UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE EDUCAÇÃO

AGUINALDO LUIZ DE LIMA

Os riscos do empreendedorismo: a proposta de educação e formação empreendedora

São Paulo
2008

AGUINALDO LUIZ DE LIMA

Os riscos do empreendedorismo: a proposta de educação e formação empreendedora

Dissertação apresentada à Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Educação.

Área Temática: Estado, Sociedade e Educação
Orientadora: Profª Dra. Lisete Regina Gomes Arelaro

São Paulo

2008

AUTORIZO A REPRODUÇÃO E DIVULGAÇÃO TOTAL OU PARCIAL DESTE TRABALHO, POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU ELETRÔNICO, PARA FINS DE ESTUDO E PESQUISA, DESDE QUE CITADA A FONTE.

Ficha catalográfica elaborada pelo
Serviço de Biblioteca e Documentação da
Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo

379.5(81) Lima, Aguinaldo Luiz de
L732r Os riscos do empreendedorismo : a proposta de educação e formação empreendedora / Aguinaldo Luiz de Lima ; orientação Lisete Regina Gomes Arelaro. São Paulo : s.n., 2008.
131 p. : il, tabs. + anexos

Dissertação (Mestrado – Programa de Pós-Graduação em Educação. Área de Concentração: Estado, Sociedade e Educação) - - Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo.

1. Política Educacional – Brasil – 1990 - 2008 2. Empreendedorismo 3. Desemprego 4. Formação Profissional 5. Risco – Aspectos sóciopolíticos e econômicos 6. Solidariedade - Economia I. Arelaro, Lisete Regina Gomes, orient.

FOLHA DE APROVAÇÃO

Aguinaldo Luiz de Lima
Os riscos do empreendedorismo:
a proposta de educação e formação empreendedora

Dissertação apresentada à Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Mestre em Educação.
Área Temática: Estado, Sociedade e Educação.

Aprovada em _____ de _____ de 2008.

Banca Examinadora

Membros Titulares

_____
Profª Drª Lisete Regina Gomes Arelaro
Universidade de São Paulo (USP)
Orientadora

_____
Profª Drª Sonia Maria Portella Kruppa
Universidade de São Paulo (USP) e Centro Universitário Fundação Santo André (CUFSA)

_____
Profª Drª Sylvia Leser de Mello
Universidade de São Paulo (USP)

Membros Suplentes

_____
Profª Drª Carmen Sylvia Vidigal Moraes
Universidade de São Paulo (USP)

_____
Profª Drª Paul Israel Singer
Universidade de São Paulo (USP)

DEDICATÓRIA

A meus pais, trabalhadores de origem nordestina, que se encontraram em São Paulo e construíram uma família. Pelo exemplo de solidariedade, abertura e acolhida, demonstrado não só com os seus filhos, mas com todos que os procuram, provando que o pouco, na partilha e na ajuda mútua, se torna muito.

AGRADECIMENTOS

Agradecer significa reconhecer que não seria possível a realização desta pesquisa sem a colaboração, a compreensão, a paciência de muitas pessoas, algumas consigo relacionar abaixo, outras pela falta de espaço e pela falha de memória, registro no meu coração.

Antes, porém de agradecer às pessoas agradeço a Deus,

A minha família, sempre presente e compreensiva com a minha ausência.

A Adriana, esposa e companheira sempre presente no apoio e nas "cobranças" pela conclusão desta pesquisa.

A Amanda, minha filha, que neste ano completou 15 anos, linda, inteligente, responsável e rebelde, mas muito carinhosa e muito sensível às questões sociais.

A meus irmãos, José Luis, Graça, Solange e Sônia, sempre próximos, torcendo, sofrendo e incentivando.

A Irmã Brígida, amiga, e orientadora para todos os momentos.

A Lisete Regina Gomes Arelaro, professora e militante admirável, orientadora paciente com o meu excesso de idéias e com a minha falta de letras.

Às professoras Sonia Kruppa e Sylvia Leser, por acreditarem e incentivarem a minha trajetória como pesquisador.

A meus amigos e companheiros de trabalho, de luta social e política, por compartilhar esta caminhada de militância e esperança.

As comunidades e entidades, onde aprendi e onde aprendo os valores da solidariedade.

“Ninguém considerava propriedade particular as coisas que possuía,
mas tudo era posto em comum entre eles”.

Atos 4, 32

RESUMO

LIMA, Aguinaldo Luiz de. **Os riscos do empreendedorismo: A proposta de educação e formação empreendedora.** 2008. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Educação, Universidade de São Paulo, 2008.

Esta pesquisa tem como objetivo estudar as origens, os fundamentos e as condições favoráveis à disseminação do empreendedorismo no Brasil através de políticas sociais e educacionais e demonstrar como ele foi mitificado com a promessa de compensar os "perdedores" da globalização, analisando os riscos que isto representa, em particular para os trabalhadores pobres na ampliação de sua vulnerabilidade. Utilizamos como referência deste estudo a década de 1990, período de elevado desemprego e informalidade, resultado da adoção de políticas econômicas neoliberais e que trouxe graves conseqüências para o mercado de trabalho brasileiro, mas que permitiram a criação de um ambiente favorável ao discurso do empreendedorismo, onde diante das discussões sobre desemprego e informalidade no mercado de trabalho, a conversão de trabalhadores empobrecidos em empreendedores, foi apresentado como possibilidade de ajustamento à nova realidade de diminuição de empregos assalariados. Considerando que o empreendedorismo foi concebido no campo teórico da administração de empresas capitalistas, optou-se por utilizar neste estudo a definição de Hisrich; Peters (2004), que abordam o empreendedorismo como um processo individual, de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação econômica e pessoal. Na revisão bibliografica e documental foram analisados publicações e documentos, que difundem a idéia do empreendedorismo como algo novo, resultado de uma suposta concepção moderna, que responderia aos atuais desafios sociais no campo do trabalho e do desenvolvimento. Os resultados da análise revelaram que a defesa do empreendedorismo, como alternativa aos "perdedores" da globalização, mostra a intenção de propagar a mensagem, que trabalhadores desempregados e informais, são "desajustados que precisam se ajustar", e que "ganhadores" são empreendedores, dispostos a "riscos financeiros, psicológicos e sociais". Não é possível falar de riscos sem falar de vulnerabilidade, mas, o empreendedorismo desconsidera as condições socioeconômicas como fatores de risco e ignora a condição de vulnerabilidade dos trabalhadores empobrecidos. Conclui-se que a disseminação dos valores do empreendedorismo, que transfere ao indivíduo a responsabilidade pelo seu sucesso ou fracasso econômico, amplia o grau de vulnerabilidade que os trabalhadores empobrecidos já estão expostos e obscurece as alternativas concretas de mudanças estruturais, que possam efetivamente beneficiar esses trabalhadores. Cabe o desafio de enfrentar a proposta de educação e formação empreendedora a partir da formulação de alternativas econômicas concretas de caráter não capitalista, fundamentada nos princípios da economia solidária, propondo uma educação autogestionária e estabelecendo novas práticas educativas baseadas em valores solidários e de ajuda mútua.

Palavras chaves: Desemprego, Empreendedorismo, Economia Solidária, Autogestão, Política Educacional, Política Social, Vulnerabilidade.

ABSTRACT

LIMA, Aguinaldo Luiz de. **The risks of entrepreneurship: The proposed education and entrepreneurial training.** 2008. Dissertation (Masters) - Faculty of Education, University of São Paulo, 2008.

This research aims to study the origins, the reasons and conditions favourable to the spread of entrepreneurship in Brazil through social and educational policies, and demonstrate how it was mitificado with the promise to compensate the "losers" of globalization, analyzing the risks that this represents, particularly for poor workers in increasing its vulnerability. We use this study as a reference to the 1990's period of high unemployment and informality, the result of the adoption of neoliberal economic policies and that has serious consequences for the labour market Brazilian, but that allowed the creation of an environment conducive to entrepreneurship speech, where before the discussions on unemployment and informality in the labour market, the conversion of workers in impoverished entrepreneurs, was presented as a possibility of adjustment to the new reality of a reduction of salaried jobs. Whereas entrepreneurship was conceived in the theory of capitalist business administration, it was decided to use this study the definition of Hisrich; Peters (2004), which address the entrepreneurship as a personal file, to create something different and of value, dedicating the time and effort required, assuming the financial risks, psychological and social correspondents and getting the consequent rewards of economic and personal satisfaction. In the literature review and documentary were reviewed publications and documents, which disseminate the idea of entrepreneurship as something new, the result of an alleged modern design, which would respond to the current challenges in the field of social work and development. The results of the analysis revealed that the defence of entrepreneurship as an alternative to the "losers" of globalization, shows the intention of spreading the message that workers unemployed and informal, are "wrong that must fit" and that "winners" are entrepreneurs , Prepared to "financial risks, psychological and social." You can not talk about risks without talking about vulnerability, but, entrepreneurship disregards the socioeconomic conditions as risk factors and ignores the condition of vulnerability of impoverished workers. Concluded that the spread of the values of entrepreneurship, which transfers the individual responsibility for economic success or failure, increases the degree of vulnerability that the already impoverished workers are exposed and obscures the concrete alternatives to structural changes, which may actually benefit these workers. It is the challenge facing the proposal for education and entrepreneurial training from the formulation of concrete economic alternatives that are not capitalist, based on the principles of economic solidarity, proposing a self-management education, and establishing new educational practices based on values of solidarity and mutual aid.

Keywords: Unemployment, Entrepreneurship, Solidary Economy, Self Management, Educational Politics, Social Politics, Vulnerability.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Taxas de desemprego

Tabela 2 – Taxas de desemprego/1990

Tabela 3 – Brasil: Balanço das principais ocupações geradoras entre 1989 – 1999

Tabela 4 - Número de trabalhadores informais e desempregados, comparados com a população economicamente ativa. Grande São Paulo (1989 – 1995)

Tabela 5 – Brasil – Distribuição porcentual do número de empresas, por porte e setor de atividade 1996 – 2002

Tabela 6 – Brasil – Distribuição do porcentual das pessoas ocupadas, por porte de empresa e setor de atividade (1996 – 2002)

Tabela 7 – Desenvolvimento da Teoria do empreendedorismo e do termo empreendedor

Tabela 8 – Execução orçamentária do Sistema SEBRAE

Tabela 9 – Programa Brasil Empreendedor – Capacitação

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Características do portador da “síndrome do empregado”

Quadro 2 – Teste do SEBRAE

Quadro 3 – Teste Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios

Quadro 4 – Ensino tradicional e aprendizado de empreendedorismo

Quadro 5 – Comparativo: Mapa dos Sonhos – Plano de Negócios

Quadro 6 – Referenciais Educacionais – SEBRAE

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Bases do setor privado e pilares do empreendedorismo

Figura 2 – Diagrama do processo visionário, segundo Filion

Figura 3 – Evolução da taxa de empreendedores por motivação no Brasil (2001 – 2006)

Figura 4 – Revista PEGN nº. 113 – 06/1998

Figura 5 – Revista Veja nº. 1.705 – 20/06/2001

Figura 6 – Revista PEGN nº. 185 – 06/2004

Figura 7 – Revista Época nº. 416 – 08/05/2006

Figura 8 - Revista Seja seu patrão nº. 8 – 12/2006

Figura 9 - Revista Seja seu patrão nº. 12 – 08/2007

Figura 10 - Revista Veja nº. 1.745 – 03/04/2002

Figura 11 - Revista Meu próprio negócio nº. 49 – 03/2007

Figura 12 – Empreendedorismo na escola

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 13

2 DESEMPREGO E INFORMALIDADE: O AMBIENTE FAVORÁVEL AO DISCURSO DO EMPREENDEDORISMO 15
2.1 O AMBIENTE DE DESEMPREGO 16
2.2 O AMBIENTE DA INFORMALIDADE 25
2.3 O AMBIENTE FAVORÁVEL AO EMPREENDEDORISMO 29

3 EMPREENDEDORISMO E O DISCURSO DA CONVERSÃO DOS TRABALHADORES EM INDIVÍDUOS EMPREENDEDORES 35
3.1 EMPREENDEDORISMO: RAÍZES E FUNDAMENTOS 40
3.2 A MITIFICAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO 51
3.3 A MITIFICAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL 61
3.3.1 O SEBRAE 62
3.3.2 A DIFUSÃO DE UM "BRASIL EMPREENDEDOR" 68
3.3.3 "SEJA O SEU PATRÃO" 70

4 EMPREENDEDORISMO E POLÍTICAS EDUCACIONAIS: OS RISCOS DA EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA 91
4.1 REVOLUÇÃO OU CONSERVAÇÃO? 92
4.2 O AVANÇO DA "EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA" NAS POLÍTICAS EDUCACIONAIS 95
4.3 OS RISCOS PARA OS TRABALHADORES POBRES 114

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS: PARA ALÉM DA EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA 117

6 REFERÊNCIAS 126

7 ANEXOS 131

1 INTRODUÇÃO

Escolhi abordar o tema a respeito do empreendedorismo motivado pela minha militância na Economia Solidária. Por opção e crença em minha ação como formador, na relação social-fraterna, com a grupos de trabalhadores desempregados, resolvi enfrentar a proposta contrária à idéia da cooperação, da ajuda mútua e da autogestão como forma de inserção econômico-social.

A idéia oposta era *"seja patrão de si mesmo",* apresentada sob o discurso técnico de *"ser empreendedor"*, na qual a simples mudança de comportamento e o aprendizado de estudos de mercado e de cálculos seriam suficientes para mudar a condição social dos desempregados.

Minha prática como educador popular deparou-se com um adversário bem estruturado e com um discurso muito convincente e neste momento percebi a necessidade de compreender os limites e as possibilidades desta *"prática educativa",* como define Paulo Freire, diante da complexidade histórico-social imposta pela realidade de desemprego de longa duração, fruto da reestruturação capitalista, fundada em processos de *"reconversão tecnológica e produtiva",* e que atingiu diretamente a estabilidade do trabalho assalariado e as conquistas sociais a ele associadas.

A difusão do empreendedorismo junto aos de trabalhadores na década de 1990 só foi possível em razão de um ambiente favorável ao discurso empreendedor, ou seja, altos índices de desemprego e informalidade do mercado de trabalho.

A difusão do empreendedorismo no Brasil contou com o apoio de instituições que mesmo com recursos públicos, mas vinculados à classe empresarial nacional, utilizaram diversos instrumentos dentre eles a mídia e a implementação da *"educação empreendedora",* como diretriz pedagógica em projetos de geração de trabalho e renda.

Neste trabalho, abordaremos as origens e os fundamentos do empreendedorismo, e como ele se tornou uma alternativa aos "perdedores" da globalização a partir de sua mitificação.

Mitificado, o empreendedorismo foi disseminado no Brasil e avançou em direção às políticas educacionais. Analisaremos quais são as conseqüências para o cotidiano escolar e, também, quais são conseqüências na educação e formação dos trabalhadores sobretudo os mais pobres.

Finalmente, analisaremos quais são as alternativas de superação do discurso e da prática do empreendedorismo, visando a difundir na sociedade outros valores que contribuam para a cooperação e a solidariedade.

2 DESEMPREGO E INFORMALIDADE: O AMBIENTE FAVORÁVEL AO DISCURSO DO EMPREENDEDORISMO

A adoção de políticas neoliberais para o trabalho na década de 1990, provocou no Brasil, a elevação do desemprego e a acentuação da informalidade no mercado de trabalho, dilapidando direitos sociais e trabalhistas. (POCHMANN, 2001).

Nesta ofensiva neoliberal nas políticas de trabalho, um dos remédios prescritos foi a transferência exclusiva da responsabilidade pela trajetória ocupacional para o indivíduo e, nesta concepção, o trabalhador seria responsável pela sua inserção econômica.

O ambiente de desemprego, considerado como inevitável, representava uma necessária ampliação da competitividade no mercado de trabalho. Os "riscos sociais" produzidos por este ambiente poderiam ser minimizados com uma nova mentalidade e um novo comportamento do indivíduo, nesta lógica novos conceitos como empregabilidade e empreendedorismo foram introduzidos.

Pelo conceito de empregabilidade "cada um passa a ser responsável por obter os requisitos que farão dele um trabalhador em condições de ser empregado e de auferir boa renda" (KRUPPA, 2005, p. 24), por meio da participação permanente em processos educacionais e formativos que ampliem as chances de sobrevivência na luta pelos empregos disponíveis.

Com a diminuição desses empregos disponíveis, o fomento à empregabilidade seria insuficiente sendo necessário, segundo o receituário neoliberal, o estímulo ao

desenvolvimento do indivíduo empreendedor pelo incentivo ao empreendedorismo. Desta forma, o trabalhador proporcionaria sua própria inserção econômica por intermédio do desenvolvimento de novos mercados e da criação de empresas.

Nesse processo, de estímulo à empregabilidade e ao empreendedorismo, não existe nenhuma análise das reais condições históricas, para que essas mudanças aconteçam, dando-se como certo que a reestruturação capitalista tenha como objetivo implícito a inclusão social de todos os trabalhadores do mundo.

Os conceitos de empregabilidade e empreendedorismo foram amplamente difundidos, mas na década de 1990, com a elevação do desemprego e a acentuação da informalidade no mercado de trabalho brasileiro, o empreendedorismo adequou seu discurso e credenciou-se como alternativa de inclusão social.

O empreendedorismo, mesmo sendo componente das recomendações de natureza neoliberal, de forma conveniente, associou a diminuição dos empregos disponíveis e a ampliação da economia informal com a necessidade de despertar o "espírito empreendedor" nos desempregados e trabalhadores informais, para que estes deixassem a condição de "excluídos" e se tornassem "incluídos" na nova ordem econômica mundial.

Esta conversão em alternativa de geração de trabalho e renda permitiu ao empreendedorismo construir um ambiente favorável para sua disseminação e consolidação.

A seguir, apresentaremos um breve resgate das razões do aprofundamento do desemprego da década de 1990 e, em seguida, como este processo de desemprego relaciona-se com a informalidade no mercado de trabalho e, finalmente, como ambos, desemprego e informalidade, criam um ambiente favorável ao discurso do empreendedorismo.

2.1 O AMBIENTE DE DESEMPREGO

Para compreender o ambiente de desemprego que se instaurou no Brasil, na década de 1990, resultado de políticas neoliberais adotadas, será necessário recorrer brevemente às décadas de 1970 e 1980.

A partir de 1973,' o mundo capitalista avançado experimentou uma longa e profunda recessão, pela primeira vez, combinando baixas taxas de crescimento com altas taxas de inflação. Para Paul Singer (2003), nesse período a ortodoxia econômica e a ideologia dominante no mundo capitalista mudaram.

A recessão abriu espaço para o retorno do liberalismo, "depois de permanecer dormente por quase meio-século" (SINGER, 2003). A "crise" na lógica liberal era fruto de excessivos gastos sociais do modelo de estado de bem-estar social, adotado no pós-guerra, e das conseqüências inflacionárias dos aumentos salariais conquistados pelos sindicatos.

Segundo Perry Anderson (1995), esse "neoliberalismo" que emerge na década de 1970, foi concebido logo após a II Guerra Mundial, como uma "reação teórica e política veemente contra o Estado intervencionista e de bem-estar", sendo seu ponto de partida um texto produzido, em 1944, pelo economista austríaco Friedrich Hayek: "O Caminho da Servidão".

Hayek posicionou-se contra qualquer limitação dos mecanismos de mercado por parte do Estado, classificando-os como uma ameaça letal à liberdade, não só econômica, mas também política.

Em 1947, Hayek conseguiu reunir outros intelectuais e empresários que compartilhavam de sua orientação ideológica e fundaram na Suíça a Sociedade de Mont Pélerin, cujo era "combater o keynesianismo e o solidarismo reinantes na época e o de preparar as bases de um outro tipo de capitalismo, duro e livre de regras para o futuro". (ANDERSON, 1995).

> Hayek e seus companheiros argumentavam que o novo igualitarismo (muito relativo, bem entendido) deste período, promovido pelo Estado de bem-estar, destruía a liberdade dos cidadãos e a vitalidade da concorrência, da qual dependia a prosperidade de todos. Desafiando o consenso oficial da época, eles argumentavam que a desigualdade era um valor positivo – na realidade imprescindível em si -, pois disso precisavam as sociedades ocidentais. (ANDERSON, 1995, p. 10).

Com a chegada da grande crise do modelo econômico desenvolvido no pós-guerra, as idéias neoliberais da Sociedade de Mont Pélerin foram ressuscitadas e ganharam terreno.

Em 1979, com a eleição de Margareth Tatcher na Grã-Bretanha e de Ronald Regan, nos Estados Unidos da América no ano seguinte, segundo Singer, (2003), esta nova ortodoxia,

chamada, na época, de “monetarismo”, reconhecia como objetivo único combater a inflação, mediante equilíbrio orçamentário e políticas monetárias estritas, passou a ser aplicada sob a forma de políticas econômicas.

> O remédio, então, era claro: manter um Estado forte, sim, em sua capacidade de romper o poder dos sindicatos e no controle do dinheiro, mas parco em todos os gastos sociais e nas intervenções econômicas. A estabilidade monetária deveria ser a meta suprema de qualquer governo. Para isso seria necessária uma disciplina orçamentária, com a contenção dos gastos com bem-estar, e a restauração da taxa ”natural” de desemprego, ou seja, a criação de um exercito de reserva de trabalho para quebrar os sindicatos. Ademais, reformas fiscais eram imprescindíveis, para incentivar os agentes econômicos. Em outras palavras, isso significava reduções de impostos sobre os rendimentos mais altos e sobre as rendas. Desta forma, uma nova e saudável desigualdade iria voltar a dinamizar as economias avançadas, então às voltas com uma estagflação, resultado direto dos legados combinados de Keynes e de Beveridge, ou seja, a intervenção anticíclica e a redistribuição social, as quais haviam tão desastrosamente deformado o curso normal da acumulação e do livre mercado. O crescimento retornaria quando a estabilidade monetária e os incentivos essenciais houvessem sido restituídos. (ANDERSON, 1995, p. 11).

O pensamento neoliberal foi se tornando hegemônico e seu receituário seguido pela maioria dos paises ocidentais que, em nome do controle da inflação, adotaram uma disciplina fiscal rígida, ignorando o retrocesso social e o aumento das desigualdades.

As políticas neoliberais provocaram um ambiente de dúvidas e incertezas sobre o trabalho. Jorge Mattoso (1994) verificou que esta insegurança que, na época era crescente, ocorria em níveis diferentes no mercado de trabalho, no emprego, na renda, na contratação e na representação do trabalho.

Segundo Mattoso (1994), a insegurança no mercado de trabalho surge com a desestruturação desse mesmo mercado, resultante de políticas econômicas adotadas que beneficiaram processos reestruturadores do capital e com a ruptura da promessa do pleno emprego, a insegurança está em pertencer ou não ao mercado de trabalho.

O capital foi reestruturado sobretudo no setor industrial pelo intenso processo de substituição de insumos; informatização, automação e robotização de todas as fases da cadeia produtiva; flexibilização e terceirização da mão-de-obra. A reconcentração do capital ocorreu como efeito de sua reestruturação, que associado à introdução de agendas voltadas à liberalização dos mercados provocaram mudanças significativas no sistema mundial do

comércio e terminaram por destruir muitos empregos em pleno período de expansão econômica.

Para Mattoso (1994), a insegurança no emprego veio a partir do momento em que as formas estáveis e padronizadas de relações de trabalho e segurança do emprego passaram a ser consideradas "responsáveis" pelo crescente desemprego, sendo questionadas e reduzidas, abrindo espaço para a redução de empregos estáveis ou permanentes nas empresas capitalistas e ampliando a subcontratação de trabalhadores temporários e eventuais.

Esta deterioração do mercado de trabalho, derivado da fragmentação do trabalho, pela contratação de mão-de-obra em condições de eventualidade e de precariedade gerou na opinião de Mattoso (1994) uma maior insegurança de renda aos trabalhadores, com os rendimentos do trabalho, sendo variáveis, instáveis e quase sempre sem garantia.

Mattoso (1994) conclui que a insegurança na contratação do trabalho é resultado das formas individualistas e flexíveis de contratação e do exercício do poder unilateral das empresas, que enfraquece as práticas reivindicativas, baseadas no conflito e na negociação, colocando na defensiva as organizações de trabalhadores, levando também insegurança na representação do trabalho.

No Brasil, esta onda neoliberal, chegou em 1989 e fez parte do discurso à presidência do então candidato Fernando Collor: "morte rápida da inflação" e "modernização e imediata ida ao Primeiro Mundo". Eleito presidente, Collor conduziu de maneira desastrosa, no início dos anos de 1990, sua política econômica. Reteve ativos financeiros e por não conseguir conter a inflação, elevou os juros, cortou drasticamente os gastos públicos, reduzindo investimentos e salários, precipitando a economia em nova recessão. (CANO, 1994).

> Seguindo à risca os ditames neoliberais, o governo Collor, desde o seu início, desencadeou um processo de privatização de empresas estatais, sem qualquer critério de política industrial ou mesmo de política fiscal, haja visto que menos de 5% do valor obtido com essas vendas foi pago com moeda com valor de mercado idêntico ao de face. Os outros aspectos negativos desse programa foram a redução dos anteriores níveis de emprego, a substituição de monopólios públicos por monopólios privados e o aumento real de preços da maioria dos produtos dessas empresas. (CANO, 1994, p. 597).

Com o impeachment de Collor em 1992, Itamar Franco o sucede na presidência mudando em relação ao anterior a postura e a conduta política do governo, mas dá seqüência a

política neoliberal no campo econômico, principalmente com abertura indiscriminada da economia à entrada de mercadorias e capitais do exterior, provocando uma grave crise social, com o aumento do desemprego e da precarização das condições e relações de trabalho.

A agenda neoliberal foi consolidada no Brasil, a partir de 1994, no primeiro mandato de Fernando Henrique Cardoso (FHC) na Presidência da República, a partir de 1995. Seu governo voltou-se para a "conquista e a manutenção da estabilidade macroeconômica", promoveu um ajuste que abriu a economia à competição internacional, visando ao aumento da produtividade e adoção de métodos modernos de produção.

A promessa foi modernizar o parque produtivo e gerar mais e melhores postos de trabalho, adotando um programa de liberalização produtiva, financeira e comercial, com o discurso de criar um ambiente favorável ao crescimento sustentável.

Edward Amadeo, Ministro do Trabalho e Secretário de Política Econômica do Ministério da Fazenda do primeiro Governo FHC, em palestra proferida na Câmara dos Deputados, em 14 de maio de 1998, (Posthuma, 1999) considerava que as mudanças introduzidas permitiriam o aumento e a eficiência da produção brasileira, favorecendo a integração mundial. E se de um lado, na visão de Amadeo, as condições do emprego foram deterioradas, de outro, permitiram a construção de marcos institucionais de reestruturação do mercado de trabalho.

Para Amadeo, um dos pontos fundamentais para justificar esta estratégia era que o crescimento da produtividade do trabalho, em especial, no setor industrial, apesar de manter em baixa a geração de novas vagas, produziria ganhos à sociedade, ao permitir a produção de bens de melhor qualidade, empregando menos recursos, reduzindo custos de produção e, conseqüentemente, o preço final do produto seria menor, permitindo a incorporação de uma grande quantidade de consumidores ao mercado.

A respeito dos efeitos negativos das mudanças, Amadeo defendia que o desemprego afetava os trabalhadores menos qualificados, sendo necessário o investimento na qualificação da mão-de-obra de grupos da população mais pobre, oferecendo acesso a novas tecnologias.

> Sabemos que, embora as inovações tecnológicas e os ganhos de produtividade sejam desejáveis para a sociedade como um todo, eles podem ter um impacto distributivo perturbador. A experiência internacional tem

> mostrado que, em geral, essas mudanças valorizam os trabalhadores relativamente mais qualificados em detrimento dos menos qualificados. Este viés acaba beneficiando os trabalhadores com renda relativamente mais elevada, podendo gerar uma piora na distribuição de renda.[...] Daí ser fundamental investir na qualificação da mão de obra, de forma a oferecer aos grupos mais pobres a possibilidade de acesso às novas tecnologias. (AMADEO, 1999, p. 46).

Nesta análise, Amadeo desconsiderava o fato de que "o aumento da qualificação não induz os capitais a ampliar a demanda por força de trabalho" (Singer, 1998, p. 119), apesar da ampla mobilização do Governo Federal em relação à formação e qualificação profissional não foi suficiente para reverter as tendências de crescimento do desemprego:

> Entre 1995 e 2000, segundo Ministério do Trabalho e Emprego, formaram-se 10 milhões de trabalhadores qualificados, justamente no período em que o desemprego mais cresceu, passando, segundo o IBGE, de 4,5 milhões de trabalhadores para 7,6 milhões. (POCHMANN, 2001, Pág. 171).

Conforme os dados apresentados por Pochmann, a prática não comprova que o treinamento profissional dos trabalhadores menos qualificados seria uma solução ao desemprego, apenas confirma as soluções neoliberais de responsabilização do indivíduo pela sua trajetória ocupacional.

O discurso de manutenção da estabilidade monetária a qualquer preço e da necessidade da disciplina orçamentária governamental contendo gastos sociais, foi materializado em políticas governamentais que desestruturaram o mercado de trabalho no Brasil e, de forma intensa, reduziu a geração de empregos formais na década de 1990.

Tabela 1: Taxas de desemprego Brasil (1) e São Paulo (2) 1989-1999

Tipo Desemprego	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Aberto Brasil	3,4	4,3	4,8	5,8	5,3	5,1	4,6	5,4	5,7	7,6	7,8
Total (SP)	8,7	10,3	11,7	15,2	14,6	14,2	13,2	15,1	16,0	18,3	19,5
Aberto (SP)	6,5	7,4	7,9	9,2	8,6	8,9	9,0	10,0	10,3	11,7	12,3
Oculto (SP)	2,2	2,9	3,8	6	6	5,3	4,2	5,1	5,7	6,6	7,2
pelo trabalho precário	1,5	2	2,9	4,6	4,7	4,0	3,3	3,8	4,2	4,6	4,9
pelo desalento	0,7	0,9	0,9	1,4	1,3	1,3	0,9	1,3	1,5	1,9	2,2

Fonte: PED/SEADE-DIEESE; PME/IBGE.
(1) Total das regiões metropolitanas; 1999 = média janeiro-maio.
(2) Região metropolitana de São Paulo; 1999 = média janeiro-junho.

Fonte: Mattoso (2000, p.12)

Os dados da Tabela 1 demonstram o comportamento das taxas de desemprego na década de 1990 por meio de duas pesquisas; a primeira mais antiga aponta o desemprego aberto no Brasil pela Pesquisa Mensal de Emprego (PME), realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), e a segunda, Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), criada na década de 1980, por iniciativa do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE) e pela Fundação SEADE (Sistema Estadual de Análise de Dados) do Governo do Estado de São Paulo, aponta as taxas de desemprego total, aberto e oculto na Região Metropolitana de São Paulo.

As duas pesquisas apontam indicadores diferentes em razão das metodologias aplicadas. A metodologia da PME, aplicada na época, considerava na definição de desemprego aberto, desempregados aqueles trabalhadores sem qualquer trabalho e que tenham exercido algum ato de busca de emprego nos sete dias que antecederam à pesquisa. A PED, ampliava para 30 dias o tempo de desemprego aberto e acrescentava o conceito de desemprego oculto pelo trabalho precário (que inclui trabalhadores desempregados que exerceram algum tipo de bico e buscaram emprego) e de desemprego oculto pelo desalento (inclui trabalhadores desempregados e que, por motivo de desalento, não buscaram emprego no período de referência) (MATTOSO, 2000).

Apesar das diferenças da PME e da PED é possível observar um crescimento significativo nas taxas de desemprego na década de 1990, não importando o método da pesquisa.

Tabela 2: Taxas de Desemprego / 1990.

Fonte da Pesquisa	*Tipo de Desemprego*	*Taxas de desemprego*		*Variação %*
		1989	**1999**	
PME/IBGE	Aberto **(Brasil)**	3,4	7,8	**129,41%**
PED/SEADE-DIEESE	Total **(SP)**	8,7	19,5	**124,14%**

Elaboração do autor - Fonte:PME/IBGE; PED/SEADE-DIEESE

Ao longo da década de 1990, as altas taxas de desemprego persistiram, segundo a PME, do IBGE a taxa de desemprego aberto no Brasil saltou de 3,4% para 7,8%, um crescimento do desemprego de 129,41%. Na PED, o indicador subiu de 8,7% para 19,5% na Região Metropolitana de São Paulo, uma variação de 124,14%, elevando significativamente o número de trabalhadores em atividades informais e precárias.

Apesar da hegemonia do discurso na época, autores críticos ao caminho neoliberal adotado apontaram as incoerências e as conseqüências negativas dessa política governamental para o mundo do trabalho.

Conforme Mattoso (2000), a abertura comercial do Brasil, aconteceu de forma indiscriminada e não houve políticas industriais e agrícolas suficientes que, associadas a outros fatores como a sobrevalorização da moeda praticada na época e as altas taxas de juros, frearam o crescimento econômico.

A produção doméstica adequou-se para enfrentar a concorrência internacional, reduzindo custos de várias formas; na racionalização da produção, com fechamento de fábricas e abandono de linhas de produto, buscando parcerias e fusões, importando máquinas e equipamentos, terceirizando e reduzindo a mão-de-obra.

A desarticulação de algumas cadeias produtivas, provocada pela ausência de políticas industriais e agrícolas adequadas, levou à substituição de produtos nacionais por importados, ampliando a dependência externa. Assim, o mercado de trabalho foi afetado diretamente, desestruturado por elevado desemprego aberto, desassalariamento e geração de postos de trabalho precários.

Desta forma, o Brasil adotando a agenda de desregulamentação comercial e financeira, de reformulação do papel do Estado e desregulação do mercado de trabalho, favoreceu o ingresso de uma quantidade crescente de recursos estrangeiros e a internacionalização do sistema produtivo, alterou sua inserção econômica mundial, deixando de ser um país com excedentes comerciais para uma economia deficitária nas trocas de bens.

As privatizações que ocorreram em diversas áreas do setor público, também, contribuíram para o ambiente de desemprego da década de 1990. Segundo Marcio Pochmann (2001), o modelo adotado de integração do sistema produtivo nacional à economia mundial,

implicou uma acentuada redução do nível do emprego no setor público e numa alteração do perfil ocupacional.

> Do saldo total negativo de 3,2 milhões de empregos assalariados formais destruídos na economia brasileira durante a década de 1990, 17,1% foi de responsabilidade direta da reformulação do setor produtivo estatal. Ou seja, de cada cinco empregos perdidos, nos anos 1990, um pertencia ao setor estatal. (POCHMANN, 2001, p.29).

Além das demissões, os empregados que restaram no setor estatal e nas novas empresas privatizadas, foram submetidos a novos mecanismos para redução de custos e aumento de lucros por meio da terceirização, da subcontratação e da rotatividade.

Ainda segundo Pochmann, durante a década de 1990, nos segmentos ocupacionais em alta no Brasil, constata-se a precariedade dos postos gerados, a presença de baixos salários e a informalidade contratual. Para demonstrar, Pochmann apresenta dados levantados durante a década de 1990, mostrando que no Brasil 16 milhões de pessoas ingressaram no mercado de trabalho e foram gerados apenas 10 milhões de novas ocupações, e do total de postos de trabalho criados, 78% deles encontravam-se concentrados em apenas dez ocupações: emprego doméstico, vendedor, construção civil, asseio e conservação, segurança, serviço administrativo, funcionário público, professor, cozinheiro, garçom, profissional da saúde.

Tabela 3: Brasil: Balanço das Principais ocupações geradas entre 1989 e 1999

Dez principais ocupações no Brasil	De cada 100 Vagas geradas	Rendimento médio (em reais de 1999)
Emprego doméstico	23	168
Vendedor	15	253
Construção civil	10	219
Asseio e conservação	08	189
Segurança	06	437
Serviço administrativo	05	244
Funcionário público	04	417
Professor	03	453
Cozinheiro, garçom	02	211
Profissional da saúde	02	680
Subtotal	**78**	

Elaboração: Marcio Pochmann (2001) - Fonte: IBGE (PNAD-ajustada), M T E.

Como se pode observar pela Tabela 3 o sinal da precariedade das ocupações criadas, a principal ocupação criada nos anos 1990, responsável por 23% de todas as vagas abertas foi a de emprego doméstico. A ocupação de vendedor vem logo em seguida, respondendo por

(15%) do total de postos de trabalhos abertos, seguida da construção civil (10%), dos serviços de asseio e conservação (8%) e dos serviços de segurança (6%).

Na década de 1990, o ambiente de desemprego introduzido no Brasil pelas políticas neoliberais, gerou uma das principais formas de exclusão social, a exclusão do emprego formal, na qual os jovens, as mulheres e os trabalhadores acima de 40 anos, são os segmentos populacionais mais atingidos.

Estar excluído do emprego formal é estar excluído das instituições formais. Assim o trabalhador desempregado ou informal, não tem acesso aos direitos assegurados pela legislação trabalhista e previdenciária, como Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, férias, horas-extras, representação sindical e Previdência Social.

Outro aspecto que é necessário levar em conta, é o fato de que "os pobres raramente podem se dar ao luxo" de ficar desempregados muito tempo. Trabalhadores pobres, de famílias pobres, não possuem reservas financeiras ou patrimoniais que lhes garantam a permanência sem renda por longos períodos, se ficarem parados pode significar estar expostos ao risco de morrer de fome, assim os trabalhadores pobres se lançam por conta própria, e buscam gerar uma renda mínima para sua sobrevivência e de seus familiares. (SINGER, 1998).

2.2 O AMBIENTE DA INFORMALIDADE

O ambiente de desemprego na década de 1990 favoreceu a instauração de um ambiente de informalidade no mundo do trabalho. A incapacidade do setor formal de gerar empregos com a garantia de direitos, foi absorvida pelo setor informal pelos empregos assalariados não-registrados e trabalhadores autônomos exercendo atividades por conta própria em condições precárias.

Tabela 4 - NÚMERO DE TRABALHADORES INFORMAIS E DESEMPREGADOS, COMPARADOS COM A POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA. GRANDE SÃO PAULO (1989-1995, EM MILHARES)	Outubro/89	Outubro/93	Outubro/95
TRABALHADORES INFORMAIS			
Assalariados não registrados	597,1	651,3	730,8
Autônomos	1.023,5	1.282,1	1.318,0
Serviços domésticos	400,2	479,9	532,1
TOTAL	**2.020,8**	**2.413,3**	**2.580,9**
DESEMPREGADOS	**517,0**	**1.098,0**	**1.102,0**
POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA	**7.078,0**	**7.954,0**	**8.221,0**
Proporção dos trabalhadores informais ou desempregados (%)	**35,9%**	**44,1%**	**44,8%**
Elaboração: Paul Singer (1998) - Fonte: SEADE/DIEESE. Pesquisa de Emprego e Desemprego na Grande São Paulo, Outubro, 1995.			

Conforme os dados da Tabela 4 apresentados por Singer (1998), o número de trabalhadores informais cresceu sensivelmente, no período de 1989-1993, e permaneceu elevado no período 1993-1995. O desemprego mais que dobrou, entre 1989 e 1993, e permaneceu no mesmo alto patamar em 1993-1995. A proporção dos trabalhadores informais ou desempregados, em relação à população economicamente ativa que já era alta em 1989, 35,9%, subiu nove pontos porcentuais e chegou, em 1993, a 44,1% e manteve-se em 44,8%, em 1995.

Com a explosão do desemprego e sua manutenção em índices elevados, os trabalhadores tornam-se vulneráveis e concordam em trabalhar abrindo mão de direitos sociais. Desta forma, aceitam ser assalariados não registrados mantendo uma relação de emprego clandestina, na qual o empregador não cumpre a legislação trabalhista (não pagamento de Férias, 13º Salário, Aviso Prévio, etc.) nem recolhe as contribuições sociais (contribuição previdenciária, Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e outras).

Outra parte dos trabalhadores expulsos das relações de assalariamento, formal ou informal, busca por conta própria sua subsistência econômica, inserindo-se no setor informal da economia.

A sobrevivência econômica dos trabalhadores que, por conta própria, buscam sua subsistência econômica é obtida por meio dos próprios conhecimentos e de sua experiência de

vida, que é revertida em atividades de produção e serviço, não exigindo evidentemente grandes investimentos. Sem a posse de capital, ocupam interstícios econômicos deixados pela produção capitalista hegemônica.

> [...]dos trabalhadores expulsos das relações de assalariamento em função de força física, idade, sexo, habilidade etc., desempregados em função do ciclo econômico, ou trabalhadores que optam por abandonar esta relação vendo no Setor Informal uma alternativa de sobrevivência. Também pode absorver de forma irregular, em determinadas atividades e em momentos de rebaixamento de renda real, parcelas de assalariados e diversos membros de família - esposa e filhos que se lançam nessas atividades como forma de completar a renda familiar. (CACCIAMALI, 1983, p. 37).

Os pequenos espaços econômicos ocupados por esses trabalhadores que, por conta própria buscam enfrentar o desemprego, sofrem permanentes mudanças e uma atividade que hoje pode gerar alguma renda, pode ser afetada diretamente de diversas formas, tanto por restrições a seu desenvolvimento pelas de alterações na legislação, como pelo aumento da fiscalização. É o caso freqüente do comércio ambulante, pelo esgotamento das possibilidades de sua exploração como atividade econômica ou uma obra de construção civil que se encerra e que deixa de ter consumidores permanentes de refeições, ou quando a atividade econômica torna-se rentável, e empresas com capital entram na disputa de forma desigual contra os trabalhadores por conta própria, como por exemplo, o comércio de materiais recicláveis que deixou de ser uma atividade de "moradores de rua", para tornar-ser uma atividade altamente lucrativa.

Na década de 1990, a relevância do setor informal foi reconhecida inclusive pelo Governo Federal que, na época, implementou uma pesquisa nacional, denominada Economia Informal Urbana – ECINF, realizada pelo IBGE. A primeira ECINF foi realizada em 1997 e depois, em 2003, apresentando muitos indicadores sobre características e a dimensão da economia e do trabalho informal.

No debate sobre trabalho informal, Singer (2000) considera essencial também destacar a questão da existência dessa "população relativamente excedente", que pode exceder momentaneamente as necessidades do capital por procura de mão-de-obra, mas esse excedente de forma alguma é redundante ou desnecessária à economia como um todo, inclusive, ao modo de produção capitalista. O autor considera que o "trabalho informal corresponde ao segmento estagnado da população excedente, definido por Marx como a parte do exército ativo do trabalho, mas com ocupação inteiramente irregular", é fornecedora

inesgotável de força de trabalho disponível e que maximiza o tempo de trabalho em troca de um mínimo de remuneração.

Em atividades informais de subsistência econômica, os trabalhadores submetem-se a longa jornada de trabalho para alcançar rendimentos insuficientes. Uma pesquisa coordenada pela Secretaria de Relações Internacionais da Central Única dos Trabalhadores – CUT, realizada no Município de São Paulo, entre novembro e dezembro de 1999, revelou que em algumas atividades, como as desenvolvidas por vendedores em ponto fixo, conhecidos como ambulantes ou camelôs, a jornada média dos entrevistados chegou a 76 horas semanais. Em relação aos catadores de lixo reciclável, outra categoria importante de trabalhadores informais, a pesquisa apontou que eles dependem do lixo deixado por grandes empresas após o expediente diário. Desta forma, trabalham nos períodos da tarde e da noite e raramente param antes das 20 horas, "sendo que alguns estendem sua jornada até meia-noite ou mais". (MARTINS; DOWBROWSKI, 2000, p. 48).

O ambiente de informalidade, decorrente do ambiente de desemprego, ampliou a exclusão social dos trabalhadores na década de 1990. Castel (2003) cita que esses ambientes de desemprego e informalidade que precarizam as relações e condições do trabalho, resultado das novas exigências tecnológico-econômicas da evolução do capitalismo moderno, possibilita levantar uma "nova questão social", que afirma ter a "mesma amplitude e a mesma centralidade da questão suscitada pelo pauperismo na primeira metade do século XIX".

A cristalização dessa "nova questão social", segundo Castel (2003), é possível ser observada em três pontos: na "desestabilização dos estáveis", na "instalação na precariedade", e no "déficit de lugares" ocupáveis na estrutura social.

Sobre o primeiro ponto, "desestabilização dos estáveis", Castel considera que a ameaça de oscilação do mercado de trabalho atinge de forma permanente uma parte da classe operária integrada e dos assalariados da pequena classe média. O segundo ponto, a "instalação na precariedade", é constituído pelo desemprego recorrente na alternância de emprego e no não emprego, com a existência de uma mobilidade feita de alternâncias de atividade e de inatividade. E, finalmente, o terceiro ponto, é a manifestação de um "déficit de lugares" ocupáveis na estrutura social, no qual surge na sociedade a presença de populações "inúteis para o mundo", não integradas e não integráveis.

No Brasil, a “nova questão social” resultado desse contexto de desemprego e informalidade no mercado de trabalho obrigou diversas forças sociais, sobretudo, nas Regiões Metropolitanas, que se viram assoladas pelo aumento expressivo do número de trabalhadores desempregados ou por conta própria expostos à exclusão social a debater e apresentar propostas sobre a geração de trabalho e renda.

> para os setores sem chances no mercado, ou em vias de exclusão, transformados num exército de dispensados, é mister buscar alternativas ao assalariamento. Na contraface da dita sociedade do conhecimento, o tema da pobreza e da erradicação da miséria voltou com urgência à agenda. (GAIGER, 1999, p. 9).

A seguir, analisaremos como o ambiente de desemprego e de informalidade que suscita uma “nova questão social”, foi transformado, na visão neoliberal, em um ambiente favorável ao discurso do empreendedorismo.

2.3 O AMBIENTE FAVORÁVEL AO EMPREENDEDORISMO

As circunstâncias históricas de desemprego e informalidade no mercado de trabalho impuseram a geração de trabalho e renda como uma das pautas prioritária na década de 1990. Fundamentada na proposta de habilitar os trabalhadores, vitimados pelo desemprego, ganhou espaço a idéia que por meio de programas de formação, seria possível agregar em projetos de geração de trabalho e renda, trabalhadores que estavam dispersos em atividades de subsistência econômica, visando ao fortalecimento de sua capacidade produtiva, para que esses trabalhadores acumulassem recursos materiais e psicológicos que resgatassem sua autoconfiança e dignidade.

No debate, a discussão envolveu governos de todas as esferas e a sociedade civil, mas isso não gerou necessariamente um consenso no diagnóstico das causas do desemprego e da informalidade, nem muito menos das alternativas socioeconômicas que pudessem incluir os trabalhadores.

Se por um lado permitiu o aparecimento de experiências de políticas compensatórias ou de resistência e reação, a partir dos próprios trabalhadores pelas de experiências de economia solidária; por outro lado, também, permitiu, o reforço do discurso neoliberal da época, por

meio da proposição de alternativas fundamentadas na doutrina individualista, "onde o centro da vida humana se encontra na ação do indivíduo, naturalmente livre, e não na coletividade ou no Estado". (SANDRONI, 1999, p.299).

> Os individualistas vêem todas as instituições que se propõem a proteger o trabalhador contra os riscos de vida e riscos econômicos como obstáculos para a expansão da atividade econômica e do emprego e, portanto, como fator de agravamento da exclusão social. Destarte, além de defender medidas que reforcem a acumulação de capital humano, aquilo que mais exigem é o desmantelamento das instituições de bem-estar social e a desregulamentação do mercado de trabalho. (SINGER, 1998, p. 59).

Na visão neoliberal, o desemprego e a informalidade seriam oportunidades para o desenvolvimento e consolidação do empreendedorismo, por intermédio do desenvolvimento da mentalidade e do comportamento do indivíduo empreendedor, que permitiria uma expansão da atividade econômica e a redução do desemprego, com a criação de novas empresas apoiadas em um segmento empresarial de pequeno porte.

Na visão do empreendedorismo, o enfrentamento da pobreza passaria por "soluções transplantadas de dinâmicas empresariais efetivadas noutras bases para corrigir uma situação socioeconômica dos países subdesenvolvidos." (SANTIAGO, 2007, p. 117).

A defesa do empreendedorismo não foi uma ação localizada em determinado país, mas foi componente da globalização do modelo neoliberal, reforçada por agências multilaterais, como o Banco Mundial e pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD, da Organização das Nações Unidas – ONU.

O Banco Mundial em seu Relatório **"Globalização, crescimento e pobreza: a nova onda da globalização e seus efeitos econômicos"**, publicado em 2002, reconhece que a globalização gerou países "perdedores" e "ganhadores", defendeu que seria necessário reduzir e amortecer o impacto negativo do processo de reforma, a fim de integrar as economias dos países "perdedores" ao restante do mundo.

Considerando a *"necessidade de proporcionar assistência social adequada ao mercado de trabalho mais dinâmico em uma economia aberta"*, o Banco Mundial propôs para os "perdedores", um programa de ação visando a construir uma economia mundial de inclusão, destacando o incentivo ao empreendedorismo, como forma complementar as demais iniciativas de "amparo social", segundo o Banco:

> Isso é importante para ajudar individualmente os trabalhadores que sofrerão perdas no curto prazo por causa da abertura da economia, como também para criar uma base social sólida sobre qual as famílias – especialmente as mais pobres – se sintam confortáveis para correr riscos e desenvolver o empreendedorismo. (BANCO MUNDIAL, 2002, p. 210).

O Banco Mundial ao considerar que a ajuda aos trabalhadores deve ser um processo individual, reforça a idéia de que a mudança social e a econômica dependem da mudança da mentalidade e do comportamento do indivíduo. Como as perdas são inevitáveis, o empreendedorismo precisa ser desenvolvido por meio de ações que visem a confortar os pobres, no sentido de consolar com palavras, recompensas, promessas, etc. e não com projetos de redistribuição de renda que signifique diminuição de exploração do trabalho e do lucro do capital.

Os pobres na visão do Banco Mundial precisam ser encorajados a correr riscos e poderem assim contribuir no desenvolvimento econômico de maneira ativa com base em uma postura empreendedora, postura esta resultado de uma mudança individual de mentalidade e comportamento.

No ano de 2004, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD, da Organização das Nações Unidas – ONU, por meio de sua Comissão do Setor Privado e Desenvolvimento, publicou Relatório com o título "Desencadeando o Empreendedorismo: O poder das empresas a serviço dos pobres", na mesma linha do relatório do Banco Mundial, mas de maneira mais enfática na defesa do empreendedorismo.

O Relatório do PNUD propôs-se a responder duas perguntas: "Como podemos desencadear o potencial do setor privado e do empreendedorismo, nos países em desenvolvimento?" e "Como o setor privado pode ser engajado no combate à pobreza?".

O Relatório parte da premissa de que o setor privado já ocupa uma posição central na rotina das pessoas pobres, "e que detém o poder de melhorar suas vidas" (PNUD, 2004, p. 5). O tema central do Relatório é como desencadear o poder dos empreendedores locais para reduzir a pobreza em suas comunidades e nações, fazendo uso das inovações tecnológicas, organizacionais e gerenciais do setor privado.

O Relatório mantém o enfoque no indivíduo empreendedor e atribui-lhe o poder de reduzir a pobreza em suas comunidades e nações, poder este oriundo do setor privado. As

bases e os pilares do empreendedorismo são descritos, mas o Relatório considera que eles, normalmente, são inexistentes e ainda estão por se construir nos países.

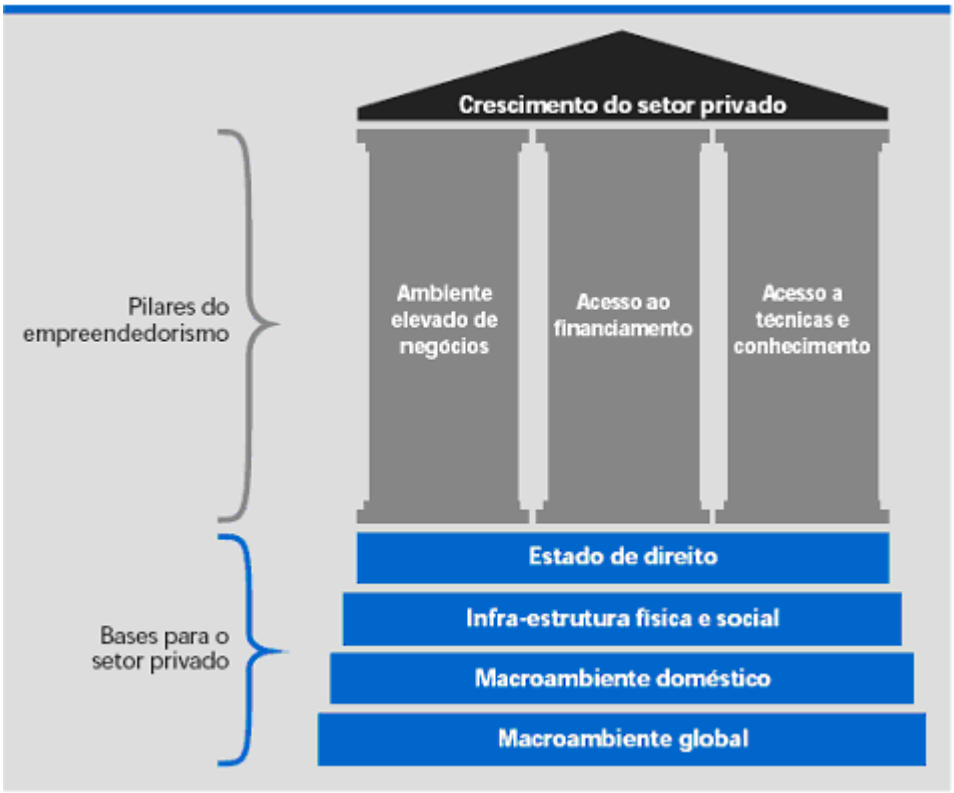

Figura 1: Bases do Setor Privado e Pilares do Empreendedorismo
Fonte: PNUD – Relatório "Desencadeando o Empreendedorismo: o poder das empresas a serviço dos pobres" – 2004.

A figura 1, extraída do Relatório, mostra as "bases" do setor privado, que sustentam os "pilares" do empreendedorismo que por sua vez sustentam o crescimento do setor privado, configurando na visão do Relatório a estrutura necessária para o combate à pobreza.

As bases do setor privado são: o macroambiente global, o macroambiente doméstico, a infra-estrutura física e social e o estado de direito.

A base de um macroambiente global adequado prevê um bom funcionamento do ambiente macroeconômico, com o envolvimento de uma economia global dinâmica, que abasteça os mercados e promova regras adequadas de comércio, permitindo o acesso competitivo às oportunidades do mercado. Desta forma, o desenvolvimento do setor privado é estimulado pela livre circulação de mercadorias, de capital e de informação, além da transferência de tecnologias e idéias.

No Relatório citado, os elementos centrais de um macroambiente doméstico incluem, do ponto de vista das empresas: paz e estabilidade política, boa governança com previsibilidade das políticas públicas, transparência e responsabilização e políticas macroeconômicas relevantes. Sem estes elementos centrais, os custos e as incertezas aumentam para as empresas, desencorajando os investimentos domésticos e estrangeiros.

Na infra-estrutura física e social adequada, estão inclusos estradas, energia, portos, saneamento e telecomunicações, assim como educação básica e saúde. Segundo o Relatório (2004, p.15), "a construção desses serviços básicos tem duplo benefício: melhora a vida das pessoas pobres diretamente e possibilita o crescimento dos negócios".

O estado de direito é o último elemento apontado no Relatório, como base de sustentação do setor privado, por ele as decisões governamentais são tomadas, de acordo com leis e regras estabelecidas, e são seguidas por todos os cidadãos e se manifestam no setor privado, pela legislação comercial, leis sobre consumo e contratos, dentre outras. Nas quais existem sistemas legais contraditórios e confusos, as práticas de negócio tornam-se complexas, e pressionam as empresas a tornarem-se ou permanecerem informais.

Ambiente de negócios nivelado, acesso a financiamentos, conhecimentos e habilidades, são os três pilares do empreendedorismo que, segundo o Relatório (2004, p.17), mesmo tendo bases macroeconômicas e institucionais sólidas, são fatores adicionais indispensáveis para que o *"empreendedorismo e o setor privado floresçam"* .

O ambiente de negócio nivelado é um ambiente com regras "justas, impostas com justiça", são regras previsíveis para entrada, operação, distribuição e saída do mercado, que assegurem o acesso livre dos empreendedores a mercados e uma atividade empresarial eficiente.

O acesso a financiamentos é fundamental para o fortalecimento do empreendedorismo e do setor privado, com base no próprio investimento doméstico oriundo da poupança interna, e "isso requer instituições financeiras nacionais que administrem eficientemente o risco e aloquem o capital em investimentos produtivos". (2004, p.20).

O acesso a técnicas e conhecimento completa a tríade de pilares do empreendedorismo. Neste aspecto, o Relatório é enfático ao afirmar que o crescimento econômico sustentável está

vinculado ao capital humano, que pode determinar o potencial de crescimento e de sobrevivência de uma empresa. Segundo o Relatório, o capital humano é composto pela capacidade de empreendedorismo, conhecimento técnico e gerencial, habilidade, educação e adaptabilidade de seus funcionários, e são os elementos fundamentais que determinam a vantagem competitiva das empresas.

Nos próximos capítulos, abordaremos com mais profundidade este último pilar do empreendedorismo, que associa o acesso a técnicas e conhecimento ao desenvolvimento do capital humano, por considerar que este foi um dos principais mecanismos de disseminação da forma de pensar e agir do indivíduo empreendedor, como um modelo de comportamento para a sociedade.

O capital humano, os demais pilares do empreendedorismo e as bases do setor privado presentes no Relatório do PNUD, assim como as afirmações do Relatório do Banco Mundial reproduzem o pensamento neoliberal que se tornou hegemônico.

Estes Relatórios demonstram o objetivo de justificar o desmantelamento das instituições de bem-estar social e a desregulamentação do mercado de trabalho por meio da massificação do discurso individualista, permitindo que um ambiente de desemprego e informalidade converta-se em um ambiente favorável ao discurso do empreendedorismo.

3 EMPREENDEDORISMO E O DISCURSO DA CONVERSÃO DOS TRABALHADORES EM INDIVÍDUOS EMPREENDEDORES

Como já analisamos, no Brasil na década de 1990 diante dos altos índices de desemprego e informalidade no mercado de trabalho, o empreendedorismo adequou seu discurso apresentando-se, como alternativa de inclusão social e construiu um ambiente favorável a sua disseminação.

O discurso do empreendedorismo foi massificado, baseado na disseminação da necessidade de despertar o "espírito empreendedor" ou de valorizar este "espírito" já presente na sociedade brasileira, inclusive entre os trabalhadores desempregados e informais.

A materialização do discurso do empreendedorismo ocorreu na defesa da micro e pequena empresa ou empresa familiar, como elemento central do desenvolvimento econômico. Isto proporcionou um canal para aceitação pública, já que as micros e as pequenas empresas e a empresa familiar compõem um segmento empresarial de pequeno porte que, segundo Ana Maria R. Carrão, "são usualmente lembradas como potenciais geradoras de oportunidades de trabalho e como espaço privilegiado para inovação e criatividade". (CARRÃO, 2004, p. 87).

Para Carrão (2004), existe ainda muita polêmica no debate sobre o papel das empresas de pequeno porte como geradoras de emprego, mas é uma discussão que vem ganhando campo no plano das políticas públicas, assim como na esfera acadêmica;

> Embora indiscutível a expressividade numérica dessas empresas na estrutura empresarial internacional, muitos analistas fazem restrições quanto ao seu papel como instrumento de redução do número de excluídos do mercado de trabalho. Argumentações a favor ou contra são de difícil sustentação pelo

> fato de ainda serem incipientes os dados sobre a absorção de mão-de-obra, e muitas vezes, quando disponíveis, são desatualizados. Nota-se que não obstante as limitações apontadas, os números revelam uma tendência a favor das empresas de pequeno porte, razão pela qual questões ligadas ao emprego requerem um olhar mais atento sobre esse segmento empresarial em seus contextos nacionais, independentemente do estágio de desenvolvimento dos países. (CARRÃO, 2004, p. 91).

Ainda segundo a autora, de forma contraria ao senso comum a participação das empresas de pequeno porte nas estruturas empresariais não está restrita a economias pouco desenvolvidas, segundo dados da década de 1990:

> Na Itália, por exemplo, pouco menos de 70% da população economicamente ativa está empregada em empresas de pequeno porte; no Japão esse percentual é de 56%, enquanto na Suíça, França e Estados Unidos gira em torno de 46% (Sengenberger, 1991). Na Espanha, 53% dos trabalhadores assalariados do país estão em empresas com até 50 empregados (CASTILLO, 1995), (CARRÃO, 2004, p. 92).

No Brasil, os principais dados disponíveis referentes ao segmento empresarial de pequeno porte são do IBGE e do Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE). O IBGE realizou um estudo especial a partir das bases de dados da Pesquisa Anual de Comércio e da Pesquisa Anual de Serviços, referente a 2001, mas destacamos o estudo do SEBRAE, já que, neste trabalho, trataremos de modo particular da atuação desta entidade.

O Sebrae publicou, em 2005, um "Boletim Estatístico de micro e pequenas empresas", com informações compiladas do próprio SEBRAE e em bases estatísticas disponíveis, como o Cadastro Central de Empresas do próprio IBGE, os dados da RAIS do Ministério do Trabalho e Emprego e os registros de novas empresas do Departamento Nacional de Registro do Comércio – DNRC.Abaixo destacamos duas tabelas por considerar que são significativas na tentativa de demonstrar o potencial do setor empresarial de pequeno porte em relação à geração de postos de trabalho.

O levantamento considerou a seguinte Classificação das Empresas por Porte:

- **Microempresa**: na indústria, até 19 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, até nove pessoas ocupadas;
- **Pequena empresa**: na indústria, de 20 a 99 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, de 10 a 49 pessoas ocupadas;
- **Média empresa**: na indústria, de 100 a 499 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, de 50 a 99 pessoas ocupadas;
- **Grande empresa**: na indústria, acima de 500 pessoas ocupadas; no comércio e serviços, acima de 100 pessoas ocupadas.

Tabela 5: Brasil - Distribuição percentual do número de Empresas, por porte e setor de atividade - 1996 - 2002

	Micro		Pequena		Média		Grande		Total (%)	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002
Indústria	90,5	90,7	7,4	7,7	1,7	1,4	0,4	0,3	100,0	100,0
Construção	90,2	91,9	7,9	6,5	1,6	1,3	0,2	0,2	100,0	100,0
Comércio	95,5	95,4	4,1	4,3	0,3	0,2	0,2	0,1	100,0	100,0
Serviços	90,7	92,3	7,6	6,6	0,8	0,6	0,9	0,6	100,0	100,0
Total	93,2	93,6	5,7	5,6	0,6	0,5	0,4	0,3	100,0	100,0

Fonte: IBGE - Estatísticas do Cadastro Central de Empresas - CEMPRE; elaboração: SEBRAE/UED

O levantamento apontou que o segmento de microempresas no Brasil foi o único que apresentou uma evolução, entre 1996 e 2002, passando a participação porcentual no total de empresas de 93,2%, em 1996, para 93,6%, em 2002.

Tabela 6: Brasil - Distribuição percentual das pessoas ocupadas, por porte de empresa e setor de atividade - 1996-2002

	Micro		Pequena		Média		Grande		Total (%)	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002
Indústria	20,0	23,7	18,4	22,2	22,0	20,0	39,6	34,1	100,0	100,0
Construção	25,4	27,3	25,8	26,0	25,6	25,0	23,2	21,7	100,0	100,0
Comércio	56,3	58,9	20,4	22,4	5,2	4,1	18,1	14,7	100,0	100,0
Serviços	24,6	28,8	17,0	18,8	6,6	6,2	51,8	46,2	100,0	100,0
Total	31,8	36,2	18,8	21,0	11,5	9,8	37,9	33,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE - Estatísticas do Cadastro Central de Empresas - CEMPRE; elaboração: SEBRAE/UED

No período de 1996-2002, os dados demonstram uma ampliação da participação das microempresas e das pequenas empresas, no número total de pessoas ocupadas. Nas microempresas, a participação porcentual no total de ocupações nas empresas elevou de 31,8% para 36,2% e nas pequenas empresas a participação porcentual no total de empregos foi de 18,8% para 21,0%.

Em conjunto, as micro e pequenas empresas responderam, em 1996, por 98,9% e, em 2002, por 99,2% do número total de empresas formais, revelando sua representatividade numérica, mas que não se estendeu em relação aos empregos totais, já que em 1996 as micro e pequenas empresas responderam por apenas 50,6%, elevando, em 2002, para 57,2%.

Consideramos que, o aumento de participação nos empregos totais das micro e pequenas empresas apenas reflete a flexibilização e precarização no mercado de trabalho do período.

A idéia de incentivar a formação de empresários como forma de combate à pobreza não é nova, pois já na década de 1980, a Organização das Nações Unidas (ONU), por meio do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), desenvolveu a metodologia EMPRETEC.

O EMPRETEC, acrônimo de empreendedores e tecnologia, foi baseado em uma pesquisa norte-americana que detectou alguns comportamentos supostamente típicos de empreendedores de sucesso. Por analogia, o objetivo do EMPRETEC foi de estimular o desenvolvimento de empresários, mediante o reforço de características comportamentais (SEBRAE, 2003).

No Brasil, o EMPRETEC foi implantado no ano de 1990, no Sul do País, com apoio dos governos locais. No Estado do Rio Grande do Sul teve como entidade executora, o Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul (BADESUL) e no Estado de Santa Catarina, a execução coube à Secretaria de Ciência e Tecnologia, Minas e Energia.

No ano de 1993, as Nações Unidas, por meio do PNUD e o Governo Brasileiro por meio da Agência Brasileira de Cooperação, do Ministério das Relações Exteriores (ABC/MRE), assinaram um Projeto de Cooperação Internacional, delegando ao Serviço de

Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE) o papel de executora nacional do EMPRETEC.

Segundo o SEBRAE, desde 1993 até os dias de hoje, mais de 100 mil pessoas, entre empresários e empreendedores, já passaram pelo EMPRETEC, mas isto não significa uma popularização na formação de empresários, pois alguns fatores o tornam um programa seletivo.

Para participar do EMPRETEC, o interessado deve cumprir três fases e pagar uma taxa de participação. A fase 1, é a da inscrição, na qual o candidato deve preencher um questionário com seus dados pessoais e uma "proposta empresarial", que são encaminhados ao escritório do SEBRAE mais próximo.

Na fase 2, o candidato será convocado a participar de uma entrevista individual, conduzida por selecionadores especializados em horário agendado. Segundo o SEBRAE, a entrevista permite avaliar as características empreendedoras dos candidatos e traçar o perfil que subsidiará a coordenação do programa com informações para compor o grupo que participará do workshop.

Na fase 3, o candidato participa de um processo formativo no modelo de "workshop" ministrado em regime intensivo, com duração de nove dias e carga horária diária de 8 horas/aula, que totalizam 80 horas/aula computando as atividades extra-classes.

Em razão destas condições de pagamento de taxa, dedicação de 8 horas diárias durante nove dias e o desenvolvimento de temas que exigem certa escolaridade, levou o EMPRETEC a não estar direcionado às classes sociais menos favorecidas, e a maioria de seus participantes está inserida nas classes A e B, quase todos possuidores de nível superior. (BURIGO FILHO, 2004).

Como se constata, com a experiência do EMPRETEC não é inédito o incentivo à formação de empresários, como forma de combate à pobreza. Mas o empreendedorismo extrapola a idéia de simplesmente formar empresários, é um movimento que pretende enraizar valores individualistas na sociedade.

O empreendedorismo interferiu na questão do desemprego e da informalidade no mundo do trabalho com o objetivo de justificar o agravamento da situação de desigualdade social e econômica, resultado das reformas neoliberais implementadas no Brasil a partir da década de 1990 e estabeleceu como única alternativa a conversão dos trabalhadores em indivíduos empreendedores.

A seguir, apresentaremos as raízes e fundamentos do empreendedorismo, como sua difusão ocorreu a partir de um processo de mitificação da realidade social e econômica, e como este empreendedorismo mitificado foi difundido no Brasil.

3.1 EMPREENDEDORISMO: RAÍZES E FUNDAMENTOS

O empreendedorismo, embora tenha rompido os limites da empresa, suas principais definições conceituais são desenvolvidas por autores que partem do ponto de vista empresarial. Assim, as raízes e os fundamentos do empreendedorismo são construídos no campo teórico da administração de empresas capitalistas.

Em função disso, optamos por apresentar as raízes e os fundamentos do empreendedorismo por autores que são da área de administração de empresas, mas que em sua abordagem extrapolam os limites da empresa e trazem o empreendedorismo para além da formação de empresários.

Apresentaremos as principais definições conceituais desenvolvidas pelos autores americanos Robert D. Hisrich e Michael P. Peters e pelo canadense Louis Jacques Filion. As definições conceituais sobre o empreendedorismo desenvolvido por Hisrich, Peters e Filion, além de ultrapassar os limites da empresa e da formação de empresários, são amplamente difundidas no Brasil, inclusive, influenciando a produção bibliográfica brasileira sobre o tema e na formulação e análise de propostas e processos de educação e formação empreendedora.

Hisrich é professor de Marketing e estudos políticos da Weatherhead School of Management, da Case Western Reserve University, situada em Cleveland, Ohio, Peters é professor do departamento de marketing e diretor da Small Business Institute do Boston College e Filion, é Mestre em Relações Internacionais pela Universidade de Ottawa, MBA

pela HEC (the University of Montreal Business School), onde também é professor titular e é Ph.D. em Entrepreneurship pela Universidade de Lancaster.

O empreendedorismo possui abordagens sob perspectivas conceituais diferentes, em que se destacam duas principais correntes: a dos comportamentalistas e a dos economistas.

Os economistas associam o empreendedor à inovação e ao desenvolvimento econômico e os comportamentalistas enfatizam os aspectos da atitude do empreendedor como criatividade e intuição. (DOLABELA, 1999, p.47).

A associação do empreendedor à inovação é atribuída ao economista Schumpeter, foi ele quem deu projeção ao tema, associando definitivamente o empreendedor ao conceito de inovação e apontando-o como elemento que dispara e explica o desenvolvimento econômico.

> A função do empreendedor é reformar ou revolucionar o padrão de produção explorando uma invenção ou, de modo mais geral, um método tecnológico não-experimentado, para produzir um novo bem ou um bem antigo de uma maneira nova, abrindo uma nova fonte de suprimento de materiais, ou uma nova comercialização para produtos, e organizando um novo setor. (JOSEPH SCHUMPETER, CAN CAPITALISM SURVIVE?, citado em HISRICH; PETERS, p. 28, 2004.).

Segundo os comportamentalistas, a motivação para empreender está associada aos sistemas de valores. As razões que levam uma pessoa a empreender, são explicadas pelos seus traços pessoais e em suas atitudes como empreendedor.

Para os autores do empreendedorismo, Max Weber (1930) é considerado o precursor desta abordagem de recorrer aos sistemas de valores para explicar o comportamento empreendedor. Segundo esta visão, foi Weber quem conseguiu expressar o que significa a real conduta de vida do empreendedor, que se manifesta como um “espírito”, verdadeiro “espírito do capitalismo”, mais que sistema econômico ou modo de produção, uma cultura moderna, vivenciada pelas pessoas na condução metódica da vida de todo dia.

Em nossa análise sobre o empreendedorismo, trabalharemos na perspectiva de associar as definições das duas correntes: a dos comportamentalistas e a dos economistas, considerando o indivíduo empreendedor, como o centro de convergências, observando a ênfase dada aos aspectos econômicos, que ressaltam o papel do empreendedor como inovador, mas associado à abordagem que valoriza suas características comportamentais.

O termo empreendedor tem origem da palavra francesa *entrepreneur* que, literalmente, traduzida significa *"aquele que está entre*" ou *"intermediário"*.

Hisrich; Peters (2004), na tabela 7, buscam demonstrar o desenvolvimento histórico da teoria do empreendedorismo e do termo empreendedor baseado no indivíduo que se arrisca e dá início a algo novo.

Tabela 7:	**Desenvolvimento da teoria do empreendedorismo e do termo empreendedor**
Origina-se do francês: significa aquele que está entre ou estar entre.	
Idade Média:	**Participante e pessoa encarregada de projetos de produção em grande escala.**
Século XVII:	**Pessoa que assumia riscos de lucro (ou prejuízo) em um contrato de valor fixo com o governo.**
1725:	**Richard Cantillon – pessoa que assume riscos é diferente da que fornece capital.**
1803:	**Jean Baptiste Say – lucros do empreendedor separados dos lucros de capital.**
1876:	**Francis Walker – distinguiu entre os que forneciam fundos e recebiam juros e aqueles obtenham lucro com habilidades administrativas.**
1934:	**Joseph Schumpeter – o empreendedor é um inovador e desenvolve tecnologia que ainda não foi testada.**
1961:	**David McClelland – o empreendedor é alguém dinâmico que corre riscos moderados.**
1964:	**Peter Drucker – o empreendedor maximiza oportunidades.**
1975:	**Albert Shapero – o empreendedor toma iniciativa, organiza alguns mecanismos sociais e econômicos, e aceita riscos de fracasso.**
1980:	**Karl Vésper – o empreendedor é visto de modo diferente por economistas, psicólogos, negociantes e políticos.**
1983:	**Gifford Pinchot – o intra-empreendedor é um empreendedor que atua dentro de uma organização já estabelecida.**
1985:	**Robert Hisrich – o empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.**

Fonte: Robert D. Hisrich, "Entrepreneurship and Intrapreneurship: Methods for Creating New Companies That Have an Impact on the Economic Renaissance of an Area". In Entrepreneurship, and Venture Capital. Ed. Robert D. Hisrich (Lexington, MA: Lexington Books, 1986, p.96.)

Na visão dos autores, é possível encontrar na História exemplos de indivíduos que protagonizaram processos de criar algo novo assumindo riscos. Marco Pólo que tentou estabelecer rotas comerciais para o Extremo Oriente é tido, como um exemplo de empreendedor como intermediário, pois assinava um contrato com uma pessoa de recursos financeiros para vender suas mercadorias.

Na Idade Média, o termo empreendedor foi usado para descrever, tanto um participante como um administrador de grandes projetos de produção, um típico empreendedor na Idade Média seria o clérigo, encarregado de grandes obras arquitetônicas, era um indivíduo que corria riscos, apenas administrava os recursos.

No Século XVII, a conexão empreendedorismo e risco desenvolveu-se com a consideração do empreendedor, como aquele que assumia acordos contratuais com a obrigação de desempenhar um serviço ou fornecer produtos estipulados como comerciantes, fazendeiros, artesãos e outros proprietários individuais. Segundo o economista Richard Cantillon, considerado um dos primeiros a teorizar sobre o tema já nos anos de 1700, os empreendedores "compram a um preço certo e vendem a um preço incerto, portanto, operam com risco".

No Século XVIII, com o processo de industrialização o empreendedor foi diferenciado do fornecedor de capital, os empreendedores eram usuários de capital e os investidores de risco os fornecedores. Finalmente nos Séculos XIX e XX, o empreendedor foi considerado como inovador, um indivíduo que desenvolve algo único, distinto inclusive dos que exerciam apenas atividades gerenciais.

> O conceito de empreendedor fica mais refinado quando são considerados princípios e termos de uma perspectiva empresarial, administrativa e pessoal. Em especial, o conceito de empreendedorismo de uma perspectiva individual foi explorado neste século". (HISRICH; PETERS, 2004, p. 29).

O objeto principal do empreendedorismo é o indivíduo empreendedor, que é considerado o agente que desencadeia processos de criar algo novo, sempre assumindo riscos e desfrutando das recompensas, assim o indivíduo empreendedor no empreendedorismo é o principal ator do desenvolvimento econômico.

Para Hisrich; Peters, o indivíduo empreendedor é a essência do empreendedorismo, porque reúne no processo empreendedor, quatro aspectos básicos:

a) é ele que participa de processos dinâmicos de criação de riqueza, pois de forma permanente cria algo novo com valor;

b) dedica tempo e esforço necessário;

c) assume os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes; e

d) recebe as conseqüentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal.

Segundo os autores americanos, no empreendedorismo cada aspecto básico contribui para traçar o perfil do empreendedor ideal, identificando suas origens, descrevendo seu sistema de atividades e entendendo seu universo de atuação.

O processo de criar algo novo de valor, segundo Hisrich; Peters, primeiro aspecto básico de ser um empreendedor, parte da corrente dos economistas, pois envolve a criação de produtos, serviços ou processos, que represente uma inovação e traga valor ao empreendedor e ao público para qual a criação é desenvolvida.

O segundo aspecto básico no empreendedorismo, de característica comportamental, trata da exigência de dedicação por parte do empreendedor de tempo e esforço necessários. Neste sentido no empreendedorismo, atribui-se aos empreendedores fortes valores e aspirações profissionais, que os fazem submeter-se a longas jornadas de trabalho e a ter um estilo administrativo dominante. Para Hisrich; Peters, os empreendedores devem ser indivíduos apaixonados pelas suas organizações empresariais, sacrificando quase tudo para garantir sua sobrevivência, o empreendimento assume a mais alta prioridade na vida do empreendedor, sendo sua fonte de auto-estima.

A disposição para assumir riscos, financeiros, psicológicos e sociais, é o terceiro aspecto básico presente no perfil do empreendedor ideal. Com uma definição pouco precisa, mas no campo de análise dos comportamentalistas, o risco está relacionado a desafios, nos quais para o empreendedor "quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora". (DORNELAS, 2001, p.38).

Finalmente, o quarto e último aspecto básico presente no empreendedorismo, também, de caráter comportamental e que contribui para a definição do perfil ideal do empreendedor, relaciona-se com as recompensas financeiras e recompensas de outra ordem, como a independência e satisfação pessoal. Estas recompensas seriam, segundo Hisrich; Peters, as principais motivações para um empreendedor assumir os riscos e lançar-se na constituição de um empreendimento.

A recompensa citada com mais freqüência é a independência, ou seja, não querer trabalhar para outros. Segundo os autores, a vontade de ser o próprio patrão é considerada a principal razão que leva empreendedores e empreendedoras de todo o mundo a aceitarem todos os riscos sociais, psicológicos e financeiros e a trabalharem o grande número de horas

necessárias para criarem e desenvolverem um novo empreendimento com sucesso, superando todas as frustrações e adversidades.

O indivíduo empreendedor também é o centro da abordagem do canadense Louis Jacques Filion, que é considerado o autor da teoria visionária sobre o empreendedorismo. Na concepção de Filion, o empreendedor é aquele que usualmente trabalha sozinho e "concebe, desenvolve e realiza visões". (FILION, 1991 p. 64).

A visão é definida por Filion como "a imagem projetada no futuro do espaço de mercado futuro a ser ocupado pelos produtos e o tipo de organização necessária para se alcançar isso" (1999, p. 9). Filion identifica três categorias de visão: a visão emergente, a visão central e a visão complementar.

A visão emergente congrega as idéias para futuros produtos e serviços. A visão central é o resultado de uma ou mais visões emergentes, que se subdividem em duas partes: a parte externa, que projeta a faixa de mercado a ser ocupada por um produto ou serviço; a parte interna, que projeta o tipo de organização necessária para tornar isso realidade. A visão complementar, terceira categoria de visão, define o conjunto de atividades gerenciais necessárias para dar suporte à concretização da visão central. (FILION, 1999).

Para Filion, o empreendedor desenvolve um "processo visionário" que compreende seis elementos compostos, desenvolvidos de forma consecutiva:

1) identificação e interesse em um setor de negócios;
2) entendimento de um setor de negócios;
3) percepção de uma oportunidade de negócios;
4) focalizar um nicho de mercado de forma diferente;
5) imaginar e definir contextos organizacionais; e
6) planejar.

No "processo visionário" de Filion, o empreendedor idealista pode ter idéias grandiosas, acreditar em ideais, mas precisa enquadrar estes mesmos ideais em um espaço já definido no mundo dos negócios.

O primeiro elemento do processo visionário, identificação e interesse em um setor de negócios, segundo Filion é provocado por três níveis de relações: primárias, que são as influências do ambiente familiar; secundárias, que são as influências dos contatos com o meio

de negócios ou o nível de relações terciárias, que é fruto da experiência prévia e das atividades de aprendizagem, freqüentemente, ligadas ao trabalho.

O entendimento de um setor de negócios é um elemento que exige capacidade intelectual, o nível de instrução do empreendedor a posição ocupada, quando a informação foi adquirida e a razão desta aquisição, o quanto o empreendedor conhece o setor e, finalmente, o tempo gasto para se inteirar do setor.

A percepção de uma oportunidade de negócios é um elemento que depende da habilidade de identificar uma necessidade não satisfeita que se complementa com o elemento da focalização, ou seja, a capacidade de imaginação para refletir e selecionar um nicho a ser ocupado de forma diferente.

Filion (1999), considera que o espaço ou nicho de mercado a ser ocupado, uma vez identificado, forma o elemento central em torno do qual o empreendedor imagina e define o elemento do contexto organizacional necessário para se alcançar o fim desejado. Finalmente, no "processo visionário", uma vez detectada a oportunidade, a visão fornece diretrizes para a implementação do plano mestre.

Na figura 2, reproduzimos o diagrama do "processo visionário", desenvolvido por Filion, no qual apenas deixa evidente a imprecisão do empreendedorismo, cujos sonhos e ideais precisam se enquadrar dentro de um setor de negócios.

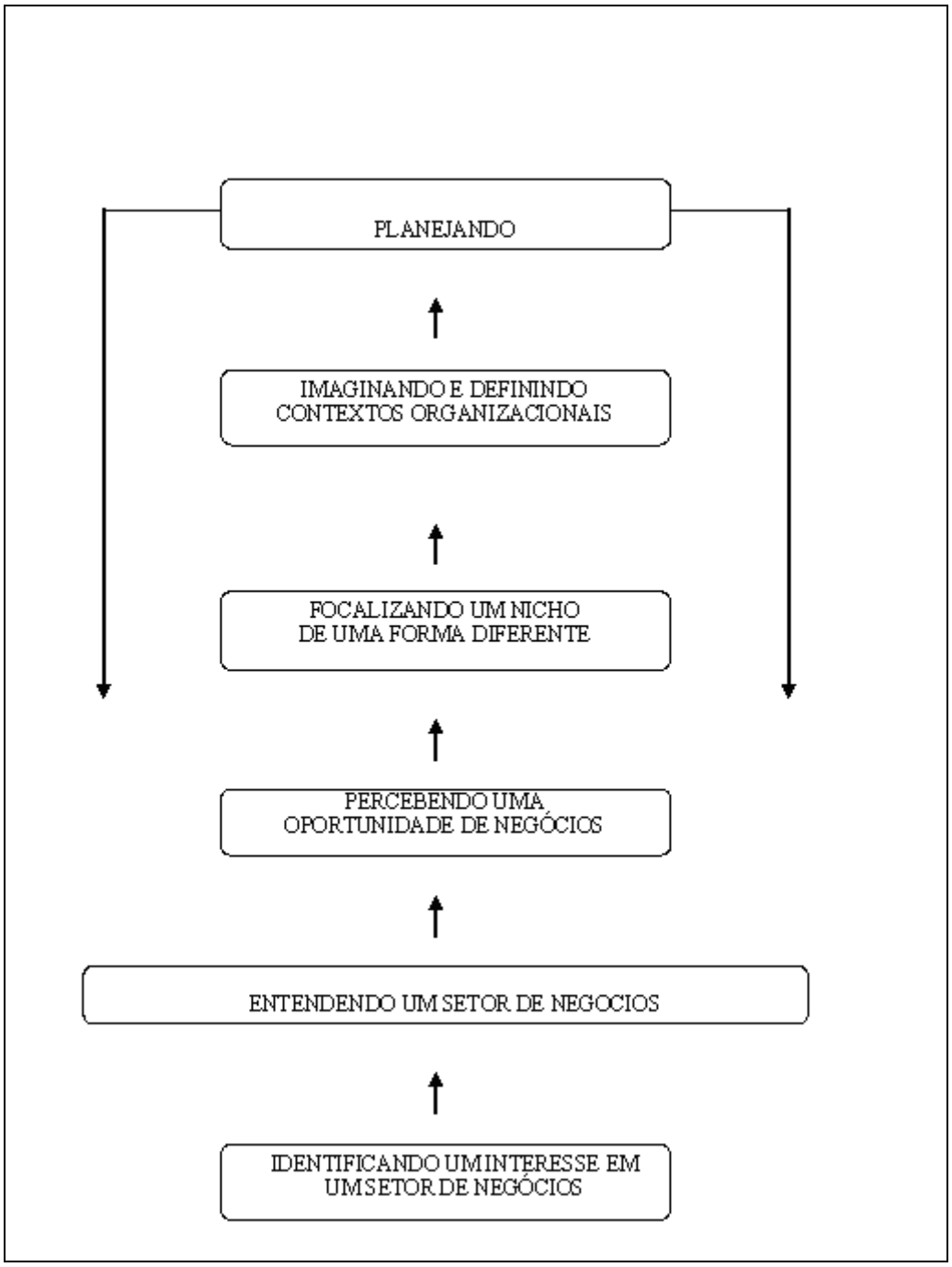

Figura 2: Diagrama do Processo visionário, segundo Filion.
Fonte: Filion (1999).

Entendemos que Filion, mesmo utilizando termos, como: "visão" ou "processo visionário" não parte de questões comportamentais mais subjetivas, mas, de aspectos econômicos objetivos. Para Filion, a "visão" não é aquilo que se constitui uma expectativa, um desejo, um sonho, mas a visão é como uma possibilidade de atividade econômica concreta de realização futura, "a visão é uma imagem projetada de uma situação de futuro desejada – um sonho realista e alcançável". (FILION, 1999, p.10).

Por sua vez, o "processo visionário", também, não é para Filion um processo desenvolvido por quem tem idéias quiméricas, idealistas ou grandiosas, mas é o meio que o empreendedor obtém:

> [...] os elementos de consistência que distinguem os empreendedores: conhecimento e entendimento do mercado e a combinação dos níveis de sistema de relações internas e externas com o nível de visão. Esses dois aspectos são de fato determinantes do sucesso empresarial e da real possibilidade de concretização da visão. (FILION, 1999, p. 12).

Para Filion (1999, P.4), o coração do processo do empreendedorismo recai no desenvolvimento e na implementação do processo visionário, "empreendedores têm sonhos realistas, ou visões, com cuja realização estão comprometidos".

O empreendedor para Filion deve sonhar dentro da realidade existente, a visão não ultrapassa os limites impostos, ela busca apenas enxergar espaços vazios. Nesta perspectiva do empreendedorismo, o visionário adapta-se, não transforma, ou seja, é um falso visionário, é um planejador comportado.

O objetivo de Hisrich; Peters, na identificação dos quatro aspectos básicos do processo empreendedor e de Filion em seu processo visionário tem uma questão em comum: traçar o perfil do empreendedor ideal baseado na definição de características básicas.

Para Hisrich; Peters, os empreendedores de sucesso possuem as seguintes habilidades empreendedoras pessoais:

- Controle interno e de disciplina;
- Capacidade de correr riscos;
- Inovação;
- Orientação para mudanças;
- Persistência;
- Liderança Visionária; e
- Habilidade para administrar mudanças;

São características com forte orientação comportamental, mas incluem o aspecto inovação de caráter mais econômico. A lista de características de empreendedores bem-sucedidos de Filion é um pouco mais extensa, mas também contempla características econômicas e comportamentais.

- Valores e cultura de empreendedorismo adquiridos por meio de contato com, pelo menos, um modelo empreendedor durante a sua juventude;
- Experiência em negócios;

- Diferenciação;
- Intuição;
- Envolvimento;
- Trabalhadores incansáveis;
- Sonhadores realistas (visionários);
- Líderes;
- Trabalham em rede com moderação;
- Têm o seu próprio sistema de relações com os empregados;
- Controladores do comportamento das pessoas ao seu redor; e
- Aprendizagem dos seus próprios padrões.

As definições conceituais de Hisrich, Peters e Filion que apresentamos estão presentes na produção intelectual e nas ações de difusão do empreendedorismo no Brasil. Fernando Dolabela, José Carlos Assis Dornelas e Idalberto Chiavenato são alguns exemplos de autores que, de forma sistemática, difundem a versão brasileira do empreendedorismo com base no indivíduo empreendedor, conjugando os aspectos econômicos e comportamentais.

Chiavenato (2005, p. 5) considera que "o empreendedor é a pessoa que consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de sensibilidade para os negócios, tino financeiro e capacidade de identificar oportunidades".

Para Dornelas, o empreendedorismo é uma revolução onde:

> Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem, não se contentam em ser mais um na multidão, querem ser reconhecidas e admiradas, referenciadas e imitadas, querem deixar um legado. (DORNELAS, 2001, p. 19).

Para Fernando Dolabela, que possui inúmeras obras publicadas sobre empreendedorismo, o empreendedor é:

> alguém que define por si mesmo o que vai fazer e em que contexto será feito. Ao definir o que vai fazer, ele leva em conta seus sonhos, desejos, preferências, o estilo de vida que quer ter. Desta forma, consegue dedicar-se intensamente, já que seu trabalho se confunde com o prazer. (DOLABELA,1999, p.68).

Observamos que também para os autores brasileiros, o indivíduo empreendedor é o centro do processo de mudança econômica, e este mesmo indivíduo possui características que determinam o perfil do empreendedor ideal.

Procuramos primeiro demonstrar, com base nas abordagens conceituais dos comportamentalistas e dos economistas, como as raízes do empreendedorismo estão vinculadas ao modelo empresarial capitalista, para em seguida mostrar como os seus fundamentos foram construídos apoiadas no indivíduo empreendedor.

O indivíduo empreendedor seja no processo empreendedor de Hisrich; Peters, seja no processo visionário de Filion, seja para os autores brasileiros, fornece as características básicas para a definição do perfil do empreendedor ideal. Com a definição do perfil do empreendedor ideal, o empreendedorismo busca construir o conceito de "cultura empreendedora".

Para Hisrich; Peters, o desejo de uma pessoa de formar um novo empreendimento é resultado da cultura, da subcultura, da família, dos professores e dos colegas de uma pessoa.

> A cultura que valoriza um indivíduo que cria com sucesso um novo negócio dará origem a mais empreendimentos do que uma cultura que não dá valor a isso. A cultura americana coloca um alto valor em ser seu próprio patrão, ter oportunidades individuais, alcançar sucesso e ganhar dinheiro – todos aspectos do empreendedorismo. (HISRICH; PETERS, 2004, p. 31).

A cultura empreendedora seria uma cultura específica, um sistema de vida empreendedor, sustentado por valores sociais, que tornam este sistema de vida desejável, e buscam um comportamento empreendedor "efetivo pelos indivíduos ou grupos". (DOLABELA, 2003, p. 15).

3.2 A MITIFICAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO

No empreendedorismo, os empreendedores são considerados voluntários ou involuntários. Os voluntários são aqueles que têm motivação para empreender, já os empreendedores involuntários são os forçados a empreender por motivos alheios à sua vontade.

Dentro desse universo de empreendedores voluntários, Dornelas (2007) definiu sete tipos de empreendedores; o empreendedor nato (mitológico), o empreendedor que aprende (inesperado), o empreendedor serial (cria novos negócios), o empreendedor corporativo, o empreendedor social, o empreendedor herdeiro (sucessão familiar) e,finalmente, o normal (planejado).

O *empreendedor nato (mitológico)* compõe o grupo dos mais conhecidos e aclamados, com histórias de criação de grandes impérios e, muitas vezes, começaram do nada, como muitos imigrantes que vieram para os países ocidentais, e também seus descendentes que deram seqüência. São visionários, otimistas, estão à frente de seu tempo e comprometidos com seus sonhos. Referenciam-se em valores familiares e religiosos e acabam se tornando uma referência. (DORNELAS, 2007).

O *empreendedor que aprende (inesperado)* é aquele que de forma inesperada deparou-se com uma oportunidade de negócio e tomou a decisão de mudar o que fazia na vida para se dedicar ao próprio negócio. O momento oportuno para se tornar empreendedor pode ter sido um convite para ser sócio ou quando ele próprio percebe uma oportunidade. Até se tornar empreendedor, acreditava não gostar de assumir riscos, mas a mudança o faz aprender a lidar com as novas situações e a se envolver com todas as atividades do negócio. (DORNELAS, 2007).

O *empreendedor serial (cria novos negócios)* é uma pessoa apaixonada pelo ato de empreender, não se contenta em criar um negócio e ficar à frente dele, até que se torne uma grande corporação, como possui características dinâmicas, prefere os desafios e a adrenalina envolvidos na criação de algo novo. Está sempre atento às oportunidades, busca informações em seu círculo de relações e em eventos e associações de que participa com freqüência para obter informações para novos negócios, que podem ser desenvolvidos de forma simultânea.

Acumula histórias de fracassos, mas estas são consideradas como estímulo para superar o próximo desafio. (DORNELAS, 2007).

Em razão da necessidade das grandes organizações renovarem-se, inovarem e criarem novos negócios colocou em evidência um empreendedor diferenciado por ser interno às empresas: o *empreendedor corporativo*. No qual são executivos que trabalham em busca de resultados, pois sua remuneração normalmente está vinculada a ela, assumem riscos e lidam com a falta de autonomia, já que trabalham para outros, com habilidade de comunicação e negociação. (DORNELAS, 2007).

O *empreendedor social* possui características similares às dos demais empreendedores, mas se diferencia em seu objetivo, pois não cria um negócio para si, mas assume como missão de vida construir um mundo melhor para as pessoas, buscando criar oportunidades para pessoas que não têm acesso a elas. Desta forma, não visa a desenvolver um patrimônio financeiro, pois *"prefere compartilhar seus recursos e contribuir para o desenvolvimento das pessoas"*. (DORNELAS, 2007, p. 14).

O *empreendedor herdeiro (sucessão familiar)* recebe logo cedo a missão de levar à frente o legado de sua família com o desafio de multiplicar o patrimônio recebido.Aprende com exemplos familiares e segue seus passos na arte de empreender. Podem ser inovadores ou conservadores, demonstrando que existem variações no perfil do empreendedor herdeiro. (DORNELAS, 2007).

O *empreendedor normal (planejado)* tem no processo de planejamento a sua mais importante atividade, minimiza os riscos e define com antecipação os próximos passos do negócio, tem uma visão de futuro clara e trabalha em função de metas. Pode ser considerado o mais completo dentre os empreendedores. (DORNELAS, 2007).

Todos os empreendedores voluntários, tipificados por Dornelas (2007) possuem em seu perfil características do empreendedor ideal e servem de modelo a ser seguido, são conhecidos, como empreendedores por oportunidade.

Na situação oposta, está o empreendedor involuntário, conhecido como *empreendedor por necessidade*, não tem alternativa a não ser criar o próprio negócio, normalmente, está

desempregado e sem acesso ao mercado de trabalho, não lhe restando outra opção a não ser trabalhar por conta própria.

No Brasil, segundo a pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor - **GEM**, os empreendedores por necessidade representam uma parcela significativa de empreendedores.

No relatório da pesquisa GEM, realizada em 2006 e divulgada em 2007, a respeito dos empreendedores iniciais demonstra que em comparação com outros países, o Brasil no quesito "motivação", empreender por necessidade (taxa de 5,6%), é quase semelhante à "motivação por oportunidade" (taxa de 6%). Segundo a pesquisa, é possível dizer que para cada indivíduo que empreende por oportunidade, existe outro que o faz por necessidade.

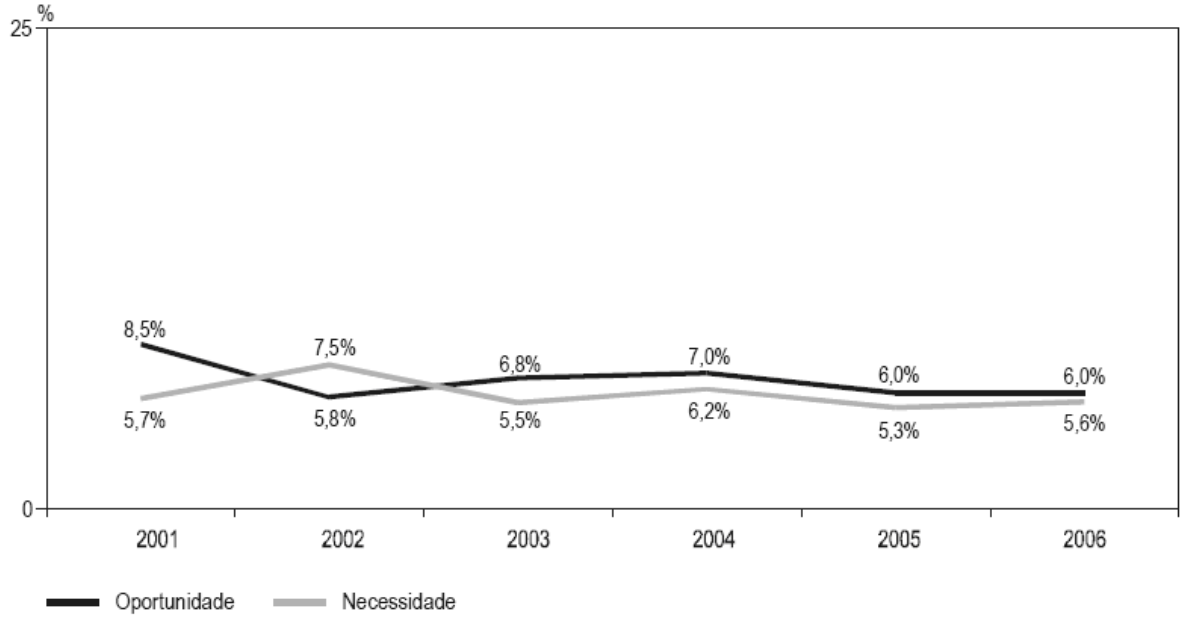

Figura 3 - EVOLUÇÃO DA TAXA DE EMPREENDEDORES POR MOTIVAÇÃO NO BRASIL - 2001 A 2006
FONTE: Pesquisa de campo - GEM Brasil 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 e 2006

Na figura 3, é possível observar no Brasil uma estabilização dos números no período de 2001 a 2006, mantendo a proporção entre os empreendedores motivados para empreender por oportunidade e por necessidade.

Os dados também demonstram a relevância quantitativa dos considerados empreendedores por necessidade, mesmo em uma conjuntura favorável ao trabalho assalariado nos últimos anos no Brasil.

A pesquisa GEM é o principal projeto de pesquisa na área do empreendedorismo que desde 1999, busca medir e analisar como a atividade empreendedora se constitui em diferentes partes do mundo. O projeto GEM é administrado pela *Holding Global Entrepreneurship Research Association* (GERA) – ligada a duas instituições fundadoras, London Business School e Babson College, Boston – e tem como atividade principal a pesquisa sobre a criação de novos negócios no mundo, incluindo, o Brasil.

No Brasil, a pesquisa GEM, é realizada desde 2000 sob a coordenação do Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade – IBQP, em parceria com instituições nacionais e estaduais, destacando-se o Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresas (Sebrae) e a Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep).

A pesquisa GEM levanta, entre outros fatores, dados sobre as diferenças da capacidade empreendedora entre os países; a contribuição do empreendedorismo para o crescimento econômico e tecnológico; o potencial dos governos para promover o empreendedorismo; as relações entre as oportunidades empreendedoras e a capacidade dos indivíduos em explorar novas oportunidades. (IBQP, 2007).

A pesquisa GEM leva em conta o tipo de motivação para empreender e classificar os empreendedores, utilizando os conceitos de empreendedores por oportunidade, e por necessidade. Os empreendedores por oportunidade são aqueles motivados pela percepção de um nicho de mercado em potencial, já os empreendedores motivados pela necessidade são aqueles incentivados pela falta de alternativa satisfatória de trabalho e renda.

Na visão de Dornelas, a necessidade não é motivação e sim um problema para ao empreendedorismo e à expansão da "cultura empreendedora":

> Geralmente (o empreendedor por necessidade) se envolve em negócios informais, desenvolvendo tarefa simples, prestando serviços e conseguindo como resultado pouco retorno financeiro. É um grande problema social para os países em desenvolvimento, pois apesar de ter iniciativa, trabalhar arduamente e buscar de todas as formas a sua subsistência e a dos seus familiares, não contribui para o desenvolvimento econômico. Na verdade, os empreendedores por necessidade são vítimas do modelo capitalista atual, pois não tem acesso a recursos, à educação e às mínimas condições para empreender de maneira estruturada. Suas iniciativas empreendedoras são simples, pouco inovadoras, geralmente não contribuem com impostos e outras taxas, e acabam por inflar as estatísticas empreendedoras de países em desenvolvimento, como o Brasil. Sua existência em grande quantidade é um

> problema social que, no caso brasileiro, ainda está longe de ser resolvido. (DORNELAS, 2007, p. 14).

Dornelas reconhece a iniciativa e o esforço daqueles que por necessidade se tornam empreendedores, mas não vê contribuições ao desenvolvimento econômico.

Apesar da visão contrária de Dornelas manifestada acima, a idéia de que a motivação para empreender pode ser por oportunidade, mas também por necessidade é maioria entre os defensores do empreendedorismo e ficou evidente nas afirmações dos relatórios do Banco Mundial e do PNUD e explicitada na metodologia da pesquisa GEM.

O IBQP, responsável pela pesquisa GEM no Brasil, considera importante o empreendedorismo no processo de inovação e desenvolvimento de novas tecnologias, mas a inclusão dos empreendimentos motivados pela necessidade é tida, como uma possibilidade de mudança no atual quadro econômico e social do País.

O empreendedorismo deu outra leitura à necessidade de subsistência dos trabalhadores e a converteu em uma oportunidade para o desenvolvimento do indivíduo empreendedor. Mas esta transformação de necessidade em oportunidade depende da mudança de mentalidade e do comportamento dos trabalhadores desempregados e informais.

Desta forma, o empreendedorismo quando se apresenta como alternativa de inclusão social, busca mudar o comportamento do empreendedor por necessidade, e um dos seus objetivos é modificar a estrutura de valores que impeçam a disseminação de uma cultura empreendedora.

> Numa sociedade de grandes contrastes sócio-econômicos, de poucos ricos e muitos pobres, em cuja percepção a mobilidade social vertical se dá através de valores extrínsecos ao indivíduo, é natural que a livre competição seja vista como um mecanismo social negativo, pois as pessoas estarão competindo em desigualdade de condições. Qual o impacto dos valores da nossa sociedade na formação de uma cultura empreendedora? Eles são fundamentais para o entendimento da nossa formação cultural, mas não devem ser tomados como obstáculo ao desenvolvimento do espírito empreendedor entre nós. Tal como processo de desenvolvimento do indivíduo empreendedor, em que o autoconhecimento é instrumento fundamental para a criação e implementação de uma visão, é fundamental que busquemos entender nossas origens e a estrutura de valores dentro da qual nos desenvolvemos como sociedade, pois é a partir do conhecimento da

> realidade que criamos as condições para mudá-la. (DOLABELA, 1999, p. 61).

As desigualdades socioeconômicas, segundo Dolabela, não devem ser obstáculo para o desenvolvimento do espírito empreendedor, e a atual estrutura de valores precisa ser modificada para considerar o indivíduo empreendedor, como um agente de mudanças e transformações na sociedade.

A mudança de mentalidade e conseqüente mudança de comportamento são os primeiros passos no empreendedorismo para encontrar a motivação para empreender. Segundo Dolabela, é preciso superar a "síndrome do empregado", pois ela é fruto do paradigma econômico que se esgotou, e é nociva para as atuais relações de trabalho.

Quadro 1 - Características do portador da "síndrome do empregado"
• É dependente, no sentido de que necessita de alguém para se tornar produtivo, para trabalhar. • Descuida de outros conhecimentos que não sejam voltados à tecnologia do produto ou à sua especialidade. • Domina somente parte do processo. • Não é auto-suficiente: exige supervisão e espera que alguém lhe forneça o caminho. • Não busca conhecer o negócio como um todo: a cadeia produtiva, a dinâmica dos mercados, a evolução do setor. • Não se preocupa com o que não existe ou não é feito: tenta entender, especializar-se e melhorar somente o que existe. • Não se preocupa em transformar as necessidades dos clientes em produtos/serviços. • Não percebe a importância da atividade de marketing. • Não sabe ler o ambiente externo: ameaças, oportunidades. • Não é pró-ativo. • Raramente é agente de inovações: não é criativo, não gera mudanças e não muda a si mesmo. • Mais faz do que aprende. • Não se preocupa em formar sua rede de relações, estabelece baixo nível de comunicações. • Tem medo do erro (que é punido em nosso sistema de ensino e em nossa sociedade) e não o toma como fonte de aprendizagem.
Fonte: Dolabella, 1999, p. 59

Na opinião de Dolabella (1999) o trabalhador que está contaminado pela “síndrome do empregado”, é alguém por opção dependente e que desenvolve um trabalho alienado.

A dependência ocorre porque este tipo de trabalhador na perspectiva do autor necessita de outro para criar e oferecer-lhe trabalho, e diante do ambiente de desemprego fica inseguro e com medo. Como também desenvolve o seu trabalho alheio ao todo, o trabalhador com a “síndrome do empregado” não percebe as transformações e as novas exigências do mercado de trabalho.

É, interessante observar que os pontos descritos acima por Dolabela, como sendo os sinais da “síndrome do empregado”, a questão do trabalho alienado é citada como responsabilidade do “empregado”, e não é fruto de um processo histórico de divisão metódica do trabalho no capitalismo que reduziu o produtor a um trabalho parcelado, separando nitidamente funções de direção das funções de execução, nas quais o trabalho intelectual foi apartado do trabalho material. (MOTTA, 1981).

A visão de Dolabela, também deixa claro que no modelo atual de desenvolvimento adotado não há mais espaço para a promessa do pleno emprego, e agora cabe aos indivíduos, não mais se comportando como assalariados dependentes, transformar a sua necessidade por trabalho em oportunidade para “conquistar uma posição mais competitiva no mercado de trabalho”. (GENTILI, 2002, p. 51).

Dolabela, através da “síndrome do empregado” desqualifica de forma categórica a expectativa dos trabalhadores em relação ao trabalho assalariado, com o objetivo de implementar uma nova estrutura de valores baseada no indivíduo empreendedor.

Nesta perspectiva, a desqualificação da condição assalariada em nome da livre competição entre os indivíduos, além de taxar na sociedade de acomodados os trabalhadores desempregados que anseiam por um trabalho assalariado, embute uma manifestação contrária aos direitos sociais garantidos na legislação do trabalho aos trabalhadores assalariados.

Em nossa opinião, a transformação da necessidade em motivação para empreender foi uma forma de mitificar o empreendedorismo, para transformá-lo ao mesmo tempo em proposta de política social conservadora, que busca compensar os danos do atual modelo de

acumulação capitalista flexível, sem modificá-lo e, também, para manter vivo o pensamento neoliberal como hegemônico na sociedade.

A mitificação do empreendedorismo é uma ameaça aos trabalhadores desempregados e informais, na medida que confere atributos atraentes e exagerados a uma proposta, visando a mascarar os efeitos nefastos da globalização capitalista que gera "perdedores".

Paulo Freire analisando as características das teorias da ação antidialógica afirma que os opressores se esforçam por matar nos homens a sua condição de "ad-miradores" do mundo, e como não conseguem em termos totais precisam "mitificar o mundo".

> Daí os opressores desenvolvam uma série de recursos através dos quais propõem à "ad-miração" das massas conquistadas e oprimidas um falso mundo. Um mundo de engodos que, alienando-as mais ainda, as mantenha passivas em face dele. Daí que, na ação da conquista, não seja possível apresentar o mundo como problema, mas, pelo contrário, como algo dado, como algo estático, a que os homens se devem ajustar. (FREIRE, 1987, p. 136).

A defesa do empreendedorismo, como alternativa aos "perdedores" da globalização, mostra a intenção de propagar a mensagem, que trabalhadores desempregados e informais, são desajustados que precisam se ajustar que "ganhadores" são empreendedores, dispostos a "correr riscos". Nesta perspectiva, a globalização econômica não seria um problema e o empreendedorismo seria um caminho de ajustamento à nova realidade.

A motivação para empreender elemento que mitifica o empreendedorismo, exige e promove a idéia de mudança de comportamento de quem está na condição de empreendedor por necessidade, seu incentivo é uma "solução capitalista" ao desemprego e a informalidade, na qual, "tudo deve ser feito para incentivar o pobre a ajudar a si mesmo para sair da pobreza, trabalhando duro, mantendo-se sóbrio e cultivando hábitos de autodisciplina, economia, calculismo e, assim, por diante". (SINGER, 1998, p. 61).

No processo de mitificação do empreendedorismo, é necessário primeiro condenar tudo que é contrário ao comportamento empreendedor, para depois dizer qual o comportamento ideal. Os empreendedores de sucesso são considerados a base, para que os empreendedores por necessidade possam aprender a agir adotando comportamentos e atitudes empreendedoras adequadas. Os candidatos a empreendedor devem identificar as características que seu futuro trabalho irá exigir e avaliar seu potencial em relação a elas. Nesta ação que consideramos

"antidialógica", o empreendedorismo mitificado difunde "mitos indispensáveis à manutenção do status quo";

> [...] o mito, por exemplo, de que a ordem opressora é uma ordem de liberdade. De que todos são livres para trabalhar onde queiram. Se não lhes agrada o patrão, podem então deixá-lo e procurar outro emprego. O mito de que esta "ordem" respeita os direitos da pessoa humana e que, portanto, é digna de todo apreço. O mito de que todos, bastando não ser preguiçosos, podem chegar a ser empresários – mais ainda, o mito de que o homem que vende, pelas ruas, gritando: "doce de banana e goiaba" é um empresário tal qual o dono da grande fábrica. [...] O mito de sua caridade, de sua generosidade, quando o que fazem, enquanto classe, é assistencialismo, que se desdobra no mito da falsa ajuda [...] O mito de que elites dominadoras, "no reconhecimento de seus deveres", são promotoras do povo, devendo este, num gesto de gratidão, aceitar a sua palavra e conformar-se com ela. [...] O mito da propriedade privada, como fundamento do desenvolvimento da pessoa humana, desde, porém, que pessoas humanas sejam apenas os opressores. O mito da operosidade dos opressores e o da preguiça e desonestidade dos oprimidos. O mito da inferioridade "ontológica" destes e o da superioridade daqueles. (FREIRE, 1987, p. 137).

Mitificado o empreendedorismo precisou ser difundido de forma massiva, assim os processos educativos e formativos utilizados na formação de empresários tornaram-se programas de educação social, difundindo o "aprender a empreender".

Sempre com o mesmo objetivo de despertar o *"espírito empreendedor"* baseado nas mudanças comportamentais das pessoas, os processos educativos e formativos no empreendedorismo são conhecidos de diversas formas: formação empreendedora, educação empreendedora, pedagogia empreendedora, etc.

O Brasil foi terreno fértil para a implementação desses processos de educação e formação empreendedora. Além do EMPRETEC que já abordamos, mas que não teve um alcance tão popular, o empreendedorismo foi difundido por meio da metodologia CEFE, este com um alcance bem mais amplo no meio popular.

Desenvolvida pela Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit – GTZ, Agência de Cooperação Técnica do Governo da Alemanha, a metodologia CEFE, "Desenvolvimento, Fortalecimento, Estabelecimento de Competencia Empresarial" foi constituída no final da década de 1970, baseada nas experiências de treinamento empresarial para produtores informais do Nepal, fundamentadas nos conceitos desenvolvidos pelo psicólogo David McClelland, "vigoroso defensor da motivação realizadora voltada para a iniciativa empresarial" (SANTIAGO, 2007, p. 111), e espalhou-se por mais de 60 países.

No início da década de 1990, um acordo de cooperação técnica entre a Agência Brasileira de Cooperação e a GTZ permitiu o desenvolvimento e a aplicação da metodologia CEFE no Brasil, em especial, nos Estados do Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Pernambuco e Ceará em projetos desenvolvidos denominados Pró-Renda Microempresa.

O CEFE é um programa de capacitação constituído de seis etapas: conhecimento, aceitação, fixação de objetivos, estratégias ou planos de ação, experiência direta e transformar e facultar.

Na primeira etapa chamada de *conhecimento,* os participantes são estimulados a examinar quem são, reconhecer seus próprios valores e avaliar sua personalidade, motivações, aptidões e recursos pessoais. Na segunda etapa, trabalha-se a aceitação, ou seja, o reconhecimento das virtudes e defeitos, procurando demonstrar, segundo o programa que o criativo, inovador e competente recebe as maiores gratificações.

Após as etapas de *conhecimento* e *aceitação*, a metodologia CEFE trabalha a *fixação de objetivos*, em que é enfatizado o desenvolvimento de propósitos nos objetivos de vida a curto e longo prazo, para em seguida estabelecer *estratégias ou planos de ação*, que são orientados a gerar crescimento, compreendendo a melhoria dos conhecimentos sobre a economia e sobre os processos decisórios empresariais.

Na quinta etapa, os participantes são levados a vivenciar uma experiência direta, baseados em situações da vida real, visando a comprovar, avaliar e modificar as estratégias. A última etapa consiste em transformar e facultar, as aptidões adquiridas que se reúnem em um padrão, combinando as virtudes e defeitos pessoais com os objetivos. (REDE CEFE INTERNACIONAL, 1996).

Na metodologia CEFE, o conceito de capacitação parte da premissa de que os recursos humanos são essencialmente indispensáveis para o enriquecimento da sociedade e quanto mais produtivas e responsáveis sejam as pessoas maior será a riqueza do País.

> Passou a ser um método de capacitação para indivíduos que desejam iniciar sua própria empresa através de uma metodologia de grande alcance, designada para gerar um comportamento empreendedor e capacidade numa grande variedade de situações. (REDE CEFE INTERNACIONAL, 1996).

Diante dos altos índices de desemprego e informalidade no mercado de trabalho na década de 1990, foi oportuno para vários programas governamentais a popularização da metodologia CEFE.

> A disseminação dessa metodologia foi bastante exitosa e se incorporou aos programas de capacitação empresarial de organizações, como o SEBRAE, secretarias estaduais e municipais de trabalho, organizações não-governamentais e até algumas faculdades. A metodologia em foco é aplicada, hoje, no programa de apoio a microcrédito da FUNDESOL, na região do Grande Bom Jardim (Fortaleza-CE), na Fundação Caixa do Povo, no Programa Ceará Empreendedor, dentre outras. (SANTIAGO, 2007, p. 119).

O CEFE reproduz o eixo central do empreendedorismo, pois busca ao mesmo tempo a responsabilização dos indivíduos e a mudança de seu comportamento, para eles "tornarem-se indivíduos produtivos dentro da sociedade".

Após a apresentação das raízes e dos fundamentos do empreendedorismo, procuramos demonstrar nesta parte do trabalho como a difusão do empreendedorismo foi fruto de sua mitificação, sobretudo ao transformar a necessidade em motivação, e assim, viabilizar-se como proposta de política social, por meio de processos educativos e formativos transformando a "cultura empreendedora" como algo desejável socialmente.

A seguir, apresentaremos como este empreendedorismo mitificado foi difundido no Brasil baseado em ações da classe empresarial e nas políticas governamentais com ampla utilização dos meios de comunicação.

3.3 A MITIFICAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

O desemprego e a informalidade no mercado de trabalho foram fundamentais para que no Brasil se criasse um ambiente favorável à difusão do empreendedorismo, como política social, mas o ambiente favorável não seria suficiente, para que a "cultura empreendedora" de forma espontânea se enraizasse na sociedade.

Consideramos que o empreendedorismo foi intencionalmente fomentado no Brasil durante o avanço do pensamento neoliberal na década de 1990, contou com ações da classe empresarial e das políticas governamentais com uma ampla exposição das virtudes do indivíduo empreendedor na mídia.

Para exemplificar, destacamos neste estudo as ações da classe empresarial com base Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – **SEBRAE**, o programa "Brasil Empreendedor", do Governo FHC e algumas ações de difusão do empreendedorismo na mídia brasileira.

O SEBRAE desencadeou um processo de massificação do empreendedorismo a partir da década de 1990, combinando mídia e processos de capacitação. O Programa "Brasil Empreendedor" foi uma ação integrada do Governo Federal no final da década de 1990 e, simultaneamente, na mesma época a mídia brasileira incorporou como um bom produto a propagação da idéia do "Seja Seu Patrão".

3.3.1 O SEBRAE

O Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas - **SEBRAE** é um serviço social autônomo e foi criado pela Lei nº 8.029, de 12/04/90, alterado pela Lei nº 8.254, de 28/12/90 e regulamentado pelo Decreto nº 99.570, de 09/10/91, porém sua origem começa na década de 1960 com várias políticas voltadas ao apoio às micro e pequenas empresas.

Em 1964, dentro do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico – BNDE, hoje, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, que instituiu na época o Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa – FIPEME.

Alguns anos depois, em 1967, a Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE, instituiu os Núcleos de Assistência Industrial – NAI, com o objetivo de dar assistência gerencial às empresas de pequeno porte.

Em 17 de Julho de 1972 foi criado dentro da estrutura do Ministério do Planejamento o Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa – **CEBRAE**. O Conselho Deliberativo do **CEBRAE** era composto pelo BNDE, FINEP e Associação de Bancos de Desenvolvimento – ABDE.

O CEBRAE ampliou sua atuação com base no credenciamento de entidades estaduais de apoio às Micro e Pequenas Empresas e, em 1974, o Sistema CEBRAE, já estava presente em 19 Estados.

A partir de 1982, o **CEBRAE**, com o surgimento de associações de empresários com força de atuação no governo, passa a ter uma atuação mais política nas micro, pequenas e médias empresas, onde o CEBRAE serve de interlocutor das questões ligadas aos pequenos negócios.

No final da década de 1980, o **CEBRAE** passa por dificuldades;

> No Governo Sarney e no Governo Collor (1985-1990), o Cebrae enfrentou uma operação desmonte. Mudou-se do Planejamento para o MIC (Ministério da Industria e Comércio). Havia uma grande instabilidade orçamentária. Muitos técnicos deixaram a instituição. Em 1990, o Cebrae quase fecha. Foram demitidos 110 profissionais, o que correspondia a 40% do seu pessoal. (SEBRAE, 2007).

Apesar das dificuldades descritas acima, a afirmação da não priorização governamental não pode ser confirmada, pois a história mostra outra realidade e entendemos que as dificuldades orçamentárias foram transitórias, pois nesse período, exatamente no ano de 1990, o CEBRAE foi substituído pelo atual **SEBRAE**, por meio de uma legislação que o desvinculou da administração governamental e transformou-o em um serviço social autônomo.

No processo histórico de criação do SEBRAE é possível verificar o que afirmamos acima, ou seja, o SEBRAE foi criado em razão do apoio das esferas governamentais e dos legisladores, e isso só foi possível, porque o discurso da democratização econômica e o crescimento por meio das Micro e Pequenas empresas encontrou respaldo na sociedade.

Na mesma lei que foi criado, o SEBRAE também conquista um papel importante de formulador e implementador de política pública, com a atribuição de competências de planejamento, coordenação e orientação de programas técnicos, projetos e atividades de apoio às micro e pequenas empresas, "em conformidade com as políticas nacionais de desenvolvimento, particularmente as relativas às áreas industrial, comercial e tecnológica" (Art. 9º Lei 8.029 de 12/04/90).

O **SEBRAE** foi organizado sob a forma de sistema, e na sua composição há uma Unidade Nacional Coordenadora – SEBRAE Nacional e unidades operacionais vinculadas, localizadas em cada um dos Estados da Federação e no Distrito Federal – SEBRAE Estadual.

O SEBRAE foi constituído sob a forma de entidade associativa de direito privado, sem fins lucrativos e a diretriz política ideológica foi determinada pela composição dos associados.

O SEBRAE ficou desde sua criação vinculado à classe empresarial brasileira, dando um caráter bi-partite, ou seja, na estrutura do SEBRAE tem a participação do Setor Público e uma ampla participação do Setor Empresarial. Isto é possível observar no estatuto social que, no artigo 10º que trata dos associados do SEBRAE, foi estabelecido a figura dos "associados instituidores" que são;

I – a Associação Brasileira dos SEBRAE Estaduais – ABASE;
II – a Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras – ANPEI;
III – a Associação Nacional das Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologias Avançadas – ANPROTEC;
IV – a Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil – CACB;
V – a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil – CNA;
VI – a Confederação Nacional do Comércio – CNC;
VII – a Confederação Nacional da Indústria – CNI;
VIII – a Associação Brasileira de Instituições Financeiras de Desenvolvimento– ABDE;
IX – o Banco do Brasil S/A;
X – o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES;
XI – a Caixa Econômica Federal – CEF;
XII – a Financiadora de Estudos e Projetos – FINEP; e
XIII – a União, por meio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC.

A estrutura de direção do SEBRAE é composta por um Conselho Deliberativo Nacional - CDN, Conselho Fiscal e Diretoria Executiva. O CDN é um órgão colegiado de direção superior, conforme o estatuto social detém o poder ***"originário e soberano"*** que é composto por (13) treze conselheiros titulares e respectivos suplentes, representantes de cada um dos associados instituidores, o Conselho Fiscal e a Diretoria Executiva, são eleitos pelo CDN.

Nos Estados da Federação e no Distrito Federal, as unidades operacionais do SEBRAE possuem Estatutos próprios, Conselho Deliberativo Estadual – CDE e Regimento Interno semelhante aos do SEBRAE Nacional, mas são permitidas adaptações que respeitem as peculiaridades regionais inclusive quanto ao número de membros dos CDEs.

Abaixo segue o quadro demonstrativo da composição de três Conselhos Deliberativos do SEBRAE nos Estados, nas Regiões Sul, Sudeste e Nordeste.

Estado de Santa Catarina – SEBRAE/SC

1. FECOMÉRCIO - Federação do Comércio do Estado de Santa Catarina;
2. Secretaria de Estado do Planejamento, Orçamento e Gestão;
3. FIESC - Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina;
4. FACISC - Federação das Associaçoes Comerciais e Industriais de Santa Catarina;
5. Fundação Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras – CERTI;
6. BANCO DO BRASIL ;
7. BRDE - Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul;
8. FAESC - Federação da Agricultura do Estado de Santa Catarina;
9. FAMPESC - Federação das Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina;
10. SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas;
11. BADESC - Agência Catarinense de Fomento S.A.;
12. CEF - Caixa Econômica Federal;
13. FCDL - Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de Santa Catarina;
14. SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industriaal - DR/SC; e
15. UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina.

Estado de São Paulo - SEBRAE/SP

1. Associação Comercial de São Paulo (ACSP);
2. Associação Nacional de Pesquisa, Desenvolvimento e Engenharia das Empresas Inovadoras (ANPEI);
3. Banco Nossa Caixa S.A.;
4. Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (FAESP);
5. Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP);
6. Federação do Comércio do Estado de São Paulo (FECOMÉRCIO);
7. Fundação Parque Alta Tecnologia de São Carlos (ParqTec)
8. Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT);
9. Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia, Desenvolvimento Econômico e Turismo;
10. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae);
11. Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo (Sindibancos);
12. Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal (CEF); e
13. Superintendência Estadual do Banco do Brasil (BB).

Estado de Pernambuco – SEBRAE/PE

1. FECOMÉRCIO- Federação de Bens, Serviços e Turismo do Estado da Bahia;
2. FIEB – Federação das Indústrias do Estado da Bahia;
3. FCDL - Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado da Bahia;
4. FAEB - Federação da Agricultura do Estado da Bahia;
5. FACEB - Federação das Associações Comerciais da Bahia;
6. Banco do Brasil S/A;
7. Banco do Nordeste;
8. Caixa Econômica Federal;

9. IEL - Instituto Euvaldo Lodi;
10. Sebrae - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas;
11. SICM - Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração do Estado da Bahia;
12. UFBA - Universidade Federal da Bahia; e
13. ADENE - Agência de Desenvolvimento do Nordeste.

Nos Estados acima demonstrados, a composição tem pouca diferença quantitativa em relação ao SEBRAE Nacional, repete a presença das grandes representações empresariais, das entidades de desenvolvimento tecnológico e dos bancos públicos federais, a novidade é a presença de representantes dos governos estaduais, por meio de secretarias e de bancos estaduais.

Desvinculado da administração pública e com a condição de serviço social autônomo, o **SEBRAE** garantiu sua autonomia financeira. Integrando o chamado "Sistema S" o SEBRAE desenvolve suas atividades com recursos que vêm de uma contribuição parafiscal 0,6%, em média, incidente sobre as folhas de salários e recolhida pelas empresas com a Guia da Previdência Social – GPS ao Instituto Nacional de Seguridade Social – INSS, repassada ao SEBRAE Nacional em Brasília, conforme estabelecido no § 4º do art. 8º da Lei nº 8.029/90, que, por sua vez, repassa aos SEBRAEs estaduais de acordo com propostas orçamentárias e cálculos que levam em conta as arrecadações dos estados.

A fonte de recursos do SEBRAE revela uma contradição: o fomento de novos empresários no Brasil é realizado com recursos da folha de pagamento de assalariados, quee nenhuma representação da organização dos trabalhadores tem assento nos Conselhos Deliberativos como foi possível observar acima.

Tabela 8 – Execução Orçamentária do Sistema SEBRAE

SEBRAE

EXECUÇÃO ORÇAMENTÁRIA DO SISTEMA SEBRAE					janeiro a outubro de 2007		
RECEITAS	PREVISÃO ANUAL	EXECUÇÃO NO PERÍODO	%	DESPESAS	PREVISÃO ANUAL	EXECUÇÃO NO PERÍODO	%
RECEITAS CORRENTES	1.400.020.644	1.218.413.277	87%	DESPESAS CORRENTES	1.530.086.182	984.897.377	64%
Contribuições Ordinárias	1.146.662.132	1.019.050.287	89%	Pessoal, Enc. e Benefícios	398.685.831	304.668.445	76%
Aplicações Financeiras	104.437.095	104.923.319	100%	Serviços Profissionais	504.837.178	268.430.983	53%
Receitas de Convênios	57.134.965	37.088.211	65%	Despesas Operacionais	341.493.912	236.510.388	69%
Empresas Beneficiadas	85.666.128	45.372.778	53%	Encargos Diversos	62.482.330	40.599.839	65%
Receitas Diversas	6.120.324	11.978.681	196%	Transferências (Parcerias)	222.586.931	134.687.723	61%
Déficit Corrente		X		Superávit Corrente		233.515.899	
RECEITAS DE CAPITAL	478.272.688	480.836.463	101%	DESPESAS DE CAPITAL	348.207.150	34.546.378	10%
Alienação/Operação de Crédito	X	2.628.156	0%	Fundo de Reserva (1)	215.105.702		
Saldos de Ex. Anteriores	478.272.688	478.208.307	100%	Invest/Inversões/Amort	133.101.448	34.546.378	26%
Déficit de Capital		X		Superávit de Capital		443.661.929	
RECEITAS TOTAIS	1.878.293.332	1.699.249.740	90%	DESPESAS TOTAIS	1.878.293.332	1.019.443.755	54%
Resultado - Déficit		X		Resultado - Superávit		679.805.985	
TOTAL GERAL	1.878.293.332	1.699.249.740	90%	TOTAL GERAL	1.878.293.332	1.699.249.740	90%

1) Inclui reservas que serão transferidas para projetos/atividades. 14/11/2007 11:20

PREVISÃO ANUAL = PREVISÃO ANUAL REPROGRAMADA

Fonte: UGOC/SINCO

REGRAS DE CONSOLIDAÇÃO DO SISTEMA SEBRAE
Nas Receitas:
-No agente: Não são consideradas as receitas oriundas de tansferências do SEBRAE/NA (CSO, CSO viagem, CSA, e Convênios)
Nas Despsas:
-No SEBRAE/NA: Não são consideradas as despesas de transferências intra-sistema (CSO, CSO viagem, CSA, e Convênios)

Fonte: SEBRAE (2007)

Conforme os dados da Tabela 8, a previsão de contribuições do SEBRAE para o exercício de 2007 ultrapassa um bilhão de reais.

Segundo o próprio SEBRAE, 65% são aplicados diretamente às programações orçamentárias das Unidades Estaduais. Avaliamos que, a década de 1990, foi fundamental para a consolidação do SEBRAE que conquistou autonomia institucional, sem perder recursos públicos, garantindo, assim, uma estabilidade orçamentária e sobretudo a diretriz da classe dirigente capitalista brasileira.

O SEBRAE definiu que sua missão será "promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas e fomentar o empreendedorismo". Na difusão do empreendedorismo da década de 1990, o SEBRAE foi o principal responsável pela introdução de diversas metodologias de capacitação em empreendedorismo, como a metodologia EMPRETEC.

O empreendedorismo nas prioridades do SEBRAE aparece como estratégico, definindo a atuação sobretudo na promoção da educação empreendedora. As principais ações definidas na área do empreendedorismo pelo SEBRAE Nacional são:

- Intensificar a capacitação continuada, com ênfase na aplicabilidade;
- Fortalecer a cooperação em redes e organizações de pequenos negócios;
- Implementar programas de capacitação das lideranças e executivos de organizações empresariais de MPE;
- Adequar a educação empreendedora à demanda do mercado e aos setores prioritários, considerando o nível de escolaridade do público alvo;
- Disseminar a cultura do empreendedorismo e da cooperação utilizando os meios de comunicação e a educação formal; e
- Promover a cultura da competitividade e da inovação.

Conforme afirmamos anteriormente, o SEBRAE combina mídia e formação de massa para popularizar o empreendedorismo e, também, demonstramos que recursos e diretriz ideológica ele também possui para atingir este objetivo.

3.3.2 A DIFUSÃO DE UM "BRASIL EMPREENDEDOR"

Nas políticas governamentais, destacamos o "Programa Brasil Empreendedor" como uma ação de âmbito nacional e de relevância na difusão do empreendedorismo. O "Programa Brasil Empreendedor" foi lançado durante o segundo Governo FHC, em 05/10/1999. Os seus resultados estão disponíveis até dezembro de 2002, não estando disponíveis dados que informem sobre sua continuidade a partir de 2003, no primeiro Governo Lula. É importante notar que o "Programa Brasil Empreendedor", foi lançado pós crise cambial, que causou impactos no setor produtivo e conseqüente aumento do desemprego.

Para demonstrar a dimensão desta ação, integraram o Programa: na coordenação, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior; a Casa Civil da Presidência da República, que coordenou seu Grupo de Gerenciamento; o Ministério do Trabalho e Emprego, incluindo as Secretarias de Trabalho dos Estados; o Ministério das Comunicações; o Ministério da Integração Nacional; o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social; o Banco da Amazônia; o Banco do Brasil; o Banco do Nordeste do Brasil; a Caixa Econômica Federal; o SEBRAE e a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos.

Caracterizado como um plano de ações integradas do Governo Federal, teve como eixos principais: a capacitação, o crédito e a assessoria empresarial. O objetivo principal do Programa era fortalecer o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas, buscando-se a inserção dos empreendedores no setor formal da economia, bem como o surgimento de novos negócios. O argumento principal, segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, é que havia a identificação de uma:

> demanda crescente por mecanismos estruturantes, com vistas à sustentabilidade dos micro, pequenos e médios empreendimentos e à diminuição do alto índice de mortalidade desse segmento empresarial, à geração e à manutenção de postos de trabalho e renda.

A questão que julgamos relevante neste projeto, foi a vinculação do crédito com a capacitação. Visando a desenvolver o empreendedorismo e fortalecer a gestão empresarial, a capacitação era voltada para preparar os "empreendedores", para que pudessem planejar, estruturar e/ou reestruturar seu negócio.

Um dos principais instrumentos de capacitação foi um curso de 16 horas denominado "Orientações para Crédito", aplicado em massa em todo território nacional. O objetivo principal desta capacitação era dar orientações aos participantes na construção da principal ferramenta para o empreendedorismo: o plano de negócios.

De posse de um plano de negócios, os empreendedores demonstrariam a viabilidade de seus empreendimentos e apresentariam sua necessidade de financiamento para investimento; capital de giro; e giro associado (investimento + giro), permitindo, assim, aos empreendedores acessar as linhas de crédito disponibilizadas pelos agentes financeiros oficiais (Banco da Amazônia, Banco do Brasil, Banco do Nordeste, BNDES, Caixa Econômica Federal) voltadas para o atendimento das micro, pequenas e médias empresas.

Os principais agentes capacitadores do Programa Brasil Empreendedor foram o SEBRAE, o Banco do Nordeste e o Ministério do Trabalho e Emprego, este último atuou por intermédio das Secretarias de Trabalho dos Estados e Distrito Federal.

No período de outubro de 1999 a dezembro de 2002, foram capacitados no Brasil, segundo dados disponibilizados pelo programa mais de seis milhões de "empreendedores".

Tabela 9: Programa Brasil Empreendedor Capacitação - Período de Outubro de 1999 a Dezembro de 2002			
AGENTE	**UF/REGIÃO**	**CAPACITADOS**	**%**
1.1.1.1.1.1.1 SEBRAE	Centro Oeste	178.996	
	Nordeste	363.900	
	Norte	93.427	
	Sudeste	1.287.018	
	Sul	514.429	
	TOTAL	**2.437.770**	**40,16%**
M T E (Secretarias de Trabalho Dos Estados e DF)	Centro Oeste	183.414	
	Nordeste	955.223	
	Norte	172.244	
	Sudeste	830.657	
	Sul	566.914	
	TOTAL	**2.708.452**	**44,62%**
1.1.1.1.1.1.2 Banco do Nordeste	Centro Oeste		
	Nordeste	889.882	
	Norte		
	Sudeste	34.023	
	Sul		
	TOTAL	**923.905**	**15,22%**
TOTAL GERAL		**6.070.127**	**100,00%**
Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Industria e Comércio – MDIC			

Apesar do Ministério do Trabalho ter tido a maior quantidade de "empreendedores" capacitados, a Tabela 9 mostra que o SEBRAE foi o maior agente capacitador individual deste programa com 2.437.770 de "empreendedores", capacitados no Brasil, pois resultado do Ministério do Trabalho foi obtido por meio das Secretarias de Trabalho dos Estados e do Distrito Federal.

3.3.3 "SEJA O SEU PATRÃO"

A aceitação e aprovação pública do empreendedorismo são fundamentais para evitar sofrer resistências em sua difusão e para a obtenção de apoio, sobretudo das esferas governamentais e dos legisladores que podem desenvolver ações de promoção do crescimento do empreendedorismo, justificadas pela promessa de criação de novas empresas e aumento da produção econômica e do número de postos de trabalho.

Hisrich; Peters consideram que o apoio da sociedade é essencial para propiciar motivação e sustentação pública, segundo eles na sociedade americana nunca antes os empreendedores foram tão reverenciados pela população em geral como agora, o empenho empreendedor é digno de honra e prestígio, no qual um importante fator no desenvolvimento dessa aprovação social é a mídia;

> A mídia desempenha e continuará a desempenhar um papel poderoso e construtivo na revelação do espírito empreendedor nos Estados Unidos e no destaque de casos específicos de sucesso desse espírito em ação. Grandes artigos em jornais prestigiados, como o New York Times, o Wall Street Journal e o Washington Post, concentram-se no espírito pioneiro dos empreendedores de hoje, descrevendo como esse espírito beneficia a sociedade, o que mantém os Estados Unidos na liderança tecnológica. (HISRICH; PETERS, 2004, p. 42).

A aceitação e a aprovação pública geram apoio, que dá mais promoção e, conseqüentemente, crescimento do empreendedorismo, permitindo que "o empreendedor" seja reverenciado pela sociedade e "ser empreendedor" torna-se um desejo popular.

A mídia brasileira descobriu que era um bom negócio alimentar o desejo nas pessoas de ser o próprio patrão e, desta forma, acabou desempenhando na década de 1990 um papel fundamental na aprovação social do empreendedorismo.

O empreendedorismo ganhou espaço no rádio e na televisão, com matérias e reportagens valorizando a "cultura empreendedora". Multiplicaram-se programas e publicações especializadas, um dos exemplos é a Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios, publicação mensal da Editora Globo, com 227 edições (dezembro/2007), completou 19 anos, quase o mesmo tempo de vida do programa de TV, da Rede Globo com mesmo nome, que vai ao ar atualmente no canal aberto aos domingos às 7h30 e é retransmitido pelo Canal Futura de segunda e sexta feira e pelo canal por assinatura Globo News, também aos domingos às 10h05.

A manutenção de publicações e programas, como *"Pequenas Empresas Grandes Negócios"* demonstra o interesse despertado na população, o que atrai por sua vez anunciantes, em que o SEBRAE se destaca como um dos principais anunciante e patrocinador de diversas matérias e reportagens. O tema "seja o seu patrão", que aborda o problema de desemprego e conta experiências de sucesso de pessoas que deixaram de ser desempregadas e

tornaram-se empreendedores, são recorrentes. Para exemplificar, apresentamos quatro publicações de um período que vai do final da década de 1990 até 2007.

Figura 4: Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios – Edição nº 113, 06/1998
Fonte: Editora Globo

A Figura 4 mostra a revista Pequenas Empresas Grandes Negócios, edição nº 113, publicada no mês de junho de 1998 e, trouxe como capa o tema "Vencendo o Desemprego – As lições de quem trocou a busca de emprego pela abertura de um próprio negócio". A matéria aborda a problemática do desemprego e apresenta a abertura do negócio próprio,

como uma “válvula de escape”, mas alerta que é necessário estar preparado para assumir riscos e capacitado para tocar a empresa.

Figura 5: Revista Veja – Edição nº 1705, 20/06/2001
Fonte: Editora Abril

A figura 5 mostra a revista semanal Veja, na edição nº 1.705 de 20 de junho de 2001, na qual estampou na sua capa “A vida sem patrão”, descreve que no Brasil a maioria das pessoas já trabalha sem carteira assinada e que isso não significava sinal de empobrecimento pois muita gente estava tentando ganhar a vida por conta própria. A matéria aborda a respeito das as vantagens e desvantagens de trabalhar por conta própria, apresentando as “receitas” de quem acertou e os “alertas” de quem fracassou e propõe um teste: “Você se daria bem sem

patrão?”. O teste contém 30 questões, e segue a mesma lógica dos outros testes para testar a capacidade empreendedora.

Figura 6: Revista Pequenas Empresas e Grandes Negócios – Edição nº 185, 06/2004
Fonte: Editora Globo

A Figura 6 mostra a revista Pequenas Empresas Grandes Negócios, na edição nº 185, de junho de 2004, na qual volta ao tema do empreendedorismo na matéria de capa “De empregado a patrão – Eles conseguiram, você também pode”. A matéria diz que a decisão de tocar o próprio negócio, em vez de buscar um emprego com carteira assinada tem atraído um número crescente de brasileiros, mostra a “receita” de cinco empreendedores que trocaram a

carteira assinada pela vida de patrão e apresenta dez pontos a serem respeitados por quem deseja vencer como patrão.

Figura 7: Revista Época – Edição nº 416, 08/05/2006
Fonte: Editora Globo

A Figura 7 mostra a edição nº 416 da revista semanal Época, de 8 de maio de 2006 traz estampado na capa "Manual de Sobrevivência num mundo sem emprego" e afirma que as empresas contratam cada vez menos e que a carteira de trabalho assinada vai virando um objeto em extinção, mas isto não significa uma má notícia e sim que as pessoas estão trocando a segurança da carteira assinada pela liberdade de empreender.

Figura 8: Revista Seja Seu Patrão – Edição nº 8, 12/2006
Fonte: Editora Globo

Figura 9: Revista Seja Seu Patrão - Edição nº 12, 08/2007
Fonte: Editora Globo

As figuras 8 e 9, mostram que além dos exemplos acima a revista Pequenas Empresas Grandes Negócios vem publicando edições especiais com o título "Seja Seu Patrão" e traz matérias especiais para quem quer deixar a vida de empregado e tornar-se um empreendedor.

Na edição nº 8, de dezembro de 2006, a Revista Seja Seu Patrão trouxe dezesseis máquinas "que produzem lucro" para quem tem pouco dinheiro e muita disposição. Na edição nº 12 de agosto de 2007 a mesma revista apresenta agora vinte dicas para vencer o medo e montar um negócio de sucesso e avisa que não tem erro é só seguir o passo-a-passo indicado e ganhar muito dinheiro.

Figura 10: Revista Veja – Edição nº 1.745, 03/04/2002.
Fonte: Editora Abril

Mostrar empreendedores de sucesso é uma das principais estratégias dos programas, matérias e publicações especializados em empreendedorismo, como na Figura 10 a grande maioria das das revistas que abordam o empreendedorismo, sempre há casos de empreendedores de sucessos, atuando em um segmento econômico rentável e que aparecem, geralmente, na capa sorridente, e depois falando de seus sacrifícios e apresentando suas receitas de sucesso.

Figura 11: Meu próprio Negócio – Edição nº 49, 03/2007
Fonte: On Line Editora

Como foi possível observar nos exemplos que apresentamos acima, receitas e testes são instrumentos amplamente utilizados na difusão da "cultura empreendedora". Na mídia, aparecem como uma forma de aproximar as pessoas do tema empreendedorismo, propondo questões que instigam a curiosidade, como estampado na Figura 11 "perfil empreendedor: você tem?". Consideramos, sobretudo no caso dos testes, são instrumentos que buscam induzir ao comportamento empreendedor ideal e transformá-lo em algo desejado.

Para demonstrar reproduziremos abaixo os resultados de dois testes disponíveis na internet, que abordam o perfil empreendedor e que "participamos" como interessados em saber se o perfil deste pesquisador é adequado para um empreendedor.

Os testes prevêem três situações distintas, onde em uma situação o resultado traduz um perfil totalmente empreendedor, em outra, um perfil empreendedor intermediário e, finalmente, um perfil totalmente insatisfatório ao esperado de um empreendedor. Notas e comentários são emitidos pelos organizadores do teste conforme as respostas, e revelando o caráter de indução ao comportamento empreendedor.

Os testes estavam disponíveis na internet, por ocasião da Pesquisa, acessados em 20/05/2008, no site do SEBRAE (ANEXO A) e acessados em 21/05/2007, no site da Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios, das Organizações Globo (ANEXO B). O teste do SEBRAE propôs a seguinte pergunta: "Você seria um empresário de sucesso?". Para responder, foram apresentadas 20 questões com três possibilidades de respostas específicas para cada questão. No teste da Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios, foram apresentadas 15 questões para responder à seguinte pergunta: "Você tem perfil empreendedor?". Para cada questão só havia a possibilidade de responder: 1 – Discordo totalmente, 2 – Discordo parcialmente, 3 – Concordo parcialmente e 4 – Concordo totalmente.

Em seguida, apresentaremos as questões, as possibilidades de respostas, as respostas, os pontos obtidos com nossas respostas e os comentários dos propositores dos testes para cada situação.

Quadro 2: Teste SEBRAE

Você seria um Empresário de Sucesso? Questões 1 a 5			
Questões e possibilidades de respostas	Respostas **Empreendedoras**	Respostas **Intermediárias**	Respostas **Insatisfatórias**
01. Diante de uma ordem passada por seu chefe, patrão ou superior, qual a sua reação mais provável? a. Aceita a ordem sem questioná-la. b. Aceita e só acena depois de ser convencido de que a ordem é boa ou necessária. c. Não aceita a ordem facilmente. Aliás, sente-se inclinado a rebelar-se contra a autoridade de quem a está passando.	b.	c.	a.
2. Se, no trabalho ou em uma reunião social, surge uma atividade para o seu grupo fazer, qual a sua atitude mais comum? a. Espera que o grupo se organize para ver a tarefa que lhe caberá realizar. b. Tem tendência de tomar a frente do grupo, propor o que deve ser feito, dividir as tarefas pelos companheiros e dar início à ação. c. Participa das discussões mas não toma a frente do grupo, ficando sempre junto com todos, nem à frente, nem atrás.	b.	c.	a.
3. 0 fato de ter que chegar na hora certa ao trabalho, de ter um momento determinado para almoçar e retomar ao emprego e de, ao final do expediente, ter uma hora marcada para deixar o serviço e voltar para casa: a. Deixa você com muita vontade de não precisar seguir horários, de ter tempo para fazer as coisas que você julga realmente importantes. b. Mostra a você que seguir horários é importante, que a disciplina não faz mal a ninguém e que a liberdade pessoal vem depois das regras sociais. c. Torna claro para você que os horários marcados fazem parte do emprego e têm que ser obedecidos por quem precisa trabalhar.	a.	c.	b.
4. Quando, em uma reunião de família, surge uma tarefa muito importante e as pessoas lembram de você para assumir a responsabilidade de resolvê-la, você exclama: a. Puxa! Que lástima, essa sobrou para mim. b. Já sei como resolvê-la gente! Pode deixar comigo! c. Bem, vou fazer força para tudo dar certo!	b.	c.	a.
5. Quando alguém pede para você ajudar a encontrar uma solução para um problema importante, qual o seu comportamento mais provável? a. Aceita o desafio, pensa um pouco e logo imagina mais de uma forma para solucionar o problema. b. Pensa muito sobre o assunto, mas não consegue imaginar uma solução que valha a pena. c. Prefere não ajudar, pois tem horror a problemas.	a.	b.	c.

Fonte: **http://www.sebrae.com.br/atendimento/teste-aqui-seu-perfil- empreendedor**

(Cont.)

Quadro 2: Teste SEBRAE **(Cont.)**

Você seria um Empresário de Sucesso? Questões de 6 a 10			
Questões e possibilidades de respostas	Respostas **Empreendedoras**	Respostas **Intermediárias**	Respostas **Insatisfatórias**
6. Quando uma máquina de sua casa está com defeito, qual a atitude que você, normalmente, toma? a. Procura descobrir o defeito e encontrar uma forma de consertá-la, às vezes com arames, parafusos, borrachas, ou outras coisas que você costuma guardar para essas ocasiões. b. Encosta a máquina e deixa-a desligada até que um técnico venha consertá-la. c. Verifica se é uma coisa simples de solucionar e, se não for, chama um técnico.	a.	c.	b.
7. Se você fosse despedido de seu emprego e tivesse dificuldades para arranjar, imediatamente, outro trabalho na mesma área, o que você faria com maior probabilidade? a. Aceitaria isso como uma fatalidade e aguardaria um momento mais propício para arranjar emprego. b. Procuraria alternativas para trabalhar e ganhar dinheiro, mesmo que não fossem, exatamente, aquilo que você costuma fazer. c. Continuaria procurando emprego na área em que está acostumado a trabalhar, até arranjar alguma coisa.	b.	c.	a.
8. Quando você pensa no que já fez em sua vida profissional, quais as lembranças que vêm mais rapidamente à sua mente? a. Que sempre teve boas idéias, que de alguma maneira ajudaram a resolver b. Que algumas vezes, não muitas, teve boas idéias para melhorar o trabalho. c. Que nunca pensou na melhoria da organização, mas sim em cumprir suas obrigações, trabalhando com afinco.	a.	b.	c.
09. Se alguém lhe fizer uma proposta, como, por exemplo, utilizar um método de trabalho inovador, o que você faz com maior probabilidade? a. Pensa na proposta, avalia os prós e os contras e, depois de muita reflexão e análise, imagina uma forma de aplicá-los aos poucos em seu trabalho. b. Analisa com cuidado e, se a idéia lhe parecer boa, dedica-se à sua implantação com vontade e confiança de que ela vai dar certo. c. Escuta e desconfia de que não pode dar certo e, assim, acha melhor continuar fazendo do jeito que sempre fez.	b.	a.	c.
10. Você consegue lembrar-se das vezes em que teve de enfrentar uma grande dificuldade. Nessas ocasiões, qual a atitude que mais comumente você tomou? a. Chegou a ficar desesperado, mas conseguiu forças e lutou, lutou muito. b. Resistiu até onde foi possível. c. Pensou e chegou à conclusão de que nem sempre vale a pena lutar contra a correnteza.	a.	b.	c.

Fonte: **http://www.sebrae.com.br/atendimento/teste-aqui-seu-perfil- empreendedor** **(Cont.)**

Quadro 2: Teste SEBRAE **(Cont.)**

Você seria um Empresário de Sucesso? Questões de 11 a 15			
Questões e possibilidades de respostas	Respostas **Empreendedoras**	Respostas **Intermediárias**	Respostas **Insatisfatórias**
11. Entre seus amigos e familiares, acredita que a opinião deles à seu respeito é a de que: a. "Você só põe o boné onde possa ganhar!" - pois quando entra em uma luta é porque tem certeza de que pode vencer. b. "Quando começa um projeto vai até o fim, custe o que custar" - pois você é capaz de sacrificar tudo por um objetivo. c. "Para você nem sempre a linha reta é o caminho" - pois você prefere contornar as dificuldades que se apresentam pela frente.	b.	a.	c.
12. Quando comete um erro, qual a atitude mais comum que você toma? a. Avalia cuidadosamente o que fez, por isso não costuma repetir os mesmos erros. b. Pára...pensa...sacode a poeira e segue em frente, pois acha que "errar é humano". c. Lamenta profundamente a sua falha, pois detesta cometer erros.	a.	c.	b.
13. Quando lembra das vezes que surgiu uma oportunidade de fazer um bom negócio, qual foi sua reação nessas ocasiões? a. Parou e pensou, pensou cuidadosamente nessas oportunidades e, algumas vezes, passou tanto tempo analisando a situação, que outros acabaram fazendo o negócio antes de você. b. Pensou um pouco, analisou cuidadosamente o negócio, e se achou viável foi em frente, com fé em Deus e confiança em si mesmo. c. Pensou um pouco e sempre preferiu esperar por um negócio mais seguro.	b.	a.	c.
14. Quando analisa a vida das pessoas que conhece, o que você mais valoriza? a. Os amigos que vivem se arriscando, mudando de casa, de emprego, de cidade e até de país. b. Aqueles que conseguiram progredir, muitas vezes, enfrentando situações difíceis e arriscadas. c. Aquelas pessoas que souberem escolher o caminho mais seguro.	b.	a.	c.
15. Qual o seu conceito das pessoas que iniciaram negócios e fracassaram? a. Elas tiveram uma oportunidade de aprender com os próprios erros e, certamente, saíram mais fortes dessas experiências. b. Acha que as pessoas não devem cometer erros e fracassos. Por isso, somente devem entrar em negócios seguros. c. As pessoas devem pensar muito antes de agir, mesmo que a oportunidade de iniciar um negócio passe. Afinal, outras oportunidades surgirão.	a.	c.	b.

Fonte: **http://www.sebrae.com.br/atendimento/teste-aqui-seu-perfil- empreendedor** **(Cont.)**

Quadro 2: Teste SEBRAE **(Cont.)**

Você seria um Empresário de Sucesso? Questões de 16 a 20			
Questões e possibilidades de respostas	Respostas **Empreendedoras**	Respostas **Intermediárias**	Respostas **Insatisfatórias**
16. Se você tivesse que iniciar um negócio, logicamente, procuraria analisar com rigor a situação e, diante dos resultados dessa análise, que atitude tomaria? a. Só abriria a empresa se o resultado demonstrasse que o negócio tinha 100% de chance de dar certo. b. Apostaria na idéia, mesmo que os resultados apontassem uma certa margem de risco. c. Só entraria no negócio se tivesse certeza de que haveria grande chance de dar certo.	b.	c.	a.
17. Você costuma enfrentar uma situação difícil: a. Com coragem, sangue-frio e força de vontade. b. Com um certo receio, mas com fé em Deus. c. Com muito cuidado e, se necessário, voltando atrás para se preparar melhor.	a.	c.	b.
18. Que atitude você acha que combina mais com sua personalidade, quando está diante de uma oportunidade de negócio? a. De muita calma, cuidado e sensatez. b. De muita fé em Deus. c. De confiança em sua capacidade de avaliação e de talento para superar dificuldades com "jogo de cintura" e perseverança.	c.	a.	b.
19. Quando lê ou assiste pela televisão alguma reportagem sobre um empresário de sucesso, qual a sua atitude mais provável? a. Exclama: "Puxa, que sorte que ele teve!". b. Pensa nas dificuldades que ele enfrentou e fica satisfeito com a sua vida modesta, porém tranqüila. c. Enche-se de vontade e acredita que, com o mesmo esforço, vontade e confiança, seria capaz de, também, alcançar o sucesso.	c.	a.	b.
20. Quando a vida lhe apresenta obstáculos de difícil transposição, você: a. Percebe que seria capaz de superar obstáculos bem mais difíceis. b. Sente-se acuado e pensa que a vida é um período de provações e sacrifícios. c. De início, sente-se atemorizado, depois acha que, com a ajuda de amigos ou familiares, pode superar os obstáculos.	a.	c.	b.

Fonte: **http://www.sebrae.com.br/atendimento/teste-aqui-seu-perfil- empreendedor** **(Cont.)**

Quadro 2: Teste SEBRAE **(Cont.)**

RESULTADOS E COMENTÁRIOS		
Teste: Você seria um Empresário de Sucesso?	**Pontos**	**Comentários**
Respostas Empreendedoras	98	Seus resultados indicam que você é uma pessoa independente, criativa, disciplinada, confiante; com capacidade de assumir riscos e talento para identificar boas oportunidades de negócios. Portanto, você tem as características adequadas a um empresário de sucesso.
Respostas Intermediárias	58	Os resultados mostram que você tem algum potencial para ser empreendedor. Mas, ainda é preciso desenvolver os atributos pessoais dos empresários de sucesso. Para isso, você deve preparar-se lendo mais sobre negócios, fazendo treinamentos para desenvolver sua criatividade, autodisciplina, confiança e capacidade de assumir riscos, e conversar com empresários bem sucedidos, para descobrir como eles chegaram lá.
Respostas Insatisfatórias	22	Provavelmente, você leva uma vida profissional rotineira, sem grandes perspectivas, e prefere as coisas como estão.

Fonte: **http://www.sebrae.com.br/atendimento/teste-aqui-seu-perfil- empreendedor**

Nas vinte questões apresentadas no teste do SEBRAE, a grande maioria está direcionada a questões comportamentais e remetem a questões muito particulares, que dependem das condições materiais e históricas de cada pessoa. A pontuação obtida com cada tipo de resposta confirma que o perfil do empresário de sucesso é um perfil predeterminado. Os comentários são importantes, pois revelam que para ser um empresário de "sucesso", o respondente deve aceitar e incorporar o comportamento do empresário de sucesso; na situação intermediária ainda existiria a possibilidade de mudar "a personalidade" com leituras e treinamentos mas, na situação insatisfatória, a pessoa está condenada a levar a vida de uma forma rotineira e sem perspectiva, não reunindo as condições para se tornar um empreendedor. Nesta circunstância, o teste enfatiza a concepção inicial de que se "você não faz sucesso", a culpa é sua, pois não reúne as condições pessoais para poder gozar deste privilégio.

Quadro 3: Teste Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios

Você tem Perfil Empreendedor? Possibilidade de Resposta 1 – Discordo Totalmente

Questões	**1- Discordo Totalmente**
Entendo que alguns negócios não combinam com as minhas metas pessoais.	
Penso que problemas existem para ser resolvidos e são oportunidades de aprendizado. Sou persistente.	
Em todos os lugares a que vou, como consumidor ou cliente, procuro perceber o que mais me agrada ou desagrada.	
Entendo que só conseguirei me aprimorar pessoal e profissionalmente se me propuser metas cada vez mais ousadas.	
Sei que qualquer empreendimento envolve riscos. Sempre avalio o que pode dar errado. Planejo-me para o sucesso, mas também me preparo para os tropeços.	
Tenho o hábito de ficar atento ao que acontece ao meu redor. Analiso os acontecimentos locais, nacionais e mundiais, e sempre procuro avaliar os desdobramentos dos fatos para o meu negócio.	
Acredito no ditado "qualquer caminho serve quando não sabemos aonde ir". Nos negócios, é tão importante definir os caminhos quanto os objetivos a serem atingidos, uma vez que cada rota envolve um conjunto de exigências específicas.	
Tento levar uma vida financeira pessoal equilibrada e não consigo desempenhar bem meu trabalho se não souber como anda a saúde financeira do negócio.	
Sei que todos os departamentos de uma empresa são importantes para atingir as metas. Procuro compreender as necessidades de cada departamento e compatibilizá-las com os objetivos do negócio a serem atingidos.	
Tenho outros objetivos pessoais além do aspecto profissional. Mantenho relacionamentos com uma ampla gama de pessoas, de diferentes áreas e interesses.	
Costumo entender as razões da pessoa com a qual estou negociando. Sempre deixo claras minhas necessidades e me esforço para chegar a um acordo que satisfaça a todos.	
Acredito que todas as pessoas são competentes e capazes de se desenvolver se tiverem oportunidade e forem incentivadas a isso.	
Não me importo se alguém da minha equipe trabalha de uma forma diferente da minha. O que conta é saber se o resultado pactuado foi alcançado.	
Acredito que as pessoas em geral gostam de trabalhar e que assumirão responsabilidades sempre que tiverem oportunidade e forem incentivadas para isso.	
Gosto tanto de falar como de ouvir. Acredito que a troca de idéias e experiências entre as pessoas que trabalham na mesma empresa é uma das melhores formas de aprender e de solucionar problemas.	

Fonte: http://appl.globo.com/Editora/testes/20030805_pe_175/teste.htm **(Cont.)**

Quadro 3: Teste Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios **(Cont.)**

Você tem Perfil Empreendedor? Possibilidade de Resposta 2 – Discordo Parcialmente	
Questões	**2 - Discordo Parcialmente**
Entendo que alguns negócios não combinam com as minhas metas pessoais.	
Penso que problemas existem para ser resolvidos e são oportunidades de aprendizado. Sou persistente.	
Em todos os lugares a que vou, como consumidor ou cliente, procuro perceber o que mais me agrada ou desagrada.	
Entendo que só conseguirei me aprimorar pessoal e profissionalmente se me propuser metas cada vez mais ousadas.	
Sei que qualquer empreendimento envolve riscos. Sempre avalio o que pode dar errado. Planejo-me para o sucesso, mas também me preparo para os tropeços.	
Tenho o hábito de ficar atento ao que acontece ao meu redor. Analiso os acontecimentos locais, nacionais e mundiais, e sempre procuro avaliar os desdobramentos dos fatos para o meu negócio.	
Acredito no ditado "qualquer caminho serve quando não sabemos aonde ir". Nos negócios, é tão importante definir os caminhos quanto os objetivos a serem atingidos, uma vez que cada rota envolve um conjunto de exigências específicas.	
Tento levar uma vida financeira pessoal equilibrada e não consigo desempenhar bem meu trabalho se não souber como anda a saúde financeira do negócio.	
Sei que todos os departamentos de uma empresa são importantes para atingir as metas. Procuro compreender as necessidades de cada departamento e compatibilizá-las com os objetivos do negócio a serem atingidos.	
Tenho outros objetivos pessoais além do aspecto profissional. Mantenho relacionamentos com uma ampla gama de pessoas, de diferentes áreas e interesses.	
Costumo entender as razões da pessoa com a qual estou negociando. Sempre deixo claras minhas necessidades e me esforço para chegar a um acordo que satisfaça a todos.	
Acredito que todas as pessoas são competentes e capazes de se desenvolver se tiverem oportunidade e forem incentivadas a isso.	
Não me importo se alguém da minha equipe trabalha de uma forma diferente da minha. O que conta é saber se o resultado pactuado foi alcançado.	
Acredito que as pessoas em geral gostam de trabalhar e que assumirão responsabilidades sempre que tiverem oportunidade e forem incentivadas para isso.	
Gosto tanto de falar como de ouvir. Acredito que a troca de idéias e experiências entre as pessoas que trabalham na mesma empresa é uma das melhores formas de aprender e de solucionar problemas.	

Fonte: **http://appl.globo.com/Editora/testes/20030805_pe_175/teste.htm** **(Cont.)**

Quadro 3: Teste Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios **(Cont.)**

Você tem Perfil Empreendedor? Possibilidade de Resposta 3 – Concordo Parcialmente	
Questões	**3 - Concordo Parcialmente**
Entendo que alguns negócios não combinam com as minhas metas pessoais.	
Penso que problemas existem para ser resolvidos e são oportunidades de aprendizado. Sou persistente.	
Em todos os lugares a que vou, como consumidor ou cliente, procuro perceber o que mais me agrada ou desagrada.	
Entendo que só conseguirei me aprimorar pessoal e profissionalmente se me propuser metas cada vez mais ousadas.	
Sei que qualquer empreendimento envolve riscos. Sempre avalio o que pode dar errado. Planejo-me para o sucesso, mas também me preparo para os tropeços.	
Tenho o hábito de ficar atento ao que acontece ao meu redor. Analiso os acontecimentos locais, nacionais e mundiais, e sempre procuro avaliar os desdobramentos dos fatos para o meu negócio.	
Acredito no ditado "qualquer caminho serve quando não sabemos aonde ir". Nos negócios, é tão importante definir os caminhos quanto os objetivos a serem atingidos, uma vez que cada rota envolve um conjunto de exigências específicas.	
Tento levar uma vida financeira pessoal equilibrada e não consigo desempenhar bem meu trabalho se não souber como anda a saúde financeira do negócio.	
Sei que todos os departamentos de uma empresa são importantes para atingir as metas. Procuro compreender as necessidades de cada departamento e compatibilizá-las com os objetivos do negócio a serem atingidos.	
Tenho outros objetivos pessoais além do aspecto profissional. Mantenho relacionamentos com uma ampla gama de pessoas, de diferentes áreas e interesses.	
Costumo entender as razões da pessoa com a qual estou negociando. Sempre deixo claras minhas necessidades e me esforço para chegar a um acordo que satisfaça a todos.	
Acredito que todas as pessoas são competentes e capazes de se desenvolver se tiverem oportunidade e forem incentivadas a isso.	
Não me importo se alguém da minha equipe trabalha de uma forma diferente da minha. O que conta é saber se o resultado pactuado foi alcançado.	
Acredito que as pessoas em geral gostam de trabalhar e que assumirão responsabilidades sempre que tiverem oportunidade e forem incentivadas para isso.	
Gosto tanto de falar como de ouvir. Acredito que a troca de idéias e experiências entre as pessoas que trabalham na mesma empresa é uma das melhores formas de aprender e de solucionar problemas.	

Fonte: http://appl.globo.com/Editora/testes/20030805_pe_175/teste.htm **(Cont.)**

Quadro 3: Teste Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios **(Cont.)**

Você tem Perfil Empreendedor? Possibilidade de Resposta 4 – Concordo Totalmente	
Questões	**4 - Concordo Totalmente**
Entendo que alguns negócios não combinam com as minhas metas pessoais.	
Penso que problemas existem para ser resolvidos e são oportunidades de aprendizado. Sou persistente.	
Em todos os lugares a que vou, como consumidor ou cliente, procuro perceber o que mais me agrada ou desagrada.	
Entendo que só conseguirei me aprimorar pessoal e profissionalmente se me propuser metas cada vez mais ousadas.	
Sei que qualquer empreendimento envolve riscos. Sempre avalio o que pode dar errado. Planejo-me para o sucesso, mas também me preparo para os tropeços.	
Tenho o hábito de ficar atento ao que acontece ao meu redor. Analiso os acontecimentos locais, nacionais e mundiais, e sempre procuro avaliar os desdobramentos dos fatos para o meu negócio.	
Acredito no ditado "qualquer caminho serve quando não sabemos aonde ir". Nos negócios, é tão importante definir os caminhos quanto os objetivos a serem atingidos, uma vez que cada rota envolve um conjunto de exigências específicas.	
Tento levar uma vida financeira pessoal equilibrada e não consigo desempenhar bem meu trabalho se não souber como anda a saúde financeira do negócio.	
Sei que todos os departamentos de uma empresa são importantes para atingir as metas. Procuro compreender as necessidades de cada departamento e compatibilizá-las com os objetivos do negócio a serem atingidos.	
Tenho outros objetivos pessoais além do aspecto profissional. Mantenho relacionamentos com uma ampla gama de pessoas, de diferentes áreas e interesses.	
Costumo entender as razões da pessoa com a qual estou negociando. Sempre deixo claras minhas necessidades e me esforço para chegar a um acordo que satisfaça a todos.	
Acredito que todas as pessoas são competentes e capazes de se desenvolver se tiverem oportunidade e forem incentivadas a isso.	
Não me importo se alguém da minha equipe trabalha de uma forma diferente da minha. O que conta é saber se o resultado pactuado foi alcançado.	
Acredito que as pessoas em geral gostam de trabalhar e que assumirão responsabilidades sempre que tiverem oportunidade e forem incentivadas para isso.	
Gosto tanto de falar como de ouvir. Acredito que a troca de idéias e experiências entre as pessoas que trabalham na mesma empresa é uma das melhores formas de aprender e de solucionar problemas.	

Fonte: http://appl.globo.com/Editora/testes/20030805_pe_175/teste.htm **(Cont.)**

Quadro 3: Teste Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios **(Cont.)**

Você tem Perfil Empreendedor? Resultados e Comentários				
Possibilidades de Respostas	**% de Respostas**	**Tipo de Respostas**	**Pontos**	**Comentários**
1 – Discordo Totalmente	100%	**Insatisfatórias**	15	O ambiente de negócios atual exige uma nova postura pessoal e profissional que muitas vezes é bloqueada por antigos hábitos e paradigmas. Você precisa fazer um esforço adicional para romper com esses bloqueios. Verifique nas questões respondidas as principais áreas em que você está defasado e estabeleça objetivos de desenvolvimento pessoal e profissional antes de iniciar a carreira de empreendedor.
2 – Discordo Parcialmente	100%	**Insatisfatórias**	30	O ambiente de negócios atual exige uma nova postura pessoal e profissional que muitas vezes é bloqueada por antigos hábitos e paradigmas. Você precisa fazer um esforço adicional para romper com esses bloqueios. Verifique nas questões respondidas as principais áreas em que você está defasado e estabeleça objetivos de desenvolvimento pessoal e profissional antes de iniciar a carreira de empreendedor.
3 – Concordo Parcialmente	100%	**Intermediárias**	45	Seu perfil indica que você tem um bom potencial, mas ainda insuficiente para empreender sem um elevado risco de fracasso. Você necessita se aprimorar. Verifique através das questões e do texto acima as principais áreas em que você deve aprimorar seu desenvolvimento.
4 – Concordo Totalmente	100%	**Empreendedoras**	60	Realmente, você reúne as características necessárias para tornar-se um empreendedor de sucesso. Seu perfil indica que você possui um conjunto de conhecimentos e de habilidades pessoais e profissionais de alta qualidade. Não deixe de manter-se atualizado.

Fonte: http://appl.globo.com/Editora/testes/20030805_pe_175/teste.htm

No teste da Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios, a ampla maioria das 15 questões apresentadas é direcionada ao mundo dos negócios, demonstrando ser um teste mais seletivo, pois para responder a pessoa deve estar inserida ou muito próxima de atividades empresariais. Como as questões eram fechadas, optamos por aceitar integralmente uma única resposta nas quatro possibilidades disponibilizadas, pudemos verificar pela pontuação obtida e pelos comentários, que só há uma maneira do perfil ser avaliado, como de um empreendedor, concordando totalmente com todas as questões. Caso o respondente concorde parcialmente, demonstra potencial, mas ainda insuficiente que precisa ser aprimorado, mas se discordar das alternativas propostas, mesmo que parcialmente, o respondente será reprovado e deverá rever sua postura pessoal e profissional, além de procurar romper os bloqueios dos "antigos hábitos e paradigmas".

A mídia brasileira, conforme demonstrado, inclusive por meio dos testes, a atuação do SEBRAE em todo o território nacional e as políticas governamentais direcionadas à valorização do indivíduo empreendedor contribuíram enormemente para a difusão da cultura empreendedora e para a mitificação do empreendedorismo no Brasil a partir da década de 1990.

A mitificação do empreendedorismo no País, justifica o crescente avanço dos programas educacionais e formativos que visam a converter os trabalhadores em empreendedores e consideramos que isto representa, os verdadeiros riscos, para a condição social, a identidade e a emancipação dos trabalhadores desempregados ou que, de maneira informal, desenvolvem atividades de subsistência econômica.

4 EMPREENDEDORISMO E POLÍTICAS EDUCACIONAIS: OS RISCOS DA EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

Nos capítulos anteriores, buscamos expor como, no Brasil, o discurso do empreendedorismo, a partir da década de 1990, período de elevado desemprego e informalidade no mercado de trabalho, encontrou um ambiente favorável à sua difusão.

A disseminação do empreendedorismo, além do ambiente de desemprego e informalidade no mercado de trabalho, contou com políticas governamentais e com a mídia para propagar a idéia do *"seja o seu patrão",* como um valor cultural.

Como já vimos, os processos educacionais e formativos de origem empresarial foram uma das principais estratégias utilizadas para difundir o empreendedorismo. Após sua adaptação, foram aplicados em larga escala em programas de "educação empreendedora", que visavam a conversão de trabalhadores desempregados e informais em empreendedores.

Em seguida, analisaremos como o empreendedorismo disseminado na sociedade como uma política social de alternativa ao desemprego e à informalidade, avançou sobre outros espaços da sociedade, em particular nas políticas educacionais.

Inicialmente, vamos nos deter à questão do empreendedorismo como reflexo da ideologia neoliberal dominante e a pretendida novidade de seu discurso. Em seguida, demonstraremos como a "educação empreendedora" estendeu-se e chegou à escola. Finalmente, vamos analisar como o avanço do discurso do empreendedorismo na sociedade pode ampliar a vulnerabilidade dos trabalhadores pobres.

4.1 REVOLUÇÃO OU CONSERVAÇÃO?

Em seu discurso, o empreendedorismo é propagado como algo novo, resultado de uma suposta concepção moderna, que responderia aos atuais desafios sociais no campo do trabalho e do desenvolvimento.

Uma citação do autor norte-americano Jefrey Timmons no livro "O Segredo de Luisa" de Fernando Dolabela, considerado no Brasil um best-seller na área do empreendedorismo, ilustra esta estratégia da novidade: "Segundo Timmons (1994), o Empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século 21 mais do que a revolução industrial foi para o século 20". (DOLABELA, 1999, p. 29)

Outros autores brasileiros, como Dornelas, ressaltam que o empreendedorismo sempre foi importante na sociedade, mas em razão da velocidade do avanço tecnológico é necessário um número maior de empreendedores, assim:

> [...] o momento atual pode ser chamado de a era do empreendedorismo, pois são os empreendedores que estão eliminando barreiras comerciais e culturais, encurtando distâncias, globalizando e renovando os conceitos econômicos, criando novas relações de trabalho e novos empregos, quebrando paradigmas e gerando riqueza para a sociedade. (DORNELAS, 2001, p. 21).

Manifestações como "revolução silenciosa", "era do empreendedorismo", buscam omitir do empreendedorismo sua origem baseada na concepção individualista, fundamentado na competição e na desigualdade para apresentá-lo, como uma novidade.

O empreendedorismo não traz nenhuma novidade, apenas reflete a ideologia dominante, entendida aqui como um conjunto de valores e crenças que visam a manutenção de uma determinada ordem social, ocultando os elementos que a ameaçam e lhe são inerentes. (MOTTA, 1984).

Os valores e crenças do empreendedorismo reproduzem a mesma visão conservadora norte-americana que se tornou predominante a partir da década de 1980, que responsabiliza os indivíduos pela sua condição de vida, em razão de seu comportamento e seus valores.

A culpabilização das pessoas que se encontram em condições socioeconômicas precárias, parte da premissa que esta situação é um problema das próprias pessoas, "fruto de sua própria e única (ir) responsabilidade":

> [..] sem penetrar em detalhes históricos, importa notar que a questão da pobreza sempre teve uma tônica fortemente ética, na qual os indivíduos que se encontravam nessa situação eram por ela responsabilizados, pois careciam de atributos como força de vontade e energia moral: "pauperismo – diz um pregador no início do século XIX – é a conseqüência de erro intencional, indolência vergonhosa, hábitos viciosos" (Burroughs apud Katz, 1993, p.6). Insisto neste ponto, pois a forma de culpabilizar a pobreza, associando-a à indolência, à desorganização familiar e até mesmo à criminalidade, continua uma tônica dominante no debate norte-americano. Esse tipo de representação sócio-cultural parece estar ligado ao credo norte-americano que, ao beber nas águas do puritanismo da ética protestante e do espírito do capitalismo elege o individualismo e a competição como atributos básicos para os benefícios de uma sociedade que se fundamenta em ideais igualitários, na independência e na iniciativa pessoal. (KOVARICK, 2003, p. 63).

Nesta concepção conservadora, de origem norte-americana, a desorganização pessoal é o principal motivo para que ocorra a desvinculação do padrão social vigente, e a superação desta condição só será possível com base no individualismo e na competição.

Na discussão sobre alternativas de desemprego e informalidade no mundo do trabalho o empreendedorismo buscou primeiro responsabilizar os trabalhadores por sua condição de marginalização na "nova economia", utilizando-se de conteúdos conservadores e moralizadores.

Privilegiando componentes culturais e comportamentais, o empreendedorismo deixou de lado as dimensões estruturais dos problemas e propôs a adoção da "cultura empreendedora", como forma de converter os trabalhadores em empreendedores.

Desta forma a "cultura empreendedora", é composta de valores e crenças que visam apenas conservar a conservar a atual ordem social e econômica, ocultando sua origem e vínculo com a ideologia dominante.

Motta (1984) refere que esta ideologia dominante para se concretizar assume o aspecto de um "espetáculo". Com o objetivo de chamar e prender a atenção, o espetáculo estimula a procura do impossível, distanciando cada vez mais as pessoas de si mesmas, onde "toda a vida humana é afirmada apenas como aparência".

Para Motta (1984), a ideologia como “espetáculo”, impõe-se por meio da mercadoria que funciona como seu instrumento, e seu fetichismo está na promessa de vida e de prazer que ela traz consigo, que não a traz apenas em si mesma, mas também em sua embalagem atraente.

Concordando com o autor, consideramos que o empreendedorismo assume este aspecto de “espetáculo” da ideologia dominante e materializa-se de duas formas, no empreendedor de sucesso e na empresa capitalista.

O empreendedor de sucesso sintetiza a pessoa livre e criativa, e a empresa capitalista, o modelo de organização social que promove o desenvolvimento.

Pela mitificação, as duas formas de materialização da ideologia dominante no empreendedorismo tornaram-se mercadorias atraentes que prendem a atenção de seus possíveis consumidores pelo anúncio de um futuro promissor.

O futuro, porém, depende da mudança de hábitos e comportamentos, assim o empreendedorismo define a forma de aquisição de suas mercadorias, por meio de processos formativos e educativos.

A aquisição de hábitos e comportamentos pelos processos formativos e educativos compõe o núcleo central do discurso do empreendedorismo. A matriz destes hábitos e comportamentos são os “empreendedores de sucesso” e seus empreendimentos capitalistas.

A aquisição de hábitos e comportamentos como forma de ajuste ao mercado de trabalho, é uma das ferramentas que o capital tem, de forma repetitiva historicamente, usado para ajustar a mão de obra disponível a seus interesses, assim a “educação empreendedora” também não seria uma novidade, já que sua origem remete à Teoria do Capital Humano.

> [...] a Teoria do Capital Humano de Theodore W. Shultz e Gary Backer, que, baseados nos mesmos princípios da Teoria Marginalista, ficaram famosos nos anos 50 e 60. Esses autores, analisando o crescimento econôimico dos países desenvolvidos, afirmaram a existência de um capital não-material, distinguindo, como modalidades, o capital físico e o capital humano e considerando o investimento em capital humano um dos fatores explicativos para o crescimento vultuoso que criou a sociedade de abundancia no pós-guerra. Por essa teoria, ao longo do século 20, especialmente, os trabalhadores transformaram-se em capitalistas de si próprios, ao

> investirem e/ou procurarem aumentar sua escolaridade e/ou competência para produzir, com maior eficiência e produtividade, obtendo com isso maiores ganhos, num tempo relativamente curto. Por essa teoria, escolaridade vira investimento, ser humano vira capital, que pode e deve ser ampliado,não apenas de forma quantitativa, mas também qualitativa, pela agregação de valores de produtividade que cada um deve buscar para si próprio. (KRUPPA, 2005 p.24).

A vinculação do empreendedorismo com a Teoria do Capital Humano é explicitada na necessidade de uma "educação empreendedora", para o desenvolvimento do indivíduo empreendedor. O empreendedorismo recoloca a Teoria do Capital Humano, mas com uma novidade ter conhecimentos e habilidades não trazem garantias de inserção, apenas, ampliam sua chance de competição como empreendedor.

4.2 O AVANÇO DA "EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA" NAS POLÍTICAS EDUCACIONAIS

No empreendedorismo, a "educação empreendedora" é considerada fundamental para despertar o "espírito empreendedor" nas pessoas, e assim permitir o surgimento de novos empreendedores e de uma sociedade empreendedora.

A "educação empreendedora" tem como principal objetivo promover um "sistema de vida empreendedor", para que ele se torne desejável socialmente, fomentando a "busca de um comportamento empreendedor pelos indivíduos ou grupos". (DOLABELA, 1999, p.110).

O comportamento empreendedor é citado como necessário diante da complexidade do mundo moderno e os efeitos da globalização e, neste sentido, a "educação empreendedora", seriam capazes de promover o desenvolvimento do potencial empreendedor nas pessoas.

Outro argumento para o desenvolvimento da "educação empreendedora" seria o fato de haver uma suposta demanda de empreendedores em conseqüência das mudanças tecnológicas que trouxeram maior competitividade à economia.

O objeto da "educação empreendedora" é o indivíduo empreendedor, que é considerado o principal ator que promove o desenvolvimento social e econômico.

Na sua metodologia, a “educação empreendedora” utiliza o empreendedor de sucesso como modelo, ele possui as principais características que devem ser assimilados pelos educandos que, assim, possam mudar seus valores e, conseqüentemente, seu comportamento.

Na prática educativa da “educação empreendedora”, estes valores e comportamentos dos empreendedores de sucesso são introjetados e inculcados nos educandos.

> Ser empreendedor não é somente uma questão de acúmulo de conhecimento, mas a introjeção de valores, atitudes, comportamentos, formas de percepção do mundo e de si mesmo voltados para atividades em que o risco, a capacidade de inovar, perseverar e de conviver com a incerteza são elementos indispensáveis. (DOLABELA, 1999, p. 44).

Na ação com os trabalhadores pobres, o empreendedorismo demonstrou que sua prática educativa visa a adaptar o trabalhador a uma realidade que supostamente não pode ser mudada.

Por outro lado, um dos maiores educadores do Brasil, reconhecido internacionalmente, Paulo Freire, (1996) considera que esta prática educativa é fruto de uma ideologia fatalista e imobilizante, é a pregação da desesperança e a negação da esperança e da história, em que nada pode ser feito contra a realidade social além de adaptar-se a ela. Diz ele:

> A esperança é uma espécie de ímpeto natural possível e necessário, a desesperança é o aborto deste ímpeto. A esperança é um condimento indispensável à experiência histórica. Sem ela, não haveria História, mas puro determinismo. Só há História onde há tempo problematizado e não pré-dado. A inexorabilidade do futuro é a negação da História. (FREIRE, 1996, p. 81).

Mas a prática educativa do empreendedorismo foi camuflada de alternativa de inclusão social e permitiu que, no Brasil, a inculcação e reprodução de forma massiva da “cultura empreendedora” acontecessem pela ação direta das políticas governamentais e de instituições empresariais.

A aplicação da “educação empreendedora” pelo empreendedorismo não ficou limitada apenas ao campo de converter os trabalhadores desempregados ou informais, em empreendedores, mas pelo contrário, ao se colocar como alternativa de inclusão social no campo do trabalho, o empreendedorismo legitimou-se para ser considerado uma alternativa de política educacional.

As políticas educacionais são fundamentais para um processo de disseminação mais amplo dos objetivos, metodologias e práticas da “educação empreendedora”.

Em função disso, o empreendedorismo, como reflexo da ideologia dominante, busca com a “educação empreendedora” contribuir para uma educação de “consenso” em torno de uma sociedade empreendedora, o que equivale dizer, uma sociedade na qual a desigualdade é um fato e a competição e o individualismo são valores considerados positivos.

No avanço da “educação empreendedora” sobre as políticas educacionais o atual modelo escolar é taxado de tradicional e visto como um empecilho para o aprendizado de empreendedorismo.

A partir de seu “processo visionário” do empreendedorismo, Louis Jacques Filion, afirma que o atual sistema escolar foi concebido para o domínio das questões analíticas, nas quais o estudante passa toda sua trajetória escolar do fundamental à Universidade, em uma relação quase de passividade com relação ao aprendizado.

Segundo Filion, a base da decisão e do sucesso empreendedor está em dois tipos de conhecimento; o conhecimento tácito existente na empresa (intuição, regras não escritas,...), o “savoir-vivre”, e no conhecimento explícito de uma organização (projetos técnicos, manuais, bancos de dados,...) o “savoir-faire”.

No entanto, Filion afirma que “o nosso sistema escolar valoriza apenas o aprendizado do saber, o aprendizado do “savoir-vivre” e do “savoir-faire” fica relegado a um segundo plano”.

Na mesma linha de Filion, Fernando Dolabela afirma que é necessário reorientar o ensino brasileiro, cujos valores trabalhados não sinalizam para o empreendedorismo, pois estão voltados a conceitos tradicionais. Com o objetivo de superar este tradicionalismo no ambiente escolar, Dolabela desenvolveu duas propostas metodológicas de “educação empreendedora”: a “Oficina do Empreendedor” e a “Pedagogia Empreendedora”.

A “Oficina do Empreendedor” foi direcionada para um público adulto que, segundo Dolabela, pode ser aplicado no ambiente escolar como disciplina de cursos superiores de

graduação ou do ensino médio. No caso da “Pedagogia Empreendedora”, ela foi voltada particularmente para crianças e jovens da educação infantil até o nível médio.

Para Dolabela, os objetivos das propostas metodológicas são distintos, a “Oficina do Empreendedor” visa a libertar o empreendedor aprisionado, “nos quais já estão impressas as marcas da cultura”, enquanto a “Pedagogia Empreendedora” teria a tarefa de “impedir que a criança se torne prisioneira de valores sociais não empreendedores, de mitos que deseducam”. (DOLABELA, 2003, p.16).

A “Oficina do Empreendedor” atenderia, na visão de Dolabela, os professores, na tarefa de incentivar os alunos já adultos, do ensino superior ou médio, sem experiências empreendedoras, ou que já previamente vivenciaram ambientes empreendedores, para serem donos de um negócio, ou mesmo como empregados e, assim, substituir a “síndrome do empregado” pelo “vírus do empreendedor”.

Como já tratamos no capítulo anterior a “síndrome do empregado” é associada à condição de dependência, e o “vírus do empreendedor” é a forma de transmissão de valores dos empreendedores de sucesso, assim no caso da “Oficina do Empreendedor”, sua função seria de proporcionar a formação de uma nova cultura, a “cultura empreendedora”, em substituição a uma cultura supostamente de dependência.

Os professores interessados em aplicar a metodologia da “Oficina do Empreendedor” devem atender a dois pré-requisitos, adverte Dolabela, o primeiro é ter disposição para introduzir novos conteúdos e processos didáticos e superar os obstáculos que inevitavelmente se apresentam a quem quer inovar. O segundo pré-requisito é ter disponibilidade e vontade de estabelecer vínculos como o mercado, com empresas e empreendedores, “com o ambiente onde os conhecimentos que domina são transformados em riqueza”. (DOLABELA, 1999, p. 21).

No Quadro 4 Dolabela compilou características do que ele define como “ensino tradicional” em contraposição ao estilo adotado no desenvolvimento do empreendedor.

Quadro 4: Ensino tradicional e aprendizado de empreendedorismo	
Convencional	**Empreendedor**
Ênfase no conteúdo, que é visto como meta	Ênfase no processo; aprender a aprender
Conduzido e dominado pelo instrutor	Apropriação do aprendizado pelo participante
O instrutor repassa o conhecimento	O instrutor como facilitador e educando, participantes geram conhecimento
Aquisição de informações "corretas" de uma vez por todas	O que se sabe pode mudar
Currículo e sessões fortemente programados	Sessões flexíveis e voltadas a necessidades
Objetivos de ensino impostos	Objetivos de aprendizado negociados
Prioridade para o desempenho	Prioridade para a auto-imagem geradora do desempenho
Rejeição ao desenvolvimento de conjecturas e pensamento divergente	Conjecturas e pensamento divergente vistos como parte do processo criativo.
Ênfase no pensamento analítico e linear; parte esquerda do cérebro.	Envolvimento de todo o cérebro; aumento da racionalidade do cérebro-esquerdo através de estratégias holísticas, não-lineares, intuitivas; ênfase na confluência e fusão dos dois processos.
Conhecimento teórico e abstrato	Conhecimento teórico amplamente complementado por experimentos na sala de aula e fora dela.
Resistência à influência da comunidade	Encorajamento à influencia da comunidade
Ênfase no mundo exterior; experiência interior considerada imprópria ao ambiente escolar	Experiência interior é contexto para o aprendizado; sentimentos incorporados à ação
Educação encarada como necessidade social durante certo período de tempo, para firmar habilidades mínimas para um determinado papel	Educação vista como processo que dura toda a vida, relacionando apenas tangencialmente com a escola
Erros não aceitos	Erros como fonte de conhecimento
O conhecimento é o elo entre aluno e professor aluno é de fundamental importância	Relacionamento humano entre professores e alunos é de fundamental
Fonte: Dolabela, 1999, p. 116	

Na tabulação das características do que é ensino convencional e do que é ensino empreendedor, a generalização adotada por Dolabela deixa evidente apenas uma coisa; existe a "educação empreendedora" com todas as suas virtudes e existe o resto.

O resto é composto por tudo que é considerado contrário aos valores do empreendedorismo e impede o desenvolvimento do comportamento empreendedor e, por conseqüência, o desenvolvimento social e econômico, já a "educação empreendedora" é algo novo, moderno, humano, democrático e participativo.

Diante desta contraposição entre ensino convencional e ensino empreendedor, podemos de uma forma simples deduzir a concepção de Dolabela; não há salvação fora da "educação empreendedora".

A "Pedagogia Empreendedora" é uma metodologia que foi concebida, segundo Dolabela para atender uma exigência que lhe pareceu óbvia na experiência com o público adulto: "a educação empreendedora deve começar na mais tenra idade, porque diz respeito à cultura, que tem o poder de induzir ou de inibir a capacidade empreendedora". (DOLABELA, 2003, p. 15)

A partir de sua constatação, Dolabela desenvolveu a "Pedagogia Empreendedora" que é uma metodologia de ensino de empreendedorismo que visa ao desenvolvimento da capacidade empreendedora de alunos da educação infantil até o ensino médio. Restrita ao campo do empreendedorismo, a "Pedagogia Empreendedora" é uma metodologia que prega a convivência com as diretrizes fundamentais de ensino básico no próprio ambiente escolar.

Dolabela trata o empreendedorismo na "Pedagogia Empreendedora", como uma "forma de ser e não somente de fazer", deixando claro que a metodologia busca transportar este conceito que nasceu nas empresas a todas as áreas da atividade humana. A estratégia didática desenvolvida por Dolabela na "Pedagogia Empreendedora" envolve a apresentação de duas propostas de ação aos alunos: a formulação do sonho e a busca de sua realização.

> Na fase de formulação do sonho, o principal elemento de suporte é o conceito de si, que encerra temas como autoconhecimento, auto-estima, visão de mundo (sistema de valores), protagonismo. A busca de realização do sonho envolve, além do conceito de si, conhecimento do ambiente, energia, liderança, rede de relações. (DOLABELA, 2003, p. 57).

Na formulação do sonho e no planejamento da sua execução, Dolabela propõe um roteiro definido como "Mapa do Sonho". Com 15 etapas, o "Mapa do Sonho" deve ser preenchido com a descrição detalhada do sonho, a análise da harmonização entre trabalho e sonho e o sonhador e a estratégia para sua realização.

As etapas do "Mapa do Sonho" são:

Etapa 1: Concepção do sonho - Identificar aquilo de que gosta, que lhe trará maior felicidade, emoção. O que lhe traz auto-realização e como fazer para conseguir isso?

Etapa 2: Autoconhecimento (conceito de si) - Descobrir quem você é, do que gosta, o que o atrai, como se emociona.

Etapa 3: Rede de relações: Construir e acionar rede de relações. Quais pessoas, livros, informações podem ajuda-lo a conhecer mais sobre o seu sonho e a realiza-lo.

Etapa 4: Conhecimento do ambiente do sonho: Conhecer profundamente o setor escolhido. Identificar oportunidades para realizar o sonho.

Etapa 5: Análise do sonho em relação ao sonhador - O que esse sonho pode lhe oferecer? Vai ficar alegre? Vai ficar mais feliz? Durante quanto tempo? O sonho se adapta ao que é, às suas preferências, ao seu jeito de ser? Aos seus hábitos?

Etapa 6: Análise do sonho em relação às outras pessoas - O seu sonho é útil para os outros, para a comunidade?

Etapa 7: Estratégia para realizar o sonho (buscar recursos necessários) - Lista de tudo o que é necessário para que o sonho seja realizado: dedicação, perseverança, criatividade, iniciativa, relações, liderança, cooperação de outras pessoas, leituras, conhecimentos, informações, recursos financeiros, recursos técnicos. Em síntese todos os recursos materiais e imateriais.

Etapa 8: Análise da viabilidade do sonho, considerando os recursos do sonhador - Análise dos pontos fortes e pontos fracos do sonhador em relação à realização do sonho. Lista dos recursos (materiais e imateriais) já dominados (e a adquirir) pelo sonhador.

Etapa 9: Análise da viabilidade do sonho, considerando os recursos de terceiros. - Lista dos recursos de terceiros que o sonhador terá que buscar.

Etapa 10: Estratégia para conseguir recursos - Como irá buscar os recursos que você não tem? Tratar separadamente os recursos de terceiros e os próprios (que deverá desenvolver, como, por exemplo, conhecimentos).

Etapa 11: Liderança - Como você irá convencer os outros sobre a importância do seu sonho, sobre a sua capacidade de realizá-lo, com a finalidade de atrair colaboradores?

Etapa 12: Como organizar e usar os recursos - Como os recursos devem ser utilizados de forma a ajuda-lo a alcançar o sonho? A organização dos recursos.

Etapa 13: Quando será possível realizar o sonho - Distribuição no tempo dos processos que levam a realização do sonho.

Etapa 14: Narrativa do sonho e dos processos que levam à sua realização - Formalização e apresentação do Mapa do Sonho.

Etapa 15: Qual é o próximo sonho? - O sonho realizado deixa de gerar a emoção em intensidade necessária para dar sentido à vida e contribuir para a auto-realização. Portanto, é preciso continuar sonhando.

Para cada faixa etária, Dolabela afirma que o "Mapa do Sonho" deve sofrer adequações de linguagem e complexidade, mas ressalta que na essência é sempre o mesmo a todas as idades.

Com o "Mapa do Sonho", Dolabela não deixa dúvidas sobre suas propostas serem transplantada da atividade empresarial, pois o Mapa dos Sonhos não passa de uma adaptação de um Plano de Negócios aplicado a empreendimentos econômicos. Observe-se o quadro comparativo:

Quadro 5 – Comparativo: Mapa dos Sonhos – Plano de Negócios

MAPA DOS SONHOS	PLANO DE NEGÓCIOS
Etapa 1: Concepção do sonho. Etapa 2: Autoconhecimento (conceito de si). Etapa 3: Rede de relações. Etapa 4: Conhecimento do ambiente do sonho. Etapa 5: Análise do sonho em relação ao sonhador. Etapa 6: Análise do sonho em relação às outras pessoas. Etapa 7: Estratégia para realizar o sonho (buscar recursos necessários). Etapa 8: Análise da viabilidade do sonho, considerando os recursos do sonhador. Etapa 9: Análise da viabilidade do sonho, considerando os recursos de terceiros. Etapa 10: Estratégia para conseguir recursos. Etapa 11: Liderança. Etapa 12: Como organizar e usar os recursos. Etapa 13: Quando será possível realizar o sonho. Etapa 14: Narrativa do sonho e dos processos que levam à sua realização. Etapa 15: Qual é o próximo sonho?	1) Sumário executivo – É a síntese de todas seções do plano é a última etapa do trabalho. Contém a visão de futuro do empreendedor e os elementos essenciais para provar que o negócio tem foco, é viável e possui diferenciais competitivos e competências internas. 2) O conceito do negócio – Esta seção não só apresenta o empreendimento (estrtura jurídica e ramo de atividade, os sócios e o pessoal-chave, com respectivas responsabilidades e qualificações), mas também detalha a visão do empreendedor e a filosofia, valores, missão e objetivos do negócio. 3) Análise de mercado – O estudo do potencial mercadológico do empreendimento e as estratégias de relacionamento com o cliente. Esta parte requer uma pesquisa em profundidade sobre o cenário macroeconômico e as tendências, a concorrência e como ela atua, o público-alvo e seu perfil e ainda sobre o mercado fornecedor. 4) análise estratégica – A avaliação dos fatores de sucesso e dos pontos fracos do empreendimento e as estratégias de crescimento. 5) Estrutura da empresa – Descreve a operação: produtos/serviços, seu desenvolvimento e processos de produção e vendas e seus diferenciais; necessidades de equipamentos e instalações, matérias primas, insumo e materiais; tecnologia disponível e estrutura organizacional.
Fontes: Dolabela, 2003; Guia PEGN, 2002	

Dolabela discorda que o "Mapa do Sonho" seja uma adaptação de um Plano de Negócios, para ele:

> O Mapa do Sonho é um guia genérico, que pode ser utilizado para sonhos de qualquer natureza. Já o Plano de Negócios é um caso específico de Mapa do Sonho: aquele destinado ao indivíduo que deseja abrir uma empresa. (DOLABELA, 2003, p. 96).

Na visão de Dolabela, os sonhos de "qualquer natureza" da Pedagogia Empreendedora são para gerar riqueza, produzindo "valores úteis à comunidade", e o "Mapa do Sonho" é um instrumento que auxilia na reflexão e planejamento de tudo o que é necessário para a realização do sonho.

Na Pedagogia Empreendedora, segundo o autor, a indução à prática substitui a transferência de conhecimentos no desenvolvimento do saber empreendedor. Assim, a tarefa do professor é apresentar a pergunta fundante ao aluno sobre seu sonho e como ele vai realizá-lo para apoiá-lo na "busca e construção do conhecimento, e não a de ensinar". (DOLABELA, 2003, p. 93).

Na opinião de Dolabela, a ênfase no auto-aprendizado não diminui o âmbito de ação do educador, pois acredita que aumenta sua importância, já que cabe a ele a ampliação das referências e fontes de aprendizado e a redefinição do próprio conceito de saber. Na verdade o que muda em relação ao ensino convencional, ainda na visão de Dolabela, é a "posição do professor como detentor do saber, assim como as estratégias para a aquisição do saber empreendedor". (DOLABELA, 2003, p. 103).

A exposição das duas propostas metodológicas de "educação empreendedora", "Oficina do Empreendedor" e "Pedagogia Empreendedora", desenvolvida por Fernando Dolabela foi com o objetivo de ilustrar a forma como o empreendedorismo busca influenciar as políticas educacionais e chegar a todos os níveis educacionais.

Apesar de suas contradições, as metodologias da "Oficina do Empreendedor" e da "Pedagogia Empreendedora" foram adotadas em diversos locais ou inspiraram pessoas na direção de implantar a "educação empreendedora" da escola.

Na rede privada, um dos exemplos do alcance das metodologias desenvolvidas por Fernando Dolabela é o caso da Rede Pitágoras que realizou, em maio de 2004, em São Paulo, o Congresso Empreendedorismo: um novo passo em educação, que teve como objetivo

“desencadear a discussão sobre conceitos, pesquisas e experiências práticas de formação de empreendedores, evidenciando o empreendedorismo como parte integrante da educação escolar”. (ANDRADE, 2005, p.13).

A Rede Pitágoras, com 589 escolas integradas em todo o País, está entre as três maiores redes privadas de ensino, inclusive, atuando no ensino superior com duas Faculdades, uma em Belo Horizonte e outra em Curitiba.

Como resultado daquele Congresso, a Rede Pitágoras lançou uma publicação intitulada: “O empreendedorismo na escola” (ARTMED, 2005), que resgatou os princípios do empreendedorismo e as possibilidades de aplicação no cotidiano escolar.

Rosamaria Calaes de Andrade, organizadora da publicação, engrossa o coro dos que acreditam que as novas demandas econômicas e sociais exigem a inclusão do tema empreendedorismo no “centro dos debates sobre a escola” e argumenta em seu artigo Empreendedorismo – Um Novo Passo em Educação que o fomento da relação empreendedorismo e educação tem o papel instigador das escolas e dos educadores para a criação de novos desenhos curriculares e ambientes de trabalho, incentivando, nas relações de ensino e aprendizagem, a inovação e a busca de novos referenciais para as finalidades educativas.

Para Andrade, a disseminação da “cultura empreendedora”, inserindo o empreendedorismo no currículo escolar, busca demonstrar a importância do empreendedor na escola e a necessidade de inovar, mas exige “capacitar e orientar os professores para o trabalho com foco na competência empreendedora, promovendo sua integração no desenvolvimento de projetos conjuntos”.

Na visão de Andrade, os alunos inseridos no ambiente empreendedor adquirem competências técnicas, tornando-se mais preparados e participativos. Assim, o empreendedorismo oferece aos alunos oportunidades de realização pessoal e o estimula a pensar além da obtenção de uma vaga no mercado de trabalho, mas, em contribuir no desenvolvimento do País.

Em outro artigo, o “Empreendedorismo na Escola” Cláudia Villela é mais explícita na relação do empreendedorismo e políticas educacionais, afirma que a inserção do

empreendedorismo na escola é colocar em prática as diretrizes e os pilares da educação nacional. Para ilustrar sua afirmação, propõe o seguinte diagrama:

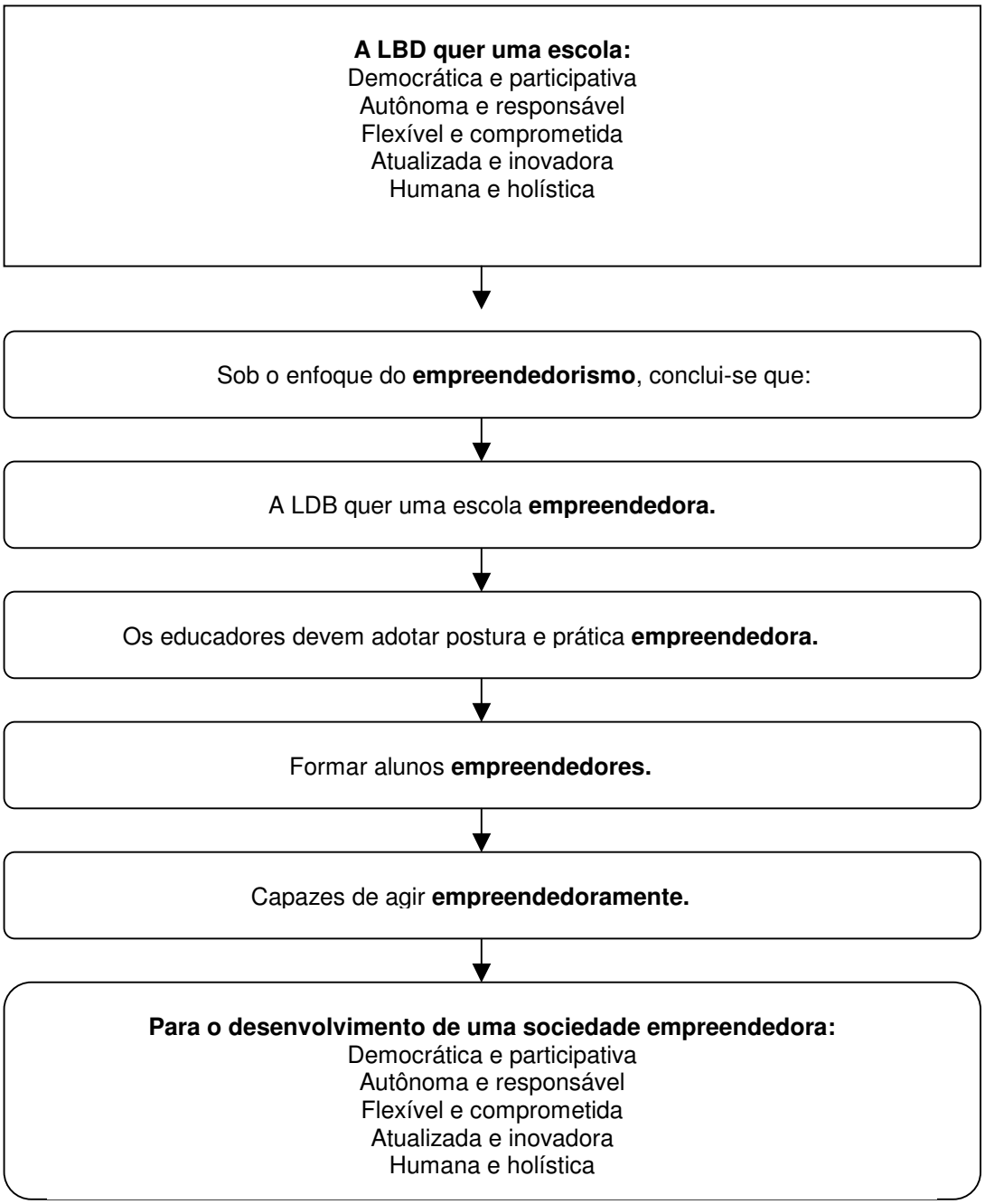

Figura 12: Empreendedorismo na Escola
Fonte: Villela, 2005

Para Villela, nos quatro pilares que orientam a educação do presente – conhecer, fazer, ser e conviver é necessário acrescentar "aprender a empreender" como quinto pilar.

Além do Congresso mencionado e da publicação, a Rede Pitágoras incorporou em seu cotidiano escolar, a inclusão da disciplina "empreendedorismo e ética", no ensino médio e no ensino fundamental. O desenvolvimento da disciplina conta com material didático para cada série do ensino fundamental e um específico para o ensino médio, que abordam temas como: desenvolvimento e valorização do potencial humano, capacidade de criar e relacionar projetos, resolução de problemas da realidade, repensar da conduta pessoal, a partir de princípios e valores, etc.

No ensino público, segundo informações de seu site na internet, acessado em 22/06/2008, Dolabela informa que a Pedagogia Empreendedora foi aplicada em 93 cidades, atingindo 8.400 professores e 224.000 alunos. Algumas cidades implementaram em toda a rede pública municipal como Santa Rita do Sapucaí (MG), Guarapuava (PR), Três Passos (RS), São José dos Campos (SP) e Jacarezinho (PR).

No Brasil existem outros exemplos de propostas de "educação empreendedora" que avançam na direção das políticas educacionais. Destacamos dois documentos produzidos pelo SEBRAE: "Referenciais Educacionais do Sebrae" e "Referenciais para o desenvolvimento do empreendedorismo no Ensino Médio".

Estes documentos foram publicados em 2006 e são importantes porque revelam uma ação institucional de alcance amplo e suas propostas vão além de metodologias e propõem referenciais educacionais.

Nos "Referenciais Educacionais do Sebrae", é proposta a orientação da visão educacional do Sebrae pelas considerações da UNESCO:

> [...] enfatizando as idéias mais que as fórmulas, a totalidade mais que os fragmentos e o sentido mais que a mecânica, de forma a captar a complexidade e focalizar o que viabiliza uma possível construção coletiva do Saber Conhecer, Saber Fazer e Saber Ser/Conviver, necessária ao sucesso dos empreendedores do século XXI. (SEBRAE, 2006, p. 7).

O documento é dividido em quatro pares: Contextualização, Repensar a Educação Sebrae, Concepção Integrada e Avaliação.

Na Contextualização, o documento propõe uma reflexão sobre o contexto em que se inserem as necessidades atuais de conhecimento do empreendedor e apresenta o objetivo do Sistema SEBRAE.

Como já abordamos os objetivos do sistema SEBRAE no capítulo anterior, iremos nos deter na parte do documento que trata do contexto em que se inserem as necessidades da sociedade e das empresas.

As necessidades da sociedade e das empresas estão no campo econômico, tecnológico, ambiental e no campo da informação.

No documento, o principal desafio no campo econômico é o processo de globalização que traz profundas transformações para as sociedades contemporâneas, produzindo um elevado grau de competitividade, ampliando a demanda por conhecimentos, exigindo das organizações e das pessoas maior competência, capacidade de inovação e criatividade. Assim, "educadores e pesquisadores devem propiciar um ambiente favorável à construção de conhecimentos e de valores para que os empreendedores compreendam as mudanças e possam se desenvolver no novo cenário". (SEBRAE, 2006, p. 16).

No campo tecnológico, com a revolução tecnológica foi reduzida a necessidade de mão-de-obra não qualificada e atividades e empregos tradicionais estão sendo transformados e até eliminados. Na avaliação do documento, à medida que se tornam mais escassos os empregos em grandes empresas, aumentam as oportunidades para trabalhadores autônomos formando uma base econômica para o futuro, alicerçada em pequenos negócios e na capacitação das pessoas para que encontrem a arte de promover a própria subsistência sem depender de empregos.

> Para que este futuro aconteça: deve-se atuar no presente e, nesse sentido, os sistemas educacionais formais e de instituições não formais, serão responsáveis por processos de formação e de educação que disseminam idéias, possibilitam sonhos e fomentam discussões e ações para o desenvolvimento, na sociedade, de competências, habilidades e conhecimentos necessários a uma cultura voltada para o empreendedorismo. (SEBRAE, 2006, p. 18).

A questão ambiental é tratada no documento como uma nova realidade que impôs às empresas um distinto comportamento diante dos custos ecológicos do desenvolvimento.

Finalizando a contextualização, o documento afirma que a aplicação da forma eficiente da informação, transformando-a em conhecimentos, gera produtividade e competitividade. O capital intelectual, formado por informações, conhecimentos e competências substituirá a riqueza fixa (terras, equipamentos e imóveis).

No campo da informação, este novo contexto exige incorporar uma nova maneira de pensar, que valorize o capital intelectual e o conhecimento compartilhado, definidos no documento como somatório de competências dos indivíduos e da empresa.

> A sociedade contemporânea exige pessoas empreendedoras, autônomas, com competências múltiplas, que saibam trabalhar em equipe, tenham capacidade de aprender e de adaptar-se a situações novas e complexas, de enfrentarem, sem cessar, novos desafios e promoverem transformações. Em decorrência dessa realidade, a educação passou a ocupar posição estratégica e fundamental não só no campo econômico e social, mas no processo de preparação das pessoas. O papel do educador é propiciar um ambiente de aprendizagem, utilizando todos os recursos que a tecnologia e as ciências fornecem para agilizar o acesso a informações relevantes, para selecioná-las e operar com elas, de forma a facilitar a construção do conhecimento pessoal e o desenvolvimento de competências empresariais. (SEBRAE, 2006, p. 22).

Na parte do documento, que trata da proposta de repensar a educação SEBRAE, apresenta os valores implícitos nos referenciais educacionais e após refletir sobre sua abordagem educacional apresenta a Concepção Integrada do SEBRAE, que tem como foco o desenvolvimento de competências e conclui desenhando o perfil do empreendedor do século XXI.

Segundo o documento, são valores implícitos nos referenciais educacionais do SEBRAE:

- Valorização do ser humano como ser social, político, pertencente à sua comunidade, a seu país, ao mundo, construtor da sociedade e da história;
- Valorização da pessoa como uma unidade indissociável de pensamento, sentimentos e ações, interagindo constantemente com o meio social;
- Valorização do empreendedor como centro gravitacional do processo educacional;
- Valorização do empreendedorismo para obtenção do sucesso nos negócios;
- Valorização da educação como processo dinâmico e permanente;
- Valorização da capacitação continuada, com ênfase na aplicabilidade;
- Valorização do desenvolvimento de competências necessárias ao bom desempenho da cidadania e da gerência de empreendimentos de pequeno porte;

• Valorização do planejamento do processo educacional, tendo como referencial o empresário, suas necessidades e expectativas;

• Valorização do conhecimento, matéria-prima e o principal fator de produção e cidadania. Hoje a variável mais importante no desenvolvimento de um país é a capacidade de produzir conhecimento e torná-lo acessível a um maior número de pessoas;

• Valorização da democratização do conhecimento, mediante a utilização das Tecnologias da Comunicação e Informação, que permitem a difusão dos saberes com qualidade, rapidez e eqüanimidade, disponibilizando conteúdos relevantes, contextualizados e em consonância com a realidade local;

• Valorização de uma visão sistêmica que esclareça a multidimensionalidade do processo educativo e possibilite a descoberta das relações de inseparabilidade entre qualquer fenômeno e seu contexto e de qualquer contexto com o contexto planetário;

• Valorização do pensar crítico, mediante o desenvolvimento dos processos mentais;

• Valorização do pensar criativo como fonte geradora do avanço científico, cultural e artístico;

• Valorização da aplicação imediata dos saberes no exercício de suas atividades profissionais, mediante conteúdos relevantes e pragmáticos com modelos e tecnologias atuais;

• Valorização de atitudes de colaboração, parceria e cooperação que signifiquem "operar com", ou seja, trabalhar em conjunto, oferecendo os próprios talentos para o bem comum. O reconhecimento da importância de cada um no todo representa um estágio superior de maturidade. A relação das pessoas em um trabalho cooperativo resulta em sinergia, que é mais que a soma das partes, ampliando as possibilidades individuais e grupais; e

• Valorização de princípios éticos e valores universais como justiça, bem-estar comum, preservação ambiental, liberdade e paz.

Apoiados nos valores acima descritos que, segundo o SEBRAE estão implícitos nos seus referenciais, é dada uma abordagem educacional que leva em conta a pluralidade de teorias educacionais: humanistas, cognitivas, sociocrítica, além das propostas educacionais para o século XXI, cibernética social, pensamento complexo, pensamento de ordem superior e a abordagem da UNESCO.

Com base em todas estas contribuições e inspirados sobretudo na abordagem da Comissão sobre Educação para o século XXI, apresentada no relatório da UNESCO, que propõe os pilares-base: aprender a conhecer, aprender a fazer, aprender a conviver e aprender a ser, o SEBRAE construiu sua Concepção Educacional Integrada. "A Concepção Integrada, portanto, defende uma pluralidade de enfoques dinamicamente relacionados. Ao invés de uma

unidade monolítica de uma só teoria, elegeu-se uma unidade na pluralidade". (SEBRAE, 2006, p. 46).

Na Concepção Integrada, o SEBRAE deu novo significado aos pilares-base do relatório da UNESCO:

> APRENDER A CONHECER – refere-se à interpretação e representação da realidade por meio do estudo de conceitos, princípios, fatos, proposição e teorias. A aprendizagem de Aprender a Conhecer manifesta-se mediante o desenvolvimento de esquemas cognitivos: reflexão, análise crítica, comparação, classificação, ordenação, argumentação etc., que proporcionam a construção do conhecimento;
>
> APRENDER A SER/CONVIVER – refere-se à percepção da realidade por meio da conscientização da pessoa sobre si mesma e sua interação com seus grupos. Compreende crenças, valores, intuição, inclinações, potenciais criativos, atitudes, sentimentos, imaginação, fantasia, síntese, humor e arte.
> Esses dois pilares SER/CONVIVER foram reunidos, porque desenvolver a consciência individual e social representa uma convergência entre a unidade e a diversidade, na medida em que se trata de fortalecer o autoconhecimento, o desenvolvimento do potencial e a auto-realização, ao tempo de buscar sentido nas metas grupais e sociais. Nesse sentido, propicia-se a evolução da pessoa, sua maneira de ser, de se autoconduzir e de atuar no contexto em que está inserido. O ser humano é uno e singular e, ao mesmo tempo, múltiplo e complexo, inserido em grupos e organizações sociais e culturais que apresentam multiplicidade de visões, de sonhos, de posicionamentos, de crenças e de valores; e
>
> APRENDER A FAZER – refere-se à aplicação na realidade, mediante capacidades, habilidades e destrezas. Manifesta-se mediante ação, iniciativa, concretização, transferência, operacionalização e pragmatismo.

Dar um novo significado às práticas educativas, este é o principal objetivo do SEBRAE em sua "Concepção Educacional Integrada", partindo de uma perspectiva mais ampla que inclui para o empreendedor a autonomia para aprender e desenvolver atitudes e atributos essenciais e demonstrar competência na gerência de seus negócios.

O principal foco dos Referenciais Educacionais do SEBRAE é o desenvolvimento das competências, justificado pela necessidade de adequar a formação de empreendedores às demandas do mundo contemporâneo.

Para o SEBRAE, no ensino de empreendedorismo, as competências são concebidas em três dimensões: cognitiva, atitudinal e operacional.

> [...] a aprendizagem, a focada no desenvolvimento de competências, distancia-se do ensino fundamentado em conteúdos disciplinares, para

> centrar-se na aprendizagem da pessoa e na sua atuação na sociedade como agente social. (SEBRAE, 2006, p. 48).

O SEBRAE conceituou competência, como a faculdade de mobilizar conhecimentos/saberes, atitudes e habilidades/procedimentos para um desempenho satisfatório em diferentes situações de vida: pessoais, profissionais ou sociais.

O perfil do empreendedor do século XXI é constituído por competências que atendam às necessidades da sociedade e da formação do empreendedor. Isto exige saberes necessários nas dimensões cognitivas, atitudinais e técnicas/operacionais.

Em seus "Referenciais Educacionais", o SEBRAE sintetizou as competências gerais do empreendedor e os saberes necessários em: saber conhecer, saber ser/conviver e saber fazer. No Quadro 6, são detalhadas as competências para cada saber necessário.

Quadro 6: Referenciais Educacionais - SEBRAE

SABER CONHECER	**SABER SER/CONVIVER**	**SABER FAZER**
Competências Cognitivas	Competências Atitudinais	Competências de Aplicação
Razão / Lógica **Hemisfério Esquerdo** **Pensar Crítico**	**Intuição/Síntese** **Hemisfério Direito** **Pensar Criativo**	**Motriz / Operacional** **Base do Cérebro** **Pensar Operacional**
Conhecimentos Gerais, Específicos, Tecnológicos, Comunicação Esquemas estruturais cognitivos, Análise, Argumentação, Julgamento, Discernimento, Formulação de Hipóteses, Raciocínio Analítico, Raciocínio Conceitual, Raciocínio Lógico	Autodesenvolvimento, Inovação e criatividade Orientação para mudanças Relacionamento interpessoal Parceria/Cooperação Persuasão Negociação Autoconfiança Ludicidade Iniciativa Proatividade Pensamento Projetivo Pensamento Sistêmico Inter-relacionamento Visão de equipe Respeito à diversidade Valores da Organização Emoções / sentimentos Princípios éticos	Aplicação Pragmatismo Orientação para resultados Prática dos valores organizacionais Orientação para a qualidade Gerenciamento de equipes Planejamento Liderança Execução do autogerenciamento Aplicação de estratégias, Processo decisório, Eficiência Técnica, Concretização Resolução de problemas

Fonte: SEBRAE, 2006

Para cada dimensão, o SEBRAE considera necessárias uma estratégia de aprendizagem e uma didática específica, que envolvam o pensar, o sentir e o agir.

Concluindo, os "Referenciais Educacionais" do SEBRAE consideram ser necessário um sistema de avaliação, como um elemento integrante e regulador da prática educativa, que consiste em recolher informações, sistematicamente, comparar com os critérios ou referenciais formulados anteriormente e tomar decisões a respeito, de maneira a aperfeiçoar o processo educacional e proporcionar oportunidades, para que o participante utilize mecanismos necessários para desenvolver e aprimorar as competências desejadas e necessárias.

No documento "Referenciais para o desenvolvimento do empreendedorismo no Ensino Médio", o SEBRAE propõe identificar as intersecções entre a missão da Escola e o desenvolvimento de uma "cultura empreendedora".

O documento aborda os seguintes temas; as finalidades do ensino médio na educação brasileira hoje; as possibilidades de aproximação entre cultura a cultura empreendedora e o ensino médio; a abordagem de competências no desenvolvimento da cultura empreendedora, na formação do aluno do ensino médio e no desenvolvimento de professores.

O documento parte dos "Referenciais Educacionais" do SEBRAE e considera o público jovem como um grande foco, e o Ensino Médio como um grande meio de fazer chegar a mensagem do empreendedorismo.

A questão do desenvolvimento das competências é o eixo central do documento que considera que o Ensino Médio deve preparar o jovem para o mundo do trabalho e não mais para um posto de trabalho ou um emprego.

> O desafio maior é ressignificar a noção de competência para contribuir para a formação de um ser humano autônomo, crítico, sujeito de sua história, emancipado e cidadão. Para além da competência para o trabalho e para o mercado, um indivíduo competente para estar e agir no mundo, para aprender a conhecer, aprender a fazer, aprender a ser e a conviver. (SEBRAE, 2006, p. 31).

No documento, o SEBRAE afirma que sua proposta educacional supera a visão clássica do empreendedorismo que associa o conceito de empreender com a idéia capitalista voltada apenas para o setor de negócios e aos mercados.

> A reconceitualização do termo empreender passa por um repensar a visão de mundo, de sociedade e de ser humano que não esteja subordinada à mera lógica do mercado. É preciso formar jovens solidários, cooperativos, coletivos, éticos, responsáveis, comprometidos com uma sociedade mais justa. (SEBRAE, 2006, p. 34).

As competências necessárias para esse empreendedorismo reconceitualizado pelo SEBRAE vão além da perspectiva do sucesso individual mas que contemplem resultados sociais, ou seja, competências individuais integradas a uma perspectiva coletiva.

Os "Referenciais Educacionais do Sebrae" e "Referenciais para o desenvolvimento do empreendedorismo no Ensino Médio" são publicações de 2006, que sintetizam uma ação educativa já praticada pelo SEBRAE.

O SEBRAE já desenvolve, há vários anos o Programa Jovens Empreendedores – Primeiros Passos. O programa é desenvolvido em escolas públicas ou privadas, onde professores são capacitados por agentes do SEBRAE por meio de um curso de formação e o curso é inserido no currículo regular das próprias escolas onde esses professores trabalham.

O termômetro do alcance desta proposta de "educação empreendedora" do SEBRAE que efetivamente entra nas escolas, é a adesão de diversos municípios a esse Programa.

No Estado de São Paulo, São José dos Campos foi o município escolhido pelo SEBRAE para um programa-piloto, em que foram treinadas 13 turmas de professores e 30 mil alunos que passaram pelo processo.

O Programa foi disseminado para outros lugares, e atualmente, no Estado de São Paulo são exemplos de municípios que também trabalham empreendedorismo nas escolas, inclusive com aprovação de leis específicas para adoção da disciplina de empreendedorismo: Lins, São José do Rio Preto, Altinópolis, Santa Cruz do Rio Pardo, Nova Venécia, Bauru, Itatiba e Ribeirão Preto.

A Secretaria da Educação do Estado de São Paulo, também, já firmou convênios com o SEBRAE com o propósito de implantar a "educação empreendedora" nas escolas. Em 2004, a

Secretaria e o SEBRAE firmaram um convênio para a realização de 29 cursos aos finais de semana, para 870 Professores do Ensino Médio da Rede Estadual, em um total de 64 horas de formação com o objetivo de repassar o conteúdo para 26 mil alunos do Ensino médio, totalizando 96 horas de formação.

O avanço do empreendedorismo nas políticas educacionais, também, chegou ao Congresso Nacional na forma de Projeto de Lei, nº. 7.607 de 2006, apresentado pelo Deputado Luiz Carlos Hauly (PSDB-PR), que dispõe sobre a inclusão da disciplina empreendedorismo no ensino fundamental, médio, profissionalizante e educação superior.

Como podemos constatar, o avanço do empreendedorismo em direção às políticas educacionais é um processo contínuo e crescente, que se inicia na educação informal no campo de converter os trabalhadores desempregados ou em atividades de subsistência econômica, em empreendedores, mas não se limita a ele, chegando com muita força ao ambiente escolar, inclusive respaldado por políticas governamentais.

4.3 OS RISCOS PARA OS TRABALHADORES POBRES

Neste momento, queremos demonstrar que o empreendedorismo não é um fenômeno isolado, é produto das transformações do capital e, reflete a ideologia neoliberal dominante e representa o avanço do "projeto de sociabilidade neoliberal" (ARANTES, 2000).

Conforme o autor citado, o projeto de sociabilidade neoliberal, pauta-se em expressões que remetem a sentidos vagos e imprecisos em discursos que educam para a hegemonia burguesa contemporânea.

O empreendedorismo coloca em seu discurso que, as pessoas precisam estar dispostas a correr "riscos financeiros, psicológicos e sociais".

No empreendedorismo, a idéia de risco fica limitada a uma visão do desenvolvimento de atividades econômicas, e por definição, toda atividade econômica está "assentada sobre um risco mais ou menos calculado e integrado em uma estratégia geral". (BOST, 2007 p. 246)

Nenhum ator econômico está livre de exposição ao risco, o qual assume aspectos diversos:

> A incerteza constitui, portanto, o quinhão comum dos empreendedores, dos investidores e dos financistas, os quais devem permanentemente avaliar e antecipar as ameaças e as coerções externas, adaptar suas estruturas e seus procedimentos, vigiando de perto seus concorrentes diretos e indiretos a fim de não se afastar deles, por exemplo, no plano tecnológico. (BOST, 2007 p.247).

Por outro lado, o risco na atividade econômica, também, revela a expectativa de ganho que fundamentalmente o justifica. É uma visão positiva do risco comparada a um jogo, em que se pode perder ou ganhar, dependendo das escolhas individuais.

Para Veyret; Richemond (2007), a noção de risco é mais complexa do que apenas o desenvolvimento de atividades econômicas:

> Viver equivale a assumir o risco de morrer de doença, de acidente ao sair de casa ou em qualquer outra ocasião. Os fatores de risco são numerosos, podem ser processos naturais (terremotos, ciclones...) ou conseqüências das atividades humanas: agricultura (poluição, erosão...), indústria (poluição, explosão, incêndio), transportes. Os riscos industriais compõem a família complexa dos riscos ambientais, que também podem ser analisados sob a perspectiva da saúde das populações. As estratégias econômicas podem gerar riscos econômicos, financeiros. As escolhas políticas então na origem dos riscos geopolíticos, que se exprimem em escalas variadas. Os diferentes fatores de risco evocados interagem uns com os outros, de forma que alguns pertencem simultaneamente a várias categorias. (VEYRET; RICHEMOND, 2007, p.23).

Para estas autoras, a palavra "risco" designa ao mesmo tempo, tanto um perigo potencial como sua percepção e, também, indica uma situação percebida como perigosa, na qual seus efeitos podem ser sentidos. Também não é possível enfocar o risco e a percepção que se tem dele, sem considerar o contexto histórico que os produziu, especialmente, as "relações com espaço geográfico, os modos de ocupação do território e as relações sociais características da época". (VEYRET; RICHEMOND, 2007).

Os riscos podem ter origens diversas que são denominadas áleas, que são acontecimentos possíveis, que podem ser de processos naturais, tecnológicos, sociais, econômicos. Assim, o risco pode ser definido como a representação real ou suposta de um perigo ou álea, que afeta determinado alvo e que constitui indicador de vulnerabilidade. (VEYRET; RICHEMOND, 2007)

A vulnerabilidade pode ser humana, socioeconômica e ambiental e mede os "impactos danosos do acontecimento sobre os alvos afetados". A vulnerabilidade também não pode ser definida com simples índices científicos ou técnicos, pois ela coloca em "jogo aspectos

físicos, ambientais, tecnológicos, dados econômicos, psicológicos, sociais, políticos". (VEYRET; RICHEMOND, 2007, p. 39-40).

Desta forma, não é possível falar de riscos sem falar de vulnerabilidade e, também, não é possível desconsiderar que fatores socioeconômicos, freqüentemente, aumentam a vulnerabilidade de determinadas populações. Assim, trabalhadores pobres já estão expostos a riscos financeiros, psicológicos e sociais em razão da estrutura das sociedades capitalistas;

> [...] cujo peculiar sistema de incentivos torna cumulativos os efeitos tanto dos êxitos quanto dos fracassos individuais. Os perdedores, pelo desemprego, pelo avanço técnico, por infortúnio pessoal ou familiar e inúmeras outras causas tem chances cada vez maiores de se tornarem perdedores de novo, porque contam com menos recursos materiais e psicológicos, porque seus fracassos fazem com que percam a confiança dos outros e, principalmente, a própria. E os ganhadores têm chances crescentes de voltar a vencer nos mercados porque acumularam recursos, têm a confiança dos outros etc, etc... (SINGER, 2001).

Os trabalhadores pobres são vulneráveis, exigir que eles estejam dispostos a correr riscos financeiros, psicológicos e sociais é estimular a procura do impossível, o que pode ampliar o grau de vulnerabilidade a que já estão submetidos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS: PARA ALÉM DA EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

Esta pesquisa procurou demonstrar que o empreendedorismo faz parte da estratégia de globalização neoliberal que difunde como única alternativa para o desemprego e a informalidade no mercado de trabalho, a conversão dos trabalhadores em indivíduos "empreendedores".

No Brasil, na década de 1990, a implementação de reformas econômicas de cunho neoliberal provocaram uma grande desestruturação no mercado de trabalho brasileiro, o que favoreceu ao empreendedorismo encontrar um ambiente favorável e disseminar-se na sociedade como único caminho para os excluídos acessarem os benefícios do capitalismo moderno.

O avanço do empreendedorismo significou ao mesmo tempo a aceitação do discurso neoliberal, uma vez que, segundo Santos; Rodriguez:

> [...] vivemos em uma época em que a idéia de que não há alternativas ao capitalismo conseguiu um nível de aceitação que provavelmente não tem precedentes na história do capitalismo mundial. Com efeito, ao longo das duas últimas décadas do século XX, as elites políticas, econômicas e intelectuais conservadoras impulsionaram com tal agressividade e sucesso as políticas e o pensamento neoliberais que a idéia tatcherista, segundo a qual "não há alternativa" nenhuma ao capitalismo neoliberal, ganhou credibilidade, inclusive entre círculos políticos e intelectuais progressistas. (SANTOS; RODRIGUEZ, 2002, p. 24).

Como agente de consolidação do pensamento neoliberal, o empreendedorismo difundiu não só a inevitabilidade do desemprego, mas principalmente, que a inserção econômica é responsabilidade dos indivíduos e estes devem buscar se adequar à nova realidade de diminuição dos empregos assalariados. Segundo o empreendedorismo os efeitos da globalização neoliberal poderiam ser minimizados pelos indivíduos com uma nova mentalidade e um novo comportamento.

O despertar do "espírito empreendedor" permitiria aos indivíduos promover a sua própria inserção econômica, criando novas empresas e promovendo o desenvolvimento econômico.

O empreendedorismo apresenta o modelo econômico capitalista como único e inevitável caminho e omite as suas principais características negativas. Segundo Santos; Rodriguez (2002) as principais linhas do pensamento crítico sublinham três características negativas das economias capitalistas: a sistemática produção de desigualdade de recursos e de poder, as relações de concorrência exigidas pelo mercado capitalista que produzem formas de sociabilidade empobrecidas, baseadas no benefício pessoal em lugar da solidariedade e, finalmente, o nível e o tipo de produção e consumo exigidos pelo capitalismo por serem insustentáveis geram a exploração crescente dos recursos naturais em nível global pondo em perigo as condições físicas de vida na Terra.

O empreendedorismo, ao abordar os sistemas de valores enaltecendo o indivíduo empreendedor, ressalta estas características negativas das economias capitalistas reforçando a lógica do benefício pessoal em detrimento da solidariedade, contribuindo para o estabelecimento de relações sociais empobrecidas baseadas estritamente na competição que aprofunda as diferenças e as desigualdades.

Com o desemprego e a informalidade em alta, o empreendedorismo precisou mitificar-se e assim mascarar a realidade transformando a necessidade de trabalhar e gerar renda em oportunidade para empreender.

Oportunidade sem garantias de condições, baseadas na desqualificação das relações assalariadas e das garantias a ela relacionadas e sustentadas apenas no discurso da mudança de mentalidade e de comportamento.

O empreendedorismo mitificado foi amplamente difundido através de programas de educação e formação e alcançou uma posição de destaque na sociedade como política social. O estímulo ao empreendedorismo foi impulsionado por políticas governamentais, com o apoio da mídia que passou a priorizar a valorização do indivíduo empreendedor.

Baseando a sua metodologia nas principais características dos empreendedores de sucesso, o empreendedorismo, através da educação e formação empreendedora desencadeou processos de "introjeção de valores, atitudes e comportamentos".

Além de conquistar espaço como política social destinada a converter trabalhadores em empreendedores, a proposta de educação e formação empreendedora conseguiu avançar em direção à políticas educacionais. O ambiente escolar tornou-se o novo espaço de difusão da mentalidade e do comportamento empreendedor.

Através de políticas educacionais o empreendedorismo encontrou condições para ampliar as suas possibilidades de enraizamento social. Esse campo fértil à "educação empreendedora" deve-se ao fato que, na escola, e de forma particular nos sistemas públicos de ensino, a valorização da competência e de premiação dos vencedores (ARELARO, 2007) já estava presente antes mesmo deste avanço do empreendedorismo.

Assim como as fórmulas de sucesso do empreendedorismo transplantadas das empresas para os trabalhadores desempregados, as escolas já experimentam o "padrão sucesso", com a adoção de métodos de ensino e de avaliação da iniciativa privada considerados de excelência, mas implementados em ambientes socioeconômicos totalmente distintos. (ARELARO, 2007).

Como no caso do empreendedorismo que responsabiliza os trabalhadores pela sua inserção econômica, a responsabilidade pelos resultados do "padrão sucesso" na educação não é da escola nem dos educadores.

> De agora em diante, adotado este processo de "transferência do saber" – igual para todos, independente de suas condições de vida e desigualdades sociais, se o aluno não conseguir êxito escolar, o problema e a responsabilidade poderão ser transferidos a ele e sua família: "culpa" do aluno, porque não se dedica o suficiente às atividades e deveres escolares, e de família, porque não o estimula ou o acompanha na freqüência e ritmos necessários. (ARELARO, 2007, p. 916).

O ambiente escolar serviu como potencializador do empreendedorismo, ampliando o alcance de seu discurso de valorização do indivíduo empreendedor na sociedade, contribuindo para a manutenção da hegemonia do pensamento neoliberal.

O empreendedorismo trata com muita insistência a capacidade de assumir riscos, como condição para ter sucesso, mas ao transferir a responsabilidade aos trabalhadores pela sua inserção econômica o empreendedorismo também está transferindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais.

> Seria injusto esperar que, mais uma vez, aqueles trabalhadores que não possuem nada tenham que encontrar sozinhos e com os seus próprios recursos econômicos, físicos e psicológicos, a disposição e a força necessárias para lutar num espaço dominado pelo "mercado" que só os reconhece ou como "carne de trabalho" ou como consumidores. (MELLO, 2005, p. 49).

São riscos que de forma individual são de difícil superação. Assim, por desconsiderar o grau de vulnerabilidade a que estão expostos os trabalhadores pobres, o próprio empreendedorismo se torna um risco.

No entanto, apontar os riscos do empreendedorismo e desvelar a "forma" e a "fôrma", dos processos de educação e formação empreendedora não são suficientes, é necessário encontrar caminhos para além do empreendedorismo. Como nos alerta Paulo Freire:

> [...] no domínio das estruturas sócio-econômicas, a percepção crítica da trama, apesar de indispensável, não basta para mudar os dados do problema. Como não basta ao operário ter na cabeça a idéia do objeto que quer produzir. É preciso faze-lo. (FREIRE, 1992, p. 32).

Nesta pesquisa, a ênfase dada ao avanço do empreendedorismo na sociedade, além de buscar demonstrar que a propagação da mentalidade e comportamento empreendedor representam uma ameaça disfarçada de oportunidade, principalmente para os trabalhadores mais pobres, pretende contribuir no debate sobre caminhos da produção não capitalista, onde viver para produzir seja substituído por "produzir para viver".

> A idéia de que não existem alternativas não podia predominar muito tempo. Uma vez que a globalização neoliberal foi eficazmente posta em causa por múltiplos movimentos e organizações, uma das tarefas urgentes consiste em formular alternativas econômicas concretas que sejam ao mesmo tempo emancipatórias e viáveis e que, por isso, dêem conteúdo específico às propostas por uma globalização contra-hegemônica. (SANTOS; RODRIGUEZ, 2002, p. 24).

Como no Brasil a experiência do pleno emprego nunca foi uma realidade para a população mais pobre (MELLO, 2005), a construção de alternativas de sobrevivência econômica, desde a década de 1970 e 1980, de forma efetiva já fazia parte do movimento social organizado, apoiadas principalmente pela ala progressista da Igreja Católica.

A Cáritas Brasileira, organismo da CNBB, desempenhou um papel fundamental neste contexto, apoiando o desenvolvimento e a implementação, a partir da década de 1980, de Projetos Alternativos Comunitários – PACs, em comunidades carentes de todo o País.

A preocupação era de buscar formas mais duradouras de combater a fome e a miséria, ao mesmo tempo em que fortalecia os movimentos populares como alternativas organizativas, valorizando os espaços locais e comunitários. (BERTUCCI, 1996).

Na década seguinte, com a adoção de políticas neoliberais e o aprofundamento da crise social "verificou-se verdadeiro florescimento de organizações comunitárias e iniciativas autogestionárias como reação à marginalização econômica e ao empobrecimento de amplos setores sociais" (SINGER, 2003, p.258), abrindo espaço para trazer à tona a possibilidade de uma economia solidária.

Em paralelo ao avanço do empreendedorismo e contrariando a idéia do caminho único e de adequação à lógica neoliberal, o ambiente de desemprego da década de 1990 fez reascender a importância no Brasil do trabalho associado, da ajuda mútua e da solidariedade.

Conforme aponta João Roberto Lopes Pinto;

> A proliferação de iniciativas associativas nos campos da produção, distribuição e financiamento (cooperativas ou grupos de produção, consumo e serviço; redes de comercialização; moedas sociais; comércio justo e consumo ético; cooperativas de crédito) tem levado, embora matizada por abordagens diversas, a uma visão que aponta possibilidades de uma "economia política" voltada para a "reprodução ampliada da vida" e não para a acumulação. (PINTO, 2006, p.37).

Estes empreendimentos solidários não são apenas iniciativas de caráter econômico, pois ao mesmo tempo em que fornecem o sustento e o incentivo material aos participantes, garantem através de processos de educação e integração social, o entusiasmo necessário para que os participantes persistam e a alternativa não desmorone ou se desvirtue (SANTOS; RODRIGUEZ, 2002, p. 65).

A partir das diversas experiências e manifestações de economia solidária existentes, não temos dúvida em afirmar que, em contraposição ao empreendedorismo "outra economia acontece", mas também não podemos deixar de fazer considerações e apontar a existência de desafios para a economia solidária na formulação de alternativas concretas de produção não capitalista.

Ressaltamos que as nossas observações sempre colocam a economia solidária em comparação ao empreendedorismo. Também delimitamos o nosso campo de considerações dentro do ambiente urbano, pois é neste âmbito que o empreendedorismo foi difundido com maior intensidade e onde se concentra uma ampla massa de "sem-trabalho" que a cada dia busca alternativas de sobrevivência social e econômica.

> As populações urbanas mais pobres, nas grandes cidades brasileiras, vivem com particular intensidade "essa estranha mistura de ordem e de caos que explica o espaço urbano e como ele põe a nu a própria essência da sociedade." As desigualdades de condição marcam o espaço e não poderia ser de outra maneira. Desigualdades e espaços diferentemente construídos resultam dos movimentos contraditórios que acompanham a transformação das sociedades tradicionais em sociedades industrializadas, o crescimento das metrópoles modernas, e a criação de um modo de vida propriamente urbano. Os espaços da cidade possuem significados diferentes. Eles podem ser neutros, ameaçadores, acolhedores. Podem ter características impessoais ou possuírem alto grau de ressonância afetiva e pessoal. (MELLO, 2005, p. 50).

Destacamos como desafios para a economia solidária; a valorização do trabalho associado, a garantia de direitos sociais e a superação do discurso da competência empresarial capitalista.

Conforme já demonstramos nesta pesquisa, o empreendedorismo conta com apoio do segmento empresarial capitalista e com recursos de políticas governamentais para a disseminação da "cultura empreendedora". Assim, o individualismo e a competição são valores propagados de forma permanente, cristalizando na sociedade a idéia de que o sucesso e o fracasso econômico e social resultam apenas da mentalidade e do comportamento individual das pessoas.

O segmento empresarial capitalista valorizando o indivíduo empreendedor defende a sua hegemonia na sociedade, desta forma não tem nenhum interesse em difundir o trabalho associado, que inclusive pode representar uma ameaça: primeiro por indicar uma

possibilidade de diminuição do “exército de reserva” e, na lógica competitiva, os empreendimentos solidários significariam potenciais concorrentes.

Apesar da criação em 2003, dentro da estrutura do Ministério do Trabalho e Emprego, da Secretaria Nacional de Economia Solidária – SENAES, fruto da mobilização da sociedade e, mesmo reconhecendo as diversas iniciativas de governos estaduais e municipais, pode-se afirmar que o apoio à economia solidária nas políticas governamentais ainda é incipiente e está em desvantagem em relação ao fomento ao empreendedorismo.

Sem investimentos efetivos, e sem o respaldo de políticas públicas permanentes a economia solidária não consegue disseminar na sociedade a valorização do trabalho associado, com a mesma velocidade que o indivíduo empreendedor é valorizado.

A garantia de direitos sociais é incompatível com a concepção neoliberal para o trabalho, e baseado nesta concepção, foi fomentado, de forma massiva um novo desejo na sociedade, o desejo de “ser patrão”. Com o discurso de conversão dos trabalhadores em empreendedores, as reformas neoliberais são justificadas e a responsabilidade pela inserção econômica é transferida ao indivíduo.

Por outro lado, o trabalho associado, na maioria das vezes, ainda não se apresenta como uma opção consciente, mas uma imposição de circunstancias econômicas, pela falta de emprego e a necessidade de gerar renda, quando, em muitas situações, o trabalhador temporariamente desenvolve uma atividade enquanto aguarda um trabalho assalariado.

Na nossa avaliação, principalmente no meio urbano, o desejo que ainda prevalece no coração dos trabalhadores desempregados ou que estão em atividades de sobrevivência econômica é o desejo do trabalho assalariado.

O desafio da economia solidária está em superar, de um lado, uma campanha massiva que fomenta a idéia do “seja o seu patrão”, e de outro, conquistar os trabalhadores que acreditam que os seus direitos sociais são garantidos apenas com o “registro em carteira”.

A garantia de direitos sociais não é incompatível com a proposta da economia solidária, segundo Singer (2005, p. 47), a extensão dos direitos sociais a trabalhadores associados não

colide com a sua condição de trabalhadores autônomos, “pois a autonomia não inclui a possibilidade de abrir mão de direitos sociais, que pela sua natureza são irrenunciáveis”.

Se os direitos sociais são irrenunciáveis, cabe à economia solidária constituir empreendimentos solidários que garantam aos trabalhadores envolvidos, no mínimo, as mesmas condições que a relação assalariada.

Para que os trabalhadores mantenham os direitos sociais e conquistem novos, os seus empreendimentos solidários precisam se viabilizar economicamente, superando as restrições impostas pela economia capitalista, do mercado competitivo e dos valores individualistas e consumistas a ele inerentes. (PINTO, 2006, p. 37).

Constituir empreendimentos solidários viáveis economicamente, não significa aceitar o discurso da competência empresarial capitalista, e simplesmente adaptar metodologias de gestão capitalista ao trabalho associado.

Na busca de viabilizar economicamente empreendimentos solidários, muitas vezes em nome da competência, a forma de conceber um empreendimento e os modelos de gestão utilizados no empreendedorismo, é transplantada sem nenhum critério para empreendimentos solidários provocando o desvirtuamento dos objetivos destes empreendimentos.

O modelo de gestão do empreendedorismo é um modelo de gestão capitalista, portanto incompatível com a autogestão praticada ou esperada para o trabalho associado, porém esta transição da produção capitalista para a produção autogestionária é uma tarefa difícil e demorada que requer o desenvolvimento de novos instrumentos e mecanismos que garantam a participação efetiva dos trabalhadores nos destinos de seus empreendimentos.

Neste sentido é possível ir para além da educação empreendedora e propor uma educação autogestionária, construída a partir das experiências verdadeiramente exitosas, vivenciadas e experimentadas pelos trabalhadores, estabelecendo novas práticas educativas baseadas em valores solidários e de ajuda mútua.

As possibilidades da economia solidária no Brasil são enormes, mas para se consolidar precisa superar os desafios apresentados acima, principalmente enfrentar o discurso do empreendedorismo e conquistar, corações e mentes, em especial dos trabalhadores mais pobres.

Será necessário neste processo, o desenvolvimento e a divulgação de forma permanente de experiências concretas de eficiência econômica, a partir da autogestão, demonstrando para a sociedade, que não é necessário que os trabalhadores mudem de mentalidade ou comportamento e se tornem patrões, para produzir e viver com dignidade.

Como nos ensina Paulo Freire:

> Um dos saberes primeiros, indispensáveis a quem, chegando a favelas ou a realidades marcadas pela traição a nosso direito de ser, pretende que sua *presença* se vá tornando *convivência*, que seu estar no *contexto* vá virando estar com ele, é o saber do futuro como problema e não como inexorabilidade. É o saber da História como possibilidade e não como *determinação*. O mundo não é. O mundo está sendo. Como subjetividade curiosa, inteligente, interferidora na objetividade com que dialeticamente me relaciono, meu papel no mundo não é só o de quem constata o que ocorre mas também o de quem intervém como sujeito de ocorrências. Não sou apenas objeto da História mas seu sujeito igualmente. No mundo da História, da cultura, da política, constato não para me adaptar mas para mudar. [...] Constatando, nos tornamos capazes de intervir na realidade, tarefa incomparavelmente mais complexa e geradora de novos saberes do que simplesmente a de nos adaptar a ela. É por isso também que não me parece possível nem aceitável a posição ingênua ou, pior, astutamente neutra de quem estuda, seja o físico, o biólogo, o sociólogo, o matemático, ou o pensador da educação. Ninguém pode estar no mundo, com o mundo e com os outros de forma neutra. [...] A acomodação em mim é apenas caminho para a inserção, que implica decisão, escolha, intervenção na realidade. (FREIRE, 1992, p. 85-86).

6 REFERÊNCIAS

AMADEO, E. Mercado de trabalho brasileiro: rumos, desafios e o papel do Ministério do Trabalho. In: POSTHUMA, A. C. **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil:** políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade. Brasília: OIT, M.T.E., 1999. p. 35-60.

ANDERSON, P. Balanço do neoliberalismo. In: SADER E. GENTILI P. **Pós-neoliberalismo:** as políticas sociais e o Estado democrático. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995. p. 9-23.

ANDRADE, R. C. Empreendedorismo: um novo passo em educação. In: ACURCIO, M. R. B. **O empreendedorismo na escola**. Porto Alegre/Belo Horizonte: Artmed/Rede Pitágoras, 2005. p. 11-20.

ARELARO L. R. G. Formulação e implementação das políticas públicas em educação e as parcerias público-privadas: impasse democrático ou mistificação da política? **Educação & Sociedade: Revista de Ciência e Educação**, Campinas, v. 28, n. 100, p. 899-919, out. 2007. Número especial.

BANCO MUNDIAL. **Globalização, Crescimento e Pobreza:** relatório de pesquisa política do Banco Mundial. São Paulo: Futura, 2003. 224 p.

BARON, H. V. Os riscos sociais. In: VEYRET, Y. **Os riscos:** o homem como agressor e vítima do meio ambiente. São Paulo: Contexto, 2007. p. 275-316.

BERTUCCI, A. Limites e possibilidades de organização dos excluídos: Os projetos comunitários da Cáritas Brasileira. In: GAIGER, L.I. **Formas de combate e de resistência à pobreza**. São Leopoldo: Unisinos, 1996. p. 60-86.

BOST, F. Os riscos econômicos. In: VEYRET, Y. **Os riscos:** o homem como agressor e vítima do meio ambiente. São Paulo: Contexto, 2007. p. 245-273.

BURIGO FILHO, L. J. **Avaliação do impacto do treinamento de empreendedores – Empretec – no Estado de Santa Catarina em 2002**. 2004. 157 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção), Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

CACCIAMALI, M. C. Setor Informal urbano e formas de participação na produção. **IPE/USP:** série ensaios econômicos, São Paulo, n. 26, 1983.

CANO, W. Industrialização, crise, ajuste e reestruturação: algumas questões sobre o emprego e suas repercussões sobre a distribuição da renda. In: OLIVEIRA, C. A. B. et. al. **O mundo do trabalho:** crise e mudança no final do século. São Paulo: Cesit/Scritta, 1994. p. 589-604.

CARRÃO A. M. R. Empresas de pequeno porte, espírito empreendedor e auto-emprego. In: DOWBOR, L. et. al. **Desafios do trabalho**. Petrópolis: Vozes, 2004. p. 87-98.

CASTEL, R. **As metamorfoses da questão social:** uma crônica do salário. Petrópolis: Vozes, 2003. 611 p.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo:** dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2005. 278 p.

CHULLY, J. B. N. **Ajustamento e Informalidade no Mercado de Trabalho Peruano**. 1992. 202 f. Tese (Doutorado FEA), Universidade de São Paulo, São Paulo, 1992.

CORDEIRO, B. M. P. **Referenciais para o desenvolvimento do empreendedorismo no ensino médio**. Brasília: SEBRAE, 2006. 60 p.

DOLABELA, F. **O Segredo de Luísa**. São Paulo: Editora de Cultura, 1999. 320 p.

_____. **Oficina do Empreendedor**. São Paulo: Editora de Cultura, 1999. 280 p.

_____. **Pedagogia Empreendedora**. São Paulo: Editora de Cultura, 2003. 144 p.

DOMBROWSKI, O.; JAKOBSEN, K.; MARTINS, R. O trabalho informal no município de São Paulo In: _____. **Mapa do trabalho informal:** Perfil socioeconômico dos trabalhadores informais na cidade de São Paulo. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000. p. 11-12.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo na prática:** mitos e verdades do empreendedor de sucesso. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007. 147 p.

_____. **Empreendedorismo:** transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001. 300 p.

Época (Rev) **Manual de Sobrevivência num mundo sem emprego**. ed. 416. Rio de Janeiro: Globo, 5/2006.

FILION, L. J. Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 39, n. 4, p. 06-20, out/dez. 1999.

_____. Empreendedorismo e gerenciamento: processos distintos, porém complementares. **Revista de Administração de Empresas Light**, São Paulo, v. 7, n. 3, p. 2-7, jul/set. 2000.

_____. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: Identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 31, n. 3, p. 63-71, jul/set. 1991.

FREIRE, P. **Pedagogia da autonomia:** saberes necessários à prática educativa. São Paulo: Paz e Terra, 1996. 166 p.

_____. **Pedagogia da esperança:** um reencontro com a Pedagogia do oprimido. 8ª ed. São Paulo: Paz e Terra, 2001. 246 p.

_____. **Pedagogia do oprimido.** 17ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987. 184 p.

GAIGER, L. I. **Sobrevivência e Utopia:** Os projetos alternativos comunitários no RS. São Leopoldo: Unisinos, 1994.

GENTILI, P. Três teses sobre a relação trabalho e educação em tempos neoliberais. In: LOMBARDI, J. C.; SANFELICE, J. L.; SAVIANI, D. **Capitalismo, trabalho e educação**. Campinas: Autores Associados, 2002. p. 45-59.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. 5ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2004. 592 p.

KOWARICK, L. Sobre a vulnerabilidade socioeconômica e civil: Estados Unidos, França e Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 18, n. 51, p. 61-85, fev. 2003.

KRUPPA, S. M. P. Uma outra economia pode acontecer na educação: para além da Teoria do Capital Humano. In: KRUPPA, S. M. P. **Economia solidária e educação de jovens e adultos**. Brasília: Inep, 2005. p. 21-30.

MATTOSO, J. **O Brasil Desempregado**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000. 48 p.

_____. O novo e inseguro mundo do trabalho nos países avançados. In: OLIVEIRA, C. A. B. et. al. **O mundo do trabalho:** crise e mudança no final do século. São Paulo: Cesit/Scritta, 1994. p. 521-562.

MELLO, S. L. Saber fazer, fazer e aprender: escola itinerante, política pública e economia solidária. In: KRUPPA, S. M. P. **Economia solidária e educação de jovens e adultos**. Brasília: Inep, 2005. p. 21-30.

Meu Próprio Negócio (Rev) **Perfil empreendedor: você tem?** ed. 49. São Paulo: On Line Editora, 3/2007.

Ministério do Desenvolvimento, Industria e Comércio Exterior: www.desenvolvimento.gov.br.

MOTTA, F. C. P. As empresas e a transmissão da ideologia. **Revista de Administração de Empresas**, Rio de Janeiro, v. 24, n. 3, p. 57-66, jul/set. 1984.

_____. O autonomismo e a questão da organização. **Revista de Administração de Empresas**, Rio de Janeiro, v. 26, n. 1, p. 57-66, jan/mar. 1986.

MUELLER, M. et. al. **Empreendedorismo no Brasil:** 2006. Curitiba: IBQP, 2007. 228 p.

Pequenas Empresas Grandes Negócios (Rev) **Vencendo o desemprego**. ed. 113. Rio de Janeiro: Globo, 06/1998.

Pequenas Empresas Grandes Negócios (Rev) **De empregado a Patrão**. ed. 185. Rio de Janeiro: Globo, 06/2004.

PINTO, J. R. L. **Economia Solidária:** de volta à arte da associação. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2006. 196 p.

POCHMANN, M. **A década dos mitos:** o novo modelo econômico e a crise do trabalho no Brasil. São Paulo: Contexto, 2001. 182 p.

POSTHUMA, A. C. **Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil:** políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade. Brasília: OIT, M.T.E., 1999. 435 p.

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO - PNUD. **Desencadeando o empreendedorismo:** o poder das empresas a serviço dos pobres. PNUD, 2004.

SANDRONI, P. **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Best Seller, 1999.

SANTIAGO, E. G. **Empreender para sobreviver: Estudo sobre a ação econômica dos empreendedores de pequeno porte**. 2007. 242 f. Tese (Doutorado) – Sociologia, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2007.

SANTOS, B. S.; RODRIGUEZ C. Para ampliar o cânone da produção. In: SANTOS, B. S. **Produzir para viver:** os caminhos da produção não capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002. p. 23-77.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas: www.sebrae.com.br.

Seja Seu Patrão (Rev) **16 máquinas que produzem lucro**. ed. 8. Rio de Janeiro: Globo 12/2006.

Seja Seu Patrão (Rev) **20 dicas para você vencer o medo e montar um negócio de sucesso**.ed. 12. Rio de Janeiro: Globo 08/2007.

SINGER, P. A recente ressurreição da economia solidária no Brasil. In: SANTOS, B. S. **Produzir para viver:** os caminhos da produção não capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002. p. 81-129.

_____. Direitos Sociais: a cidadania para todos. In: PINSKY, J. **História da cidadania**. São Paulo: Contexto, 2003. p. 191-263.

_____. Economia solidária: um modo de produção e distribuição. In: SINGER, P.; SOUZA, A. R. **A economia solidária no Brasil:** a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, 2000. p. 11-30.

_____. Em defesa dos direitos dos trabalhadores. In: MELLO, S. L. **Economia solidária e autogestão:** encontros internacionais. São Paulo: NESOL-USP,ITCP-USP,PW, 2005. p. 41-47.

_____. **Globalização e Desemprego:** diagnóstico e alternativas. São Paulo: Contexto, 1998. 140 p.

_____. O trabalho informal e a luta da classe operária In: DOMBROWSKI, O.; JAKOBSEN, K.; MARTINS, R. **Mapa do trabalho informal:** Perfil socioeconômico dos trabalhadores informais na cidade de São Paulo. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2000. p. 11-12.

Veja (Rev) **A receita dos vencedores**. ed. 1.745. São Paulo: Abril, 3/4/2002.

Veja (Rev) **A vida sem patrão**. ed. 1.705. São Paulo: Abril, 20/06/2001.

VEYRET, Y.; RICHEMOND, N. M. O risco, os riscos. In: VEYRET, Y. **Os riscos:** o homem como agressor e vítima do meio ambiente. São Paulo: Contexto, 2007. p. 23-76.

VILLELA, C. Empreendedorismo na escola. In: ACURCIO, M. R. B. **O empreendedorismo na escola**. Porto Alegre/Belo Horizonte: Artmed/Rede Pitágoras, 2005. p. 21-58.

WEBER, M. **A ética protestante e o "espírito" do capitalismo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2004. 336 p.

WICKERT, M. L. **Referenciais Educacionais do SEBRAE**. Brasília: SEBRAE, 2006. 130 p.

7 ANEXOS