

Empreendedorismo Brasileiro: uma Análise Conceitual a partir da Ética do Trabalho e da Ética da Aventura

Almiralva Ferraz Gomes

almiralva@gmail.com

Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia

José Roberto Pereira

jpereira@ufla.br

Universidade Federal de Lavras

Weslei Gusmão Piau Santana

wpiau@hotmail.com

Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia

Uajará Pessoa Araújo

uajara@yahoo.com.br

CEFET/MG

Resumo:

Investigar o empreendedorismo torna-se uma oportunidade rica de pesquisa, pois este fenômeno pode nos ajudar a compreender vários processos impostos pela era moderna e contemporânea e, sobretudo, pela condição humana, social, política e material que permeia e fundamenta qualquer organização produtiva e inovadora. Contudo, hodiernamente, o empreendedorismo deve ser visto como um fenômeno heterogêneo, complexo, multidimensional e dinâmico. Neste ensaio, não só tentaremos provocar algumas reflexões a respeito da temática, mas, ousadamente, também tentaremos inserir a discussão a partir da ótica da ética da aventura e do trabalho proposta por Sérgio Buarque de Holanda em *Raízes do Brasil*. Ademais, apresentaremos nossas reflexões a respeito do (re)conceito de empreendedor considerando alguns elementos que a literatura especializada não tem dado, a nosso ver, a devida atenção. Nossa proposta é de um conceito que abrace os “excluídos” da sociedade e economia contemporânea.

1. Introdução

Há muito se tem o empreendedorismo como objeto de estudo, contudo, ultimamente tem-se discutido, com maior intensidade, sua importância para o desenvolvimento econômico. O crescente interesse pelo tema deve-se, principalmente, ao fato de que este tem sido considerado uma importante prática para o desenvolvimento de alguns países. Sendo assim, alguns pesquisadores de diversas áreas têm se dedicado ao assunto, haja vista sua relevância numa sociedade em que os empregos tradicionais estão cada vez mais escassos e tem-se sentido a necessidade de encontrar e desenvolver novas “carreiras/opportunidades” para se manter ativamente econômico.

Ora, mas como o empreendedorismo é conceituado na literatura? Esta é uma boa questão para se iniciar um debate. Apesar das inúmeras publicações a respeito da definição de empreendedor e empreendedorismo, a discussão não está exaurida. Neste artigo, não só tentaremos provocar algumas reflexões a respeito da temática, mas, ousadamente, também tentaremos inserir a discussão a partir da ótica da ética da aventura e do trabalho proposta

por Sérgio Buarque de Holanda em seu estudo a respeito da cultura brasileira, *Raízes do Brasil*, publicado em 1936.

Não temos aqui a pretensão de responder a questão levantada. Apenas pretendemos instigar o debate. Investigar o empreendedorismo torna-se uma oportunidade rica de pesquisa, pois este fenômeno pode nos ajudar a compreender vários processos impostos pela era moderna e contemporânea e, sobretudo, pela condição humana, social, política e material que permeia e fundamenta qualquer organização produtiva, flexível e inovadora.

Inicialmente, será realizada uma discussão a respeito da cultura do povo brasileiro, mas com um foco na obra de Sérgio Buarque de Holanda. Na seção seguinte, será feita uma breve retrospectiva histórica a respeito dos estudos sobre o empreendedor e, por sua vez, apresentada as principais correntes de pesquisa sobre o empreendedorismo já com algumas inferências, na análise, à obra de Holanda. No último tópico, será travada uma discussão a respeito do polêmico campo conceitual do empreendedorismo e se tentará analisar o fenômeno à luz da ética do trabalho e da aventura.

2. Raízes do Brasil: a ética do trabalho e da aventura

De acordo com Sérgio Buarque de Holanda (1971), a essência do brasileiro está no “homem cordial”, que nada mais é do que fruto de nossa história, que tem origem na colonização portuguesa com uma estrutura política, econômica e social completamente instável de famílias patriarcais e escravagistas. Para os portugueses, era fundamental o valor da auto-suficiência, ou seja, que um homem garantisse a sua sobrevivência sem necessitar dos demais. A originalidade ibérica, portanto, devia-se muito à importância que atribuíam à autonomia do indivíduo, ao valor próprio da pessoa humana.

Cada qual é filho de si mesmo, de seu esforço próprio, de suas virtudes... — e as virtudes soberanas para essa mentalidade são tão imperativas, que chegam por vezes a marcar o porte pessoal e até a fisionomia dos homens (HOLANDA, 1971, p.4).

Eles não possuíam uma hierarquia feudal tão enraizada, por isso a mentalidade da nascente burguesia mercantil se desenvolveu primeiro nos países ibéricos (Portugal e Espanha). Somando a isso, havia toda uma frouxidão organizacional que estaria muito presente na história de Portugal e conseqüentemente do Brasil. A forma pela qual os portugueses se organizam no Brasil Colonial já supõe indicativos de uma organização política frágil. “Em terra onde todos são barões não é possível acordo coletivo durável, a não ser por uma força exterior respeitável e temida” (HOLANDA, 1971, p. 4).

A nobreza portuguesa era muito flexível ou, como diz Holanda (1971), possuía uma mentalidade moderna. Já que esse país tinha uma mentalidade mais aberta e não possuía boas terras, pode-se dizer que a navegação foi uma alternativa criativa e inovadora para sua manutenção. Conseqüentemente, o Brasil-Colônia nada mais foi do que um lugar de passagem, e não um novo mundo para a construção de uma nova civilização. Portanto, era natural que fosse instaurada no território brasileiro uma cultura de aversão ao planejamento, ao pensamento a médio e longo prazos. A ausência de Universidades no Brasil-Colônia, ao contrário do que ocorreu na América espanhola, é um claro sintoma da falta de preocupação com o planejamento, com a construção de algo futuro.

Os portugueses pareciam agir em função de uma rotina, ou seja, da repetição de experiências, o que equivale dizer que não se projetava anteriormente nada daquilo que seria construído ou desenvolvido em termos de colonização. Isso denuncia a ausência de um projeto empreendedor de colonização. Holanda (1971) traduz a imobilidade e a pequena sistematicidade do português como características de uma atitude “tateante e perdulária”. Não

havia entre os portugueses um verdadeiro interesse em dominar o curso dos acontecimentos, em mudar a ordem da natureza. “A ordem que aceita não é a que compõe os homens com trabalho, mas a que fazem com desleixo e certa liberdade;...” (HOLANDA, 1971, p. 82).

Holanda (1971) aponta dois tipos de homens: um com olhar mais amplo — o aventureiro — e outro com olhar mais restrito — o trabalhador. O gosto pela aventura foi o que possibilitou a colonização no Novo Mundo. Por conta de seu espírito aventureiro, o português adaptou-se muito bem na América. Holanda (1971) ainda nos fala que o Brasil tem muitas características ibéricas, tais como ojeriza ao trabalho físico, desejo de tornar-se senhor, contudo sem ter que lutar insanamente “pelo pão de cada dia”. Parece que o indígena brasileiro também estava acostumado ao ócio e ao lazer e esforçava-se apenas no caso da caça e da guerra, quando realmente necessário e, de preferência, o mínimo possível. Assim, podemos dizer que temos uma herança muito forte, na perspectiva debatida neste trabalho, de não cultivar o trabalho “suado”. Portanto, a vida de grande senhor, que exclui qualquer esforço ou preocupação racional, seria representativa de uma mentalidade avessa à “religião do trabalho” e à atividade utilitária.

Quando Holanda (1971) se propõe a discutir os contrastes entre a ética do trabalho e a ética da aventura, mais especificamente lusitana, recorre ao livro clássico de Max Weber — *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*. Neste livro, o autor de *Raízes do Brasil* encontra subsídios para uma discussão em torno de um *ethos* particular do capitalismo, que não teria se inserido na colonização portuguesa.

A ética protestante se peculiariza por exaltar o “trabalho” como um meio de aproximação do homem com Deus. “A falta de vontade de trabalhar é sintoma de estado de graça ausente” (WEBER, 2004, p. 144). Além disso, a vocação para o trabalho secular é vista como expressão de amor ao próximo. O trabalho não só une os homens, como proporciona a certeza da concessão da graça. Diferentemente do catolicismo, para o protestantismo a única maneira aceitável de viver para Deus não está na superação da moralidade secular pela ascese monástica, mas sim no cumprimento das tarefas do século, impostas ao indivíduo pela sua posição no mundo.

O “descanso eterno dos santos” está no Outro Mundo; na terra o ser humano tem mais é que buscar a certeza do seu estado de graça, “levando a efeito, enquanto for de dia, as obras daquele que o enviou”. Ócio e prazer, não; só serve a *ação*, o agir conforme a vontade de Deus inequivocamente revelada a fim de aumentar sua glória (WEBER, 2004, p. 143).

O trabalho, desse modo, ocupa um lugar fundamental na ética protestante. Constitui a própria finalidade da vida. “... o tempo é infinitamente valioso porque cada hora perdida é trabalho subtraído ao serviço da glória de Deus” (WEBER, 2004, p. 143-144). O ócio e a preguiça são encarados como um sintoma da ausência do estado de graça. Não basta apenas ganhar dinheiro, ou seja, o trabalho exercido não pode ser o do tipo “aventureiro” e especulativo. Weber (2004) distingue muito bem a ética do capitalismo “aventureiro” da ética do capitalismo racional.

Voltemos à discussão a respeito da visão weberiana sobre trabalho. O acúmulo de riquezas que não se baseasse no *ethos* de uma organização racional do capital e do trabalho não poderia se adaptar ao ideário protestante. Mesmo enriquecendo, o indivíduo não pode se sujeitar ao ócio para viver de renda ou especulação. Para Weber (2004), mesmo que o protestantismo tenha tentado inibir o abandono da ascese por parte do homem que teria enriquecido, esse *ethos*, voluntária ou involuntariamente, serviria de estímulo ao crescimento do capitalismo.

Holanda (1971) estabelece uma comparação que se assemelha à que Weber (2004) desenvolveu. Para Weber (2004), o início da colonização norte-americana produz dois tipos de trabalhadores: os “*adventurers*”, que organizaram as plantações com mão de obra servil e

nelas viviam senhoriaismente; e os “puritanos”, tipicamente burgueses, que se enquadravam no perfil de trabalhador voltado para a ascensão. Holanda (1971) se apropria da metodologia weberiana ao criar as tipologias que vão percorrer a sua obra. Embora tenha consciência de que esses tipos “ideais”, como o nome já diz, não podem ser encontrados em estado puro na História (somos a “sociedade da mistura” nas palavras de Freitas, 1997), constrói algumas oposições que se encontrariam no contexto brasileiro.

Os tipos do “aventureiro” e do “trabalhador” encarnam duas éticas totalmente diferentes. A ética do aventureiro se enquadra mais facilmente no tipo de colonização realizada no Brasil. Holanda afirmaria: “Essa exploração dos trópicos não se processou, em verdade, por um empreendimento metódico e racional, não emanou de uma vontade construtora e enérgica: fez-se antes com desleixo e certo abandono” (HOLANDA, 1971, p. 12).

Holanda (1971), com isso, distingue a ética do trabalho da ética da aventura. O tipo “trabalhador” só atribuirá valor moral positivo às ações que sente ânimo de praticar, e conseqüentemente rejeitará a audácia, a imprevidência e a instabilidade tão características do tipo aventureiro. Este valorizará somente as atividades que lhe proporcionarem uma recompensa imediata. “O que o português vinha buscar era, sem dúvida, a riqueza, mas riqueza que custa ousadia, não riqueza que custa trabalho” (HOLANDA, 1971, p. 18). Ao que parece, a ausência da moral do trabalho se ajustaria bem a uma reduzida capacidade de organização social. De acordo com Motta (2003), o Brasil foi imaginado como uma economia de extração e até hoje repete tal lógica nas suas relações, organizações etc. Temos um colonizador eterno em nossa sociedade.

Contudo, não se pode dizer que a ética do trabalho não esteve presente na colonização realizada no Brasil, mas apenas que seu papel foi limitado por conta da ausência de uma moral fundada no culto ao trabalho. Este só foi devidamente valorizado quando pressupunha a ausência de esforço manual e uma recompensa imediata pelo mesmo. Como analisou Faoro (2000), o português não veio para se fixar, queria enriquecer depressa, voltar ao reino, sem cultivar as lavouras para perpetuar a exploração do solo. Contrastando com o colonizador inglês da América do Norte que trouxe a família para lá se fixar, o português esqueceu, pois via na ocupação das novas terras uma missão de guerra e de conquista, adequada somente ao homem solteiro. Por isso mesmo, Faoro (2000, p. 139) enfatizou: “O inglês fundou na América uma pátria, o português um prolongamento do Estado”.

Esta baixa capacidade de organização social também pode explicar o fato de Portugal não ter conseguido desenvolver aqui um parque industrial próprio, mesmo tendo recolhido tantas riquezas das terras brasileiras. Ao contrário do puritanismo inglês que fomentou a Revolução Industrial, que tinha na construção de riquezas um caminho para a salvação, a influência do catolicismo para o povo português parece ter favorecido a construção de um tipo de individualismo marcado por um lado senão negativo pelo menos pouco empreendedor.

O contraste entre a ausência da moral do trabalho e a ética protestante fundamentada na noção de trabalho enquanto vocação permitiu a configuração da tipologia trabalho-aventura na obra de Holanda (1971). A pequena racionalização da vida, o inexpressivo ânimo para os grandes empreendimentos e o interesse por resultados imediatos constituem a principal deficiência da colonização portuguesa. Mas Holanda (1971) não se preocupa apenas com a conotação negativa do tipo aventureiro, predominante na colonização portuguesa. Ele faz questão de ressaltar que o gosto pela aventura teve influência decisiva na medida em que favoreceu a mobilidade social e estimulou os homens a enfrentar com perseverança as adversidades da natureza.

A aventura pressupõe ousadia e não trabalho, por isso a economia rural no Brasil contou com maciça mão-de-obra escrava, monocultura e a exigência extrema de produtividade em detrimento do investimento técnico e financeiro. Tal passado, de acordo com Motta (2003), nos ajuda a entender questões como distância de poder e de distribuição de renda entre os

grupos sociais no Brasil, porém este assunto, por não fazer parte do escopo do presente trabalho, não será tratado aqui. Na verdade, devemos reconhecer que em decorrência dessa exploração rural, dessa hipertrofia do sistema latifundiário, não houve investimentos em outras áreas.

O que sobretudo nos faltou para o bom êxito desta e de tanta outras formas de labor produtivo foi, seguramente, uma capacidade de livre e duradoura associação entre os elementos empreendedores do país (HOLANDA, 1971, p. 29).

Holanda (1971) buscava enfatizar que mesmo os empreendimentos de caráter coletivo ocorreriam para satisfazer certos sentimentos e emoções. Essas formas de atividade coletiva dificilmente marcariam uma tendência para a cooperação disciplinada e constante. O que importava nesses empreendimentos não era o resultado material que se pretendia alcançar, mas sim os sentimentos e inclinações que levavam um indivíduo a socorrer um amigo ou parente. O autor se utiliza da distinção entre *cooperação* e *prestância*, construída por Margaret Mead, para delinear o tipo de solidariedade que permeia as relações profissionais na sociedade brasileira. A cooperação e a competição são comportamentos orientados, embora de modo diverso, para um objetivo material comum. Na prestância, o objetivo material tem significação praticamente secundária, o que importa é o dano ou benefício que uma das partes pode fazer à outra. A prestância parece ser o tipo de solidariedade mais adequada ao contexto brasileiro.

Em sociedade de origens tão nitidamente personalistas como a nossa, é compreensível que os simples vínculos de pessoa a pessoa, independentes e até exclusivos de qualquer tendência para a cooperação autêntica entre os indivíduos tenham sido quase sempre os mais decisivos (HOLANDA, 1971, p. 30-31).

Essa solidariedade de cunho personalista denota um traço peculiar da vida brasileira: a preponderância do afetivo, do irracional, que provoca uma estagnação da energia ordenadora, racional e disciplinadora, energia esta que deveria contribuir para uma organização política mais sólida.

Em se tratando de cultura personalista, DaMatta (1997) procura distinguir *indivíduo* de *pessoa* no Brasil. Para isso, o autor trata do “mundo da casa” e o “mundo da rua”. Ora, mas o que é o “mundo da casa” e o “da rua”? No “mundo da casa” as pessoas valem pelo que são, reina a paz e a harmonia. Enquanto, no “mundo da rua” os indivíduos “lutam pela vida” em uma batalha impiedosa e anônima. Esses espaços espelham a hierarquia social brasileira e constituem um drama social. Ao mesmo tempo, revelam o desprezo que temos por aquilo que seja externo à nossa moradia e a importância que damos às pessoas próximas a nós, que podem ou não habitar nossa casa, mas que sempre são bem recebidas se quiserem nos visitar. Entretanto, há visitantes que nos são indesejáveis como, por exemplo, “o trabalho”, que deve permanecer em outro universo, na rua, bem distante do nosso lugar de prazer e convívio com os “nossos”.

Nesta batalha, as principais armas são, alternativamente, a afirmação dos privilégios de *status* das pessoas das classes dominantes (“você sabe com quem está falando?”) e a redução dos indivíduos às leis impiedosas do mercado e da burocracia. Há, portanto, uma clivagem de sistemas hierarquizados em dois mundos: da casa e da rua. E, especificamente, no caso brasileiro, há um desprezo pelo “indivíduo”. O “individualismo” é sinônimo de egoísmo, pois individualizar significa desvincular-se da casa, da família e das relações pessoais e buscar uma ligação direta com o Estado abrindo mão dos direitos dados pelo sangue, amizade e compadrio.

Com isso, DaMatta (1997) revela um país oscilante entre um modo de subjetivação tradicional, holístico e hierárquico, familiar e clientelístico, gerados de *pessoas*, e um modo de subjetivação moderno e urbano, igualitário e impessoal, gerador de *meros indivíduos*.

Entretanto, é Figueiredo (1995) que introduz as noções de “pessoas”, “meros indivíduos” e “sujeito”.

Chamo a atenção, de início, para os dois plurais e pra o singular; há em toda coletividade estratificada muitos lugares e assim, muitas *peessoas* qualitativamente diferentes; há indiscutivelmente, nas sociedades individualistas uma massa anônima e infinita de *meros indivíduos*, indiferenciados e intercambiáveis; há, contudo, no rigor da palavra, apenas um *sujeito*. Isso quer dizer que ao “elevar-se” à condição de sujeito o mero indivíduo atingiria um nível de regularidade, uniformidade e unidade que reduz ou mesmo elimina todas as diferenças qualitativas que definem as pessoas e toda mera multiplicidade de indivíduos (FIGUEIREDO, 1995, p. 36-37).

O carnaval chamado por DaMatta (1997) de “a festa de todos” propicia às *peessoas* renunciarem provisoriamente seus lugares e experimentar o lugar de um *mero indivíduo*. Esta festa é uma oportunidade para o rompimento das hierarquias, das convenções e para o exercício de uma liberdade negativa. Já o “Você sabe com quem está falando?” é uma situação que permite escapar da condição de *meros indivíduos* e tornar-se *peessoas*.

Após estas considerações, tem-se então a seguinte distinção entre *indivíduo* e *pessoa* no Brasil. O *indivíduo* é aquele que não tem nenhuma relação e está submetido às regras, leis impessoais que regem as massas. Ao contrário, a *pessoa* é aquela que está bem posicionada socialmente, seja de modo institucional, pelo cargo que ocupa e o poder atribuído a si por isto e também pelo poder financeiro. Com isso, nas situações do cotidiano, ele usará o “sabe com quem está falando?” para impor a superioridade que sua posição lhe proporciona e que é reconhecida por todos. Essa distinção denuncia um desenvolvimento excessivo dos laços familiares.

Essa hipertrofia dos vínculos familiares, no caso brasileiro, de acordo com Holanda (1971), é fruto de uma predominância do rural sobre o urbano. Estes vínculos extrapolam o mundo privado e se estendem ao mundo público. A supervalorização do âmbito familiar ou o “espírito de clã” que prevalece há séculos, segundo Oliveira Vianna (1987), acaba provocando um esvaziamento do público, já que, se todos vivem voltados para si mesmos, as questões públicas passam a figurar como um problema secundário. A família patriarcal dificilmente se submete a um princípio superior, quando este lhe é imposto sob a forma de uma lei ou convenção. Assim, o que se verifica no Brasil é um liame quase imperceptível entre o público e o privado. Ao que parece, o Estado Brasileiro é um Estado profundamente privatizado.

É necessário então ultrapassar o singular, o individual, o local para que se construa um conjunto de convenções que permitam que os homens possam conviver socialmente. Esta postura inclusive se contrapõe à ética protestante weberiana que condena a sociabilidade: “Perder tempo com sociabilidade, com ‘conversa mole’ [...] é absolutamente condenável em termos morais” (WEBER, 2004, p. 143). O privilégio das relações pessoais inibe a possibilidade de eficácia de um regime democrático. Este teria sido um dos dilemas presentes em *Raízes do Brasil*. Os políticos brasileiros idealizavam um regime liberal, mas se contentavam politicamente com um contra-senso do mesmo, ou seja, com o manejo autoritário das opções pessoais.

Para distinguir *indivíduo* de *pessoa*, DaMatta (1997) também se utiliza de comparações entre as sociedades norte-americanas e brasileira. Nos EUA, os valores liberais e do *indivíduo* estão acima das relações pessoais. O contrato é respeitado e valorizado. Tanto é assim que enquanto no Brasil se diz “sabe com quem está falando?” no sentido de garantir uma superioridade, lá se diz “quem você pensa que é?” num sentido exatamente oposto. Lá a expressão traz de volta ao sistema de leis e regras comuns a todos os indivíduos que tentavam passar sobre elas. Portanto, o indivíduo, submetido e protegido pelo conjunto de leis, é valorizado. Se nos EUA o que conta é o indivíduo, o cidadão, no Brasil o que conta é a relação.

Para Souza (2001), no Brasil, enxerga-se um meio termo. Há um sistema dual, composto por um conjunto de relações pessoais estruturais, ou seja, que organiza a sociedade; e um sistema legal, moderno e individualista, de inspiração liberal e burguesa. No entanto, este sistema de leis que submete as massas é feito por quem está no topo dessas fortes relações pessoais e permite que estas pessoas, e quem está próximo a elas, saltem às leis (“... as leis só se aplicam aos indivíduos e nunca às pessoas”).

Aqui, ao contrário do que é observado nos EUA, há uma tendência a sair do sistema, pois as *relações pessoais* são totalizantes, e não o contrário (as leis). Uma frase que caracteriza essa tendência e prática é “*aos inimigos, a lei; aos amigos, tudo!*”. É como se tivéssemos duas bases através das quais pensássemos o nosso sistema. No caso das leis gerais e da repressão, seguimos sempre o código burocrático ou a vertente impessoal e universalizante, igualitária, do sistema. Mas no caso das situações concretas, daquelas que a “vida” nos apresenta, seguimos sempre o código das relações e da moralidade pessoal, tomando a vertente do “jeitinho”, da “malandragem” e da solidariedade como eixo de ação (FREITAS, 1997). Na primeira escolha, nossa unidade é o indivíduo; na segunda, a pessoa. A pessoa merece solidariedade e um tratamento diferencial. O indivíduo, ao contrário, é o sujeito da lei, foco abstrato para quem as regras e a repressão foram feitos.

Em se tratando de “jeitinho” brasileiro não podemos dizer que ele seja totalmente negativo ou positivo. Ele possui, pelo menos, duas faces, pois tanto pode significar favorecimento e apadrinhamento, o que acaba prejudicando senão pelo menos irritando aqueles que não são favorecidos, como também pode ser visto como símbolo de esperança num mundo rígido e como uma maneira de enfrentar o cotidiano. O “jeitinho” é uma forma diminutiva que revela intimidade e simpatia. É considerado legítimo para resolver situações aparentemente insolúveis, trazendo o lado flexível, engenhoso e criativo do brasileiro. Entretanto, se por um lado, o “jeitinho” representa uma das facetas da cultura brasileira na busca da conciliação, a saída amistosa, por outro, também pode ser um sintoma de que nossa sociedade está, estruturalmente, bastante imperfeita.

DaMatta (1997) enfatiza que, no contexto brasileiro, o indivíduo sempre espera ser reconhecido. Em qualquer situação-dilema, existe uma expectativa de que o respectivo caso seja singularizado, personalizado. O cidadão é a entidade que está sujeita à lei, ao passo que a família, as relações de amizade, porque representam um vínculo afetivo e/ou biológico, podem se excluir de uma convenção formal. O universo das relações permite revestir uma pessoa de humanidade, excluindo-a da “temível” universalidade a que é submetida enquanto “cidadão”. O universo relacional permite que se atue sob a forma de exceção, ou seja, uma situação de conflito que é resolvida de forma afetiva permite diversas soluções particulares.

DaMatta (1997) diagnostica na sociedade brasileira um universo de conflito entre o mundo público das leis universais e do mercado e o âmbito privado da família, dos compadres, parentes e amigos. Contudo, o brasileiro evita as situações de enfrentamento, abafando-as ou negando-as, postando-se sempre como avesso ao conflito. Essa, aliás, é uma característica tão marcante no povo brasileiro que parece dar origem na nossa sociedade a uma espécie de “cultura do silêncio”, como alçou Paulo Freire (2006).

De acordo com Freitas (1997), vivemos em uma sociedade que se considera capitalista e moderna, no entanto, ela possui um passado colonial-patriarcal que se manifesta continuamente. Ou seja, adotamos um sistema complexo de preceitos externos e não consideramos a sua adequação a nossa realidade.

A ideologia impessoal do liberalismo democrático jamais se naturalizou integralmente entre nós. Uma aristocracia rural e semifeudal importou-a e tratou de acomodá-la, assimilando efetivamente os princípios capitalistas até onde coincidiam com seus interesses e privilégios (FREITAS, 1997, p. 47).

O padrão de cidadania universalista concebido pelos preceitos da modernidade, constituído a partir dos papéis modernos que se ligam à operação de uma burocracia e de um mercado, é frequentemente burlado ou reinventado na sociedade brasileira. O tipo de “cidadania” aceita nesse contexto é um padrão tipicamente filiado ao “mundo da casa”. Nesta, longe de ser indiviso, o indivíduo se fragmenta através das diversas lealdades pessoais que se demarcam pelo parentesco e pelo laço de simpatia pessoal. O universo público é constantemente “atravessado” pelo universo da casa.

A impossibilidade que o brasileiro tem em se desvincular dos laços familiares a partir do momento que esse se torna um cidadão, gera o “homem cordial”. Esse homem cordial é aquele generoso, de bom trato que quando necessário suprime as distâncias impostas pela hierarquia para manter-se afável e camarada. A intimidade que tal homem tem com os demais chega a ser desrespeitosa, o que possibilita chamar qualquer um pelo primeiro nome, usar o sufixo “inho” para as mais diversas situações e até mesmo, colocar santos de castigo. O rigor é totalmente afrouxado, onde não há distinção entre o público e o privado: todos são amigos em todos os lugares. Então o “homem cordial” tende a reduzir suas relações ao nível pessoal e afetivo. Contudo, esta atitude tem dois lados. Ou seja, para aqueles que têm apreço, dedica-se até emotivamente, mas, para aqueles que lhe são indiferentes ou não tem simpatia, não se esforça em ajudá-los ou até mesmo cria dificuldades. Assim, a cordialidade não é só um estado de benevolência, mas pode ser também de malevolência. Este é o presente que o Brasil dá ao mundo: “... a contribuição brasileira para a civilização será de cordialidade — daremos ao mundo o ‘homem cordial’ ” (HOLANDA, 1971, p. 106).

Há na sociedade brasileira uma indistinção entre os domínios do público e do privado. O Estado, para se constituir de forma expressiva, justa e eficaz, deve se despir de todas as particularidades, subjetividades, laços de parentesco, sejam eles biológicos ou afetivos, enfim a esfera estatal deve ser pressupostamente impessoal e isenta. Os entraves para a constituição de um Estado moderno são vistos no conjunto da interpretação de Holanda (1971) como a persistência do patriarcalismo e do ruralismo. A visão intimista das ações sociais é estimulada à medida que o domínio público (“mundo da rua”) passa a ser abandonado. O esvaziamento da ação política pode representar um perigo do ponto de vista da idealização de uma sociedade igualitária. A valorização da esfera familiar (“mundo da casa”) provoca a transformação da mesma numa referência moral. Transfere-se a moralidade privada para a esfera do público.

Holanda (1971) alerta para o lado danoso dessas fronteiras tênues. A dificuldade do brasileiro em lidar com o impessoal torna quase que obrigatória a inserção do padrão familiar na esfera pública. A família é garantidora da manutenção do íntimo, do subjetivo, do particular, ou seja, todas as identidades são possivelmente asseguradas no âmbito familiar.

O “homem cordial”, portanto, é resultado da cultura personalista e patrimonialista própria da sociedade brasileira. A cordialidade brasileira simboliza o predomínio de relações humanas mais simples e diretas que rejeitam todo e qualquer aspecto de ritualização do comportamento. Nossa maneira de conviver socialmente representa o contrário de uma atitude vinculada à polidez. A civilidade, que pressupõe uma noção ritualística da vida, parece distante do *modus vivendi* do brasileiro.

A modernidade exige do homem uma atitude mais vinculada à civilidade do que propriamente à cordialidade. No entanto o Brasil, visto sob a ótica de Holanda (1971), parece oscilar entre um mundo arcaico e a chegada da modernização. De acordo com Motta (2003, p. 15), “... no Brasil não existe arcaico ou moderno, existe arcaico e moderno”.

A cordialidade do brasileiro o despoja da capacidade de perceber a importância de um certo grau de ritualismo, já que este sugere uma distância e uma artificialidade essenciais para a socialização das pessoas num mundo distinto do âmbito familiar.

O Brasil é uma sociedade onde o Estado é apropriado pela família, os homens públicos são formados no círculo doméstico, onde laços sentimentais e familiares são transportados para o ambiente do Estado, é o homem que tem o coração como intermédio de suas relações, ao mesmo tempo em que tem muito medo de ficar sozinho. A cordialidade é um traço forte do carácter nacional, contudo, pode ser modificado de acordo com as circunstâncias históricas.

Os valores atrelados à cordialidade, uma espécie de síntese do ruralismo, do iberismo e da cultura personalista, estariam em ampla modificação na história brasileira. O próprio conceito de *revolução* de Holanda (1971) denota o processo longo e lento que o Brasil teria que percorrer até alcançar a sua específica modernização. Para Holanda (1971), o que se pode chamar de *revolução* não é um fato que possa ser registrado num determinado momento da história brasileira. Mais do que isso, é um processo demorado que deve encontrar a sua fundamentação nos costumes e na opinião.

Se o processo revolucionário a que vamos assistindo, e cujas etapas mais importantes foram sugeridas nestas páginas, tem um significado claro, será este o da dissolução lenta, posto que irrevogável, das sobrevivências arcaicas que o nosso estatuto de país independente até hoje não conseguiu extirpar (HOLANDA, 1971, p. 135).

O Estado, portanto, é uma entidade próxima, mas transcendente. Próxima porque se trata de uma instituição presente em todas as esferas privadas do indivíduo. Ainda é visto como uma espécie de “grande pai” a quem se deve pedir tudo desde que passemos a respeitá-lo com subserviência. A relação do brasileiro com o Estado ainda é muito submissa, servil. Talvez por isso seja difícil para Holanda (1971) imaginar o Brasil do período no qual ele escreve como uma nação que, graças ao desenvolvimento de uma cidadania, possa promover um Estado democrático. Não há democracia sem vida democrática. Para o autor, a democracia foi no Brasil “sempre um mal-entendido”. Os grandes movimentos sociais e políticos vinham de cima para baixo. Muitos traços da nossa intelectualidade ainda revelam uma mentalidade senhorial e conservadora. Em *Raízes do Brasil*, Holanda alerta para a ineficácia da importação de um ideário liberal sem que houvesse um preparo mental para a sua receptividade. Holanda (1971) sugere que se respeite o ritmo próprio em que se constituía nossa cultura, seja ela adepta da modernidade ou não.

3. Empreendedorismo: uma Breve Retrospectiva Histórica

Há muitas definições para o termo empreendedor, uma vez que pesquisadores de diferentes campos do conhecimento utilizam os princípios de suas próprias áreas de interesse para construir o conceito. De acordo com Fillion (1999), duas correntes principais tendem, no entanto, a conter elementos comuns à maioria delas. São as dos pioneiros do campo: os economistas, que associam empreendedor à inovação, e os psicólogos, que enfatizam aspectos atitudinais, como a intuição e a criatividade. Na abordagem dos economistas prevalece a identificação do empreendedorismo como um elemento útil à compreensão do desenvolvimento econômico. Os comportamentalistas, por sua vez, elaboram seu conceito de empreendedor a partir de dados subjetivos do indivíduo. Embora seja pura quimera achar que o debate sobre esta questão tenha se esgotado nas discussões travadas por estas duas correntes — na verdade elas são importantes principalmente enquanto introdutoras da discussão —, é interessante voltar mais uma vez o olhar sobre os seus posicionamentos, até mesmo para propor-se um caminho alternativo para a compreensão do conceito.

Segundo Fillion (2000), aqueles que pesquisam sobre o assunto concordam em dizer que a origem desse conceito está nas obras de Richard Cantillon (1680-1734), banqueiro e economista do século XVIII. Nessa época, Cantillon¹ chamou de empreendedores aqueles indivíduos que compravam matérias-primas (geralmente um produto agrícola) por um preço

certo e as vendiam a terceiros a preço incerto, depois de processá-las, pois identificavam uma oportunidade de negócio e assumiam riscos (PAULA, CERQUEIRA e ALBUQUERQUE, 2000). Ele entendia, no fundo, que se houvesse lucro além do esperado, isto ocorreria porque o indivíduo havia inovado: teria feito algo de novo e de diferente.

Um pouco mais tarde, o industrial, economista clássico francês e divulgador da obra de Adam Smith, Jean-Baptiste Say (1767-1832) — autor da célebre Lei de Say — considerou o desenvolvimento econômico um resultado da criação de novos empreendimentos. O empresário de Say é um agente econômico racional e dinâmico que age num universo de certezas, ou ainda, o empresário é representado como aquele que, aproveitando-se dos conhecimentos postos à sua disposição pelos cientistas, reúne e combina os diferentes meios de produção para criar produtos úteis.

A concepção que Say tinha do empreendedor — alguém que inova e é agente de mudanças — permanece até hoje. Foi, contudo, Schumpeter (1982) quem deu projeção ao tema, associando definitivamente o empreendedor ao conceito de inovação e apontando-o como o elemento que dispara e explica o desenvolvimento econômico.

De acordo com a visão schumpeteriana, o desenvolvimento econômico processa-se auxiliado por três fatores fundamentais: as inovações tecnológicas, o crédito bancário e o empresário inovador. O empresário inovador é o agente capaz de realizar com eficiência as novas combinações, mobilizar crédito bancário e empreender um novo negócio. Ele não é necessariamente o dono do capital (capitalista), mas um agente capaz de mobilizá-lo. Da mesma forma, não é necessariamente alguém que conheça as novas combinações, mas aquele que consegue identificá-las e usá-las eficientemente no processo produtivo. “[...] chamamos ‘empresários’ não apenas aos homens de negócio ‘independentes’ em uma economia de trocas, que de modo geral são assim designados, mas todos que preenchem de fato a função pela qual definimos o conceito...” (SCHUMPETER, 1982, p. 54). O conceito ao qual Schumpeter (1982) se refere é, justamente, a capacidade do empresário inovador em combinar as inovações tecnológicas e o crédito, ou seja, o empreendimento é a realização de combinações novas e o empresário inovador é o indivíduo capaz de realizá-las.

[...] alguém só é um empresário quando efetivamente levar a cabo novas combinações, e perde esse caráter assim que tiver montado o seu negócio, quando dedicar-se a dirigi-lo, como outras pessoas dirigem os seus negócios. Essa é a regra, certamente, e assim é tão raro alguém permanecer sempre como empresário através das décadas de sua vida ativa, quanto é raro um homem de negócios nunca passar por um momento em que seja empresário, mesmo que seja em menor grau (SCHUMPETER, 1982, p. 56).

Em certo sentido pode ser chamado o mais racional e o mais egoísta de todos (SCHUMPETER, 1982, p. 64).

Antes de tudo, há o sonho e o desejo de fundar um reino privado, e comumente, embora não necessariamente, também uma dinastia. [...] Há então o desejo de conquistar: o impulso para lutar, para provar-se superior aos outros, e ter sucesso em nome, não de seus frutos, mas do próprio sucesso. [...] Finalmente, há a alegria de criar, de fazer as coisas, ou simplesmente de exercitar a engenharia e a engenhosidade. (SCHUMPETER, 1982, p. 65).

Assim, o empreendedor schumpeteriano não é o gerente ou diretor de firma, aquele que dirige um negócio estabelecido, mas um líder que toma iniciativa, tem autoridade e faz previsão. O papel do empreendedor não se confunde com o do inventor, que é alguém que produz idéias. O empreendedor é aquele que faz com que as coisas aconteçam, pouco importando se isso envolve ou não algum conhecimento científico novo. O empresário não é um técnico nem um financista, mas um inovador. Os empresários não constituem uma classe social como os capitalistas e os operários, haja vista que ser um empresário não significa ter uma profissão permanente, pois a atividade inovadora envolve sempre o lidar com situações

desconhecidas. Ainda, para Schumpeter, o empresário não é aquele que corre riscos: “o risco obviamente recai sempre sobre o proprietário dos meios de produção ou do capital-dinheiro que foi pago por eles, portanto nunca sobre o empresário” (SCHUMPETER, 1982, p. 54). Desse modo, quem corre o risco do empreendimento é o banqueiro e nunca o empresário.

Na primeira citação, quando Schumpeter (1982) diz que ao empreendedor cabe apenas criar o empreendimento e que dar continuidade ou trabalhar nele já é papel, por exemplo, do administrador ou do gerente, isso nos remete a idéia de que o empreendedor, pelo menos nesse momento, não necessita ser tanto do tipo “trabalhador”, mas precisa, principalmente, ser “aventureiro”, ou melhor, cabe a ele uma visão ampliada para “levar a cabo as novas combinações”. Entretanto, já na citação seguinte ele se refere à racionalidade que deve estar presente nas decisões do empreendedor, ou seja, deve ser racional ou trabalhador, ao invés de emotivo ou aventureiro. A última citação também nos remete ao tipo “trabalhador” quando se refere ao exercício da energia e da engenhosidade por parte do empreendedor, apesar da forte emotividade que parece estar presente quando se refere ao desejo, à vontade de empreender. Assim, é difícil afirmar que o empreendedor schumpeteriano é do tipo trabalhador ou aventureiro apenas. Parece haver, num primeiro momento, uma combinação dos dois tipos na constituição deste indivíduo.

A concepção de empreendedor como um motor da economia, um agente de inovações e mudanças, capaz de desencadear o crescimento econômico também é uma visão compartilhada por muitos pensadores atualmente. Ao que parece este perfil corresponde ao indivíduo moderno, caracteristicamente individualista, fundamentado na racionalidade instrumental e na ética do trabalho. E isso é muito importante porque leva a crer que comunidades, através da atividade empreendedora, podem ter a iniciativa de liderar e coordenar seus esforços no sentido do seu próprio crescimento econômico.

A segunda corrente a ser apresentada vem da psicologia — os comportamentalistas. Entre as décadas de 1970 e 1980, os behavioristas dominaram a área do empreendedorismo. Esta supremacia coincide com o progresso das ciências do comportamento que teve grande contribuição de David McClelland. Para McClelland, psicologicamente, a sociedade pode ser dividida em dois grupos no que diz respeito à percepção e ao enfrentamento de desafios e oportunidades. O primeiro grupo corresponde a uma minoria da população que se sente disposta a enfrentar desafios e, conseqüentemente, a empreender um novo negócio; o segundo grupo equivale à imensa maioria que não se dispõe a correr riscos dessa natureza. Apesar de inúmeras críticas a McClelland, esse estudioso proporcionou contribuições às discussões sobre o tema, pois tentou mostrar que os seres humanos tendem a repetir seus modelos de referência, o que, em muitos casos, tem influência na motivação para alguém ser empreendedor. Uma das conclusões que se pôde tirar de seus estudos é que quanto mais o sistema de valores de uma sociedade distingue positivamente a atividade empreendedora, maior é o número de pessoas que tendem a optar por empreender. Nesse sentido, as observações de Holanda (1971) sobre a influência que Portugal teve sobre o Brasil parecem ser muito coerentes, pois como nosso modelo de referência, por séculos, foram os portugueses, é natural que repitamos seus traços culturais (virtudes e defeitos) em nossas ações.

Inúmeras definições de empreendedor, portanto, podem ser encontradas na literatura. Existem aquelas que possuem influência dos economistas, outras buscaram inspiração na escola comportamentalista, e ainda existem aqueles que fazem uma miscelânea. Muitas definições, por conseguinte, podem ser encontradas para o termo, mas qualquer uma delas impõe limites à percepção e ao entendimento do assunto, pois normalmente levam em conta o contexto específico em um dado momento.

O fato de várias disciplinas estudarem o campo do empreendedorismo faz com que haja algumas confusões nas definições acerca do conceito de empreendedor. É possível verificar

que dentro da mesma área há um certo consenso. Por exemplo, os economistas associam os empreendedores à inovação e às forças direcionadoras de desenvolvimento. Os comportamentalistas tendem a identificar características como criatividade, persistência, internalidade e liderança. Os administradores, a depender da sua área funcional, também, enfatizam determinadas características, mas isso não quer dizer que sejam diferentes, talvez complementares. Portanto, os inúmeros entendimentos sobre quem é o empreendedor variam de acordo com a área de interesse do pesquisador. A aparente confusão reflete, basicamente, a lógica e as culturas dessas disciplinas (FILION, 1999).

Pereira (1992), no entanto e de certa forma, compartilha da visão schumpeteriana. Para ele, a substituição de estruturas sócio-econômicas tradicionais, de base patriarcal ou feudal como a nossa, por estruturas mais racionais, de caráter capitalista ou socialista, deve ser considerada como condição para o processo de desenvolvimento econômico. Quando tal substituição se realiza, surge um grupo de homens (empresários inovadores ou empreendedores) dentro da sociedade que passa a investir de forma racional e sistemática.

Em termos amplos, o empresário é o dirigente e executor da reorganização dos fatores de produção no nível das empresas. Ele é o agente público ou privado que, em nome próprio, dos acionistas ou do Estado, cria e desenvolve, de forma sistemática e racional (ou seja, na qual são sempre procurados os meios mais adequados para se atingir os fins visados), uma organização econômica bem sucedida. Vale salientar que essa racionalidade atribuída ao empresário deriva de um ambiente racionalista que a burguesia mercantil e industrial — classe de onde se originaram os primeiros empresários modernos — desenvolveu a partir da Renascença, opondo-se aos sistemas eminentemente “irracionais” dos regimes patriarcal e feudal, em que considerações de ordem familiar, religiosa e militar interferiam de forma decisiva na organização econômica (PEREIRA, 1992). Ora, esta visão nos preocupa no que diz respeito ao desenvolvimento econômico, pois nossa herança sócio-política e cultural é patriarcal e beira longe a racionalidade presente na ética protestante ou do trabalho.

A compreensão de empresário inovador que o ex-ministro Bresser Pereira possui e a sua associação à noção de ética do trabalho de Sérgio Buarque de Holanda parece também estar presente nos estudos de Cantillon e Say. Há, portanto, na descrição que Cantillon e Say fazem do empreendedor, traços daquilo que bem mais tarde Holanda viria denominar de ética do trabalho. Note-se que esses economistas identificam o empreendedor como o agente que percebe oportunidades no próprio ambiente onde vive. Além disso, a obtenção do lucro está fundamentada na atividade de aquisição e transformação da matéria-prima em um produto acabado via trabalho. O empreendedor, nessa visão, não é aquele que necessariamente se lança numa odisséia desatinada em busca do eldorado e que às vezes põe em risco sua própria vida.

Numa análise apressada e bem pouco rigorosa, poderíamos associar a tipologia de Holanda (1971) à conceituação de McClelland, ou vice-versa. Daí poderíamos inferir que aquela minoria da população aludida pelo psicólogo, que está disposta a correr riscos pode ser considerada “aventureira” enquanto a maioria “trabalhadora”. Ou seja, a minoria das pessoas é do tipo “aventureira” ou empreendedora e a ela caberia a criação de modelos de referência para a sociedade. Ora, se analisarmos dessa forma, concluiremos que somos um país empreendedor como revelam uma série de periódicos informativos (*Exame*, *Você S.A.* etc.) e instituições de pesquisas (*Global Entrepreneurship Monitor* da *Babson College*).

Existem ainda muitas questões em aberto a respeito do empreendedorismo e do empreendedor no Brasil e que merecem ser continuadas em várias frentes, de maneira a preencher e enriquecer as lacunas existentes. A análise que Holanda (1971) a respeito das bases formadoras da cultura brasileira deve ser compreendida dentro do próprio contexto histórico em que foi elaborada. Não se pode dizer, é verdade, que houve mudanças radicais desde a época da publicação de *Raízes do Brasil* até hoje. Mas o contexto atual, não há como

negar, se diferenciou bastante desde então. Talvez, e isso não é o escopo deste trabalho, até mesmo em virtude do desenvolvimento frenético das novas formas de comunicação que, de alguma forma, explicitam e trazem ao debate os efeitos nocivos do que hoje se chama de clientelismo. Em parte por conta disso, e com certeza por tantos outros fatores, a cultura brasileira (e não exclusivamente a cultura letrada) se dispôs a encarar e extirpar os traços de, como diria Holanda, “cordialismo” casuístico que ainda hoje marca a vida do Estado brasileiro. Essa disposição de encarar esses achaques pode ser ilustrada por certos eventos da recente história política do país, tais como o *impeachment* de um presidente e a cassação de mandatos de uma leva enorme de parlamentares, condenados por algum crime de responsabilidade ou falta de decoro (muito embora também seja verdade que representam ainda um número pequeno das denúncias, mas na história do país, há que se reconhecer, nunca houve tanta indignação da opinião pública como tem ocorrido nesses últimos tempos).

Essa nova postura tem logicamente se refletido por toda a sociedade. O empreendedor não ficou incólume. A nova leva de empreendedores de alguma forma responde positivamente a esta nova atitude da sociedade. É certo que seria puro otimismo simplista acreditar-se que muitos dos vícios apontados em *Raízes do Brasil* já tenham sido superados. Mas o debate não está mais restrito a uma elite cultural e letrada. A própria classe empreendedora desenvolveu hoje a partir de suas entidades representativas campanhas para mudar as posturas de clientelismo que ainda insistem em grassar no meio empresarial do país. Com isso, o próprio empreendedor, principalmente, os das novas gerações, parece adotar uma postura cada vez mais distante da “ética da aventura”. É verdade que ainda estamos longe de constatar no setor empresarial o predomínio da “ética do trabalho”, mas estamos, sem dúvida nenhuma, mais perto hoje do que estivemos há alguns anos atrás. Tanto que não se pode dizer que o empreendedor brasileiro hodierno é simplesmente do tipo aventureiro. Talvez estejamos diante de um tipo híbrido que apesar de apresentar traços da “ética da aventura” está se aproximando cada vez mais da “ética do trabalho”.

4. O empreendedorismo no Brasil do trabalho e da aventura: considerações reflexivas e finais

Será que as definições propostas pelos economistas ou comportamentalistas se aplicam a realidade nacional, ou melhor, se adequam aos dias de hoje? Inicialmente, nesta seção iremos apresentar nossas reflexões a respeito do (re)conceito de empreendedor considerando alguns elementos que a literatura especializada não tem dado, a nosso ver, a devida atenção. Posteriormente, tentaremos analisar o empreendedor à luz da ética do trabalho e da aventura, fugindo de estereótipos.

A construção do conceito de empreendedor pela corrente dos economistas e de seus adeptos, como foi visto, está alicerçada numa noção considerada fundamental, a inovação. O conceito de inovação adotado pela maioria dos economistas é aquele derivado de Schumpeter e diz respeito ao processo de destruição da ordem econômica existente através da introdução de novos produtos e serviços, da criação de novas formas de organização ou da exploração de novos recursos materiais (SCHUMPETER, 1982). Empreendedor, para os economistas, é o sujeito que introduz novidades no mercado, aquele capaz de fazer algo de uma maneira nunca feita antes, alguém capaz de ver uma brecha que ninguém mais viu. Assim, inovar significa introduzir algo que rompe com o sistema econômico como um todo, produzindo ou induzindo uma mudança radical. Esta noção reduz substancialmente o universo de pessoas que podem virtualmente ser consideradas empreendedoras. Empreendedor seria tão-somente aquele indivíduo que se destaca de maneira dramática dos demais seres humanos. Ele seria um ser notável, capaz de realizar prodígios na economia. Essa é uma visão que acaba por excluir da categoria de empreendedor aquele indivíduo que cria pequenas coisas, às vezes úteis

principalmente a sua pequena comunidade. Em outras palavras: o empreendedor jamais poderia ser encontrado naqueles indivíduos que realizam “pequenos” feitos ou idéias ainda que criativas, mas que permitem, por exemplo, a geração de emprego e renda para si e seus familiares.

Num viés diferente, os comportamentalistas, ao estudar o empreendedor, procuram nele identificar características e traços de personalidade. De um modo geral, os empreendedores seriam aqueles indivíduos sobretudo intuitivos, dispostos a enfrentar desafios, correr riscos e, conseqüentemente, empreender um novo negócio com criatividade. Por se tratar de análises que lidam com aspectos eminentemente subjetivos, a tentativa de traçar um perfil psicológico objetivo do empreendedor parece não ter logrado êxito. Os estudos desenvolvidos pelos behavioristas giram em torno da noção de modelos de referência, ou seja, como os seres humanos tendem a repetir modelos bem sucedidos (FILION, 1999). De acordo com esta noção, quanto mais o sistema de valores de uma sociedade ou de uma família distinguir positivamente a atividade empreendedora, maior será a probabilidade de outras pessoas optarem por esta atividade. Ora, a compreensão de que as maiores chances de surgimento de empreendedores estão restritas a ambientes em que existe uma tradição de empreendedorismo reforça a idéia que esse fenômeno está restrito a certas regiões.

Tanto as contribuições dos economistas quanto a dos comportamentalistas apresentam limitações. A principal delas é o fato de que ambas as correntes trazem pressupostos que levam à exclusão de indivíduos e de comunidades ou sociedades. A noção de inovação adotada pelos economistas acaba por excluir aqueles empreendedores que, não introduzindo mudanças radicais que alterem a curva de desenvolvimento econômico, contribuem de maneira mais restrita, principalmente colaborando com sua comunidade. A noção de modelos de referência dos behavioristas põe à margem regiões e sociedades em que não se observa o padrão de empreendedor tido como modelar.

Em suma, ambas as correntes trazem em seus pressupostos noções que excluem da categoria de empreendedor minorias historicamente desprestigiadas. Habitantes de regiões que a modernidade alcunhou de periféricas e subdesenvolvidas; a mulher que, historicamente alijada do papel de protagonista do jogo social e cuja condição por séculos foi a de indivíduo de “segunda categoria”, jamais viu (salvo talvez raríssimas exceções) seu nome no rol de pessoas que modificaram o sistema econômico; o negro, cuja exploração impediu, por séculos, sua ascensão e acesso a direitos básicos como a educação... Enfim, um exército de “pequenos”, “esquecidos”, “calados” que não têm como figurar na concepção de empreendedor de ambas as correntes. Essas concepções não levam em conta o papel que a educação pode desempenhar no fomento do empreendedorismo. Em outras palavras, já que a tese de que um empreendedor nasce feito não tem fundamento — em proveito da de que atrás de pequenas idéias pode estar um empreendedor, de que não basta ter modelos de referência ou ainda que nem todas as sociedades e ambientes os possuem —, a educação empreendedora precisa ser encarada como o caminho mais viável para o desenvolvimento do empreendedorismo. Afinal, a atividade empreendedora, ao lado de outras ações, pode liderar e coordenar esforços na direção do crescimento econômico e social de comunidades.

A idéia defendida neste trabalho é que o empreendedor nem sempre é aquele indivíduo que cria ou criou algo tido como “grandioso”, capaz de mudar ou revolucionar um ambiente sócio-político-econômico e cultural. O empreendedor pode estar naquele que cria pequenas coisas úteis a sua comunidade. Ele pode estar atrás de “pequenos” feitos ou idéias criativas capazes, por exemplo, de gerar emprego e renda para si e seus familiares. O conceito de empreendedor e de empreendedorismo proposto por este artigo pretende ser inclusivo. Ele abraça os “excluídos” da sociedade e economia contemporânea. Um conceito que abarca, por exemplo, as mulheres, que pouca oportunidade tiveram de preparar-se profissionalmente e de se mostrar como pessoas capazes de construir a história.

As referências ao empreendedorismo, tal como utilizadas, nem sempre são claras e o entusiasmo pelo tema não pode dispensar uma reflexão teórica mais amadurecida. Um sólido arcabouço teórico e conceitual parece, às vezes, faltar. Apesar da importância dada por vários autores (METCALFE, 2003; BROCKHAUS, 2000; PAULA, CERQUEIRA e ALBUQUERQUE, 2000; FILION, 1999; BARON, 1998; DOSI *et al.*, 1990; DRUCKER, 1987; SCHUMPETER, 1982; PENROSE, 1959) ao tema, como campo de estudo acadêmico, a pesquisa sobre empreendedorismo é muito nova. Mas, mesmo considerando-se que ainda está em fase pré-paradigmática, não se pode admitir que haja negligências quanto ao rigor epistemológico em trabalhos que tratem ou que façam uso deste conceito. Hodiernamente, o empreendedorismo deve ser visto como um fenômeno heterogêneo, complexo e multidimensional.

A busca por autonomia ou auto-suficiência no intuito de garantir sua própria sobrevivência, a fragilidade ou frouxidão na organização política, a aversão ao planejamento e ao pensamento de longo prazos, o foco na mera repetição de experiências, a antipatia ao trabalho e o desejo de tornar-se senhor indicam ser características que marcaram nosso colonizador e, conseqüentemente, foram “aprendidas” por nós. Tais características que foram apontadas por Holanda (1971) e reforçadas por vários estudiosos do Brasil parecem, pelo menos em alguns instantes, estar presentes em nossos velhos, soldados, homens e mulheres do campo, crianças, médicos, professores, funcionários públicos, políticos etc., no povo brasileiro. Entretanto, a presença de tais características não nos permite afirmar que somos de um tipo ou de outro. Ao se tentar fazer uma analogia entre as concepções de cada uma das correntes e a tipologia proposta por Holanda, por exemplo, percebe-se que tanto a ética do trabalho quanto a ética da aventura, em algum momento, esbarra nas noções da economia e do behaviorismo, até mesmo na nossa proposta de empreendedorismo “inclusivo”.

Como diz o próprio Sérgio Buarque de Holanda, é necessário que façamos uma espécie de revolução para dar fim aos resquícios de nossa história colonial e começar a traçar uma história nossa, diferente e particular. Com a cordialidade, o brasileiro dificilmente chegará nessa “revolução”.

Ao que parece *Raízes do Brasil* é uma vigorosa denúncia do comodismo, da dependência e da baixa auto-estima que marcaram a história da formação da sociedade civil brasileira. Sociedade civil esta que encontra múltiplas barreiras para sua efetiva constituição. Holanda, DaMatta e tantos outros estudiosos do Brasil, portanto, nos remete a refletir sobre o que fizemos, como base para a discussão sobre o que queremos fazer e ser.

Não pretendemos aqui criar estereótipos de que o empreendedor brasileiro é do tipo trabalhador ou aventureiro. Eles nos conduzem à clivagem e ao reducionismo. Com isso não estamos negando a relevância do trabalho de Holanda, DaMatta, Figueiredo etc. Ao contrário, se o escolhemos para nortear nosso trabalho é porque admiramos seu trabalho e enxergamos fundamento em suas teses. Contudo, não queremos às cegas aplicar as suas visões ao (re)conceito de empreendedor que ainda se encontra em construção. Não queremos incorrer no erro da maioria das publicações, principalmente nacionais, em simplesmente arrolar atributos aos indivíduos empreendedores. Defendemos a idéia de que os termos empreendedorismo e empreendedor têm significados por demais dinâmicos para caberem num conceito definitivo. Conceituá-los é, em certos momentos, útil e mesmo necessário, mas não nos esqueçamos que qualquer conceito que defina estes termos será sempre provisório. A dinâmica dos seus significados requer agilidade inclusive do pensamento que sobre eles se debruça. Esses significados não se deixam aprisionar numa fórmula definitiva simplesmente porque estão sempre em construção. Hoje, pode-se falar e tentar definir o empreendedor dessa ou daquela maneira, mas amanhã nossos conceitos fatalmente se mostrarão ultrapassados. É presunção, portanto, dizer que o conceito de empreendedor *ainda* não está pronto. Na verdade, esse conceito jamais estará concluído.

É verdade que o estudo do empreendedorismo está em fase pré-paradigmática, mas isso não pode ser justificativa para que as pesquisas, embora escassas, pequem por falta de rigor e de visão crítica da parte de quem as conduz. De qualquer forma, fica a lição de que existe a necessidade premente de voltar o olhar para o nosso próprio trabalho de modo a nele verificar suas limitações para assim proceder-se uma avaliação que ao final das contas possa conduzir a uma postura menos entusiasta e otimista e mais serena e embasada. Resta reafirmar que a especulação (não aquela gratuita e superficial) é um exercício de reflexão que deve ser sempre incentivado, mas desde que baseado em alicerce teórico firme e profundo.

Referências

- BARON, R. A. Cognitive mechanisms in entrepreneurship: why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, v. 13, p. 275-294, 1998.
- BROCKHAUS, R. H. A influência do empreendedorismo na economia dos Estados Unidos. In: *Empreendedorismo: ciência, técnica e arte*. Brasília: CNI/IEL, 2000. p. 43-57.
- DAMATTA, Roberto. *Carnavais, Malandros e Heróis: para uma sociologia do dilema brasileiro*. Rio de Janeiro: Rocco, 1997.
- DOSI, G. et al. *Coordination and transformation in technical change and economic theory*. London: Printer Publishers, 1990.
- DRUCKER, P. F. *Inovação e espírito empreendedor*. São Paulo: Pioneira, 1987.
- FAORO, Raymundo. O Brasil até o Governo-Geral. In: _____. *Os Donos do Poder*. 10ª ed. São Paulo: Globo/Publifolha, 2000. vol. 1. p. 111-155.
- FIGUEIREDO, L. C. *Modos de subjetivação no Brasil e outros escritos*. São Paulo: Escuta/Educ, 1995.
- FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. *RAUSP*. São Paulo, v. 3, n. 2, p. 05-28, abr./jun. 1999.
- _____. O empreendedorismo como tema de estudos superiores. In: *Empreendedorismo: ciência, técnica e arte*. Brasília: CNI/IEL, 2000. p. 13-42.
- FREIRE, P. *Ação cultural para liberdade e outros escritos*. 11ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 2006.
- FREITAS, A. B. de. Traços brasileiros para uma análise organizacional. In: MOTTA, F. C. P.; CALDAS, M. P. *Cultura organizacional e cultura brasileira*. São Paulo: Atlas, 1997. p. 38-54.
- HOLANDA, S. B de. *Raízes do Brasil*. 6ª ed. Rio de Janeiro: Ed. José Olympio, 1971. 164p.
- METCALFE, S. *The entrepreneur and the style of modern economics*. Ciclo de Seminários: Brasil em Desenvolvimento, Rio de Janeiro, 2003.
- MOTTA, F. P. Organizações e sociedade: a cultura brasileira. *O & S*, Salvador, v. 10, n. 26. Jan./Abr. 2003. p. 13-17.
- PAULA, J. A de; CERQUEIRA, H. E. A. da G.; ALBUQUERQUE, E. da M e. *Teoria econômica, empresários e metamorfose na empresa industrial*. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2000. 23p.
- PENROSE, E. T. *The theory of the growth of the firm*. New York: John Wiley & Sons, 1959. Chapter 1- 3.
- PEREIRA, L. C. Bresser. Desenvolvimento econômico e o empresário. *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, 32(3): 6-12. Jul./Ago. 1992.
- SCHUMPETER, J. A. *A Teoria do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas.

SOUZA, J. A sociologia dual de Roberto DaMatta: descobrindo nossos mistérios ou sistematizando nossos auto-enganos? *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v. 16, n. 45. Fev. 2001.p. 47-67.

VIANNA, Oliveira. *Instituições Políticas Brasileiras*. São Paulo: USP, 1987. v. 2.

WEBER, M. *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

¹ Seu *Ensaio sobre a Natureza do Comércio em Geral*, conhecido desde 1730, mas só publicado em 1755, expõe as contradições do mercantilismo então vigente. É considerada a mais sistemática exposição dos princípios econômicos que se fez antes de *A Riqueza das Nações*, o que o torna precursor de Adam Smith.