como* se colocar ou *qual* a postura – no sentido “físico” até – de um *facilitador* perante ao público-alvo, etc. O que denota uma abordagem do método na formação de seus multiplicadores, evidentemente, utilitarista, “cartesiana” ou melhor, pouco *relacional*, na medida em que, ao trabalhar com uma dada realidade (*como se fosse*) conhecível, não abre espaços para o intuível e o inabrangível:

⁵⁰⁴ – As opiniões a seguir dizem respeito à minha experiência como *facilitador* e *cefista*, e já foram explicitadas em vários relatórios de trabalho (alguns *incompreendidos*). E refletem a postura de um pesquisador *forro*. (Aliás, talvez seja por “assinar” as minhas críticas – extremamente construtivas! – que eu tenha angariado algum respeito por parte dos coordenadores do ICCAPE e do CEFÉ)

o espanto!. E a teoria empreendedora, por exemplo, toma algo em torno de menos de 5% do tempo dedicado ao “repasso” e, mesmo assim, fica parecendo que, para o CEFE, David McClelland foi o único teórico do empreendedorismo. Já a discussão de conteúdos ético-valorativos que propiciassem uma discussão mais acurada de *por que fazer?* – ou melhor, *por que intervir nessa dada realidade brasileira?* – é praticamente zero.

Chegado ao final das duas primeiras *veredas* tomadas no início de nossa *travessia* que, de certa forma, dão fecho à questão do “empreendedorismo na condição brasileira”, fica claro – muito em função do contexto brasileiro apresentado – que tais processos de formação de empreendedores, enquanto métodos de suporte usados para facilitar a expressão da atividade empreendedora e, além do *olhar* – constrangidos, alguns – sobre seus efeitos e impactos sociais e econômicos, carecem de outros ingredientes “externos”. Na medida em que, por si só, a capacitação e o desenvolvimento das características empreendedoras não respondem evidentemente pelo conjunto de questões relativas à infra-estrutura, disponibilidade de capital e acesso ao mercado. Criam apenas condições mais favoráveis de sobrevivência e inserção, cuja potencialização passa pela possibilidade de vínculos mais efetivos e acesso a estruturas auto-sustentáveis e duradouras de estímulo.

E esse fato é explicitado de formas no mínimo interessante na passagem citada pelo Professor Fernando Dolabela:

“Vou contar uma história. Nas minhas palestras para estudantes universitários sempre surge a pergunta, como fica amolada, feita por estudantes das melhores universidades do país: ‘Talvez a única saída depois de me formar seja abrir o meu próprio negócio. Mas como ser empreendedor emergente em um país que massacra o pequeno empresário, que impõe tributação feroz, que nega financiamento, que não participa do risco, mas é sócio ganancioso nos resultados?’

Nova Contagem, grande Belo Horizonte, cenário que mostra uma prisão de segurança máxima cercada por milhares de pessoas expostas ao desamparo. Eu visitava uma ONG que, além de cuidar de crianças, preocupava-se em dar formação profissional a jovens e adultos. Estavam ali alguns adolescentes extremamente pobres aprendendo o ofício de fazer pão. Mesmo sabendo que a solução seria criar um próprio negócio, ainda que fosse rudimentar, já que o emprego era algo

extremamente impossível, aquelas pessoas impregnavam o ar com uma esperança inexplicável, que recendia a pão fresco de excelente qualidade, e tentavam dar o primeiro passo para a construção de sua própria dignidade. Ao fim da conversa, um dos jovens empunhou a mesma espada do estudante universitário, e estocou o peito de todos nós: ‘O que vou fazer, depois que aprender a assar o pão?’⁵⁰⁵

Sem comentários.

Por fim, e partindo da constatação de que o Empreendedorismo, enquanto tal, não é uma atividade estatal mas privada, podendo o governo apenas *articular* e *induzir* sua expansão. Ou seja, não se trata de uma atividade *fim*, mas de uma atividade *meio*. Nesse sentido, o recente programa governamental “Fome Zero” – e suas inúmeras “ações estruturais” – adquire, no nosso entendimento, uma função estratégica impactante na possibilidade concreta de um desenvolvimento econômico e social mais humano, harmônico e sustentável na medida em que – *ao guerrear contra a fome* – estará efetivamente *municiando* o batalhão de *viradores* que por aqui empreendem *por necessidade*, até para incorporarem em seu empreender as tais “artificialidades”. E, com relação, à nossa “peculiar” forma de Empreender, enquanto tal, é tarefa privativa de nossa Academia – pensadores, pesquisadores e professores – entender os constantes “recados” emanados de pesquisas como o GEM por exemplo, *baixar a bola* (no sentido dado por Schumpeter em sua “teoria”) e produzir debates saudáveis no sentido de uma melhor explicitação de nossas diferenças e não caracterizá-las como indicativo de atraso. Ou seja, partir para a construção de uma “Empreendedologia” *tupiniquim* – sem culpas e sem constrangimentos: com os pés nus em *terra brasilis*.

⁵⁰⁵ – DOLABELA, Fernando, EMPREENDEDORISMO, A PERGUNTA RECORRENTE: E DEPOIS QUE APRENDERMOS A FAZER O PÃO?, op. cit., p. 89. [grifos nosso]

