

# Empreendedorismo utópico: políticas públicas de fomento ao empreendedorismo como uma alternativa para o desenvolvimento econômico local

Flávia Cristina Guerra dos Santos<sup>1</sup>

ISSN 1518-4342

---

## REFERÊNCIA deste trabalho:

SANTOS, Flávia Cristina Guerra dos. Empreendedorismo utópico: políticas públicas de fomento ao empreendedorismo como uma alternativa para o desenvolvimento econômico local. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 3., 2003, Brasília. **Anais...** Brasília: UEM/UEL/UnB, 2003, p. 249-262.

## Resumo

Parece ser necessário, cada vez mais, adequar instituições de ensino e dirigir políticas públicas para um cenário onde a polivalência assinala o fim dos especialistas e o início da era dos multi-especialistas, tornando fundamental para todos os indivíduos a aquisição de técnicas e habilidades comportamentais que possibilitem o desenvolvimento de um perfil empreendedor. Inicialmente, a discussão sobre o empreendedorismo se concentrou no desenvolvimento comportamental de indivíduos com vistas à criação de novas empresas que gerariam, por sua vez, os tão desejados novos empregos que andavam escassos. Mas esta abordagem foi ampliada, focando a discussão atual no desenvolvimento de perfis empreendedores em indivíduos que poderão ou não constituir empresas, que continuarão empregados (e serão “empreendedores” nas suas funções), que serão autônomos, enfim, pessoas capazes de colaborar com um projeto de desenvolvimento econômico e social para o local onde estão inseridos. Neste trabalho é abordada a possibilidade de construir políticas públicas dirigidas ao fomento do empreendedorismo como forma de estimular o processo de desenvolvimento econômico localizado.

## INTRODUÇÃO

Soa como velha novidade: ter um diploma não garante mais um posto de trabalho. Afinal, o mundo globalizado e a revolução tecnológica indicam desde a década de 80 as tendências para um novo mercado de trabalho (o do não-emprego). Pesquisas mostram que a economia não tem capacidade de absorver o contingente de mão-de-obra qualificada todos os anos. As empresas estão buscando modelos estruturais cada vez mais flexíveis onde a garantia de emprego nos moldes que conhecemos existe cada vez menos. Uma das alternativas propostas para este problema é garantir a chamada “empregabilidade”, ou seja, a capacidade

---

<sup>1</sup> Mestranda do Laboratório de Tecnologia e Desenvolvimento Social da COPPE – Coordenação de Programas de Pós-graduação em Engenharia / UFRJ – Universidade Federal do Rio de Janeiro - Emails: [flaviacristina@sebraerj.com.br](mailto:flaviacristina@sebraerj.com.br) / [flavia\\_guerra@hotmail.com](mailto:flavia_guerra@hotmail.com).

de buscar outro trabalho ou colocação no mercado, caso o modelo tradicional em que o indivíduo está enquadrado seja ameaçado. Entretanto, as escolas/universidades ainda não preparam o indivíduo para este tipo de alternativa. Assim, neste hiato entre a formação e a realidade da ausência do emprego tradicional, floresceu a discussão sobre o empreendedorismo no Brasil. Desde os anos 90, várias experiências buscam, por meio de uma metodologia que permita a vivência e prática aliadas ao conteúdo, o entendimento das características do perfil empreendedor, a identificação de oportunidades de futuro e o desenvolvimento da competitividade, que definiria, enfim, um diferencial no mercado de trabalho. Parece consenso o estímulo ao empreendedorismo, sobretudo a introdução da cultura empreendedora no ensino tradicional e nos programas de políticas públicas dirigidos ao desenvolvimento econômico local.

Embora empreendedorismo seja um tema amplamente discutido nos dias atuais, seu conteúdo, ou seja, o que ele representa, varia muito de um lugar para outro, de país para país, de autor para autor. Isso porque, embora tenha se originado a partir de pesquisas em economia, o empreendedorismo recebeu fortes contribuições da psicologia e da sociologia, o que provocou diferentes definições para o termo e, como consequência, variações em seu conteúdo. Muitas pesquisas nesta área tiveram como foco as características pessoais do indivíduo empreendedor: os economistas associando o empreendedor com a inovação, enquanto os psicólogos e sociólogos concentrando-se nos aspectos ligados à criatividade e intuição. De forma genérica, empreendedorismo costuma ser definido como o processo pelo qual indivíduos iniciam e desenvolvem novos negócios. Considerado dessa forma, o empreendedorismo é tido como um complexo fenômeno envolvendo o empreendedor, a empresa e o ambiente no qual ele ocorre.

## 1. O EMPREENDEDOR

Sabemos o quanto é comum o ato de criar uma empresa, iniciar um negócio. Para isto normalmente basta uma idéia central (de um produto ou serviço), algum capital e muito entusiasmo. Sobretudo numa sociedade em desenvolvimento como a nossa, o número de pessoas que conseguem reunir essas três condições tende a ser bastante elevado. São os chamados *empreendedores por oportunidade*. Por conseguinte, constituem-se muitas empresas novas. Todas elas têm a mesma origem emocional: uma forte necessidade de realização pessoal, isto é, o desejo de fazer alguma coisa melhor ou de maneira mais eficaz do que foi feita antes. A esta necessidade de realização associam-se outros motivos, como a fantasia de se tornar rico rapidamente, o anseio de manter-se independente no trabalho ou na busca do status social. No Brasil, entretanto, a maioria das empresas são constituídas por pressões externas ao indivíduo. Por exemplo, pela perda do emprego ou como última alternativa para sobreviver economicamente. São os chamados *empreendedores por necessidade*.

Mas, afinal, quem é o empreendedor? Uma rápida tentativa de resgatar o significado original dos termos *entrepreneur*, empreendedor e empreendimento, nos informará que existe uma correspondência entre eles, assim como um grupo paralelo de termos que inclui os vocábulos empresário e empresa. Dois sentidos essenciais estão associados àquelas expressões inicialmente mencionadas: empreender significando “manter algo em andamento” e empreender como uma “ação que combina agilidade e conquista”.

Desde o campo semântico o debate é intenso. Alguns autores propõem uma diferenciação entre empreendedor e empresário, empreendimento e empresa. Entretanto, a polêmica se concentra, de fato, na definição do empreendedor. Jean-Baptiste Say, considerado

o pai do empreendedorismo, e o economista Joseph Schumpeter, que relançou as idéias sobre o empreendedor e seu papel no desenvolvimento econômico, associam o empreendedor à inovação e ao aproveitamento das oportunidades nos negócios. Várias abordagens são tratadas nas publicações ampliando, a cada dia, o escopo do termo, levando à idéia de que a figura do empreendedor não se restringe ao âmbito dos negócios, mas está igualmente presente nas artes, na guerra, na ciência, nas questões sociais, entre outros campos. Por outro lado, “é interessante observar que as definições feitas por especialistas de uma mesma área encontram grande consenso. Assim, os economistas associam os empreendedores à inovação e ao seu papel fundamental no desenvolvimento econômico. Os comportamentalistas atribuem aos empreendedores as características de criatividade, persistência, internalidade (capacidade de influenciar e controlar comportamentos de outras pessoas). Engenheiros de produção vêem nos empreendedores bons distribuidores e coordenadores de recursos. Financistas definem o empreendedor como alguém capaz de calcular riscos. Para os especialistas em gerenciamento, os empreendedores são organizadores competentes e desembaraçados. Para o pessoal de marketing, são pessoas que identificam oportunidades e se preocupam com o consumidor<sup>2</sup>”.

Apesar do termo ter sido popularizado pelos economistas, destacam-se as abordagens comportamentais que subsidiam uma enorme variedade de programas de estímulo ao empreendedorismo, especialmente os dirigidos aos jovens. Propomos um breve “passeio” pelas principais definições e abordagens do termo empreendedor.

### **O aspecto econômico**

O conceito de empreendedorismo é citado pela primeira vez no século XIX pelo economista J.B. SAY quando definiu o termo como sendo: “a capacidade de transferir recursos econômicos de um setor de produtividade mais baixa para um setor de produtividade mais elevada e de maior rendimento<sup>3</sup>”.

*"O empreendedor é o responsável pelo processo de destruição criativa,*

*sendo o impulso fundamental que aciona e mantém em marcha*

*o motor capitalista, constantemente criando novos*

*Joseph Schumpeter*

SCHUMPETER (1984) propõe uma visão da economia capitalista na qual a crescimento está ausente por completo. O retrato inicial feito pelo autor descreve um produtos, novos métodos de produção, novos mercados e implacavelmente, sobrepondo-se aos antigos métodos menos eficientes, eficazes e mais caros".capitalismo que não tem a acumulação de capital como ingrediente principal para o crescimento, um capitalismo cujo fluxo da produção é perfeitamente estático e imutável, transformando-se em um “fluxo circular” que nunca altera ou expande sua criação da riqueza.

“O modelo se parece com o estado estacionário imaginado por Ricardo e Mill, com a diferença que a estado estacionário parece a fim do capitalismo para os primeiros escritores, enquanto que para Schumpeter é o preparo para o começo do capitalismo” (Leite, 2001). Portanto, devemos examinar as características do fluxo circular com um pouco mais de cuidado, porque este sistema não tem momentum, ou seja, impulso, a inércia é a regra da sua vida econômica: “Todo conhecimento o hábito, depois do adquiridos’, escreve Schumpeter, ‘tornam-se tão firmemente enraizados em nós quanto a base de uma ferrovia no chão”. Tendo

<sup>2</sup> Dolabela, Fernando. Oficina do Empreendedor. SP: Cultura Editores Associados, 1999.p.52.

<sup>3</sup> J.B.Say, citado por DRUCKER, Peter F. Inovação e Espírito Empreendedor. São Paulo: Pioneira, 1987.

encontrado, por tentativa e erro, o curso econômico que é mais vantajoso para nós, tendemos a repeti-lo pela rotina. A vida econômica pode ser um desafio no começo, depois se torna um hábito.

Mais importante, neste imutável fluxo da competição é preciso remover todos os ganhos que excedam o valor da contribuição de cada um na produção. Isto significa que a competição entre empregadores irá forçá-los a pagar aos seus trabalhadores o valor total do produto que criam e que as donas de terras e de outras riquezas naturais irão, da mesma forma, receber por arrendamentos os mesmos valores com que seus recursos contribuam. Assim, trabalhadores e proprietários terão suas quotas no fluxo circular. E os capitalistas? Outra surpresa. Os capitalistas não iriam receber nada, exceto seus ordenados como gerentes. Isto porque qualquer contribuição para o valor da produção derivado dos bens de produção possuídos seria inteiramente absorvida pelo valor do trabalho necessário para produzir esses bens, mais o valor dos recursos que eles continham. Desta maneira, em uma economia estática não há lugar para o lucro.

Schumpeter apareceu, então, com uma brilhante explicação para esta questão complicada. Os lucros, disse ele, não vêm da exploração do trabalho ou dos ganhos do capital. São os resultados de outro processo. Os lucros aparecem numa economia estática quando o fluxo circular falha em seguir seu curso rotineiro. Uma inovação implica na existência de um inovador — alguém que é o responsável por combinar as fatores da produção de novas formas. Este não é, evidentemente, um homem de negócios “normal”, que segue as rotinas preestabelecidas. A pessoa que introduz mudanças na vida econômica é um representante de outra classe ou, mais precisamente, de outro grupo, porque os inovadores não vêm necessariamente de nenhuma classe social específica. Schumpeter pegou uma antiga palavra do léxico econômico e a usou para descrever este revolucionário da produção: empreendedores, cuja atividade inovadora constitui a fonte de lucro no sistema capitalista.

Por que, então, o empreendedor realiza sua tarefa precária e muitas vezes não reconhecida? “Primeiro”, diz Schumpeter, “porque em geral existe um sonho, e a determinação de fundar um reino particular, apesar de não haver, necessariamente, também o sonho de uma dinastia... Há, além disso, a vontade do conquistar: o impulso de lutar, de provar que é superior aos outros, do ter sucesso não pelos frutos do sucesso, mas pelo sucesso em si... Por fim, há a alegria de criar, de fazer coisas ou apenas de utilizar a própria energia e a imaginação.”

Foi Schumpeter quem apresentou o paradoxo de que a concorrência imperfeita é necessária para o capitalismo eficiente. Em sua obra *Capitalismo, Socialismo e Democracia* evidenciou que “cada mercado, que cada mercearia, cada posto de gasolina, cada fabricante de luvas ou de serrotes” dependia em algum grau de um poder de mercado para garantir lucros – um monopólio em miniatura em um produto considerado pelos consumidores como singular. Historicamente, esses mini-monopólios dependeram de informações imperfeitas dos consumidores, tempo limitado para comparar preços e muita lealdade à marca.

No sentido schumpeteriano, a inovação necessita sempre de um certo grau de informação assimétrica nas mãos dos inovadores e dos empreendedores. Exatamente, essa foi uma grande idéia de Schumpeter que mostra que a assimetria na informação não é uma coisa obrigatoriamente má. A assimetria de informação é parte da máquina da inovação. É a oportunidade para o surgimento de empreendedores.

### **O aspecto comportamental**

Alguns autores procuraram conceituar o empreendedorismo baseando-se nos comportamentos. Neste grupo encontram-se Max Weber, David MacClelland, e mais recentemente, Filion, que procuraram estudar os comportamentos daqueles que praticam o empreendedorismo.

Max Weber, já em sua obra *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*, escrita entre 1904 e 1905<sup>4</sup>, abordou que a notável mudança para o capitalismo não foi realizada pelos “ousados e inescrupulosos especuladores, aventureiros econômicos”, nem por grandes financistas, mas por “homens que se educavam na dura escola da vida, calculando e arriscando ao mesmo tempo, sóbrios e dignos de confiança, acima de tudo sagazes e completamente devotados a seus negócios, com opiniões e princípios estritamente burgueses”<sup>5</sup>. A concepção de uma atividade dirigida para os lucros, encarada como uma vocação para a qual o indivíduo deve sentir-se obrigado, determinou o modo de vida do novo empreendedor e sua fundamentação ética.

Com a teoria da Burocracia, Weber descreve uma estrutura organizacional cujos membros seriam guiados em seus atos por um sentido de dever para com a organização e por um conjunto de regras e regulamentos racionais. De acordo com Weber, “quando essas organizações se desenvolviam totalmente, elas se caracterizavam pela especialização de tarefas, pela nomeação de acordo com o mérito, pela oportunidade de fazer carreira para os membros, pela rotinização das atividades e por um clima racional e impessoal de organização”<sup>6</sup>. Assim, as características comportamentais do empreendedor weberiano devem privilegiar a criação de empresas racionais.

Entretanto, a utilidade do modelo burocrático, rígido, tradicional e clássico de estrutura foi diminuindo a partir da década de 60, à medida que se acentuava a busca pela flexibilidade e adaptabilidade ambiental. A burocracia deu lugar à gestão por diretrizes e informação. A objetividade weberiana nas funções foi substituída pela distribuição das atividades de acordo com as habilidades e o talento. Intuição, criatividade e inovação foram somadas à razão e à lógica. Valoriza-se atualmente a capacidade de inovar, de compartilhar riscos e resultados. O empreendedor passou a ser visto sob uma nova ótica.

David MacClelland encontrou na história a razão para a existência de grandes civilizações. Segundo ele, os heróis nacionais seriam tomados como modelos para gerações seguintes, que imitariam os seus comportamentos e, a partir daí, se capacitariam a superar obstáculos e a aumentar os limites do possível. MacClelland conclui que um povo estimulado por tais influências desenvolve uma grande necessidade de realização pessoal. Definiu então os empreendedores como pessoas voltadas para a auto-realização: o empreendedor não realiza sua atividade econômica simplesmente por resultados monetários, há um componente motivacional muito mais forte que é o desejo de sucesso, de fazer um bom trabalho. A utilidade é simplesmente uma medida do bom trabalho realizado, não um fim em si mesma. Segundo MacClelland, o empreendedor é o gerente das grandes organizações, alguém que exerce controle sobre uma produção que não se destine somente ao seu consumo pessoal.

*“Um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”.*

Filion

---

<sup>4</sup> JAPIASSU, Hilton e MARCONDES, Danilo. Dicionário Básico de Filosofia. Verbetes Weber. Rio de Janeiro, Zahar, 1990.

<sup>5</sup> WEBER, Max. *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*. SP: Pioneira, 1989. p. 45.

<sup>6</sup> MOTTA, Fernando C. Prestes. *Teoria Geral da Administração*. SP: Pioneira, 1991. p.58.

Luis Jacques Filion, professor de administração e economia na Universidade de Quebec, no Canadá, elaborou uma teoria sobre empreendedorismo a partir dos conceitos de visão, oportunidade e criatividade.

Segundo Filion, visão é uma imagem projetada no futuro, do lugar que se quer ver ocupado pelos produtos no mercado, assim como a imagem projetada do tipo de organização necessária para consegui-lo. Nesta perspectiva, destacam-se os suportes à formação da visão:

<i>Suportes à formação da visão</i>	
Conceito de si	O futuro é projetado com base no que somos. A empresa é a exteriorização do que somos. O conceito de si refere-se à auto-imagem, principal fonte da criação e influência no desempenho. Está vinculado a modelos, pessoas com as quais o indivíduo se identifica, e muda em função do contexto onde o sujeito opera.
Energia	Diz respeito à quantidade e qualidade do tempo dedicado ao trabalho, sobretudo ao resultado que dele advém.
Liderança	Impacta na visão, no que o empreendedor quer realizar, confere maior capacidade de estabelecer e tornar concreta a visão.
Compreensão de um setor	Significa saber como são estruturadas e como funcionam as empresas que atuam em determinado ambiente, como os negócios se processam, quem são os clientes, pontos fortes e fracos, tendências, concorrência etc.
Relações	Mais importante suporte à visão, pois influencia a criação e evolução de uma visão. As relações primárias (familiares) influenciam o conceito de si. As secundárias se desenvolvem em função de atividade específica (clube, religião, trabalho, política). As terciárias não são necessariamente entre pessoas, mas contatos (cursos, viagens, feiras etc).
Espaço de si	Refere-se ao espaço psicológico individual, onde está localizado o conjunto evolutivo e operacional do conceito de si.

Para o autor, a oportunidade é uma idéia que está vinculada a um produto ou serviço que agrega valor ao seu consumidor, seja através da inovação ou da diferenciação. Ela tem algo novo e atende a uma demanda dos clientes, representando um nicho de mercado.

A identificação de oportunidades tem papel central na atividade empreendedora. Entre os atributos fundamentais de um empreendedor está a capacidade de identificar, agarrar e buscar os recursos para aproveitar uma oportunidade. A profunda imersão, o acumular de experiências, a pesquisa, o contato etc. alimentam a intuição do empreendedor, possibilitando perceber novas demandas e quebrar paradigmas.

Quanto à criatividade, a percepção de que pode ser aprendida é de grande importância para o empreendedor. A criatividade pode ser melhorada por meio de muito trabalho em que a intuição deve ser desenvolvida. Trabalho e persistência, aliados ao conhecimento e experiência, segundo Filion, possibilitam a intuição. Uma idéia depende de um empreendedor para se transformar em sucesso. As idéias não surgem num estalo, são frutos de muitas tentativas e erros, de muito trabalho.

### **As dimensões sócio-econômicas e empresariais da atividade empreendedora**

A atividade empreendedora é objeto de estudo em 37 países da comunidade internacional com o apoio da *Babson College* e da *London Business School*, além de recursos da *Ewing Marion Kauffman Foundation*. O Brasil faz parte dessa rede de pesquisadores e anualmente publica o resultado com o nome de Relatório GEM, contendo dados e informações que revelam a atividade empreendedora nas suas diferentes facetas dentro do contexto brasileiro.

Segundo dados do Relatório GEM 2002<sup>7</sup>, estima-se que no Brasil em 14,4 milhões de pessoas estavam envolvidas com alguma atividade empreendedora, ou seja, um em cada sete brasileiros estava empreendendo, fato este que coloca o país em sétimo lugar na classificação mundial, com uma taxa (TAE<sup>8</sup>) de 13,5%<sup>9</sup>. Estes números revelam uma pequena redução na atividade empreendedora em relação a 2001, que foi de 14,2%, refletindo, aparentemente, o quadro de incertezas no âmbito da política e da economia nacional e internacional. No cômputo global, o Brasil participa com 5% dos 286 milhões de empreendedores ativos em 2002 nos 37 países participantes<sup>10</sup> da pesquisa. Em termos da renda familiar, a classe mais dinâmica na criação de empreendimentos está na faixa de seis a nove salários mínimos.

Entre todos os dados e gráficos apresentados no Relatório GEM, alguns merecem destaque. O primeiro dado indica que o desenvolvimento econômico é função do grau de empreendedorismo de uma sociedade, justificando a necessidade de estímulos aos empreendedores por sua importante contribuição à inovação tecnológica e ao crescimento econômico. Outro aspecto importante do estudo é que os negócios voltados para novos mercados têm participação diminuta no conjunto de empreendimentos, representando apenas 24% do total de empreendedores.

O terceiro destaque trata da participação da empresa familiar, atingindo 50% dos empreendimentos. Este dado pode ser analisado em conjunto com os principais fatores restritivos ao desenvolvimento de empreendimentos melhor estruturados na esfera forma: dificuldade de acesso e alto custo do capital para o empreendedor de pequeno porte e pouco articulado no meio profissional relevante ao seu negócio. Contribui para esta limitação a praticamente inexistência de um mercado organizado de capitais de risco, que poderia dar sustentação de forma mais ágil e eficiente e com menores custos para os empreendimentos de alto potencial de crescimento. Isto justifica a informação de que “o total de apoio financeiro informal para as empresas nascentes é cinco vezes maior do que o volume doméstico referente ao apoio concedido mediante capital de risco (US\$ 300 bilhões versus US\$ 60 bilhões)<sup>11</sup>”. Assim, está evidenciado o financiamento familiar ao empreendedorismo<sup>12</sup>.

Por último, e o dado mais importante, refere-se à distinção de fatores que levam as pessoas à decisão de empreender, permitindo diferenciar a dinâmica da atividade empreendedora. Empreendedores motivados pela identificação de oportunidades seja pelo desenvolvimento de novos produtos, processos ou serviços, seja pela abertura de novos mercados, seja pela adaptação de conceitos novos para o mercado local, apresentam uma pequena queda em 2002, em comparação ao número de indivíduos que alegam estar empreendendo por não encontrarem opção para auferir renda. Neste ano esses dois tipos de empreendedorismo representam, respectivamente, 42% e 55,6% do total. O Brasil destaca-se

---

<sup>7</sup> GEM. Empreendedorismo no Brasil – Global Entrepreneurship Monitor, 2002. P. 1.

<sup>8</sup> TAE: Atividade Empreendedora Total. Esta medida parece englobar todos os tipos de atividade empreendedora em um país.

<sup>9</sup> O Brasil com uma força de trabalho (pessoas de 18 a 64 anos) de 106 milhões de pessoas apresenta uma taxa de empreendedores de 13,5%, ou seja, 14 milhões de pessoas envolvidas na criação ou administração de algum negócio com menos de três anos e meio de vida.

<sup>10</sup> São participantes os seguintes países: Argentina, Austrália, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Croácia, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Hong Kong, Hungria, Islândia, Índia, Irlanda, Israel, Itália, Japão, Coreia, México, Nova Zelândia, Noruega, Cingapura, Eslovênia, África do Sul, Espanha, Suécia, Suíça, Taiwan, Tailândia, Reino Unido e Estados Unidos.

<sup>11</sup> GEM. Empreendedorismo no Brasil – Global Entrepreneurship Monitor, 2002. P. 48.

<sup>12</sup> A participação da empresa de estrutura familiar nos dois tipos de empreendimentos, oportunidade e necessidade, é evidenciada pela participação de recursos próprios e o de terceiros no capital social. Conforme apontado na análise internacional do Relatório GEM em mais de um terço das empresas pesquisadas, a participação familiar excedia 50%. Se forem computadas as empresas individuais, esta proporção chega a 75%. No Brasil estas proporções chegam a 50% no cômputo da TAE, e de 86% com a inclusão das empresas individuais.

pelo fato de ser o país com a taxa mais elevada de empreendedores por necessidade, acima de países como a Índia, China, Argentina e o Chile. Interessante notar que os dez países com maiores taxas de empreendedorismo, incluindo o Brasil, em sua grande maioria países em desenvolvimento, concentram 101 milhões de pessoas empreendendo por necessidade, o que significa 6% de sua força de trabalho e 36% do total dos empreendedores dos 37 países participantes. Em contraste, os dez países com as menores taxas de empreendedorismo, basicamente a Ásia e Europa desenvolvidas, somam apenas um milhão de empreendedores motivados pela necessidade, o que representa menos de 1% de sua força de trabalho e 7% dos empreendedores do total de países participantes.

O Relatório GEM observa, também, uma importante expansão da atividade empreendedora no setor de serviços. Considerando a diminuição de investimentos nos setores tradicionais da economia, o setor de serviços torna-se terreno fértil para *empreendedores por necessidade*. Imbuídos do “espírito empreendedor”, os indivíduos buscam a sobrevivência no setor de serviços, especialmente os de ajuda e assistência a pessoas e manutenção de toda a espécie. Primeiramente, estas iniciativas promovem a “transformação da sociedade em mercadoria, como nos casos de auxílios domésticos, assistência aos idosos e crianças, (...) substituindo o reino do regulamento pelo da mercadoria e fazendo de toda a relação humana (salvo no quadro familiar, talvez) uma relação suscetível de ser remunerada<sup>13</sup>”. Outra observação quanto aos serviços refere-se à limitação da demanda pelos especialistas dotados de uma competência técnica muito ou relativamente sofisticada (advogado, arquitetos etc), em comparação ao crescimento de um tipo de serviço baseado na ajuda à pessoa cuja necessidade se faz sentir por causa da quebra das formas de ajuda mútua informal que é induzida pela urbanização, pelas pressões do trabalho etc. (delivery, levar cachorro para passear, entrega de documentos rápidos, entre muitos outros). “Há aí, efetivamente, oportunidades de negócio que são, de fato, o financiamento de serviços de ordem doméstica. André Gorz mostrou bem que essas relações de trabalho não podem ser separadas de uma dependência de tipo servil que as constituem em ‘neodomesticidade’. Não só porque são subqualificadas e sub-remuneradas, mas porque a materialidade da tarefa a realizar prevalece sobre uma relação social de serviço objetivada e institucionalizada. (...) Sem dúvida, todos os serviços suscetíveis de serem criados não se reduzem a essas formas de neodomesticidade. (...) Mas um cuidado em dissociá-los dos modos de quase-assistência ou de quase-voluntariado mostra que muito poucas realizações são, ao mesmo tempo, inovadoras e portadoras de futuro<sup>14</sup>”.

## 2. POLÍTICAS PÚBLICAS DE FOMENTO AO EMPREENDEDORISMO

Um assunto recorrente nas discussões atuais sobre políticas públicas é o foco na retomada do desenvolvimento e na geração de emprego. Também é frequente associar este processo à redução da informalidade e criação de novas empresas, especialmente as de pequeno porte. E este é o mote para um sem número de políticas e programas voltados ao estímulo e desenvolvimento de empreendedores, como forma de reduzir as desigualdades sociais, reduzir a pobreza, enfim, dar conta de um grande número de problemas brasileiros.

Não há dúvida que o maior desafio do país é a redução da pobreza. Parece igualmente óbvio que para que isso ocorra na velocidade e na intensidade necessárias, é preciso crescer bem mais do que fomos capazes de fazer no passado, mas também diminuir as desigualdades. Um desafio assumido por diversos segmentos da sociedade é a adoção de estratégias de desenvolvimento local, significando uma alternativa viável sustentada numa concepção que focaliza a relevância do capital social e da cidadania como processo de

<sup>13</sup> CASTEL, Robert.Op, Cit., 1998. p.573.

<sup>14</sup> CASTEL, Robert.Op, Cit., 1998. p.574.



desenvolvimento. Entretanto, a desigualdade e sua reprodução não são frutos do acaso. Têm suas raízes na forma em que fomos colonizados, no nosso processo histórico. Por isso, parece oportuno, antes da análise substantiva das condições para empreender proporcionadas pelas políticas públicas dirigidas a este foco, lançar um breve olhar sobre a nossa desigualdade e considerar o reexame da desigualdade proposto por SEN (2001).

Há que se destacar que não é foco deste trabalho aprofundar as questões da desigualdade e da pobreza. Apesar disso, na medida em que os empreendedores são “convocados” a colaborar na solução destas questões, cabe-nos, minimamente, delinear este tema.

### **A nossa desigualdade**

Segundo estimativas do IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), para os padrões internacionais, dada a sua renda per capita, o Brasil deveria ter 60% de pobres a menos. A nossa proporção de pobres é compatível com uma renda per capita (corrigida pela paridade do poder de compra) mais de três vezes inferior à nossa. Nossa desigualdade de renda é essencialmente estável desde que nos tornamos capazes de medi-la, atravessando os mais variados ciclos institucionais, políticos e econômicos da história recente do país. Durante os últimos 20 anos, as pessoas que se encontram entre os 10% mais ricos da população se apropriam de cerca de 50% do total de renda das famílias, enquanto, no outro extremo, os 50% mais pobres detêm pouco mais de 10% da renda – uma fatia menor que a abocanhada pelo 1% mais rico<sup>15</sup>.

Esta constatação nos coloca, em outras palavras, diante da prioridade de reduzir a desigualdade, principalmente pelo fato desta medida poder ser encarada como um poderoso atalho para a diminuição da pobreza. Afinal, “se mantivermos a atual distribuição de renda, o PIB per capita terá de crescer 75% para que sejamos capazes de reduzir a proporção de pobres à metade. Esse mesmo resultado pode ser atingido com um crescimento de apenas 17% do PIB per capita, se formos capazes de reduzir a desigualdade em 11%<sup>16</sup>”.

A pobreza tem várias dimensões e, neste caso, será tratada somente a de insuficiência de renda. Por esta dimensão, a pobreza existe apenas pela quantidade de pessoas vivendo com renda domiciliar per capita inferior ao nível mínimo necessário à satisfação das suas necessidades básicas, representado pela linha de pobreza. A linha de pobreza é o dobro da indigência e ou de extrema pobreza, sendo essa definida como os custos de uma cesta básica alimentar que contemple as necessidades de consumo calórico mínimo de um indivíduo<sup>17</sup>.

Segundo o economista Ricardo Henriques<sup>18</sup>, a pobreza está diretamente associada a dois fatores: a escassez de recursos ou à sua má distribuição. Estudos mostram que o Brasil não é um país tão pobre, apesar de ter muitos pobres. A pobreza no Brasil é, sobretudo, um problema relacionado à distribuição dos recursos e não à sua escassez. Se assim é, urge refletirmos sobre as políticas e programas destinados à redução da pobreza e da desigualdade, sobretudo os com foco na geração de postos de trabalho por meio do estímulo aos pequenos negócios e ao empreendedorismo.

### **O reexame da desigualdade proposto por Amartya Sen**

Segundo SEN (2001), a idéia de igualdade é contrariada por diversidades de dois tipos distintos. Em primeiro lugar a heterogeneidade básica dos seres humanos. Em segundo, sem

---

<sup>15</sup> Segundo o IPEA, a partir das tabulações especiais da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) de 1981 a 1999.

<sup>16</sup> IETS (2001) “Policy Paper n. I: Desenvolvimento com justiça social – esboço de uma agenda integrada para o Brasil”.

<sup>17</sup> Esse cálculo varia entre as regiões, os estados e as áreas urbana, rural e metropolitana.

<sup>18</sup> Henriques, R. “Desigualdade e pobreza no Brasil”, IPEA, 2000.

ordem de importância, a multiplicidade de variáveis em cujos termos a igualdade pode ser julgada. Neste sentido, a avaliação das demandas de igualdade tem de ajustar-se à existência de uma diversidade humana generalizada. A poderosa retórica da “igualdade dos homens” tende frequentemente a desviar a atenção destas diferenças. O efeito de ignorar-se as variações interpessoais pode ser, na verdade, profundamente não igualitário, ao esconder o fato de que a igual consideração de todos pode demandar um tratamento bastante desigual em favor dos que estão em desvantagem. As exigências de igualdade substantiva podem ser especialmente rigorosas e complexas quando existe uma boa dose anterior de desigualdade a ser enfrentada. E este parece ser o caso brasileiro.

Comumente a igualdade é julgada comparando-se algum aspecto específico de uma pessoa com o mesmo aspecto de outra pessoa. Por isso, o julgamento e a medição da desigualdade são completamente dependentes da escolha da variável (variável focal). SEN alerta, entretanto, que “a rejeição da igualdade numa tal teoria, em termos de alguma variável focal, anda de mãos dadas com a aprovação da igualdade em termos de outro foco<sup>19</sup>”.

Para o propósito deste trabalho, é fundamental destacar na proposta de SEN a identificação, desenvolvimento e defesa de uma escolha particular de espaço e seu uso em termos da liberdade para realizar. Afinal, a capacidade de uma pessoa para realizar funcionamentos (elementos constitutivos do bem-estar<sup>20</sup>) fornece uma abordagem geral à avaliação de ordenamentos sociais, e isto produz uma maneira singular de ver a avaliação da igualdade e da desigualdade. A concentração sobre a liberdade para realizar e não somente sobre o nível de realização levanta alguns questionamentos profundos com respeito à conexão entre a apreciação de realizações alternativas e o valor da liberdade para consegui-las.

O foco no espaço de funcionamentos – e na capacidade para realizar funcionamentos – difere bastante substancialmente das abordagens mais tradicionais da igualdade, envolvendo a concentração sobre variáveis como renda, riqueza, ou felicidade, onde geralmente estão assentadas as políticas para empreendedores. “Julgar a igualdade e a eficiência em termos da capacidade para realizar diferencia-se do padrão das abordagens utilitaristas como também de outras formulações welfaristas, restritivas, pois (1) desconsideram a liberdade e concentram-se apenas nas realizações e, (2) desconsideram outras realizações que não sejam as refletidas em alguma das métricas mentais (felicidade, prazer, desejo). Este modo de ver a vantagem individual é especialmente limitador quando desigualdades arraigadas estão presentes<sup>21</sup>”.

À luz das considerações de SEN, um aspecto relevante das políticas públicas e programas para empreendedores refere-se ao fato de considerarem, desde a sua elaboração, que o indivíduo deve buscar suas oportunidades num ambiente onde as mesmas estão igualmente disponíveis a todos, porém são percebidas e melhor aproveitadas pelos que desenvolvem determinadas características comportamentais. Ora, a igualdade de oportunidades não pode ser definida de maneira tão reducionista. Em geral, é definida em termos da igual disponibilidade de algum meio em particular, ou com referência à igual aplicabilidade (ou igual não-aplicabilidade) de algumas barreiras ou restrições específicas. A despeito disso, Sen ressalta que “não equivale a algo como igualdade de liberdades abrangentes devido à diversidade fundamental dos seres humanos e, sobretudo, à existência e importância de meios variados (tais como renda e riqueza) que não se enquadram no domínio da definição padronizada de igualdade de oportunidades”. Um modo mais adequado de

<sup>19</sup> SEN, Amartya Kumar. *Desigualdade reexaminada*. Rio de Janeiro: Record, 2001.p.32.

<sup>20</sup> Os funcionamentos podem variar desde os mais elementares, tais como estar bem nutrido, livre de doenças que não são inevitáveis e da morte prematura, aos bastante complexos e sofisticados, tais como ter respeito próprio, ser capaz de tomar parte na vida da comunidade, e assim por diante. A seleção e a ponderação de diferentes funcionamentos influenciam a avaliação da capacidade para realizar pacotes alternativos de funcionamentos e, conseqüentemente, da liberdade para realizar. SEN, Amartya Kumar. *Op. Cit.*, 2001.p.89 a 91.

<sup>21</sup> SEN, Amartya Kumar. *Op. Cit.*, 2001.p.36.

apreciar a igualdade “real” de oportunidades deve ser por intermédio da igualdade de capacidades (ou da eliminação das desigualdades claras nas capacidades, pois as comparações de capacidade são caracteristicamente incompletas). Duas pessoas que detenham o mesmo pacote de bens primários rawlsianos<sup>22</sup> (renda, riqueza, oportunidades, as bases sociais da auto-estima, entre outros) podem ter diferentes liberdades para buscar suas respectivas concepções do bem (quer estas concepções coincidam ou não).

### **As condições substantivas para empreender proporcionadas pelas políticas públicas**

Os períodos de crises representam uma vantagem para elaboradores de políticas públicas e programas. Afinal, em um momento difícil onde todos querem a sinalização da “saída”, aparece alguém com uma proposta. Infelizmente a falta de alternativas para a sobrevivência de muitos pode acarretar, por vezes, na adesão acrítica a determinadas idéias. Pior, alcançam rapidamente o status de solução sujeita a críticas no método, na forma, mas não na essência. Um exemplo é a afirmativa de que o ensino e o estímulo ao empreendedorismo podem se constituir em soluções individuais (geração de renda, realização, auto-estima, reconhecimento etc.) e coletivas (desenvolvimento econômico e social). Muito embora seja possível afirmar com segurança que a geração de novos negócios é fundamental para a dinâmica sócio-econômica, não há como afirmar que esta é uma alternativa para todos, bastando a cada um se adaptar, adquirir determinados comportamentos, se inserir em um “novo modelo”.

CASTEL (1998) afirmou que “se é absurdo pretender predizer o futuro, é possível, contudo, desenhar eventualidades que o comprometerão num sentido diferente em função das opções que forem feitas (ou, ao contrário, que não forem feitas) em matéria de política econômica, de organização do trabalho e de intervenções do Estado social”. Dentre as quatro eventualidades<sup>23</sup> que comprometerão o futuro descritas por ele, é possível posicionar questão do empreendedorismo na perda da centralidade do trabalho, uma vez que é considerado uma escapatória, uma alternativa à escassez do trabalho assalariado e ao desemprego, à necessidade de ganhos de competitividade, enfim, como uma forma de driblar algo maior cuja solução não está ao alcance do indivíduo. Significa, em outras palavras, a consolidação das políticas públicas voltadas para a construção de alternativas instrumentais individuais destinadas à solução de questões substantivas sistêmicas.

Isso não significa que medidas emergenciais, de natureza assistencial e compensatória, não são meritórias. Entretanto, sem uma clara intencionalidade política de utilizar tais ações para fortalecer segmentos vulneráveis sócio-economicamente, estas medidas se convertem em instrumento de retroalimentação das práticas que perpetuam o ciclo da exclusão, da desigualdade. Urge refletir sobre as ‘reais’ condições de empreender proporcionadas pelas políticas públicas, diferenciando substantivamente o *empreendedor por oportunidade/portador do futuro* do *empreendedor por necessidade/sobrevivente*.

---

<sup>22</sup> SEN, Amartya Kumar. Op, Cit., 2001. p.136.

<sup>23</sup> Para simplificar, se restringiu a quatro eventualidades: “(1) continuará a se acentuar a degradação da condição salarial observável desde os anos 70; a sociedade (2) tentará manter a situação atual mais ou menos como está, multiplicando os esforços para estabilizá-la ou (3) irá reconhecer a perda da centralidade do trabalho e a degradação da condição do assalariado, e tenta encontrar-lhe escapatórias, compensações ou alternativas; e, poderá, ainda, (4) preparar uma redistribuição dos raros recursos que provêm do trabalho socialmente útil”. CASTEL, Robert. As metamorfoses da questão social: uma crônica do salário. RJ: Vozes, 1998. p.560.

### 3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os dados e informações até aqui apontados, assim como outros tantos disponíveis em sites, publicações e farta discussão sobre o tema, parece indicar uma relação evidente entre empreendedorismo e crescimento da economia. Com base neste pressuposto, os responsáveis por políticas públicas unem-se a especialistas no assunto (estudiosos, instituições do terceiro setor, financiadores internacionais, entre outros) com vistas ao desenvolvimento de programas governamentais de educação para o empreendedorismo, considerando esta ação fator crítico para o progresso econômico do país. Apesar de, até agora, a grande variedade de programas e procedimentos para incentivar e aperfeiçoar as atividades empreendedoras produzir poucas evidências de impactos, busca-se uma reorientação na direção das políticas, mas não se questiona se esta é, de fato, uma medida que produzirá o tão desejado desenvolvimento.

A alardeada posição de liderança do Brasil em termos da iniciativa e vocação empreendedora do seu povo fica altamente comprometida quando se insere um dado qualitativo na análise. Está claro que uma grande proporção de indivíduos não estão engajados com atividades empreendedoras por opção calcada na vocação ou num perfil psicológico propenso a este tipo de atividade, mas pelo simples fato de não encontrarem alternativa melhor para trabalhar e gerar renda para si e seus familiares. Desta forma, as expectativas e objetivos em relação ao empreendimento diferem substancialmente dos motivados pela oportunidade de explorar um novo mercado, produto ou tecnologia. Logo, nenhuma política de estímulo e de apoio à atividade empreendedora será eficaz se tal constatação não for levada em conta. Os chamados empreendimentos por necessidade são maioria e contam com uma massa populacional de baixa renda e grau de instrução limitado.

Neste sentido, cabe questionar: somos, realmente, um país de empreendedores? Se 55% dos nossos empreendedores iniciam seus negócios como única alternativa de auferir renda, há que se avaliar a possibilidade deste fenômeno socioeconômico denominado empreendedorismo significar, principalmente, uma possível cilada intelectual onde temos a ilusão de autenticidade do fenômeno, na medida em que tratamos todos os empreendedores da mesma forma e desconsideramos a realidade. Condições macroeconômicas impulsionam estas pessoas a empreenderem por não encontrarem outra alternativa de sobrevivência. São movidas pela necessidade, não pela oportunidade. No entanto, são estimulados os programas de desenvolvimento de capacidades instrumentais (educação empreendedora), como se estas possibilitassem a solução de problemas sistêmicos, tais como a exclusão do mercado de trabalho, a pobreza e a desigualdade históricas.

A pobreza não é falta de acesso a renda para consumo mas, sobretudo falta de capacidade para aproveitar oportunidades e de conhecimento, falta de liberdade para realizar. Além da dimensão sócio-econômica, a pobreza tem uma dimensão psicológica. Os pobres colecionam, ao longo da vida, uma série de pequenos fracassos. Nascerem pobres, por isso não têm condições satisfatórias para seu desenvolvimento físico (moradia, alimentação, saúde), assim como não têm acesso à educação e, por isso, não remunerados de forma insuficiente. São estigmatizados, não desenvolvem a auto-estima. Ao longo de gerações, essa realidade produz pessoas conformistas, apáticas, sem direito ao sonho por medo do fracasso. Para estas pessoas são dirigidas as políticas públicas de estímulo ao empreendedorismo (educação, acesso ao crédito produtivo, entre outras). Mesmo sem acreditarem em si mesmas e completamente dependentes de políticas compensatórias (muitas vezes assistencialistas), deverão ser capazes de promoverem seu próprio desenvolvimento. São convocadas a fazer parte de um esforço maior pelo desenvolvimento econômico. Será possível?

Correntes políticas de todas as direções afirmam que a melhor maneira para superar a pobreza é promover o desenvolvimento. Não tratamos aqui, entretanto, de qualquer tipo de

desenvolvimento, mas de um desenvolvimento humano, social, sustentável, ético, localizado. A experiência brasileira já provou que o desenvolvimento não é necessariamente resultado do crescimento econômico. Experimentamos, em alguns locais do país, um tipo de desenvolvimento que é resultado das relações humanas, dos sujeitos sociais, do capital humano como principal valor. Este desenvolvimento pressupõe um maior nível de cooperação e confiança entre as pessoas, o chamado *capital social*, que lhes confere organização, capacidade de participação e empoderamento. Pressupõe, ainda, maiores níveis de iniciativa, de cultura empreendedora, daquilo que se convencionou chamar de *capital empresarial*. Ainda somos uma sociedade marcada pela forte cultura centrada no Estado, que coloca os indivíduos numa postura resignada e impotente diante de seus problemas. Assim, a maior dificuldade para iniciar a promoção do desenvolvimento local é reverter a falta de credibilidade das pessoas nas políticas públicas de desenvolvimento. Muitas iniciativas anteriores deixaram um saldo de descontinuidade e descontentamento nas comunidades, especialmente as políticas onde ao Estado era atribuído o protagonismo. No desenvolvimento local é fundamental construir, desde o início, a certeza de que os resultados dependem do protagonismo local.

Mas existem outros desafios a serem vencidos. Restaurar a confiança nos agentes públicos e superar a expectativa de resultados imediatos são extremamente relevantes. Fazer cumprir os compromissos pactuados e manter o funcionamento de colegiados de lideranças locais plurais, também são desafios. Talvez o maior de todos seja, entretanto, dar continuidade às experiências de promoção do desenvolvimento local independente dos processos de mudança governamental. Para tal, é necessário muita articulação e representatividade social.

De qualquer forma, o que impele o desenvolvimento local a se difundir com força cada vez maior já não é mais a demanda das vítimas da crise, mas a expansão do conhecimento sobre o processo de sua implementação e resultados exitosos espalhados por todo o país. E é neste ponto eu o empreendedorismo se destaca.

Todas as experiências de desenvolvimento local que obtiveram sucesso, sem exceção, firmaram sua identidade a partir do estímulo ao empreendedorismo coletivo conjugado aos esforços direcionados ao empreendedorismo individual. Há que se superar a crença de que o empreendedorismo é importante resposta ao desemprego e que deve ser direcionado unicamente para uma educação empreendedora que privilegie a criação de novos negócios ou aquisição de determinados comportamentos. O empreendedorismo não é e não pode ser só isso. As relações dos empreendedores com o local criam um ambiente favorável ao surgimento e fortalecimento de novos projetos comunitários. A imensa maioria de empreendedores são oriundos de empresas de pequeno porte que enfrentam, de forma isolada, o processo de seleção no mercado. O empreendedorismo coletivo é uma alternativa representada por diversas formas de associativismo, desde a criação de entidades de representação política até a promoção de cooperativas de produção, compra e venda, aval solidário, entre outras. Segundo SACHS (2002), “o empreendedorismo coletivo não deve ser contraposto ao empreendedorismo individual, como se representassem conceitos e filosofias antagônicos. Ao contrário, o empreendedorismo coletivo figura como um respaldo valioso e mesmo indispensável aos empreendedores individuais. A mera exaltação do empreendedorismo individual leva à subestimação do poder da ajuda mútua e do papel de cooperação, que não são necessariamente antiéticos à concorrência<sup>24</sup>”.

Por tudo o que foi exposto, estamos convencidos de que a solução de questões substantivas sistêmicas não se dará por meio das políticas públicas voltadas para a construção de alternativas instrumentais individuais. Existe, sim, a possibilidade de construir políticas públicas dirigidas ao fomento do empreendedorismo como forma de estimular o processo de

---

<sup>24</sup> SACHS, Ignacy. Desenvolvimento humano, trabalho decente e o futuro dos empreendedores de pequeno porte no Brasil. Brasília: Sebrae, 2002. p. 115.

desenvolvimento econômico localizado, sobretudo nas políticas dirigidas ao resgate da cidadania e reintegração social, ao aumento do capital social e às estratégias de empreendedorismo coletivo. É por isso que o empreendedorismo desperta entusiasmo. Praticado de forma coletiva, ainda é utópico. Suas dimensões são modestas diante do tamanho do país e de sua população. Mesmo assim, é possível afirmar sua importância no resgate da dignidade, do respeito próprio e da cidadania.

## **REFERÊNCIAS**

- DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. SP: Cultura Editores Associados, 1999.
- LEITE, Emanuel. **O Fenômeno do Empreendedorismo Criando Riquezas**. Prêmio Belmiro Siqueira, 2001 – Conselho Federal de Administração.
- FILION, Luis Jacques. **Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares**. RAE – Revista de Administração de Empresas/EASP/FGV SP. Volume 7, n.3, p.2-7. Jul/set.2000.
- GEM. Empreendedorismo no Brasil – Global Entrepreneurship Monitor, 2002.
- JAPIASSU, Hilton e MARCONDES, Danilo. **Dicionário Básico de Filosofia**. Rio de Janeiro, Zahar, 1990.
- MOTTA, Fernando C. Prestes. **Teoria Geral da Administração**. SP: Pioneira, 1991.
- RAMOS, Gerreiro. **A nova ciência das organizações**. Rio de Janeiro: FGV, 1989.
- SEN, Amartya Kumar. **Desigualdade reexaminada**. Rio de Janeiro: Record, 2001.
- SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalismo, socialismo e democracia**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.
- WEBER, Max. **A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo**. SP: Pioneira, 1989.
- SACHS, Ignacy. **Desenvolvimento humano, trabalho decente e o futuro dos empreendedores de pequeno porte no Brasil**. Brasília: Sebrae, 2002. p. 115.