

**UFRRJ**

**INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS**

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM  
DESENVOLVIMENTO, AGRICULTURA E  
SOCIEDADE**

**TESE**

**Capitalismo no Brasil: o ambiente institucional  
para o empreendedorismo no início do  
Século XXI**

**Ana Beatriz Tomás Salles**

**2008**



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO,  
AGRICULTURA E SOCIEDADE**

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO DE CIÊNCIAS SOCIAIS EM  
DESENVOLVIMENTO, AGRICULTURA E SOCIEDADE**

**INSTITUIÇÕES, MERCADO E REGULAÇÃO**

**Capitalismo no Brasil:  
o ambiente institucional para o empreendedorismo no início do século XXI**

**ANA BEATRIZ TOMÁS SALLES**

*Sob a Orientação do Professor*  
**Ana Célia Castro**

Tese submetida como requisito parcial para  
obtenção do grau de **Doutor de Ciências,  
Sociais** em Instituições, Mercado e Regulação.

Rio de Janeiro, RJ.  
Junho de 2008

330.122  
S168c  
T

Salles, Ana Beatriz Tomás

Capitalismo no Brasil: o ambiente institucional  
para o empreendedorismo no início do século XXI. /  
Ana Beatriz Tomás Salles.  
257 f.

Orientador: Ana Célia Castro.

Tese (doutorado) – Universidade Federal Rural do  
Rio de Janeiro, Instituto de Ciências Humanas e  
Sociais.

Bibliografia: f. 255-257.

1. Empreendedorismo - Teses. 2. Instituições –  
Teses 3. Sociedade - Teses. I. Castro, Ana Célia. II.  
Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro.  
Instituto de Ciências Humanas e Sociais. III. Título.

**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE CIÊNCIAS HUMANAS E SOCIAIS  
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO AGRICULTURA E  
SOCIEDADE**

**ANA BEATRIZ TOMÁS SALLES**

Tese submetida ao Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, como requisito parcial para obtenção do grau de Doutor de Ciências Sociais em Instituições, Mercado e Regulação.

TESE APROVADA EM \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

---

Ana Célia Castro (Dra.)  
CPDA/UFRRJ e Instituto de Economia / UFRJ  
(Presidente / Orientador)

---

Lívia Barbosa (Dra.)  
Escola Superior de Propaganda e Marketing

---

Antonio José Junqueira Botelho (Dr)  
Pontifícia Universidade Católica - RIO

---

Jorge de Paula Costa Ávila (Dr.)  
Instituto Nacional de Propriedade Industrial

---

Regina Bruno (Dra)  
CPDA/UFRRJ

## RESUMO

SALLES, Ana Beatriz Tomás. **Capitalismo no Brasil: O ambiente institucional para o empreendedorismo no início do Século XXI**. 2008. 257 p. Tese (Doutorado em Ciências Sociais em Instituições, Mercado e Regulação). Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ, 2008.

Esta tese examinou a *importância* conferida ao empreendedorismo no Brasil. A partir de biografias de empreendedores reconhecidos dos séculos XIX e XX, e de um conjunto de entrevistas de atores envolvidos e comprometidos com a difusão da cultura empreendedora neste início do século XXI, foram observadas mudanças institucionais ocorridas ao longo desse período. O confronto entre as biografias e as entrevistas apontou a natureza e a coerência da nossa arquitetura institucional de apoio ao empreendedorismo e evidenciou os desafios com que se confronta o ideal social de construção coletiva de nossa sociedade. Um dos aspectos relevantes extraídos das entrevistas foi a constatação de que o *atraso* brasileiro, em termos de superação de ambivalências institucionais relacionadas com o empreendedorismo, é, em grande parte, provocado não por uma incapacidade “congénita” do povo, mas sim pela falta de entendimento das regras do jogo capitalista e pela ineficácia do ambiente institucional brasileiro na aplicação e reforço das mesmas. Como um todo, a pesquisa sugere que a construção de um ambiente institucional (formal e informal), a favor de um protagonismo empreendedor, é uma das possíveis alternativas para a construção de uma sociedade mais justa e menos desigual.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo, Instituições, Sociedade.

## **ABSTRACT**

SALLES, Ana Beatriz Tomás. **Capitalism in Brazil: The institutional architecture for entrepreneurship in the beginning of the XXI century.** 2008. 257 p. Thesis (Doctor in Social Sciences, Institutions, market and regulation) Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento, Agricultura e Sociedade, Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ, 2008.

This thesis analyzed the importance given to entrepreneurship in Brazil. Based on the biographies of well-known Brazilian entrepreneurs of the XIX and XX centuries, and on a series of interviews with different actors dedicated to the development and diffusion of an entrepreneurial culture in the beginning of the XXI century, we analyzed the institutional changes that took place along this period regarding the importance given to the entrepreneurial capacity in our culture. The confrontation between the biographies and the interviews allowed us to point out the nature and coherence of our present institutional architecture and the challenges to be faced up for the collective construction of our society. From this analysis we can conclude that the Brazilian backwardness in terms of overcoming economic inequalities and social injustice is caused mainly by lack of understanding of the double movement necessary to the successful application of the rules of the capitalistic game, and by the inefficiency of the Brazilian institutions in the reinforcement of those rules, and not, by a lack of entrepreneurial capacity innate to our people. As a whole, the thesis suggests that the shaping of an institutional environment (formal and informal) in favor of entrepreneurship is one alternative for the achievement of a society more just, rich and egalitarian and could be achieved if we raised the many veils imposed by taken-for-granted notions transmitted throughout our socializing process.

**Keywords:** Entrepreneurship. Institutions. Society.

## LISTA DE GRÁFICOS E QUADROS

Gráfico I	- Quantitativo de pesquisas sobre empreendedorismo.....	10
Quadro I	- Síntese do Ideário de Smith.....	18
Quadro II	- Hipóteses propostas por Berger (1992).....	22
Quadro III	- Hipóteses confirmadas e infirmadas pela adoção do sistema capitalista em diferentes culturas.....	23
Quadro IV	- Resumo do Plano Amostral da Pesquisa com População Adulta – GEM Brasil – 2005.....	105

## LISTA DE DIAGRAMAS E TABELAS

Diagrama I	-	Sistema de Desenvolvimento Empreendedor.....	100
Diagrama II	-	O Túnel da Capacidade Empreendedora.....	100
Tabela I	-	Empreendedores por Estágio segundo expectativa de Criação de Emprego – Brasil – 2007.....	111
Tabela II	-	Tipo de Orientação que o empreendedor teve ou espera receber para iniciar, abrir ou administrar o negócio segundo estágio do empreendi- mento – Brasil – 2007.....	122
Tabela III	-	Onde o empreendedor teve ou espera receber orientação para iniciar, abrir ou administrar negócio – Brasil – 2007.....	123



## LISTA DE FIGURAS

Figura I	- Modelo Conceitual do GEM.....	104
Figura II	- Evolução das Proporções de Empreendedores por Motivação – Brasil – 2001 a 2007.....	108
Figura III	- Perspectiva dos Especialistas Nacionais em Relação a Políticas Governamentais – 2001 a 2007.....	117
Figura IV	- Perspectiva dos Especialistas Nacionais em Relação a Programas Governamentais – Brasil – 2001 a 2007.....	118
Figura V	- Perspectiva dos Especialistas Nacionais em Relação à Infra-Estrutura Comercial e Profissional – Brasil – 2001 a 2007.....	119
Figura VI	- Perspectiva dos Especialistas Nacionais em Relação ao Mercado: Interno e Dinamismo/Oportunidade – Países – 2007.....	119
Figura VII	- Perspectiva dos Especialistas Nacionais ao Mercado: maiores barreiras, custos, concorrência, legislação – Países – 2007.....	120
Figura VIII	- Perspectiva dos Especialistas em relação ao acesso à infra-estrutura Física – Brasil 2001 a 2007.....	121
Figura IX	- Perspectiva dos Especialistas Nacionais em relação ao acesso à infra- estrutura física – Países – 2007.....	121
Figura X	- Perspectiva dos Especialistas Nacionais em relação a Educação e Treinamento Brasil – 2001 a 2007.....	125

## LISTA DE ABREVIACÕES E SIGLAS

ANPROTEC	Associação Nacional de Entidades Promotoras do Empreendedorismo Inovador
BDMG	Banco de Desenvolvimento do Estado de Minas Gerais
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BNDESPAR	Bndes Participações S.A.
BOVESPA	Bolsa de Valores do Estado de São Paulo
CADE	Conselho Administrativo de Defesa Econômica
CEMP/PUC-RJ	Coordenação de Ensino de Empreendedorismo
CENPES	Centro de Pesquisa da Petrobrás
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Empresariais
COPPE/UFRJ	Instituto Alberto Luiz Coimbra de Pós-graduação e Pesquisa em Engenharia da Universidade Federal do Rio de Janeiro
COPPEAD/UFRJ	Instituto de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração da Universidade Federal do Rio de Janeiro
CLT	Consolidação de Leis Trabalhistas
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
CRIATEC	Programa de Capital Semente do BNDES
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
FAPES	Fundação de Assistência e Previdência Social do BNDES
FIESP	Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
FIRJAN	Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro
FUNTEC	Fundo Tecnológico para financiamento à inovação do BNDES
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IBITDA	Income Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IBQP PR	Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade – Paraná
INMETRO	Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial
INPI	Instituto Nacional de Propriedade Intelectual
INVESTE-RIO	Agência de Fomento do Estado do Rio de Janeiro
IPO	Initial Public Offering
MBA	Master in Business Administration
MPE	Micro e Pequenas Empresas
NASDAQ	North American Securities Dealers Automated Quotation System
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

ONG	Organização não-governamental
PROUNI	Programa Universidade para Todos do Ministério da Educação Brasileiro
PUC	Pontifícia Universidade Católica
PT	Partido dos Trabalhadores
REDETEC	Rede de Tecnologia do Rio de Janeiro
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEC	Security Exchange Commission
SENAC	Serviço Brasileiro de Apoio ao Comércio
SESC	Serviço Brasileiro
TCU	Tribunal de Contas da União
UCLA	University of Califórnia - Los Angeles
UFRJ	Universidade Federal do Rio de Janeiro
UNIVALI	Universidade do Vale do Itajaí – Santa Catarina

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
<b>1 O JOGO CAPITALISTA: REGRAS, INSTITUIÇÕES E JOGADORES.....</b>	<b>13</b>
<b>2 A IMPORTÂNCIA DE UM AMBIENTE INSTITUCIONAL COERENTE.....</b>	<b>38</b>
<b>3 A INSTITUCIONALIZAÇÃO DO SISTEMA CAPITALISTA NO BRASIL.....</b>	<b>54</b>
<b>4 RETRATOS DA CULTURA EMPREENDEDORA BRASILEIRA.....</b>	<b>92</b>
4.1 Um retrato acadêmico.....	92
4.2 Um retrato pragmático.....	96
4.3 Um retrato quantitativo comparativo (GEM).....	100
<b>5 O AMBIENTE INSTITUCIONAL BRASILEIRO PARA O EMPREENDE- DORISMO NO INÍCIO DO SÉCULO XXI – PESQUISA DE CAMPO.....</b>	<b>126</b>
<b>6 ANÁLISE DAS ENTREVISTAS.....</b>	<b>218</b>
<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>249</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>255</b>

## INTRODUÇÃO

O brasileiro é sempre o outro e não eu.  
(FONSECA, 1993, p.12)

O paradoxo do brasileiro expresso por Giannetti Fonseca em seu livro *Vícios Privados, Benefícios Públicos* ao mostrar que o brasileiro, em geral, ao fazer críticas ao país, se exime do grupo “brasileiro” ao qual imputa os males pelos quais passa; a observação popularizada por Tom Jobim, ao expressar que: “Viver nos EUA é bom, mas é uma M., enquanto viver no Brasil, é uma M., mas é bom”; e, assim também, o senso comum de que se adotássemos padrões de comportamento de primeiro mundo “não seríamos mais o Brasil” demonstram o conflito e, ao mesmo tempo, a aparente angústia com a presumida incompatibilidade da identidade do brasileiro, caso aqui quiséssemos implementar instituições e regras adotadas pelos países em que as instituições capitalistas e democráticas parecem ter obtido melhores resultados.

O início do século XXI foi recebido como uma época de profunda perplexidade na sociedade brasileira, expressa nas manchetes da imprensa escrita e falada. Uma e outra vez, a sociedade brasileira é tomada por sentimentos de crise e impotência. Minha geração, nascida nos anos 50 e criada dentro da ditadura, presencia, repetidamente, o debate a respeito dos “defeitos congênitos” de nossa sociedade e da ineficiência de nossas instituições. Estamos sendo confrontados por uma crise ética, que se alastrou e se instalou dentro das instituições encarregadas de promover a integração da sociedade por via de canais democráticos.

Mensagens, como a recebida abaixo, circulam via internet expressando o senso comum generalizado que, ao reforçar nossos defeitos, alimentam também nossa sensação de impotência frente ao sonho de construção de uma sociedade mais justa:

FRASES PARA O BRASIL DE HOJE TIRADAS DO BRASIL DO PASSADO E DE SEMPRE

1. Brasil? Fraude explica. *Carlito Maia*
2. O Brasil é feito por nós. Só falta agora desatar os nós. *Barão de Itararé*
3. Jamais diga uma mentira que não possa provar. *Millôr Fernandes*

4. Acho o Brasil infecto. Não tem atmosfera mental; não tem literatura; não tem arte; tem apenas uns políticos muito vagabundos. *Carlos Drummond de Andrade*
5. Como se algum político, com exceção de meia dúzia de três ou quatro, representasse alguém, a não ser a si mesmo, a família e aderentes. *João Ubaldo Ribeiro*.
6. No Brasil, quem tem ética parece anormal. *Mário Covas*
7. A prosperidade de alguns homens públicos do Brasil é uma prova evidente de que eles vêm lutando pelo progresso do nosso subdesenvolvimento. *Stanislaw Ponte Preta*
8. Hoje é muito difícil não ser canalha. Todas as pressões trabalham para o nosso aviltamento pessoal e coletivo. *Nelson Rodrigues*
9. O Brasil é um país geométrico tem problemas angulares, discutidos em mesas redondas, por um monte de bestas quadradas. (*Autor Desconhecido*)

Em sua coluna publicada aos domingos no jornal *O Globo* o escritor João Ubaldo Ribeiro, preocupado com as eleições presidenciais de 2006 que se aproximavam em crônica (também veiculada pela internet) com o título *A verdade sobre nós*, emite as seguintes opiniões:

“[...] estou começando a suspeitar que o problema não está no ladrão corrupto que foi Collor, ou na farsa que é o Lula. O problema está em nós. Nós como povo. Nós como matéria prima de um país. Porque pertencemos a um país onde a esperteza é a moeda que sempre é valorizada, tanto ou mais do que o dólar. Um país onde ficar rico da noite para o dia é uma virtude mais apreciada do que formar uma família, baseada em valores e respeito aos demais. [...] Onde os diretores das empresas não valorizam o capital humano. Onde [...] não há consciência nem memória política, histórica nem econômica. Onde nossos congressistas trabalham dois dias por semana para aprovar projetos e leis que só servem para afundar ao que não têm encher o saco ao que tem pouco e beneficiar só alguns. [...]. Não. Não. Não. Já basta. Como "Matéria Prima" de um país, temos muitas coisas boas, mas nos falta muito para sermos os homens e mulheres que nosso país precisa. Esses defeitos, essa "esperteza brasileira" congênita, [...] falta de qualidade humana, [...] o próximo presidente [...] terá que continuar trabalhando com a mesma matéria prima defeituosa que, como povo, somos nós mesmos. E não poderá fazer nada... [...] enquanto alguém não sinalizar um caminho destinado a erradicar primeiro os vícios que temos como povo, ninguém servirá. [...]. Qual é a alternativa? [...] Aqui faz falta outra coisa. E enquanto essa "outra coisa" não comece a surgir de baixo para cima, ou de cima para baixo, ou do centro para os lados, ou como queiram, seguiremos igualmente condenados, igualmente estancados... igualmente sacaneados!!! É muito gostoso ser brasileiro. Mas quando essa brasilidade autóctone começa a ser um empecilho às nossas possibilidades de desenvolvimento como Nação, aí a coisa muda. [...] Somos nós os que temos que mudar. [...]”.

Albert Hirschman apelidou a característica dos intelectuais latino-americanos de jamais compreender os avanços em seus países de *fracassomania*. O fato é que, no Brasil, existe uma fala recorrente, sobre o hiato e as diferenças entre nossa sociedade “subdesenvolvida” e as sociedades de “primeiro mundo”, que se alimenta no mito de origem e no etnocentrismo invertido, base da formação da sociedade brasileira. Este mito se transformou em uma ideologia poderosa que é transmitida de geração em geração e, portanto, faz parte da herança cultural brasileira. O que é verdadeiro? O que é falso? Os problemas que enfrentamos são frutos de defeitos “congenitos”, da posição de periferia “imposta” pela ordem mundial ou simples etapa de amadurecimento das instituições e de uma sociedade que desfruta da democracia há apenas 25 anos?

Parece-me evidente, a falta de identificação e o desconhecimento da maior parte da população com relação às instituições que moldam ou estão relacionadas com os destinos do país<sup>1</sup>, e conseqüentemente da sociedade, dentro da qual estamos inseridos e onde desenvolvemos nossa vida familiar, social e, principalmente, econômica, de onde vem o sustento das demais. A aparente passividade e falta de mobilização com que a sociedade vê desenrolar-se ante seus olhos diariamente nos noticiários a crise ética nas instituições parecem fruto da falta de trânsito entre a sociedade e as instituições que deveriam ser “socialmente construídas”.

As notícias são contraditórias: por um lado, apesar de não sentirmos reflexos na melhoria da qualidade de vida geral, recebemos a informação de que a economia parece ter alcançado a imunidade frente aos solavancos contínuos das crises e escândalos políticos que se sucedem, por outro, a insegurança provocada pela espantosa desigualdade social nos centros urbanos continua assombrando a todos.

Muito se fala, em mudança de paradigmas no capitalismo e na importância inquestionável da educação e da igualdade de oportunidades para o exercício da cidadania. Como o brasileiro se apropria ou participa dos destinos de seu país? Qual a relação entre este comportamento individual e a sociedade?

Ao me indagar sobre essas questões, outras questões se impuseram: será que existe, realmente, incompatibilidade entre a identidade que prezamos e o estabelecimento de instituições básicas para o funcionamento de um sistema capitalista democrático considerado base para o desenvolvimento econômico no mundo atual? Que instituições são essas? Será

---

<sup>1</sup> A que poderíamos chamar de *analfabetismo institucional*.

como dizem, que aquilo que valorizamos na nossa identidade é a causa do nosso “atraso”? Esse atraso é mensurado em função de que projeto social? Qual o peso relativo de nossas instituições formais e informais no nosso modelo de desenvolvimento? Como umas afetam as outras? É necessário perder a identidade para mudar?

Em face desses questionamentos, me propus a investigar as seguintes questões de trabalho, visando a examinar a relação entre ambiente institucional e percepção de atraso do brasileiro em termos de desenvolvimento: o que retarda o desenvolvimento sustentado e mais equitativo brasileiro? É a falta de entendimento das regras do jogo capitalista? É a inconsistência ou incoerência das instituições na aplicação das regras? É a qualidade dos jogadores? Como se dá a relação entre as instituições e os jogadores na sociedade brasileira? Qual o papel das instituições informais (valores, usos e costumes transmitidos de geração em geração) na construção social dessa relação?

Em consonância com essas questões, esta tese tem como objetivo central examinar como o ambiente institucional brasileiro, em pleno início do século XXI, entende os valores subjacentes a um sistema econômico capitalista e democrático, avaliando o impacto desse ambiente na promoção e regulação de nosso desenvolvimento sócio-econômico. A definição desse objetivo ancora-se no pressuposto de que o esclarecimento e a transparência de algumas regras que regem o jogo capitalista e democrático poderiam contribuir para a construção coletiva de um ambiente institucional afinado com o projeto social desejado.

Para viabilizar essa pesquisa, adotei como objeto de estudo a análise do ambiente institucional brasileiro referente à cultura empreendedora, já que esta me parece o elemento-chave para levar adiante um novo modelo de sociedade e já que, a partir dos anos 90 – marco de quebra de muitos paradigmas que sustentaram o mundo econômico durante grande parte do século XX – o estímulo ao empreendedorismo se tornou o foco de instituições que se ocupam das políticas de desenvolvimento.

Como os esforços para estímulo do empreendedorismo esbarram na necessidade de avaliação tanto das instituições formais (ambiente propiciado por organizações e regras adequadas) como das informais (valores sociais e atitudes), a pesquisa e análise das facilidades e dificuldades encontradas pelas pessoas que fazem parte da difusão e da facilitação desse movimento no Brasil podem esclarecer as mudanças institucionais que ocorreram ao longo de nossa história e também das que ainda deveriam ser contempladas na formulação de políticas públicas que tenham esse propósito, assim como de quais são as dificuldades que se interpõem a esse movimento.



Por que nos preocuparmos com o movimento do empreendedorismo? O que o empreendedorismo tem a ver com um desenvolvimento econômico mais justo?

Mudanças significativas marcaram o ambiente cultural, econômico e tecnológico das organizações nas duas últimas décadas do século XX. O fenômeno, conhecido como globalização, foi promovido pelos avanços tecnológicos nas áreas de comunicação, tecnologia de informação e transportes, que, ao desintegrarem barreiras de acesso a mercados anteriormente monopolizados, cartelizados e protegidos, provocaram verdadeiros terremotos nos paradigmas sustentadores da economia baseada no capitalismo industrial, e, ao mesmo tempo, criaram oportunidades sem precedentes de acesso a novos mercados. Neste cenário, as micro e pequenas empresas despertaram interesse como nova dimensão da competitividade global por sua flexibilidade de ação, pelo seu potencial de complementaridade com as grandes empresas (por meio de terceirização) e por sua capacidade de inovação, além de potencial como geradoras de emprego.

Com isso, as políticas de desenvolvimento econômico voltaram-se aos princípios capitalistas e passaram a prestar maior atenção ao desenvolvimento das pequenas e médias empresas, dando maior relevância não só à promoção de novos empreendimentos, mas ao estímulo do espírito empreendedor.

Segundo o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a América Latina, em conformidade com o movimento mundial, vem experimentando uma lenta, porém incessante transição em busca de uma nova cultura empreendedora. De forma cada vez mais generalizada, as universidades estão iniciando programas de incentivo ao empreendedorismo. Também estão aumentando o número de congressos e conferências, o que sinaliza para um aumento do interesse que o tema desperta nas sociedades civil e acadêmica. Alguns governos municipais demonstram interesse na criação de sistemas de incubadoras e na colaboração com o setor empresarial para promover o empreendedorismo entre os jovens. Igualmente, os meios de comunicação ao dedicarem mais programas ao tema estão fazendo parte da transformação da cultura empreendedora nessas sociedades. (cf. Kantis, 2004).

As políticas públicas que vêm sendo aplicadas têm revelado uma tendência dupla: por um lado, a promoção do espírito empreendedor como parte das políticas de desenvolvimento empresarial e das pequenas e médias empresas, que se concentram na mudança de paradigma empresarial, e, por outro, a propagação do espírito empreendedor em diversos outros campos: emprego, educação, inovação vinculada a setores específicos, exportação, desenvolvimento local, dentre outros.

Stan Metcalffe (2003), em seu artigo *The entrepreneur and the style of Modern Economics*<sup>2</sup>, expressa o consenso que tomou conta da academia ao final do século XX ao declarar que a dinâmica do capitalismo moderno se baseia na combinação do crescimento simultâneo do conhecimento e das oportunidades de investimento apoiadas pelas estruturas institucionalizadas de economia de mercado que estimulam e permitem a atividade empreendedora. Para ele isso representa um paradoxo, com o qual qualquer observador da economia moderna tem que lidar. Enquanto o comportamento empreendedor está impregnado na economia capitalista, a teoria econômica, com uma ou duas importantes exceções, teria praticamente nada a dizer tanto sobre sua importância quanto sobre suas origens. Para Metcalffe, isso representa um problema porque o erro de não ter se tratado o empreendedorismo seriamente, impede a pesquisa e o ensino avançado sobre o centro dinâmico do capitalismo moderno, sua inesgotável, curiosa, e experimental natureza, e ao mesmo tempo torna particularmente difícil ensinar aos estudantes de negócios a importância das instituições econômicas que definem esse mundo moderno onde terão que atuar.

Ou seja, apesar da origem do termo empreendedorismo ser atribuída aos economistas, para estes o empreendedorismo sempre foi visto como uma *função*<sup>3</sup>, e, portanto, não existe ainda nenhuma teoria econômica sobre o empreendedor que reúna consenso, nem modelo econômico que explique o desenvolvimento a partir da função empreendedora, pois essa relação sempre foi dificilmente quantificável.

Dos anos 70 até meados dos anos 80, o interesse pela área do empreendedorismo foi liderado pelos comportamentalistas interessados na identificação de perfis de executivos com capacidade de liderança. A questão central dos comportamentalistas consistia em saber "quem é o empreendedor?".

Até os anos 90, houve uma proliferação de pesquisas sobre as características e os traços de personalidade dos empreendedores, mas essas pesquisas apresentavam resultados contraditórios, pois, observou-se que os perfis de comportamento não são necessariamente estáticos, variando conforme o contexto, categorias e a fase dos empreendimentos.

Diante dessas dificuldades os pesquisadores recolocaram a questão. Ao invés de se perguntar "quem é o empreendedor?", propuseram que a questão central da pesquisa fosse: "o que faz um empreendedor?" O final dos anos 80 marcou essa virada e o empreendedorismo

---

<sup>2</sup> Paper apresentado em 19 de novembro de 2003 no Seminário Brasil em Desenvolvimento promovido pelo Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

<sup>3</sup> Função [Do lat. *functione*.] Substantivo feminino. 1. Ação própria ou natural dum órgão, aparelho ou máquina.

passou a ser tema de estudos em quase todas as áreas do conhecimento com, cada vez, mais e mais pessoas se incorporando às fileiras desse movimento a partir de culturas e abordagens muito diferenciadas.

Segundo Louis Jacques Filion (1996), professor da Escola de Altos Estudos Comerciais (H.E.C) de Montreal, no Canadá, e um dos estudiosos do empreendedorismo mais citados pelos brasileiros interessados em educação empreendedora, as demandas por educação e formação empreendedora não se circunscrevem somente ao segmento econômico, dizendo respeito igualmente a todas as áreas das ciências humanas e administrativas, porque a necessidade imprescindível de instaurar várias mudanças estruturais, com vistas a melhorar o apoio à iniciativa empreendedora no campo dos negócios, revela que ainda é difícil para as instituições e organizações recrutar pessoas que realmente conheçam o assunto pois o “nosso<sup>4</sup> sistema escolar foi concebido” para aprender a dominar as questões analíticas e não práticas. O estudante, do primário à universidade, “evolui dentro de um sistema onde *os pontos de referência foram tão bem estabelecidos que ele se sente inseguro* no momento em que se encontra *dentro de um sistema onde tudo não está claramente definido*”.

Dessa forma, apesar de o movimento do empreendedorismo ter se iniciado com a intenção de estimular e apoiar a abertura de novos negócios como forma de dinamizar a economia, o conceito de *empreendedorismo* foi se ampliando e é utilizado para exprimir os elementos coincidentes que definem o comportamento empreendedor nos diferentes campos, sendo normalmente associado, conforme define Filion, à “pró-atividade, criatividade, capacidade de definir parâmetros e conseguir reunir os meios para alcançar os resultados desejados. O empreendedor é, com frequência, considerado uma pessoa que sabe identificar as oportunidades e que sabe se organizar para progredir<sup>5</sup>”.

Para Filion (1994), o movimento do empreendedorismo requer que o sistema escolar valorize não só o aprendizado do saber – o “savoir-être” – mas que desenvolva o “savoir-faire” que até então esteve relegado a um segundo plano, pois, ele afirma que apesar de não se poder ensinar empreendedorismo como se ensinam outras matérias, “o empreendedorismo se aprende.”

---

<sup>4</sup> Ele está se referindo ao Canadá, mas a observação é válida para o Brasil.

<sup>5</sup> No caso de negócios assume relevância a capacidade de assumir consciente e responsavelmente riscos.

O estudo do empreendedorismo começou a ser estimulado no Brasil a partir da década de 90. Ao comentar a propensão para o empreendedorismo dos brasileiros, em palestra proferida em Belo Horizonte, Filion (1996) deu o seguinte depoimento:

A cultura do Brasil é a do empreendedor espontâneo. Este está onipresente. Ele só precisa de estímulo, como uma flor precisa do sol e um pouco de água para brotar na primavera. O Brasil está sentado em cima de uma das maiores riquezas naturais do mundo ainda relativamente pouco explorada: o potencial empreendedor dos brasileiros. Creio que o Brasil é atualmente um dos países onde poderia haver uma grande explosão empreendedora. Só os brasileiros têm poder para que isso aconteça.

No entanto, reconhece que os brasileiros enfrentam alguns obstáculos comuns às sociedades que desejam desenvolver esse potencial, quais sejam: falta de confiança em si mesmos, falta de confiança entre si mesmos, pouca cultura de compartilhamento, além de necessidade de desenvolver abordagens próprias, e que para superá-los é necessário disciplina.

Dolabela (1999), um dos maiores dos maiores incentivadores à promoção de uma cultura empreendedora no Brasil a partir do ensino fundamental e secundário expressa que “o empreendedorismo, na [nossa] percepção social, permanece como algo que depende exclusivamente de características individuais de quem tem o talento para tal. Assim, a nossa cultura é pouco afeita às atividades de indução através do ensino, e muitas vezes desconhecadora do exato papel a ser desempenhado pelas diversas forças sociais – *os sistemas de suporte* – nas ações de sensibilização e motivação, como preparação para a implementação de programas nesta área.” Portanto, para ele, “mais do que a futuros empreendedores, tais ações devem ser dirigidas aos chamados sistemas de suporte, de cuja intervenção depende a formação das condições favoráveis ao surgimento das empresas emergentes<sup>6</sup>.”

Sendo assim, ele acrescenta duas dimensões a serem consideradas por qualquer movimento de estímulo ao empreendedorismo: a percepção social e cultural e o conhecimento do papel das forças sociais, o que significa cultura política, precisamente os aspectos que nos interessaram pesquisar desde o início.

---

<sup>6</sup> Fernando Celso Dolabela Chagas. *O concurso público de Planos de Negócios como instrumento de sensibilização para o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico local: o caso da incubadora de software de Juiz de Fora*. Paper apresentado 2<sup>nd</sup> International Conference: Entrepreneurship: Building for the future", RENNES, FRANCE, setembro de 1999.

Como forma de avaliar a mobilização em torno do ensino do empreendedorismo no Brasil, buscamos dados no *site* do Ministério da Educação e Cultura onde foram encontrados 17 cursos de graduação e 3 cursos de extensão voltados para o Empreendedorismo. Dos cursos de graduação, 15 são oferecidos por universidades fora de grandes centros urbanos, estando distribuídos geograficamente: MG (4\*), SC, PR e SP (3), DF\*, PA MS e RS (1). Nos cursos de extensão, essa proporção cai para 2 no interior (SP e MT) e 1 em uma capital (RJ). (\* um na capital)

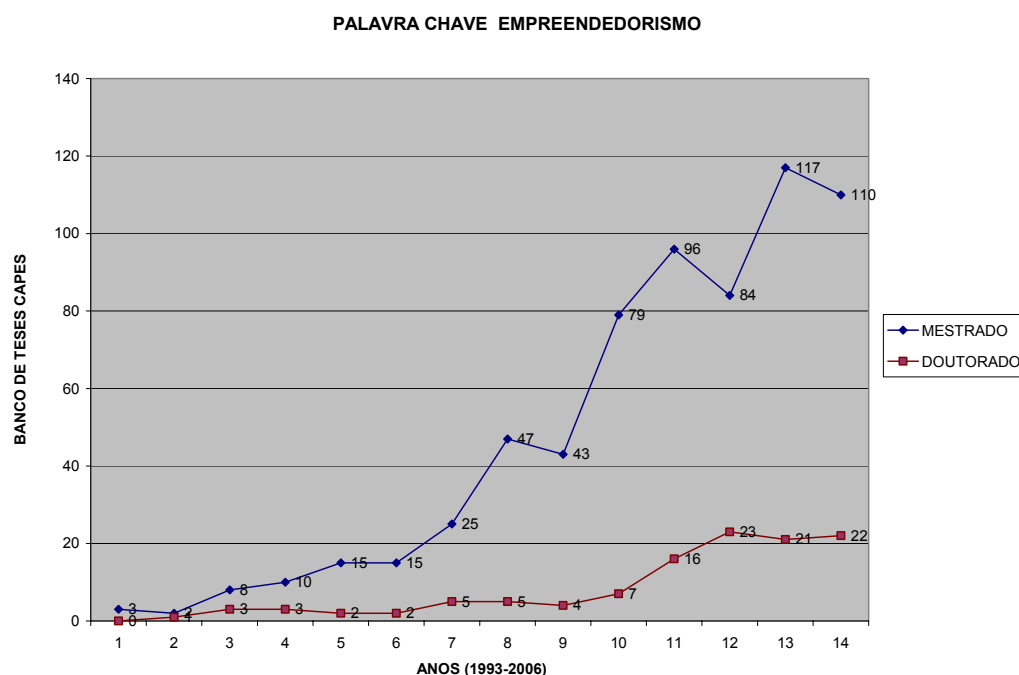
Como forma de avaliar o interesse despertado na área acadêmica, pelo tema empreendedorismo no Brasil uma pesquisa ao *site* do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq nos informa que existem 136 grupos de estudos ou redes acadêmicas cujo foco é o empreendedorismo, o que demonstra, quantitativamente, a formação de redes com o intuito de contribuir para este processo, sem poder ainda se avaliar as contribuições das mesmas qualitativamente. A grande maioria dessas redes foi formada a partir de 2002, sendo que, destas, 89 (oitenta e nove) têm como núcleo a área de Administração, 15 (quinze) a área de Engenharia de Produção, 8 (oito) a área de Economia, 5 (cinco) a área de Planejamento Urbano e Regional, 5 (cinco) a área de Educação, 4 (quatro) a área da Ciência de Computação, 3 (três) da Ciência de Informação, e, finalmente, as áreas de Turismo, Matemática, Letras, Engenharia Química, Arquitetura, **Comunicação**, e **Sociologia** com 1 (um) grupo cada.

Aparentemente confirmando a opinião dada por Dolabela, chama a atenção, se estamos tratando do estímulo a uma *cultura* empreendedora, o fato das áreas de Comunicação e Sociologia só participarem com um grupo de estudos, assim como o fato de áreas como História, Antropologia e Ciências Políticas não terem sequer um grupo de estudos. No entanto, tratando-se de um estudo multidisciplinar, a contribuição dessas áreas pode estar inserida nas redes já criadas, e, de fato, uma pesquisa cruzada oferece o seguinte resultado: empreendedorismo e cultura (27 grupos), empreendedorismo e história (10 grupos), empreendedorismo e política (9), empreendedorismo e sociologia (2) e empreendedorismo e cultura brasileira (somente 2 da área de Administração).

Outro dado interessante que pode ser extraído desse levantamento é a distribuição geográfica dessas redes: Em ordem decrescente: RS (19), SP (18), PR (17), MG (14), RJ (12), PE (9), AL (6), BA, CE, DF (5), PB (3), RN, GO, MA, RR (1), demonstrando uma razoável distribuição do interesse pelo território nacional, com alguma concentração na região sul.

Por outro lado, uma pesquisa no banco de teses da Capes, mostra que, desde 1987, foram apresentados 935 trabalhos que tratam do tema empreendedorismo, sendo 670 teses de mestrado, 117 teses de doutorado e 148 dissertações de cursos profissionalizantes. O gráfico abaixo mostra a evolução do número de teses escritas sobre o empreendedorismo:

**Gráfico 1**  
**Quantitativo de pesquisas sobre empreendedorismo**



Dentre as teses de doutorado, ao fazermos uma pesquisa cruzada, combinando os temas de nosso interesse, quais sejam: empreendedorismo, cultura, história, política encontramos apenas duas teses (Mascaro, 2002; Souza Neto, 2003) que abordam o tema para além das “fronteiras” das organizações ou de setores ou regiões econômicas específicas, fazendo uma abordagem crítica de questões relativas ao macro ambiente institucional brasileiro – formal e informal.

Isso significa que estamos entrando em terreno pantanoso e ainda pouco explorado, mas esperamos dar nossa contribuição para esse movimento que cresce visivelmente no país, já que a intimidação experimentada em face ao desafio é minimizada por Souza, ao dissertar sobre o desafio da academia:

[...] pode-se falar de uma “teoria ambiciosa” como se isso fosse um defeito e não uma virtude, e fala-se da “pretensão” (e como se quem falasse esse tipo de coisa não tivesse “pretensões” também, apenas não assumidas) do trabalho de alguém como se fosse algo ilegítimo e como se a ciência não dependesse precisamente do recurso escasso da ousadia e da coragem para se desenvolver. (SOUZA, 2006, p.113).

Nossa pretensão, portanto, é dar uma contribuição para o movimento do empreendedorismo brasileiro a partir da análise de como o nosso ambiente institucional “abraça” essa causa, procurando trazer à luz áreas de aprofundamento necessárias na busca da coerência entre os anseios da sociedade e o ambiente institucional que a permeia. Metcalfe fala das *estruturas institucionalizadas de economia de mercado* e Dolabela fala em *sistemas de suporte* que dão apoio ao empreendedorismo – formas diferentes de expressar o ambiente institucional que nos rodeia e que é precisamente o foco do nosso estudo.

Com o objetivo de analisar o ambiente institucional brasileiro do início do século XXI no apoio ao empreendedorismo, a tese foi estruturada em sete capítulos, a saber:

No Capítulo 1, procuramos não só recuperar e entender o contexto do surgimento do espírito do capitalismo e as intenções dos formuladores de políticas que criaram suas bases teóricas, assim como, tendo como referência os países que conseguiram enriquecer e promover uma distribuição da riqueza com sua adoção, explicitar as regras que devem ser observadas para aferir o funcionamento das instituições encarregadas de sua implementação com o desiderato de promover um desenvolvimento econômico mais justo e igualitário.

No Capítulo 2, oferecemos um resumo do que os economistas institucionais revelam sobre a relação entre as instituições formais e informais e o desenvolvimento econômico, delineando a taxonomia a ser utilizada na avaliação do ambiente institucional brasileiro, assim como, apresentamos, sem pretensões de aprofundamento, a análise empreendida por dois antropólogos e um sociólogo brasileiro, cujos pareceres, por suscitarem o debate sobre a visão de nossos cientistas sociais a esse respeito, julgamos relevantes.

No Capítulo 3, procedemos a um levantamento de como se deu institucionalização do sistema capitalista no Brasil, utilizando-se como base o estudo de biografias de figuras reconhecidas como exemplos de empreendedorismo no Brasil, de maneira a avaliar o que a relação entre o espírito empreendedor do brasileiro e o ambiente institucional que deveria apoiá-lo ao longo da nossa história nos revela sobre a compreensão das regras do jogo e sobre

a visão de mundo das decisões políticas tomadas e a influência dessas nas relações sociais da época de forma a entender as consequências e reflexos desse processo nos dias de hoje.

No Capítulo 4, após um breve resumo da importância conferida ao empreendedorismo nos modelos econômicos adotados desde o século XIX, oferecemos um retrato quantitativo da cultura empreendedora no Brasil e do apoio institucional que lhe é oferecido no início do século XXI, com base em dados apresentados no relatório GEM 2007 do consórcio *Global Entrepreneurship Monitor*.

No Capítulo 5, apresentamos a pesquisa de campo com pessoas envolvidas no processo de desenvolvimento do empreendedorismo e que, por pertencerem a grupos com diferentes inserções, possa, nos dar uma melhor perspectiva das principais dificuldades ou facilidades de se promover a cultura empreendedora no Brasil nesse início de século – cultura empreendedora esta considerada uma das forças motrizes para a geração de riqueza e de distribuição de renda de qualquer nação que se baseie num sistema capitalista e democrático.

No Capítulo 6, procedemos a um sumário das principais conclusões que podem ser inferidas da pesquisa de campo – à luz da taxonomia apresentada no Capítulo 2 – em relação à natureza e a coerência do ambiente institucional brasileiro no que se refere ao apoio dado à capacidade empreendedora de nosso povo.

Por fim, apresentamos nossas considerações finais, apontando direções para o desenvolvimento de políticas públicas mais eficazes, visando ao aproveitamento do potencial empreendedor brasileiro.



# **CAPÍTULO 1**

## **O JOGO CAPITALISTA: REGRAS, INSTITUIÇÕES E JOGADORES**

Quase todos os jovens de hoje crescem numa espécie de presente contínuo, sem qualquer relação orgânica com o passado público da época em que viveram. Por isso os historiadores, cujo ofício é lembrar o que os outros esquecem, tornam-se mais importantes que nunca no fim do segundo milênio. (HOBSEBORN, 2002).

Neste capítulo procedemos a uma revisão da literatura, abrangendo os seguintes tópicos: os princípios e regras do capitalismo, o papel das instituições no funcionamento do sistema capitalista, os jogadores como principais agentes desse sistema e, por fim, a importância catalisadora da retórica (cf. McCloskey, 2008) para a assumpção do mercado como base de um sistema econômico mais justo e igualitário.

Com relação ao primeiro tópico, enfatizamos que o *surgimento das novas regras* que *caracterizam o sistema capitalista* foi, entre outros fatores, motivado pela tentativa de se solucionar o problema da coordenação da economia, através da implementação de uma filosofia de auto-regulamentação do mercado, capaz de incorporar as bases da nova ética igualitária surgida com o Iluminismo.

Os pensadores que fundaram as bases da economia moderna, no século XVIII e XIX, não só serviam de forma pragmática ao governo em algum nível, como estavam envolvidos com filosofia e se preocupavam com as questões éticas do bem estar coletivo. Até praticamente o início do século XX, os assuntos e princípios econômicos eram temas centrais dos debates políticos. Isso significa que o vínculo entre a economia e o mundo real era feito através da política, e, justamente por isso, o ramo da filosofia que tratava do bem estar coletivo foi chamado de *economia política*.

A partir do século XX, no entanto, conforme constata Boyer (1996), a crescente especialização dos estudiosos fez com que as duas visões – política e econômica – se tornassem divergentes, dificultando uma visão global da realidade.

Na Idade Média, os problemas econômicos eram tratados por teólogos (judeus e cristãos<sup>7</sup>) como questões de justiça e de moralidade do mercado, resultando desses debates doutrinas de teor mais filosófico como a do preço justo e da usura. A preocupação dos teólogos não tinha o propósito de criar padrões de vida mais elevados para seus “rebanhos”, mas sim garantir a sobrevivência ou salvar as almas de seus seguidores.

Segundo Hirschman (2002), foi só durante o renascimento que um sentimento surgiu e durante o século XVII se tornou convicção: a filosofia moral e os preceitos religiosos não podiam mais ser responsabilizados por reprimir as paixões destrutivas dos homens. A demanda, por uma abordagem mais realista e positiva, iniciada com Maquiavel (1513), foi estendida somente mais tarde do príncipe para o indivíduo, da natureza do Estado para a natureza do Homem.

Hirschman mostra que foram muitos os estudiosos que começaram a dissecar de modo bastante lógico, detalhado e franco, a natureza humana, procurando descobrir maneiras mais eficazes de coordenar as ações humanas do que a simples exortação moralista ou a ameaça da condenação eterna. Entre as propostas em debate podem se distinguir pelo menos três linhas de argumento como alternativas à confiança na ordem religiosa: A primeira alternativa e mais óbvia era o apelo à coerção e à repressão. Esta tarefa seria entregue ao Estado. A segunda, proposta por Hobbes, introduzia o conceito transacional do Pacto Social, que era totalmente estranho em espírito aos antigos sistemas autoritários. Por fim, a terceira alternativa, que estava mais em harmonia com as descobertas e preocupações sobre a natureza humana daquela época, consistia na idéia de aproveitar as paixões, em vez de reprimi-las. Mais uma vez o Estado seria convocado a desempenhar essa façanha, *não mais como agente repressivo, mas como elemento transformador, cuja missão era civilizadora.*

Berger (1992) constata que, atualmente, “por razões históricas fáceis de reconstruir, o conceito de capitalismo é tipicamente carregado de avaliações apaixonadas, tanto negativas quanto positivas”. Para uns, ele é tratado “como um sistema econômico no qual alguém *explora* o trabalho dos outros”. Para outros, “como um sistema econômico que *respeita* o

---

<sup>7</sup> Segundo Attali (2003), os primeiros discípulos de Jesus são judeus praticantes. Seguem a liturgia judaica e respeitam o Tora, Tendo reconhecido o Messias em Jesus, esperam convencer os outros judeus a aderirem a eles na expectativa do retorno do salvador. [...] Os dois ramos de judaísmo distanciam-se assim um do outro. [...] Paralelamente, crescem as diferenças entre as duas doutrinas econômicas. Numa e noutra, acredita-se nas virtudes da caridade, da justiça e da oferenda. Mas, para os judeus, é desejável ser rico, ao passo que para os cristãos, é recomendável ser pobre. Para uns, a riqueza é um meio de melhor servir a Deus; para os outros, ela só pode ser nociva à salvação. Para uns, o dinheiro pode ser um instrumento do bem; para os outros, os efeitos dele são sempre desastrosos.

direito natural à propriedade.” O que acaba por confundir os que desejam entender mais profundamente esse sistema com vistas a algum tipo de ação social mais efetiva.

Qualquer tentativa de teorizar o fenômeno capitalista requer conceber uma definição que não venha automaticamente condenar ou aplaudir o que está sendo definido, alerta Berger (1992). Nesse sentido, consideramos que estão em jogo duas importantes questões: Quais são as regras que caracterizam um sistema como capitalista? Quais seriam as instituições básicas a serem observadas para se instituir um sistema capitalista?

Para respondê-las, tomamos como base os estudos de cinco autores de origens e tendências diversas: o professor de economia americano Buchholz (2000)<sup>8</sup>; o cientista político e antropólogo húngaro, Polanyi (2000); o sociólogo austríaco, luterano, formado nos Estados Unidos, Berger (1992, 2004); o historiador marxista, de família judia, naturalizado inglês Hobsbawn (1994, 2002, 2007) e, ainda, o economista e escritor francês, Attali (2003, 2007).

Buchholz, formado em economia por Cambridge e em Direito por Harvard, tenta des-satanizar a figura dos economistas clássicos, mostrando como se deu ou se dá o processo de construção das idéias que vem transformando o mundo desde o século XVIII, e que voltaram ao primeiro plano com o advento do movimento “neo-liberal” nas última décadas do século XX.

Em seu livro *New Ideas from Dead Economists*,<sup>9</sup> que poderia ter sido traduzido para o português, como *Idéias ainda vivas de Economistas Mortos*, Buccholz apresenta passo-a-passo, de forma contextualizada, as grandes questões que resultaram na construção social dos princípios básicos da ciência econômica que funcionaram para os países hoje na vanguarda do desenvolvimento econômico e que ainda funcionam como pano de fundo para a formulação de políticas públicas no mundo ocidental. Ao revelar o contexto sócio-familiar-cultural de cada um dos grandes pensadores do campo da economia política, notadamente: Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, Karl Marx, Alfred Marshall, Thorstein Veblen, e John Maynard Keynes, Buchholz auxilia no entendimento do devir histórico e no encadeamento das idéias desses pensadores, assim como dos contra movimentos sociais, suscitados por sua aplicação nos dois últimos séculos.

---

<sup>8</sup> Ex-diretor de política econômica da Casa Branca, e diretor executivo do Tiger Hedge Fund, e premiado professor de economia de Harvard.

<sup>9</sup> Rio de Janeiro: Ed. Record, 2000.

Ao discorrer sobre o dilema dos economistas, Buchholz comenta que Keynes se queixava da virulência com que os economistas eram tratados, uma vez que a maioria dos profissionais eminentes dessa ciência, na verdade, se assemelharia mais a bons samaritanos, procurando maneiras de melhorar o mundo. “Enquanto o mundo medieval via como essenciais três profissões – a teologia, que visava a saúde espiritual; a lei, que visava a justiça; e a medicina, que visava a saúde física –”, para Marshall, os primeiros economistas políticos, no fundo, esperavam fazer da economia a quarta vocação nobre, por visar ao bem estar material, não apenas dos ricos, *mas de todos*.

Do século XVI até o séc. XVIII<sup>10</sup> a crença de que a riqueza de uma nação residia na acumulação de metais preciosos (ouro e prata), dominava as relações econômicas internacionais. Dessa forma, ao mesmo tempo em que as nações tratavam de expandir as suas fronteiras, mantinham um controle estrito sobre suas economias internas, onde corporações de ofício, monopólios e tarifas distribuíam o poder econômico entre os favoritos políticos.

Na avaliação de Buchholz, foi Adam Smith quem teria criado o termo *mercantilismo*<sup>11</sup> para identificar os princípios econômicos que dominavam a política nesse período, em sua obra *A riqueza das Nações*, publicada em 1776<sup>12</sup>, estabelecendo as bases que modificariam de forma definitiva a economia política e se transformariam nos princípios do moderno pensamento econômico. Ao escrever sua obra, Adam Smith tinha como objetivo buscar os princípios que levavam uma nação a aumentar ou gerar mais riqueza.

O século XVIII foi uma época de convergência de revoluções tecnológicas e políticas. O fermento político, das idéias contra as regras impostas pelo absolutismo que vinham sendo germinadas desde o Renascimento, borbulhava na França e na América. Conforme o relato de Buchholz, quando Smith publicou seu livro, comerciantes já negociavam dentro das ilhas britânicas e através dos mares, a população se expandia, os negociantes estavam organizando pequenas fábricas e os sistemas bancários estavam se espalhando pela Grã-Bretanha e pelo continente europeu. A revolução mais profunda e poderosa, no entanto, estava ocorrendo no

---

<sup>10</sup> O investimento e o espírito empresarial ainda são malvistas: a usura termo tomado de empréstimo à Vulgara, designa todo lucro resultante de uma transação à base de dinheiro e, por conseguinte, tanto o lucro comercial quanto os juros de crédito, inclusive quando estes incidem sobre um montante modesto; essa generalidade de substantivo levará a chamar de usurário praticamente todo empresário, até o século IX, e todo prestamista, seja qual for a taxa que ele pratica, até o século XIX. Jacques Attali, pp. 170-171

<sup>11</sup> Denunciando o casamento *incestuoso* de interesses entre as monarquias e os negociantes da Europa.

<sup>12</sup> Quando o livro, que se tornaria um manifesto contra o [mercantilismo](#), foi publicado em [1776](#), havia um sentimento forte a favor do livre comércio, quer no Reino Unido como também nos Estados Unidos. Esse novo sentimento teria nascido das dificuldades econômicas e as privações causadas pela guerra. No entanto, ao tempo da publicação nem toda a gente estava convencida das vantagens do livre comércio: o parlamento inglês e o público em geral continuariam apegados ao mercantilismo por muitos anos.

campo das idéias, provocada por pensadores que buscavam novas explicações racionais para os acontecimentos naturais do mundo que os cercava.

Até o século XIX os assuntos do bem estar material era um ramo da filosofia.<sup>13</sup> Muitas dos princípios defendidos por Smith - um dos pensadores do movimento Iluminista do século XVIII – são motivos de debates acalorados até hoje.

Segundo Buchholz, Smith acreditava, em primeiro lugar, que a verdadeira riqueza devia ser avaliada pelo padrão de vida das famílias e, portanto, deveria ser medida do ponto de vista dos consumidores de uma nação. Em segundo, que a motivação, invenção e inovação individuais seriam as forças motrizes que impulsionariam uma economia a uma maior prosperidade.

Deste modo, Adam Smith estava se referindo a uma forma de organizar a economia de modo a que ela pudesse gerar mais e distribuir melhor a riqueza, ou seja, o capital.

Smith louvava vigorosamente o livre comércio e a divisão de trabalho porque estava convencido de que eles ajudavam mais o homem comum do que o príncipe. Segundo ele, sob um sistema de mercado até mesmo o pobre e o politicamente impotente poderiam prosperar.

O conjunto de princípios proposto por Adam Smith (1723-1790), como forma de organização econômica regulada pelo mercado em suas obras *A Teoria dos Sentimentos Morais* (1749) e *A riqueza das nações* (1776), recebeu o nome de liberalismo econômico.

As idéias de Smith, que constituem a base do novo sistema econômico, poderiam ser resumidas no quadro abaixo<sup>14</sup>:

---

<sup>13</sup> Segundo Buchholz, somente em 1903 a universidade de Cambridge estabeleceu um programa de economia separado das “ciências morais”

<sup>14</sup> Ao longo do século XIX, as idéias de Smith foram sendo aperfeiçoadas por outros pensadores em economia política: David Ricardo (1772-1823) introduziu a teoria das vantagens comparativas, e os conceitos de custos de oportunidade e da renda econômica; enquanto John Stuart Mill (1806-1873), considerado um utilitarista iluminado não avançou com a teoria, mas procurou ajustar pontos fracos (questões éticas) da teoria econômica liberal. Ainda, na tradição clássica, mas introduzindo uma posição heterodoxa ao chamar atenção para as falhas na teoria que se robustecia, Karl Marx (1818-1883) apresenta a noção do materialismo dialético, da mais-valia, da divisão de classes (burguesa e proletária), lançando as bases para a doutrina socialista que gerará vários contra-movimentos. O primeiro, no entanto, a tratar de assuntos microeconômicos e criar ferramentas de úteis para análise estratégica foi Alfred Marshal (1842 -1924), ao introduzir os conceitos de análise marginal (*A natureza não dá saltos*), ciclos econômicos de curta e longa duração, elasticidade da demanda, curvas de oferta e demanda. A crença no mercado, como único e suficiente regulador das relações econômicas, é quebrada com o surgimento da escola Institucionalista. Entre seus representantes mais proeminentes estão: Thorstein Veblen (1857-1929), que vai contra a idéia da teoria clássica que encara o indivíduo como um ser totalmente racional e independente, e passa a analisar a influência das relações sociais e culturais sobre as decisões dos indivíduos, e John Maynard Keynes (1883 -1946), economista com grande influência no Século XX, que demonstrou a falha de se acreditar cegamente no poder regulador da “mão invisível” do mercado, e apoiou a intervenção do governo em épocas de depressão, introduzindo o conceito de *multiplicador econômico*, apoiado no conceito de *demanda agregada*.

## Quadro 1

### Síntese do Ideário de Smith

- O auto-interesse (*self-interest*) é um motivador mais poderoso para a ação do que o altruísmo, a caridade ou o martírio;
- O mercado pode decidir melhor do que um planejador central quem pode produzir e o que deve ser produzido;
- A divisão de trabalho é um fator poderoso para o aumento da produtividade, e conseqüentemente da riqueza;
- A harmonia social pode ser alcançada através da liberação do comércio [= livre concorrência] não só entre as nações, mas entre fabricantes, fornecedores, municípios, indivíduos;
- O sistema de preço de mercado diz ao indivíduo (inclusive ao trabalhador) tudo que ele precisa saber;
- Uma comunidade totalmente auto-suficiente pode viver bem, mas fica estagnada. O enriquecimento se dá na troca.

A utilização prática por outras nações, das teses de Adam Smith como forma de organização da sociedade atingiu seu apogeu entre os anos 1848 e 1875, do século XIX, como descreve Hobsbawn (2007). O triunfo de suas teses se deveu, no entanto, às bases que já vinham sendo criadas historicamente nos sessenta anos anteriores, tanto na frente econômica como na frente político-ideológica, e que resultaram, conforme ressalta Hobsbawn, em uma *dupla revolução*: a transformação industrial, iniciada e largamente confinada, até então, à Inglaterra, e a transformação política, associada e largamente confinada à França, que culminou na Revolução Francesa de 1789, provocando um período de crises sociais e políticas que se alastraram até 1848. O ano de 1848, marca o fim dos regimes absolutistas<sup>15</sup>, com várias monarquias se mantendo, mas, agora, sob regimes constitucionais.<sup>16</sup> A partir daí, a antiga simetria se quebra: a revolução política fica em segundo plano, e a revolução industrial avança.

Segundo Hobsbawn, as novas idéias tomaram as proporções que tomaram porque os ideólogos políticos burgueses encontraram apoio nas massas, prontas para transformar revoluções moderadamente liberais em revoluções sociais. Por baixo e em volta dos empresários capitalistas, ou da “burguesia triunfante” que instituiu na Europa a ordem política

---

<sup>15</sup> Já nesse tempo, os dirigentes dos estados avançados da Europa, com maior ou menor relutância, começavam a reconhecer não apenas que a “democracia”, isto é, uma constituição parlamentar baseada em sufrágio universal, era inevitável, como também provavelmente viria a ser um aborrecimento, mas politicamente inofensivo.

<sup>16</sup> Nesse aspecto a Inglaterra já havia se adiantado, pois a Carta Magna, assinada em 1215, pelo Rei João da Inglaterra, já concordava com a limitação do poder absoluto dos monarcas.

pública, os “trabalhadores pobres”, descontentes e sem lugar, se agitavam e se insurgiam. Porém, conforme esclarece Hobsbawn, as recém-formadas classes médias se assustavam com o fenômeno da democracia, que renunciava a “revolução socialista” nas sociedades profundamente hierarquizadas da Europa, como veremos mais adiante ao comentarmos alguns trechos da análise feita por Tocqueville em *A Democracia na América*.

Apesar desse temor, os anos de 1848 até meados da década de 1870<sup>17</sup>, não foram tumultuados em termos políticos, pois as guerras desse período - entre elas a Guerra Civil americana (1860) - foram decididas “por superioridade organizacional ou tecnológica”. O drama do “progresso”, palavra chave da época, se impunha e a modernização passava a ser “inevitável”.

Para Buchholz, Adam Smith “não inventou o mercado; nem inventou a economia. Mas ele ensinou ao mundo a respeito do mercado e da economia. Durante quase setenta e cinco anos, seu livro *A riqueza das nações* forneceu a maior parte do que os economistas sabiam.” (cf. Bulchholz, 2000, p. 56).

Na visão de Polanyi (2000), a história do desenvolvimento do capitalismo nas economias que se tornaram centrais é a resultante de forças provocadas por um *duplo movimento*: de um lado, a tentativa de ampliação da organização do mercado em relação às mercadorias genuínas; acompanhado, de outro, pela tentativa de sua restrição em relação às mercadorias fictícias: dinheiro, terra e trabalho, pois, segundo ele, a sociedade tentava se proteger contra os *perigos* inerentes a um sistema de mercado auto-regulável.

Esse duplo-movimento, apontado por Polanyi, teria sido um aspecto inerente do desenvolvimento histórico do fenômeno capitalista, e as questões ambientais e éticas que hoje se impõem não seriam mais que um desdobramento deste.

Em seu livro *A grande transformação*, Polanyi aponta uma instituição como a responsável pela grande mudança ocorrida. A grande transformação se dá com a institucionalização do **mercado** que passa a englobar e afetar todas as esferas da ação humana.

A principal crítica de Polanyi (2000) a Adam Smith está na sua defesa da noção de que o mercado seria *auto-regulável*, que implica, no mínimo, a separação institucional da sociedade em esferas econômica e política. Para Hirschman (2002), por outro lado, este seria precisamente o resultado esperado por Smith na sua defesa do sistema de mercado: retirar o

---

<sup>17</sup> A década de 1860 é marcada pela criação da Primeira e Segunda Associações Internacionais Socialistas.

poder sobre o mercado da mão dos monarcas. No entanto, pelo que vimos antes, a proposta de Smith vinha acompanhada *por idéias que defendiam também um novo sistema político*.

O novo padrão institucional descrito por Smith, conhecido como “sistema de mercado” impunha as seguintes regras:

1. Transformação do trabalho, terra e dinheiro em “mercadorias” passíveis de serem negociadas.
2. Mudança na motivação da ação por parte dos membros da sociedade: a motivação da subsistência teria que ser substituída pela motivação do lucro.
3. Todas as rendas deveriam derivar da “venda” de alguma coisa e, qualquer que seja a verdadeira fonte de renda de uma pessoa, ela deve ser vista como resultante de uma “venda”.
4. Os lucros não seriam mais garantidos por posições sociais, mas sim teriam que ser auferidos no mercado.

O livre-comércio deveria ser estimulado, pois uma vez estimulado ele se auto-regula. No entanto, Smith (apud Bulchholz, 2000) considerava que para o bom andamento do jogo, ou do livre comércio, as funções reservadas aos governos seriam: garantir a defesa nacional; administrar a justiça através de um sistema judiciário; manter instituições e recursos públicos para construções de estradas, canais, pontes, desenvolvimento de sistemas educacionais e garantia da “dignidade do soberano”.

Segundo Polanyi, aparentemente em tom crítico, a presença ou ausência de mercados ou de dinheiro não afetaria necessariamente o sistema econômico de uma sociedade primitiva. No entanto, segundo Smith, o isolamento das sociedades primitivas era justamente a razão que as mantinha num estado estacionário de desenvolvimento.

Polanyi chama a atenção para o fato de que uma economia de mercado não surge espontaneamente, pois exige a criação desses **mercados** para comercialização (compra e venda) dos bens disponíveis (incluindo serviços, mão-de-obra, terra e dinheiro) e a **presença de dinheiro**, que funciona como poder de compra nas mãos de seus possuidores. Com relação ao último ele afirmava, também em tom levemente crítico, que:



Ainda não foi levada a efeito qualquer pesquisa mais ampla sobre a natureza do banco internacional no Século XIX; essa instituição *misteriosa* emergiu pouco no *chiaroscuro* da mitologia político-econômica. A *haute finance*, uma instituição *sui generis*, peculiar ao último terço do século XIX e ao primeiro terço do Século XX, funcionou nesse período como o elo principal entre a organização política e a econômica do mundo. (POLANYI, 2000, p. 24)

Retirando um pouco do “veneno” colocado por Polanyi, Attali (2003) discorre sobre os motivos históricos, sociais e teológicos que levaram os judeus a sobressaírem no campo das finanças, e descreve alguns princípios talmúdicos passados de geração em geração que poderiam ser acrescentados como regras na institucionalização do capitalismo:

1. A melhor maneira de realizar justiça consiste em emprestar dinheiro ou bens materiais àquele que está sem recursos ou que atravessa uma dificuldade passageira, porém, os juros não devem ser cobrados [somente da comunidade mais próxima], por espírito de caridade e de solidariedade, fora disso o dinheiro está vivo e deve trabalhar; ele é fecundo.
2. A economia não consiste em tomar riquezas dos vizinhos, mas em criar riquezas novas, para não privar ninguém de seus bens. Por isso a importância dos bens férteis, que criam riquezas: a terra, o dinheiro e a inteligência.

Berger (1992) ao se questionar sobre a necessidade de agregações historicamente específicas e empíricas para ocorrência do fenômeno capitalista como tal, afirma que essa pergunta deveria ser feita sobre qualquer fenômeno histórico, pois são úteis na obtenção de um apoio teórico mais firme para a realidade empírica.

Ele propõe, portanto, a construção de uma teoria do capitalismo, a partir da comprovação de um conjunto de hipóteses, que serviriam como guias para uma posterior reflexão teórica, acerca dos resultados obtidos com a adoção desse sistema e sobre as possibilidades de sua replicação com sucesso em contextos históricos e culturais diversos.

O conjunto de hipóteses sugeridas por Berger, a serem ou não confirmadas pela história, é apresentado no quadro abaixo:

## Quadro 2

### Hipóteses propostas por Berger (1992)

1. Uma economia orientada para o mercado proporciona melhores condições para a preservação e expansão contínua da capacidade de produção baseada na tecnologia moderna, além, de proporcionar melhor padrão de vida para as grandes massas humanas.
2. O período inicial do capitalismo industrial exige custos humanos consideráveis, se não, um declínio real nos padrões de vida material, além de transtornos sociais e culturais. As grandes desigualdades de rendimentos e propriedades de um primeiro momento tendem, no entanto, a diminuir com o tempo, e se estabilizar.
3. A fase niveladora deste processo pode ser reforçada e acelerada por intervenções políticas, mas se estas intervenções excedem um certo grau, acarretam consequências negativas para o crescimento econômico e eventualmente para os padrões de vida.
4. Em todas as sociedades industriais avançadas, tem havido aumentos moderados, sem mudanças drásticas, em todas as taxas de mobilidades ascendentes.
5. Em todas as sociedades industriais avançadas a educação torna-se o único veículo mais importante de mobilidade ascendente.
6. O capitalismo industrial, especialmente quando combinado com a democracia política, tem maior probabilidade de manter abertura no sistema de estratificação de uma sociedade.
7. Os conflitos entre classes das sociedades ocidentais contemporâneas forma substituídos por conflitos intra-classe: a antiga classe média (ocupada com a produção e distribuição de bens materiais e serviços) e a nova classe média (ocupada com a produção e distribuição do conhecimento simbólico) e a classe média culta, que impõe limites aos excessos de ambas.
8. Capitalismo é uma condição necessária, mas não suficiente de democracia sob condições modernas.
9. Se o desenvolvimento capitalista é bem sucedido em gerar o crescimento econômico do qual uma proporção de tamanho considerável da população se beneficia pressões a favor da democracia, são prováveis de aparecer.
10. Certos componentes da cultura burguesa ocidental (ativismo, inovação racional e autodisciplina) são pré-requisitos do desenvolvimento capitalista bem sucedido em qualquer lugar.
11. O capitalismo requer instituições (notavelmente a família e a religião) que equilibrem os aspectos anônimos de autonomia individual com solidariedade comum.
12. A inclusão de um país do terceiro mundo dentro de um sistema capitalista internacional tende a favorecer seu desenvolvimento econômico.
13. O poder superior de produção do capitalismo, como manifestado nas sociedades avançadas do Ocidente, continua a manifestar-se aonde quer que o sistema capitalista global tenha se introduzido.
14. O desenvolvimento capitalista é mais adequado que o desenvolvimento socialista para melhorar o padrão de vida material das pessoas no Terceiro Mundo contemporâneo, incluindo os grupos mais pobres.
15. O desenvolvimento capitalista nas sociedades do terceiro mundo levando a um rápido e intensivo trabalho de crescimento econômico é mais provável de igualar a distribuição de renda que estratégias de políticas deliberadas de redistribuição de rendimentos.

Na contemporaneidade a adoção do sistema capitalista por diferentes culturas já permite, segundo Berger, confirmar ou desmentir algumas dessas hipóteses gerais, a saber:

### Quadro 3

#### Hipóteses confirmadas e infirmadas pela adoção do sistema capitalista em diferentes culturas

1. O leste asiático *confirma* o poder de produtividade superior do capitalismo industrial.
2. O leste asiático *confirma* a capacidade superior do capitalismo em elevar o padrão de vida material de grandes massas de pessoas.
3. O leste asiático confirma a relação positiva entre capitalismo industrial e a emergência de um sistema de classe caracterizado por uma mobilidade social relativamente aberta.
4. O leste asiático *contesta* a tese que o crescimento econômico inicial sob o capitalismo moderno deva necessariamente aumentar a desigualdade de rendimentos, embora *confirme* a tese que a distribuição de renda se estabilize à medida que o crescimento econômico continue.
5. A evidência do leste asiático *nega* a tese que o desenvolvimento bem sucedido não possa ocorrer numa condição de dependência do sistema capitalista internacional.
6. A evidência do leste asiático *nega* a tese que um alto grau de intervenção estatal na economia seja incompatível com o desenvolvimento capitalista bem sucedido.
7. A evidência do leste asiático *proporciona um apoio frágil* à proposição que o desenvolvimento capitalista bem sucedido gera pressão em relação à democracia.
8. A evidência do leste asiático *apóia* a proposição que certos componentes da cultura burguesa ocidental (ativismo, inovação racional e autodisciplina) são necessários para o desenvolvimento capitalista bem sucedido.
9. Elementos específicos das sociedades do leste asiático, estando entre as grandes tradições ou em cultura popular, *têm estimulado* valores condizentes ao desenvolvimento bem sucedido e tem conseqüentemente dado a estas sociedades uma vantagem comparativa no processo de modernização.
10. As sociedades do leste asiático *têm sido bem sucedidas* por tempo considerável na modernização sob condições capitalistas *sem passar* por uma individualização além dos limites ocidentais.
11. Os valores de autonomia individual *estão abalando* o comunalismo e há probabilidades de assim continuarem.
12. Os movimentos relativos à democracia e individualização no leste asiático *tem sido grandemente reforçados* pela aderência destas sociedades a um sistema capitalista internacional centralizado no Ocidente.
13. *Há uma ligação intrínseca* entre o socialismo e a burocratização generalizada da economia.
14. *Há uma ligação intrínseca* entre socialismo e ineficiência econômica.
15. *Há uma ligação intrínseca* entre socialismo e autoritarismo de governo.
16. *Há uma afinidade* entre o socialismo e o projeto totalitário para a sociedade moderna.
17. Socialismo industrial *é caracterizado* pela interação progressiva de duas formas distintas de estratificação, um sistema de classes e um sistema patrimonial-político.
18. Uma modificação do socialismo industrial através da introdução de mecanismos de mercado *irá defrontar-se* com limites políticos, os quais são causados pela resistência da elite patrimonial defendendo seu capital investido.
19. Uma modificação do socialismo industrial através da introdução de mecanismos de mercado *irá defrontar-se* com limites econômicos, os quais são causados pela incapacidade do mercado artificial para dobrar a eficiência do mercado capitalista.
20. *Pode não haver* economia de mercado efetiva sem a propriedade privada dos meios de produção.

Concluindo, convém chamar a atenção para o alerta feito por Berger de que a teoria que emergiria do apoio empírico, ou não, dessas proposições, não seria nem pró nem anticapitalista. O que determina essa avaliação é, na verdade, os valores para os quais será relacionada. Ou seja, sua utilização no domínio da práxis social será orientada em última análise pelos valores da sociedade. A proposição de que o capitalismo é uma condição

necessária para a democracia, por exemplo, só será pró-capitalista para alguém que valorize a democracia.

É precisamente para referenciar este tipo de questão teórica que ele levanta a utilidade do conceito de cultura econômica, quando a questão é aplicada às instituições econômicas e suas relações com outros componentes ou instituições da sociedade.

Quanto ao *papel das instituições no funcionamento do sistema capitalista*, considera-se que numa sociedade complexa, baseada na divisão social do trabalho e na existência de um grande número de empresas e indivíduos que não se conhecem pessoalmente, o problema econômico adquire o que se poderia chamar de uma nova dimensão: o problema da coordenação, ou seja, saber como esses indivíduos e empresas irão ajustar-se uns aos outros, isto é, que tipo de regime irá disciplinar suas ações? O grande debate entre os estudiosos é sobre a relação ótima entre a ação do *Estado* e a ação do *mercado*, para fazer face ao problema da coordenação do funcionamento do sistema de mercado. Nesse contexto, os autores se dividem entre os que apóiam e os que condenam uma maior regulação do jogo econômico.

Hayek (apud Buchholz, 2000), um dos mais vigorosos defensores do livre mercado no século XX, teria dito que se o sistema de mercado não tivesse surgido naturalmente, ele teria sido proclamado a maior invenção na história humana. Para ele, somente a competição de mercado faz “com que uma pessoa *egoísta* acorde pela manhã, olhe para a terra lá fora e produza a partir da sua matéria-prima não aquilo que *ela* quer, mas aquilo que os *outros* querem. Não nas quantidades que prefere, mas nas quantidades que os seus vizinhos preferem. Não pelo preço que sonha cobrar, mas a um preço que reflita em quantos os seus vizinhos avaliam aquilo que ela faz.” (Buchholz, 2000, p. 36).

Esta afirmação sobre o surgimento espontâneo e as virtudes do sistema de mercado foi e é contestada não só por outros teóricos como por realidades empíricas. Mill (apud Buchholz, 2000), ao tentar aperfeiçoar o que julgava falhas no corpo da teoria econômica que ia se desenvolvendo, já fazia uma distinção entre as etapas de produção e de distribuição deduzindo que, se leis fixas e universais controlam a produção, nada haveria de opcional ou arbitrário nela, daí se pode usar o método dedutivo. No entanto, para ele, o mesmo não ocorre em relação à distribuição da riqueza, que é uma questão de instituição humana, exclusivamente. A partir do momento em que as coisas estão produzidas, o ser humano, individual ou coletivamente, pode fazer com elas o que bem entender.

Nessa mesma linha, Polanyi (2000) é enfático, ao defender a tese de que a idéia de um mercado auto-regulável implicava uma “*rematada* utopia”, ele afirma que tal instituição não poderia existir em qualquer tempo sem aniquilar a substância humana e natural da sociedade; ela teria destruído fisicamente o homem e transformado seu ambiente num deserto.

Por outro lado, Ricardo (apud Buchholz, 2000), teria afirmado que o livre mercado não era um mercado indolor, pois sua “mão invisível” não é uma mão protetora; advertindo que se as pessoas preferiam a estabilidade, talvez devessem optar por proteção e abdicar dos benefícios do crescimento econômico e do progresso.<sup>18</sup>

No entanto, a difusão e aceitação da idéia (ou da institucionalização) da terra, trabalho e moeda como mercadorias fictícias, tão fundamentais para o estabelecimento do sistema de mercado, só foi conseguida, conforme Polanyi (2000) demonstra, graças a uma intervenção deliberada e frequentemente forçada do Estado, não tendo sido, pois resultado de um processo de atividade auto-organizadora.

A afirmação de Polanyi de que a crença no mercado auto-regulável exigiria a separação institucional da sociedade em esferas econômica e política, é corroborada por Berger ao confirmar que o fato de se pensar no aparato econômico da sociedade trabalhando de acordo com suas próprias leis “tornou possível, no século XX, a criação da disciplina de Economia, como uma ciência para estudar essas leis, desvinculada da ciência política.”

As controvérsias despertadas pelo problema da coordenação necessária para as funções básicas de *qualquer* sistema econômico – geração e distribuição de riqueza – na prática têm apontado para a perda de espaço dos que interpretam o capitalismo como a defesa de um sistema puramente econômico; para os que admitem que ele é um complexo de instituições políticas, sociais e culturais.

Berger coloca a divergência sobre a existência de um sistema de coordenação universalmente válido, sob uma nova perspectiva:

---

<sup>18</sup> Consideramos que as denominações **mercado**, **sistema de mercado** e **economia de mercado** (entendida como mercado auto-regulável) muitas vezes acabam por confundir quem procura seguir a defesa das diferentes teses. Faz-se necessário, portanto, explicitar nosso entendimento a respeito da diferenciação entre esses termos. Primeiro, o **mercado** como um espaço de trocas de mercadorias (*locus*) pode ter surgido naturalmente; enquanto, o **sistema de mercado** que surgiu da defesa da supremacia da lógica da troca sobre outras formas de relações econômicas, é sim uma invenção humana que acabou por se tornar uma das instituições mais poderosas e definidoras das relações sociais na era moderna. Por último a idéia de **economia de mercado**, ou **mercado auto-regulável**, seria a defesa da ausência de intervenção ou coordenação externa, como condição necessária e suficiente para se promover a melhor alocação dos recursos e a distribuição mais eficiente e justa dos resultados gerados por esse sistema.

Um problema empírico fundamental é que nem as economias de mercado nem as de governo existem no mundo real, em forma “pura”. Não pode haver dúvidas que nenhuma das sociedades comumente classificadas como capitalistas remotamente se parecem com o que Adam Smith reconheceria como uma sociedade “livre”. Em outras palavras, nessas sociedades os mecanismos de alocação política estão constantemente interferindo para modificar o funcionamento do mercado. Enquanto isso, no outro lado do muro, os mecanismos de mercado continuam a interferir com os planos cuidadosamente feitos das economias de governo socialista.

Dada esta inconveniência imposta pela realidade empírica na pureza dos conceitos, é plausível pensar nas economias existentes como localizadas em um “continuum” entre dois pólos extremos, que não existem empiricamente. Um pólo representa uma economia pura de mercado, num paraíso da economia do *laissez-faire*. [...] O outro pólo representa uma economia na qual todas as decisões são determinadas pela alocação política. [...]

Nenhum desses pólos existe hoje. [...] Eles são construções teóricas. Como tais, entretanto, são perfeitamente úteis. Porque o que existe hoje é um conjunto de economias, cada uma das quais podendo ser localizada numa escala imaginária como estando mais perto de um ou de outro pólo imaginário. [...] (BERGER, 1992, p. 26-28)

Corroborando com a visão de Berger, resultados de uma pesquisa realizada em 12 países pertencentes a OCDE<sup>19</sup> mostram, segundo Boyer (1996), quatro tipos de capitalismo coexistindo no final da década de 80, o que sugere a possibilidade de existirem formas diferentes de cada sociedade lidar com os recorrentes problemas de coordenação social e com os desequilíbrios associados ao processo de acumulação e distribuição do capital. Dentre as variações<sup>20</sup> de capitalismo encontradas nessa pesquisa, Boyer destaca: o capitalismo conduzido pelo mercado (Inglaterra e Estados Unidos); o meso-capitalismo conduzido por grandes corporações (Japão); o capitalismo sócio-democrata conduzido por plebiscitos (Suécia, Dinamarca) e o capitalismo conduzido pelo Estado (França).

Boyer (1996) conclui que, num regime internacional bem organizado todas estas quatro configurações podem coexistir e desenvolver suas vantagens competitivas, que são diretamente relacionadas à *natureza e coerência* de sua arquitetura institucional. O que vem a corroborar com a idéia de Berger (1992) de que o termo capitalismo se refere a um conjunto

---

<sup>19</sup> A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, ou OECD - *Organisation for Economic Co-operation and Development*) é uma organização internacional dos [países desenvolvidos](#) e industrializados com os princípios da democracia representativa e da economia do livre mercado. A sede da organização fica em Paris, França. É também conhecida como o Grupo dos Ricos, pois, juntos, os 30 países participantes, produzem mais da metade de toda a riqueza mundial.

<sup>20</sup> Outros autores também apontam a existência de tipos diferenciados de configurações capitalistas. Ver também Peter, A.; Hall, D.; Soskice, W. *Varieties of capitalism: the institutional foundation of competitive advantage*. Oxford University Press, 2001.

de arranjos econômicos que, muito raramente se manifestam, na prática, isolado de outros elementos empíricos que nada tem a ver com a economia.

Os processos institucionalizados ao longo do desenvolvimento do fenômeno conhecido como capitalismo industrial, listados a seguir (cf. Berger, 1992):

1. Cálculo racional por meio da contabilidade de partida-dobrada, que é muito mais que uma técnica de escritório, na verdade ela constitui um novo arranjo mental para a atividade econômica – a procura racionalmente calculada do lucro.
2. Propriedade privada;
3. Liberdade de mercado
4. Tecnologia racional dirigida para a atividade econômica;
5. Um sistema legal racional (e por isso previsível);
6. Livre trabalho (por oposição a várias formas de escravidão ou servidão);
7. A comercialização da economia, que significa acima de tudo a importância crescente da livre comercialização de ações e cautelas.

não são suficientes para esclarecer o arcabouço institucional necessário para garantir o funcionamento harmônico do sistema capitalista nem os resultados obtidos pelos países mais desenvolvidos.

Para Boyer (1996), o fato do sistema capitalista não ser tão caótico e, comumente, funcionar bastante bem, significa que algumas instituições-chave desempenham um papel de difundir informação e alocar recursos e produtos de acordo com algumas regras efetivas.

Entre as instituições necessárias para um bom funcionamento do sistema capitalista, ele destaca: sistema de pagamentos (um bom regime monetário e de crédito); regras de competição (condições de entrada, número de firmas existentes, interações estratégicas, regulação pública); relação capital-trabalho (sistema de remuneração e conjunto de condições e regras que afetam o uso produtivo do trabalho e a formação de renda dos trabalhadores).

Segundo Boyer, os economistas diriam que essas três instituições podem ser auto-implementadas, mas os outros cientistas sociais argumentariam que a ordem política e legal está necessariamente envolvida na emergência e implementação das mesmas. Por ordem política, entende-se, a preservação da liberdade e a garantia da proteção de cada membro da comunidade contra a violência e opressão de cada outro membro. Por ordem legal, destacam-se: a prevenção contra o uso da fraude, da força e de práticas anti-competitivas para se obter vantagens sobre os demais; a garantia da execução de contratos livremente acordados; e a

defesa dos direitos de propriedade adquiridos de forma legítima. Para ele, não se pode conceber uma economia capitalista sem um papel explícito de instituições políticas e legais. Desta forma, a natureza da relação entre a ordem política e as instituições econômicas seria garantida por uma *quarta* instituição: o Estado.

A legitimidade e poder coercitivo do Estado, no entanto, estão limitados a um dado território. O estado-nacional contemporâneo é simultaneamente definido pelo processo político interno da elaboração e garantia de uma ordem constitucional e pelo reconhecimento externo ou imposição de um estilo de relação com outras nações-estado. Desta forma, uma *quinta* instituição deve ser levada em conta, ou seja, o regime ou configuração internacional.

Como Berger (1992) chama a atenção, as instituições econômicas não existem no vácuo, mas sim no contexto (ou na matriz) das estruturas social e política, padrões culturais, e, ainda, estruturas de consciência (valores, idéias, sistemas de fé). A esse contexto daremos o nome de *ambiente institucional*.

As regras do jogo capitalista e as instituições necessárias para seu funcionamento - com maior ou menor interferência do Estado - ainda estão longe de por si mesmas constituírem o jogo. O fato é que, sem jogadores, não há jogo. Desse modo, chegamos ao terceiro tópico: os jogadores.

Hobsbawm (2007), ao descrever a combinação de fatores que o fizeram nomear o período entre 1848 e 1875 de a *Era do Capital* (período “no qual o mundo se tornou capitalista e uma minoria significativa de países desenvolvidos transformou-se em economias industriais”), nomeia os jogadores - homens de negócios (produtores, comerciantes), capitalistas (investidores) e trabalhadores - e as possíveis motivações que os levaram a se articularem para produzir esse resultado:

O que tornou essa expansão tão satisfatória para os homens de negócios famintos de lucros foi a combinação de capital barato e um rápido aumento nos preços. [...]. Os lucros aparentemente à espera de produtores, comerciantes e, acima de tudo, investidores apresentavam-se quase que irresistíveis. [...]. E os homens de negócios não eram os únicos a lucrar. [...]. A taxa de emprego cresceu aos saltos tanto na Europa como no resto do mundo, para onde homens e mulheres migravam então em quantidade enormes.[...] A *alta taxa de emprego* e a presteza em conceder *aumentos salariais* temporários onde fosse necessário apagaram o descontentamento popular. Mas, para os *capitalistas*, as amplas provisões de trabalho que então chegavam ao mercado eram relativamente baratas.



A consequência política dessa expansão [seria] de longo alcance. [...]. Numa palavra, a política entrou em estado de hibernação. (HOBSBAWN, 2002, p. 55-56)

O que os levou a aceitarem as regras e participar do novo jogo? Usando do raciocínio dos economistas clássicos, a resposta simples seria: a busca de uma renda econômica, que na definição de Ricardo (apud. Buchholz, 2000) é um pagamento além daquilo que é necessário para manter a terra<sup>21</sup> ou o trabalho ou o capital no seu uso atual. A parte de um pagamento que é utilizada para manter a terra, o trabalho ou o capital no mesmo patamar não seria *renda* econômica, segundo Ricardo, mas apenas um rendimento transferido.

Com relação aos três tipos de jogadores, no entanto, a literatura não é muito clara sobre as suas origens e seus relacionamentos. A origem dos capitalistas é frequentemente atribuída aos que acumularam riquezas durante a fase mercantilista; a origem dos homens de negócio, no entanto, não fica muito clara, não se sabendo se eram os próprios capitalistas que abriam negócios ou se eram pessoas financiadas pelos capitalistas; a origem dos trabalhadores, no entanto, estava clara - servos e escravos do regime anterior que se tornaram assalariados. Apesar de subalternos, as mudanças econômicas e políticas supostamente lhes davam uma maior autonomia.

A institucionalização do conceito de autonomia individual foi necessária ao avanço da modernização e, conseqüentemente, da lógica inerente ao funcionamento do sistema capitalista, onde as relações sociais devem ser substituídas pelas relações contratuais, o que implica que os direitos e obrigações, passam a ter que ser explicitados de modo mais preciso e exclusivo, ao contrário da fase anterior caracterizada por uma rede imprecisa de direitos e obrigações.

Berger (1992) chama a atenção, no entanto, para as consequências desse movimento que se, por um lado, garantia direitos, por outro, impunha deveres ou custos:

[...] a cultura burguesa liberou o indivíduo – não só dos limites de nascimento e *status* sobre os quais a precedente ordem aristocrática se baseava, mas também dos determinismos da existência da classe-mais-baixa. O ideal burguês de autonomia individual incorporou esta liberação de forma tangível. Por outro lado, a cultura burguesa impôs novas disciplinas sobre o indivíduo, precisamente para fazer dele este tipo de ator autônomo. Este foi o aspecto repressivo (na terminologia Freudiana) ou mesmo positivamente

---

<sup>21</sup> O conceito *terra* já poderia ser substituído por “meios de produção”.

tirânico da cultura burguesa. Essa ambigüidade vem ensombrando a cultura burguesa desde seu início. Do mesmo modo que a cultura burguesa está ligada ao capitalismo, este último fenômeno também é marcado pela mesma ambigüidade: ele liberta e oprime ao mesmo tempo. [...] tanto a cultura burguesa como o capitalismo têm sido percebidos nesses termos ambíguos por um grande número de pessoas que nunca encheram a cabeça com teorias ou análises intelectuais. (BERGER, 1992, p. 108)

Segundo Berger, as pessoas respondem a essa opressão de duas formas: uma conservadora, comparando a sociedade atual com outra mais antiga, e frequentemente idealizada, onde o indivíduo estava muito mais seguramente protegido por várias solidariedades comunitárias; a outra, hiper-individualista, onde a meta é a liberação do indivíduo de todas as suas imposições ou repressões. Apesar do objetivo do presente trabalho não ser julgar os direitos e obrigações das sociedades pré-modernas e modernas, ou analisar os custos envolvidos numa ou noutra; cabe ressaltar que, qualquer tipo de vida em coletividade envolve direitos e obrigações. Berger ressalta ironicamente, que o homem que se sentir enganado a respeito do entendimento do que seja uma “sociedade livre”, deve ser perdoado.

Na análise de Weber (2002)<sup>22</sup>, os valores inculcados pela ética protestante no processo de socialização teriam sido os grandes responsáveis pelo sucesso e pela competitividade obtidos pela Inglaterra e, principalmente, os Estados Unidos na primeira etapa do desenvolvimento capitalista, quais sejam:

1. autonomia individual;
2. forte senso de responsabilidade pessoal;
3. pragmatismo e direcionamento para a ação;
4. capacidade de renúncia e de adiamento de recompensas;
5. ganância sistemática e prudente;
6. racionalidade funcional;
7. senso de ambição;
8. abertura à inovação.

---

<sup>22</sup> *A ética protestante e o espírito do capitalismo*, publicado em 1920. Segundo Attali, (2003, p. 411), Weber foi um dos primeiros a ligar a força do capitalismo à sociedade religiosa, ao passo que, antes dele, muitos viam no dinheiro o libertador do obscurantismo teológico. Segundo Weber (apud. Attali, 2003), o judaísmo não promovia a atividade econômica ao nível de virtude. O judaísmo acentuava a responsabilidade coletiva, ao passo que o capitalismo precisava acionar a responsabilidade individual.

Atualmente, no entanto, parece haver um reconhecimento, segundo Berger, de que: “O mundo criado pelo capitalismo é ainda um mundo frio.”<sup>23</sup> Liberalizante como possa ser, ele também envolve o indivíduo em incontáveis relações com outras pessoas que são baseadas em racionalidade calculada, superficial, e inevitavelmente transitório. As relações humanas também se tornam sujeitas à “destruição criativa” do capitalismo. Há, portanto, um desejo subjacente por um mundo de calor para contrabalançar toda essa ‘frieza’. (Berger, 1992, p. 115)

O símbolo máximo da possibilidade de mobilidade social oferecida pelo novo sistema, legitimando o valor da autonomia individual, foi o mito reforçador, surgido basicamente nos Estados Unidos, dos *self-made men*,<sup>24</sup> que glamourizava a figura dos indivíduos que foram “bafejados pela fortuna”, e se tornavam “capitães da indústria” graças ao seu talento, à sua autodisciplina, à sua persistência e ao seu trabalho, e que tinham imenso orgulho em declarar, sempre que tivessem oportunidade, a origem das suas riquezas.

O mito do “*self-made man*” só foi possível, segundo o levantamento histórico realizado por Hobsbawn, na primeira fase do capitalismo industrial, pois, as invenções técnicas características da primeira fase industrial não exigiam conhecimento científico muito avançado, estando dentro da possibilidade de compreensão de homens práticos, experientes e de bom senso. Inglaterra e Bélgica, por exemplo, pioneiros da primeira fase industrial, não estavam entre os povos mais alfabetizados, e seus sistemas de educação avançada ou tecnológica (excetuando o escocês) estavam longe de ser bons.

A partir da metade do século XIX, no entanto, observa Hobsbawn (2002), as coisas se modificam. O telégrafo, os corantes artificiais, os explosivos e a fotografia, por exemplo, nasceram de laboratórios. As instituições de ensino superior e os laboratórios de pesquisa tornam-se relevantes para o desenvolvimento industrial. Como a demonstrar as diversas possibilidades de arranjos institucionais, Hobsbawn cita que, na Europa, os laboratórios eram ligados a universidades ou instituições similares; enquanto, nos Estados Unidos, havia laboratórios “puramente comerciais” como o de Thomas Alva Edison (1841-1873). Qualquer que fosse o arranjo institucional, a partir de então, era quase impossível que um país onde faltasse educação de massa e instituições adequadas para educação avançada viesse a se tornar uma economia moderna e vice-versa.

---

<sup>23</sup> Cabe aqui a reflexão sobre se o *mundo frio* foi criado pelo *capitalismo* ou pelos valores inculcados pela *ética protestante*.

<sup>24</sup> Esse mito tinha, no entanto, respaldo na constituição americana que defendia que “qualquer cidadão independente de raça, credo, cor ou gênero, podia não só esperar, mas receber justiça e *fair play* da sociedade.

Essa “mutação” do capitalismo abriu uma oportunidade para que os países que já contavam com um bom sistema educacional pudessem dar início ao seu desenvolvimento tardio. No entanto, aquilo de que o desenvolvimento econômico precisava, naquele momento ou contexto, ainda não era tanto a originalidade científica ou sofisticação (*que podiam ser obtidas por empréstimo*), mas sim capacidade de compreender e manipular a ciência, ou seja, *aplicação do conhecimento gerado mais do que pesquisa*. Isso fez com que o valor prático de uma boa educação primária e técnica se tornasse evidente.

Na Prússia, as universidades e academias técnicas eram, se julgadas por critérios econômicos, superiores às britânicas, porque proporcionavam uma educação sistemática para engenheiros ainda não existente na Inglaterra. Os alemães confiavam mais nas suas excelentes escolas secundárias do que em suas universidades. Os americanos, por exemplo, superaram os franceses, porque *produziam em massa engenheiros* de nível adequado em vez de produzir *uns poucos* de nível superior e de grande cultura, como na França.

O desenvolvimento do capitalismo industrial fez com que o liberalismo econômico do século XIX fosse sendo substituído, a partir de 1875, por utilização de instrumentos protecionistas que acabaram caracterizando a nova fase, tratada por Hobsbawm (2002) como a *Era dos Impérios*. Essa era se caracteriza por uma tendência à concentração econômica e à racionalização e verticalização das estruturas produtivas, tendo, como consequência, o desenvolvimento de oligopólios e monopólios.

Nesta terceira fase, a lógica do capital monopolista invade até mesmo as regiões que ainda estavam em desenvolvimento. Cada vez mais, grandes massas humanas passam a depender das organizações e das grandes empresas para o trabalho. O trabalho autônomo é substituído por um emprego em uma organização, e com isso a figura do *self-made man* do século XIX, dá lugar à figura do **empresário/gestor/administrador** já na primeira metade do século XX.

Os impérios terminaram de se configurar, segundo Hobsbawm (2002), em 1914, sendo a causa de duas grandes guerras e de uma grande depressão – mas a configuração obtida nessa fase – *a burocratização da sociedade*<sup>25</sup> – perdurou ao longo do século XX.

---

<sup>25</sup> Max Weber que havia estudado a ética que favoreceu o surgimento do espírito capitalista, também ficou conhecido por seus estudos da **burocratização da sociedade**, onde analisa a mudança da organização baseada em valores e ação (as chamadas autoridades tradicional e carismática) para uma organização orientada para os objetivos e ação (chamada racional- legal). A crescente burocratização da vida humana se reflete no desenvolvimento, a partir de 1903, de um novo campo de estudo conhecido por *administração de empresas*. Algumas das bases da administração burocrática seriam: formalização, divisão de funções, hierarquia,

Desta maneira, o século XX fica caracterizado, segundo Berger, pelo declínio do individualismo empresarial e sua ampla substituição por um *ethos* gerencial-burocrático, que passa a engessar o desenvolvimento econômico passando a criar um embaraço<sup>26</sup> para a sobrevivência da economia capitalista.

A década de 80 será lembrada, não só pelo desaparecimento das burocracias estatais socialistas, mas pelo abalo provocado no modelo organizacional hierarquizado das grandes corporações capitalistas pela introdução de inovações tecnológicas, principalmente, nas áreas de tecnologia da informação e de comunicações. Empresas consideradas ícones do sistema capitalista no século XX se viram obrigadas a se reestruturar ou simplesmente desapareceram.

A flexibilidade e a capacidade de inovação passaram a ser as principais características requeridas das empresas nessa nova fase do capitalismo que passou a ser qualificada como a era do conhecimento, onde o *capital humano* passa a ser o principal fator de produtividade e diferenciação.

O estímulo ao empreendedorismo torna-se o novo objetivo entre os formuladores de políticas públicas. Apesar de o jogo capitalista ter sempre dependido e não poder existir sem a participação de três tipos de jogadores: homens de negócios, investidores, e trabalhadores, e apesar da participação desses jogadores ter se modificado ao longo das diferentes fases do capitalismo, é inegável que a dinâmica ou o ritmo do jogo compete a uma característica que atualmente tem sido extremamente valorizada: o estímulo à *capacidade de empreender desses jogadores*.

Feitas essas considerações preliminares, sobre as regras do jogo capitalista, o papel das instituições responsáveis por seu bom funcionamento e a importância dos jogadores, passamos a seguir a tratar de um relevante aspecto: *a importância catalisadora da retórica para a assumpção do mercado como base de um sistema econômico mais justo e igualitário*.

---

impessoalidade, competência técnica e meritocracia, separação entre propriedade e administração, profissionalização e previsibilidade.

<sup>26</sup> Dentre as **disfunções** geradas pela administração burocrática podem ser citadas: (1) internalização das regras; (2) excesso de formalismo e papelório; (3) resistências às mudanças; (4) despersonalização; (5) categorização como base no processo decisório; (6) superconformidade às rotinas; (7) exibição de poderes de autoridade e pouca comunicação dentro da empresa; (8) dificuldade com os clientes; (9) não leva em conta a organização informal e nem a variabilidade humana.

Segundo McCloskey (2008), economista especializada em história econômica, muitos economistas históricos estão percebendo, que o que permitiu o surgimento do mundo moderno, não foram as regras, as instituições ou mesmo os jogadores (burgueses). A inovação nos equipamentos e processos, e a inovação na política e na sociedade, tão associadas às mudanças ocorridas naquele período histórico (séculos XVI – XIX) só foram possíveis devido à mudança ocorrida nos sentimentos morais da sociedade, ou na forma como a sociedade começou a perceber a economia, ou seja, a partir de uma mudança na maneira pela qual as pessoas falavam sobre negócios – em última instância, *na retórica da economia*.

Um aspecto observado por McCloskey (2008) e, a meu ver, digno de consideração é o fato de que: enquanto as sociedades não começam a valorizar realmente o empreendedorismo elas patinam, isto é, não conseguem saltos significativos em termos de acumulação de riquezas, mesmo considerando-se a existência de outras variáveis como educação, capital, riquezas naturais, etc. Para ilustrar, ela registra que, enquanto a China não começou a respeitar e proteger seriamente os empreendedores – fato este que só começou a ocorrer com o neo-pseudo-comunismo da década de 80 – seu crescimento foi bastante modesto. O mesmo se verificou no Japão, cem anos antes dos chineses, quando a restauração Meiji, começou a respeitar e proteger os empreendedores, ainda que sob a égide do governo.

McCloskey ironiza, afirmando que, apesar de atualmente, palavras como capitalismo, valores burgueses e mercado provocarem arrepios ou aumento das pressões arteriais em várias pessoas, devido às brigas ideológicas que se sucederam, é inegável que, sem a aceitação dos mercados, dos homens de negócios e da burguesia, a sociedade européia teria continuado a se debater em uma luta inglória em busca do desenvolvimento. Essa aceitação, no entanto, só foi possível porque a sociedade foi convencida de que o capitalismo não implica o estímulo à ganância e de que os mercados não são incompatíveis com uma vida ética.

Na verdade, os mercados sempre existiram. Os sociólogos modernos costumam se referir a eles como enraizados ou socialmente inseridos (*“embedded”*) – ou seja, inseridos em um ambiente institucional mais abrangente<sup>27</sup>. Segundo ela, esse foi um dos pontos em defesa do qual Adam Smith dedicou grande parte de sua vida. O que significa dizer que o mercado está socialmente inserido? Significa que relações estranhas a sua lógica (inclusive os valores éticos) com frequência alteram radicalmente as transações comerciais. Ao tentar retratar os

---

<sup>27</sup> Os jogadores (capitalistas, homens de negócios e trabalhadores) são *pessoas* sujeitas a pressões sociais e culturais.

homens de negócio como criaturas cujo único interesse é a busca incessante do lucro, os economistas paradoxalmente não levam em consideração os limites éticos da ganância.

McCloskey (2008) defende que algumas sociedades já eram dominadas por valores mercantis, mas que o que ocorreu de novo na Holanda, em 1600, e especialmente, na Inglaterra em 1700, na Escócia e nas colônias americanas do Norte em 1750, e na Bélgica em 1800, foi a aceitação de que era *legítimo* ser uma pessoa do mercado e de que os resultados do mercado podiam promover justiça. A mudança de atitude está em que a sociedade foi convencida por meio da *retórica* de que o crescimento do mercado promovia a virtude e não o vício. Ela comenta que, apesar de muitos intelectuais considerarem o oposto – ou seja, que o mercado corrompe – todos desfrutam alegremente do que o mercado lhes oferece – pessoas educadas, prestativas, dinâmicas, empreendedoras, confiáveis, dispostas a correr risco.

A dificuldade de vários economistas em reproduzir o movimento ocorrido na Inglaterra, segundo McCloskey, está em atribuir um dos maiores saltos produtivos da humanidade desde o advento da agricultura exclusivamente a variáveis materiais, e não a variáveis retóricas.

Uma das mudanças na retórica revelada McCloskey está no significado atribuído ao significante *honesto*, que gradualmente foi tendo seu sentido de *honrado* substituído por de *confiável*. Segundo ela, a civilização que precedeu a era moderna, dominada por guerreiros e cortesãos, precisava, acima de tudo, de uma palavra para distinguir a hierarquia. A civilização moderna dominada por mercadores e mais tarde por produtores e recentemente por capitalistas de risco, precisa de uma palavra para assegurar a credibilidade. Hoje em dia, a palavra é transparência.

A intenção do conjunto das obras de Smith<sup>28</sup>, na avaliação de McCloskey (2008) era desenvolver uma ética para uma sociedade de mercado, uma sociedade de classe média. A teoria ética de Smith é, acima de tudo, social, ela não abona o jogo individual. Smith tentou provar que não havia dilema ou incompatibilidade entre livre iniciativa ou auto-interesse e responsabilidade social: cooperação, não competição, é a essência do capitalismo. O mundo dos negócios não é solitário, mesquinho, desagradável, selvagem, nem de curto prazo.

---

<sup>28</sup> *The Wealth of Nations, The Theory of Moral Sentiments e Treatise on Jurisprudence.*

O sucesso da retórica burguesa<sup>29</sup> se deveu – e aqui McCloskey concorda com a tese de Hirschman (2002) – ao cansaço produzido por século e meio de fundamentalismos e perseguições religiosas. A contrapartida para uma nova organização social era apresentada pelo *doux commerce*. Esses argumentos se tornaram lugares comuns no século XVIII: comércio aproxima os homens através da satisfação mútua. Através do comércio, as paixões morais e físicas são suplantadas pelos interesses.

O que o capitalismo (a sociedade de mercado) trouxe de inovador, segundo McCloskey, foi a legitimação da confiança gerada pela interação na esfera social. Pela razão pura e simples de que o “boca a boca” sustenta a reputação do homem de negócios. A economia de mercado busca e depende da confiança. A conversa persuasiva estabelece a confiança necessária para fazer a maior parte dos negócios. O gerenciamento de pessoas é por excelência o exercício da persuasão em uma sociedade livre - o mesmo não acontece em uma sociedade hierárquica cuja obediência é garantida pela força das armas.

Com o claro propósito de promover o debate de idéias, McCloskey afirma que a tecnologia é irrelevante, e que, portanto, o “oba-oba” sobre a sociedade da informação e as análises feitas com base em informações incompletas ou parciais são enganadoras.

O que estaria faltando na teoria sobre empreendedorismo de Schumpeter (1961) - capacidade de inovação tecnológica – e Kirzner (1979[1983]) – capacidade de perceber nichos de mercado – é a capacidade de persuasão. Entre a concepção e a criação, entre a invenção e a inovação, existe uma sombra. O poder se interpõe entre as duas, e o poder é conquistado pela capacidade de persuasão das palavras.

A cobiça – *greed* – segundo McCloskey (2008) nada mais é que o oxigênio em um edifício bem ventilado. Está e esteve sempre lá, e, portanto, não seria válido mencioná-la como a causa da maior mudança na condição humana desde a invenção da agricultura. Se não houvesse surgido a *confiança*, não haveria capitalismo. E sem o capitalismo, não teria sido possível o enriquecimento das camadas mais pobres das sociedades: sem confiança, não há capitalismo. Sem capitalismo, não há geração e distribuição de renda.

A conquista dessa confiança nos mercados, ela afirma, foi resultado do sucesso da retórica burguesa e se transformou no estopim da revolução industrial. Não por acaso,

---

<sup>29</sup> Teria sido isso que começou a ocorrer na Europa. Nos lugares menos aristocráticos, menos suscetíveis aos apelos de *status*, longe da Corte, a burguesia pôde teorizar sobre si mesma mais livremente e os europeus começaram a se ver como “pessoas” que tinham “direitos” à vida, à liberdade, e à procura da felicidade.



McCloskey (2008) lembra, Smith era um professor de retórica. No entanto, a exclusão da ética do discurso de Smith começou logo após a sua morte, segundo McCloskey por obra dos revolucionários franceses e, assim, de algum modo, a ética e as virtudes começaram a desaparecer dos círculos acadêmicos após a sexta e última edição da obra favorita de Smith – *The theory of moral sentiments* (1790). Portanto, ela propõe que os economistas e seus críticos parem de ficar obcecados com a maximização da função utilidade (Max U) e se preocupem mais com as virtudes humanas que serviram de base ao sucesso da retórica capitalista.

Concluimos, pois, essa breve revisão bibliográfica, com a advertência feita por McCloskey em que substituiríamos a palavra *bourgeois* por *empreendedora*:

The bourgeois rhetoric, I am claiming, was a necessary condition, and maybe even a sufficient one, for the industrial revolution and for democracy. That is, it was necessary and maybe sufficient for the modern world. Certainly it is hard to see how an economy can flourish if autocrats, aristocrats, bureaucrats, patocrats scorn the bourgeoisie, and are able to implement their scorn by putting hooks and chairs in the path of enterprise. (McCLOSKEY, 2008, cap.32)

A morte (ou a deturpação ou sufocamento) da retórica burguesa teria levado à estagnação algumas sociedades, cujas economias produzem magníficos vasos para as classes dominantes, pouco trigo e arroz para os pobres, e, para as massas, nenhum transporte, nenhuma educação e nenhuma moradia.

E para quem, como nós, temos interesse em estudar o ambiente institucional para o empreendedorismo no Brasil, ela adverte que as atitudes, as crenças, em resumo, a ideologia, ou melhor, ainda, a retórica, ou discurso, foi o diferencial que fez com que os países do norte europeu se distanciassem do resto, podendo ainda ser utilizada para retirar os demais países da pobreza.

## CAPITULO 2

### A IMPORTÂNCIA DE UM AMBIENTE INSTITUCIONAL COERENTE

[Coisas] que se encontram aqui e ali, na sociedade, como **cadeias quebradas que já não sustentam mais nada**. Assim se explica o destino de certos povos que uma força desconhecida parece arrastar para uma meta que eles mesmos ignoram. (TOCQUEVILLE, 2002)

Segundo North (1990), ganhador do prêmio Nobel de Economia em dezembro de 1993, as instituições *são* as regras do jogo em uma sociedade ou as restrições (constraints) criadas pelos homens para garantir ou regular sua interação quando em grupo. Em outras palavras são a estrutura de incentivos que garantem a ordem política, social ou econômica de forma a reduzir as incertezas do dia-a-dia. As instituições podem ser formais (regras escritas) ou informais (regras não escritas).

North afirma que é crucial distinguir entre instituições (regras) e organizações (jogadores), pois as primeiras definem a forma como o jogo deve ser jogado, enquanto as últimas têm como objetivo *vencer* o jogo. No entanto, essa distinção muitas vezes gera dúvidas porque em português, por exemplo, utilizamos a palavra instituição com várias conotações<sup>30</sup>, inclusive para designar organizações que têm o poder *legal* de definir ou *instituir* essas regras. E, quando North define as organizações como os jogadores, na verdade, poderíamos interpretá-las como formas algumas vezes legais dos jogadores se organizarem em unidades fictícias para participar do jogo ou, como o próprio North define, como grupos de indivíduos ligados pelo propósito comum de atingir determinados objetivos. Assim sendo as instituições legais também são organizações de indivíduos sujeitos a uma estrutura de incentivos instituídos, formais ou informais, e por isso estariam *embedded*.

O surgimento ou desaparecimento das organizações é, portanto, em grande parte influenciado pela estrutura de incentivos existente e, por sua vez, influenciam como essa

---

<sup>30</sup> **Instituição** [Do lat. *institutione*.] Substantivo feminino. 1. Ato de instituir; criação, estabelecimento. 2. A coisa instituída ou estabelecida; instituto: *instituições legais*. 3. Associação ou organização de caráter social, educacional, religioso, filantrópico, etc.: *A ONU é uma instituição internacional*. 4. Jur. Nomeação (de herdeiro). 5. Sociol. Estrutura decorrente de necessidades sociais básicas, com caráter de relativa permanência, e identificável pelo valor de seus códigos de conduta, alguns deles expressos em leis; instituto. 6. Fig. Pessoa ou coisa que, por sua eficiência, antiguidade, etc., como que representa uma instituição. Fonte: Dicionário Aurélio

estrutura evolui. O papel precípua das organizações e de seus empreendedores é o de ser agente de mudanças. As mudanças nessa estrutura de incentivos moldam a forma como as sociedades evoluem através do tempo e são a chave para o entendimento de sua história.

Outra ressalva que pode e deve ser feita para dirimir possíveis dúvidas é que instituir uma regra é diferente de institucionalizá-la. O dicionário Aurélio deixa clara essa diferença, ao definir que o significante *instituir* tem o significado de “dar começo, fundar, criar, estabelecer” enquanto o significante *institucionalizar* significa “adquirir o caráter de instituição; tornar-se institucional”.

Em seu artigo sobre os *Paradoxos do Capitalismo*, Boyer (1992) reconhece que várias configurações institucionais podem coexistir e desenvolver vantagens competitivas dentro de um sistema capitalista, mas chama a atenção para o fato de essas vantagens estarem diretamente relacionadas à *natureza* e, mais importante, à *coerência* de sua arquitetura institucional ou estrutura de incentivos como definido acima.

Como saber se uma determinada arquitetura institucional é coerente? A impossibilidade, já comprovada, da auto-implementação do sistema capitalista, que é o nosso foco, faz com que as atenções se voltem para os mecanismos de coordenação utilizados pelas diferentes sociedades. Boyer constata que esses mecanismos de coordenação alternativos aos mercados são, freqüentemente, igualmente rotulados de constituição, instituição, convenção, rotinas coletivas ou individuais, como se fossem sinônimos, quando estes termos – por não serem absolutamente equivalentes – deveriam ser propriamente definidos. Por isso sugere uma *taxonomia* que permita a análise dos diferentes mecanismos de coordenação que compõe a arquitetura ou estrutura institucional de uma sociedade.

A taxonomia sugerida por Boyer diferencia e hierarquiza os mecanismos de coordenação utilizados pelas sociedades modernas da seguinte maneira:

A *Constituição ou ordem constitucional* é o mais alto princípio de organização possível da solução de conflitos entre as regras de nível mais baixo. Sua legitimidade é dada por um evento político fundador passado, no entanto, é uma questão em aberto investigar se os princípios constitucionais ou os que são encarregados de zelar pelo seu cumprimento em cada país maximizam ou não os critérios econômicos tais como *o bem estar social*.

Prosseguindo do conceito mais abrangente para os mais individualizados, ele faz as seguintes diferenciações:

Uma *instituição* é uma organização legitimada pela constituição que leva em consideração as restrições e oportunidades abertas pela ordem constitucional e estrutura a relação entre as organizações de menor nível, por métodos (regras) puramente imateriais. Exemplo de Instituições: Poderes Legislativo, Judiciário e Executivo e suas organizações.

Uma *organização* é construída sobre uma estrutura de poder e de uma série de rotinas de maneira a superar falhas de coordenação entre agentes e comportamentos mais ou menos oportunistas. Ex: BNDES, associações de classe, sindicatos, empresas, ONG, etc.

Uma *convenção*, por sua vez, seria um conjunto de expectativas e comportamentos compartilhados auto-reforçadores que emerge sem a intervenção de um terceiro partido. Exemplo: Normas de tratamento, vestuário, padrões alimentares, etc.

Já uma *rotina* pode ser compartilhada por um grupo e externalizada, sem implicar uma autoridade hierárquica para monitorá-la. Ex: horários para café da manhã, almoço e jantar; enquanto, um *hábito* é um conjunto de padrões de comportamentos *internalizados* durante o processo de socialização de um indivíduo.

Nota-se na distinção feita por Boyer que os três primeiros mecanismos de coordenação alternativos – constituição, instituições e organizações – exigem algum tipo de formalização ou materialização das regras a serem adotadas por uma coletividade (sendo, os dois primeiros, prerrogativas do Estado, e o terceiro, tanto do Estado como da sociedade civil), por isso são chamados de mecanismos formais; enquanto os três últimos, por serem apreendidos ao longo do processo de socialização dos indivíduos, podem ser considerados mecanismos informais, ou imateriais.

Na visão de Boyer, os princípios de ação que permitem mudar estes mecanismos de coordenação são bastante diferentes, sendo a mudança tão mais difícil quanto mais alta a hierarquia, o que equivale a dizer, quanto maior foi o esforço despendido para sua formalização. Isto não significa, segundo ele, que, no longo prazo, uma arquitetura institucional não possa mudar. Durante os tempos normais a lógica de interação entre os mecanismos de coordenação é de cima para baixo. A *natureza dinâmica do capitalismo e do sistema democrático*, no entanto, faz com que alguns atores tenham sempre interesse em inovar, o que pode provocar novos desequilíbrios e desafiar os mais altos níveis de coordenação, num processo conduzido então de baixo para cima.

Alguns autores, além de Boyer, chamam a atenção para a importância da relação e coerência entre os mecanismos informais (hábitos e convenções frutos de valores e crenças compartilhadas) e mecanismos formais quando se pensa em desenvolvimento econômico:

Primeiramente, DiMaggio (1994) delimita o conceito de *economia* às instituições e relações econômicas de produção, troca e consumo de uma sociedade – às quais nos referimos no primeiro capítulo como as instituições básicas do sistema capitalista – e o de *cultura* às formas tipicamente mais constitutivas (hábitos e rotinas) e às formas predominantemente regulatórias (normas e convenções) e afirma que os processos econômicos tem um ineludível componente cultural”, porque a cultura pode afetar um comportamento econômico por influenciar os interesses (aspecto constitutivo) ou por inibir esforços em interesse próprio (aspecto regulatório), ou por modelar a capacidade de mobilização de um grupo.

North (1990, 1996) também afirma que a cultura (valores que uma sociedade considera importantes e cultiva) está na base das mudanças institucionais. Segundo ele, as crenças que indivíduos, grupos e sociedades compartilham, determinam escolhas e são consequência do aprendizado ao longo do tempo – não só no decurso de uma vida individual ou de uma geração, mas também do aprendizado incorporado por indivíduos, grupos e sociedades que é cumulativo e transmitido de geração em geração pela cultura de uma dada sociedade.

Finalmente, o artigo escrito por Chang e Evans (1994) chama a atenção para o fato de que as instituições são padrões sistemáticos de expectativas compartilhadas, *assumpções incontestadas*, normas aceitas e rotinas de interação que moldam fortemente as motivações e o conjunto de comportamentos de atores sociais interconectados, tidos como para a mudança econômica. Segundo eles, a combinação de uma visão que dê ênfase do papel constitutivo das instituições com uma perspectiva culturalista de sua formação conduz a uma visão na qual as instituições e os atores econômicos se constituem mutuamente. Isso levaria ao perigo de se imaginar um sistema homeostático auto-reforçador: se as instituições moldam as visões de mundo e as visões de mundo moldam as instituições dessa maneira simples, então a estagnação (*stasis*) seria inevitável. O truque está em entender como o processo de construção e sustentação institucional gera tensões e contradições que forçam a mudança e como choques exógenos podem deflagrar ou redirecionar tais processos.

O moderno sistema capitalista mundial surge no século XVIII, se difunde no século XIX, se consolida no século XX e se transforma no século XXI.

Como visto ao longo deste trabalho, os países ocidentais que atualmente constituem exemplos do capitalismo avançado foram uma vez pobres, considerados os indicadores normalmente utilizados como avaliação de desenvolvimento, a saber: mortalidade infantil, renda per capita, analfabetismo, etc. Cada país da Europa e América do Norte era um país “subdesenvolvido”, pelos padrões atuais, há duzentos anos atrás.

O subdesenvolvimento, portanto, embora doloroso no momento, pode ser uma condição temporária e histórica, não devendo ser reificado. O futuro está sempre em aberto, pois o plano institucional, inesperado hoje, pode vir a ser.

Lembrando Hobsbawn (2002), as sociedades “desenvolvidas” hoje, nada mais são que, frutos de um *duplo movimento* ocorrido na maioria desses países ao longo do Século XIX, que promoveu mudanças institucionais não só na esfera econômica (com a adoção das regras capitalistas), mas, principalmente, na esfera política (com a adoção das regras democráticas e o fim dos regimes absolutistas). Os dois movimentos foram, portanto, complementares. Foi, segundo ele, “o triunfo de *uma sociedade* que acredit[ava] que o crescimento econômico repousava na competição da livre iniciativa privada, e nas vantagens das leis do mercado [mas que sabia que uma economia assim baseada] “deveria – *assim se acreditava* – não somente criar um mundo de plena distribuição material mas também de *crescente esclarecimento, razão e oportunidade humana*, de avanço das ciências e das artes, em suma, um mundo de contínuo progresso material e moral”.

Ao defender o conceito de desenvolvimento não como sinônimo apenas de crescimento econômico, mas também como expansão das liberdades individuais, Sen (2000) não faz mais do que afirmar a necessidade dessa dupla mudança e, ao mesmo tempo, chamar a atenção para a necessidade de se estudar mais a fundo os mecanismos informais de algumas sociedades que ajudam a reificar as condições de desigualdade:

A abordagem de expansão de liberdades substantivas interligadas permite a apreciação simultânea dos papéis vitais, no processo de desenvolvimento, de muitas instituições diferentes, incluindo mercados e organizações relacionadas ao mercado, governos e autoridades locais, partidos políticos e outras instituições cívicas, sistema educacional e oportunidades de diálogo e debate abertos (incluindo o papel da mídia e outros meios de comunicação).  
[...] Permite ainda reconhecer o papel dos valores sociais e costumes prevaletentes, que podem influenciar as liberdades que as pessoas desfrutam

e que estão certas ao prezar. Normas comuns podem influenciar características sociais como a igualdade entre os sexos, a natureza dos cuidados dispensados aos filhos, o tamanho da família e os padrões de fecundidade, o tratamento do meio ambiente e muitas outras. Os valores prevalecentes e os costumes sociais também respondem pela presença ou ausência de corrupção e pelo papel da confiança nas relações econômicas, sociais e políticas. O exercício da liberdade é mediado por valores que, por sua vez, são influenciados por discussões públicas e interações sociais, que são, elas próprias, influenciadas pelas liberdades de participação. (SEN, 2000, p.23-24)

Tendo em vista a importância de um ambiente institucional *coerente* fomos buscar na literatura sobre cultura e sociologia o que se fala sobre o ambiente institucional brasileiro, recorrendo, para tanto, ao pensamento de dois antropólogos – Barbosa (1992) e DaMatta (1987) e de um sociólogo – Souza (2006), que de certa forma resumem criticamente o pensamento dos cientistas sociais brasileiros. Vale observar que incluímos essa seção com o intuito de ilustrar, ainda que de forma breve, através das análises feitas por esses autores, algumas vezes divergentes, como alguns cientistas sociais brasileiros tratam a questão da coerência do nosso ambiente institucional. Uma análise mais aprofundada do pensamento sociológico brasileiro, além de estar aquém da nossa área específica de conhecimento, fugiria ao escopo desta tese. Entretanto, a referência a esses autores é necessária para pensar a especificidade institucional brasileira.

Barbosa (1992) ao fazer um balanço das múltiplas interpretações feitas a respeito do ambiente institucional brasileiro mostra que essas podem ser agrupadas basicamente em dois tipos: aquelas que procuraram e procuram explicá-lo, exclusivamente a partir de sua estrutura econômica e política (instituições formais), privilegiando, nesse caso, os macro-processos, e aquelas que procuraram vê-lo a partir da compreensão de suas características culturais (instituições informais).

A primeira linha interpretativa procura a explicação do Brasil através de seus processos políticos e econômicos e de sua infra-estrutura, e os dados voltam-se para o conjunto institucional brasileiro, para a identificação da presença ou ausência de determinados elementos e para a qualificação do tipo de relacionamento entre as diferentes classes e grupos sociais: a estrutura feudal, relações de trabalho pré-capitalistas, relações de dominância, etc. A segunda, que procura a explicação do Brasil através de sua cultura, privilegia os usos e costumes do povo brasileiro, sua estrutura familiar, sua religiosidade, etc. e volta-se para a compreensão do país através de situações sociais concretas. Concluindo que “ambos os tipos

de interpretação sempre se relacionaram e ainda o fazem de *forma excludente*: o que um privilegia é justamente o que o outro exclui”.

Barbosa mostra que, quando a visão estrutural predomina, o sujeito da análise é a sociedade brasileira e o objetivo central é tentar identificar as causas econômicas e políticas responsáveis pelo nosso atual *status quo*. O povo brasileiro e sua visão de mundo *difícilmente* são tratados como agentes atuantes na nossa formação social. As situações sociais concretas, ou seja, o conjunto de hábitos e costumes, as idéias e valores predominantes perdem o seu status de indicadores de aspectos mais profundos da sociedade e são tratados, simplesmente, como expressão de distorções estruturais mais profundas, condenadas ao desaparecimento ou a transformações radicais (Ibid, 1992, p.4).

A *segunda linha* de interpretação dá ênfase aos costumes, à compreensão e ao estudo de instituições como família e a igreja e à utilização de situações sociais concretas como dados, elementos considerados determinantes da formação histórica e cultural. Nesses trabalhos, no entanto, o conjunto institucional, econômico e político, embora referido e considerado, perde, por sua vez, a condição de determinante do modo de vida da sociedade brasileira. O resultado dessas interpretações é que, enquanto a última constrói uma identidade social positiva, a outra desenvolve claramente uma identidade social negativa (Ibid, 2003, p.5)

Para ela, “essas formas de entender o Brasil jamais conseguiram fornecer uma imagem globalizante da sociedade brasileira que desse conta, ou melhor, procurasse ou conseguisse explicar nossas peculiaridades políticas e econômicas à luz do nosso modelo de relações sociais” (Barbosa, 1992, p.8), isto é, conciliasse o que sempre foi tratado como inconciliável. Isso fez com que, conforme aponta surgisse uma “terceira linha interpretativa de popularidade crescente no mundo acadêmico e fora dele, onde o Brasil surge como um país de idéias “fora do lugar” (Scharwz apud Barbosa, 1992, p.9). Nessa visão o Brasil é indefinível, incompreensível, invertido, em suma, paradoxal.” (Ibid, 1992, p.9)

A falta de coerência implícita nessas constatações faz com que o brasileiro, desde a infância, lide com esses três tipos de discurso sobre sua pátria: dois negativos e um positivo. A qual se referenciar?

Na interpretação dos antropólogos DaMatta (1997) e Barbosa (2003) o paradoxo da sociedade brasileira estaria em ter adotado instituições criadas para uma sociedade do indivíduo, enquanto seus jogadores ainda funcionam como uma sociedade hierárquica, patriarcal onde o que tem valor são as relações pessoais.



Segundo eles, o povo brasileiro não se identifica com suas instituições formais, o que dá margem ao surgimento de uma instituição informal, apreciada por alguns e condenada por muitos: *o jeitinho*, que é o instrumento que ajuda a navegar entre um mundo e outro no “oceano turbulento do cotidiano brasileiro, inferno de incoerências entre as leis explícitas, escritas e discutidas e formalizadas em *códigos bem elaborados* e freqüentemente duros; e as práticas sociais, que jamais são vistas como questões políticas relevantes”. (DaMatta, apud Barbosa, 1992)

Para DaMatta (Barbosa, 1992, prefácio), “pareceria que no Brasil não se acredita que as leis possam ser humanas e as relações pessoais possam servir como instrumentos de opressão” e para Barbosa (1992) “o “*jeitinho*” exprime *a enorme dificuldade* (grifo meu) do brasileiro em lidar com leis universais”.

Esses autores parecem concordar em que o Brasil, “enquanto sociedade, opera por meio de estilos de falar e fazer que apelam para a simpatia pessoal e para a generosidade humana do interlocutor; enquanto que, como estado-nacional, o Brasil funcionaria desenhando e instituindo leis baseadas no individualismo igualitário que em princípio nega as hierarquias e as relações instrumentais.” (DaMatta, apud Barbosa, 1992, prefácio)

O “*jeitinho*”, que se transformou em elemento importante na constituição de nossa identidade nacional, é ao mesmo tempo considerado tanto como algo vergonhoso, próximo do favor e da corrupção, quanto como prova de nossa malandragem e nossa engenhosidade social e política, um dado tão positivo quanto o carnaval e o futebol, outros elementos constitutivos de nossa identidade. O brasileiro se orgulha de ter a imaginação para malandramente driblar as normas brasileiras e humanamente, por meio do “*jeitinho*”, não as contestar ou ferir abertamente. Segundo DaMatta, fazemos o que queremos e evitamos o conflito aberto com a lei. Nisso, confirmamos um dilema marcado pela recusa em abandonar certos estilos em favor de outros.

Deste modo, graças ao “*jeitinho*”, atuamos *sob a capa* de instituições copiadas de sociedades modernas e igualitárias, sem abandonarmos os valores instituídos com os velhos privilégios de família, compadrio e amizade.

Ao longo de seu livro Barbosa constata que o *jeitinho transformou-se* em elemento de identidade nacional, pois é reconhecido e referenciado por todos como uma habilidade individual que diferencia o povo brasileiro de outros povos. Possui uma técnica e um idioma próprios. Seu universo mais comum, ou seja, onde ele é mais acionado, é do da burocracia

estatal e se diferencia do ‘*você sabe com quem esta falando*’ (outro expediente bastante utilizado no encontro com o universo burocrático brasileiro) em vários aspectos.

Segundo Barbosa, no entanto, o “jeitinho” e o “você sabe com quem está falando” só teriam começado a ser utilizados, no Brasil, a partir da década de 30 paralelamente à estruturação do Estado (criação de instituições novas), colocada em marcha por Getúlio Vargas, com o objetivo de *modernizar* o país e promover o seu desenvolvimento social e econômico. Portanto, ela afirma que o jeitinho “não estaria ligado a estruturas arcaicas, pré-industriais, como comumente se crê, mas sim é afeito aos domínios urbanos, mais *impessoais*, onde começava a imperar a representação da racionalidade e da igualdade”. Ele nasce, justamente, segundo a autora, do encontro da pessoalidade habitual do sistema com a regra impessoal imposta pelas novas instituições.

Barbosa (1992) levanta alguns aspectos sobre a forma dos brasileiros lidam com as instituições que deveriam supostamente representar e reforçar os novos valores sociais e constata:

Queremos, sem dúvida alguma, a eficácia de um sistema individualista *nas bases norte-americanas (grifo meu)*, onde todos têm acesso a tudo, mas o queremos seletivamente. Queremos todos os benefícios de um sistema como o norte-americano, sem a sua contrapartida negativa que é a impessoalidade, vulgarmente entendida como “falta de calor humano do anglo-saxão”. Queremos dar um tratamento personalizado a todos os cidadãos brasileiros e nos manter, ao mesmo tempo, sob o império de leis universalizantes. Teoricamente, decretos universalizantes não combinam com tratamentos pessoais, mas é justamente isso que na sociedade brasileira tentamos compatibilizar, através de uma prática social que incorpora uma noção de indivíduo que tem suas raízes em duas totalidades distintas: uma legal outra moral, que permite, conforme o plano (nível ou domínio) em que se estiver referindo, que ele seja o sujeito normativo das instituições e das situações.

Não há dúvida de que o desenvolvimento econômico, a modernidade e todas as suas implicações são o objetivo final que todos querem. Entretanto, para a sua obtenção parece que teremos que pagar um preço que inclui a destruição de aspectos que percebemos serem incompatíveis com nossos objetivos e que não queremos perder. Cordialidade, calor humano, jeitinho, manha, malícia, etc., são categorias permanentemente manipuladas, porém jamais definidas ou explicitadas por quem usa e em que consistem (sic). Na realidade, elas funcionam como símbolo de toda uma *vertente valorativa da sociedade brasileira (grifo meu)* a qual as pessoas não sabem como ligar ao modelo econômico, político e institucional global da sociedade. (BARBOSA, 1992, p.123)

Ao ler as teses de Barbosa (1992) e DaMatta (apud Barbosa, 1992), ficamos com a impressão, salvo engano, de que o problema de incompatibilidade da cultura (instituições informais) da sociedade brasileira com suas instituições formais reside na rejeição que a mesma professa em relação a regras universalizantes. A pergunta que nos fazemos é: será que o ambiente institucional brasileiro realmente reforça regras universalizantes? Um estudo da institucionalização das instituições republicanas e democráticas no Brasil verá que tal não ocorreu e nem ocorre.

A meu ver, o *jeitinho* e o *‘você sabe com quem está falando’* não são características, mas sim ferramentas (mecanismos de saída, de acordo com Hirschman) utilizadas pelos dois reversos da medalha (os excluídos = sociedade e os incluídos = autoridades) para conviver com a prática institucional brasileira onde instituições hierárquicas foram travestidas em universalizantes e que, por terem sido impostas, e não socialmente construídas ou entendidas, até hoje, carecem de legitimidade.

Minha visão crítica é a de que a grande maioria do povo brasileiro, independente de origem ou grau de instrução - inclusive sua elite econômica - simplesmente é levada, por razões históricas, a ignorar ou aceitar (numa espécie de crença compartilhada) as instituições que lhes regem os destinos, cometendo o erro de julgar que poderia prescindir das mesmas.

Ao mesmo tempo, esses autores parecem sucumbir à impossibilidade de conciliar as instituições formais e informais ao criar uma incompatibilidade entre os valores sociais brasileiros e as instituições modernas, ao qualificar as regras universalizantes como “impessoais ou frias” – adjetivo que na nossa sociedade geralmente é confundido com injustiça ou falta de humanidade.

O fato que o próprio DaMatta (apud Barbosa, 2003) classifica como contraditório, “pareceria que no Brasil não se acredita que as leis possam ser humanas e as relações pessoais possam servir como instrumentos de opressão”, pode ser justificado historicamente, no entanto, quando se constata a mistura explosiva que pode ocorrer quando as instituições que devem implementar e reforçar a lei são utilizadas não para a promoção da justiça, do bem-estar e riqueza coletivos, para atender e privilegiar interesses pessoais ou de grupos. Um paralelo dessa relação perversa pode ser traçado com situações em que pais (ou adultos) abusam ou tratam violentamente os filhos (ou crianças).

O fato é que, ao mesmo tempo, que os autores mostram que os atos institucionais (olhar de cima para baixo) parecem ignorar a prática social (olhar de baixo para cima), até o

momento, também parece ter ignorado a prática institucional, não acreditando, talvez, na possibilidade de que o ambiente institucional pode e deve ser socialmente construído, sendo, pois, passível de debates e mudanças, e de que a situação de ilegitimidade não precisa ser reificada.

Segundo DaMatta, em seu prefácio para o livro de Barbosa, “o estranhamento do próprio sistema é perturbador porque pode levar à sua transformação crítica. [...] No fundo, quando estudamos nosso próprio sistema, estamos abrindo uma caixa de Pandora e caso nos falte coragem para iluminar a escuridão que decorre da ousadia deste gesto, seremos certamente condenados ao medo e à censura”. (Barbosa, 1992)

A incompatibilidade ou a incoerência do nosso ambiente institucional, produzido por falta de cultura e maturidade política, também foi e é tratado recorrentemente por Buarque (1991):

O Brasil é um dos mais atrasados países do mundo. Tão atrasado que sua elite ainda não atualizou seu conceito de moderno. [...] O que faz o Brasil não contemporâneo às conquistas do mundo não é apenas a falta de ciência e tecnologia, mas, sobretudo o fato de que a ciência e a tecnologia de que dispõe não têm sido utilizadas para fazer um Brasil que satisfaça os desejos de sua população. [...]

O Brasil não pode fugir à sua vinculação com a realidade ocidental de um mundo em transformação. Mas, duas opções se apresentam no caminho das mudanças para seu futuro: uma modernização com a sociedade dividida em padrões tecnológicos e sociais diferenciados, ou a modernização que inclua a aspiração democrática de uma sociedade única, integrada em um mesmo padrão tecnológico e social.

Os construtores de desastre continuam confundindo os objetivos desejados com os meios técnicos que noutros países tiveram de fato um papel modernizador. Com a incompetência característica do subdesenvolvimento cultural e o oportunismo dos interesses particulares, continuam a importar os objetivos e os instrumentos que foram utilizados para modernizar países diferentes.

[...] o Brasil manteve seu padrão de avanço cumprindo apenas um dos lados do que os países ricos realizavam, modernizou sua infra-estrutura produtiva, mantendo a sociedade com as características primitivas. (BUARQUE, 1991, p. 20)

Com o propósito de enriquecer o debate sobre as possibilidades de mudanças institucionais que possam se traduzir numa maior coerência de nosso ambiente institucional;

encontramos em Souza (1998) uma grande fonte de apoio<sup>31</sup>.

Souza afirma que os autores brasileiros pressupõem a aceitação sem restrições do diagnóstico weberiano sobre a fundamentalidade da ética protestante para o desenvolvimento ocidental. Dessa forma, o que é atrasado ou avançado, o que é tradicional ou moderno acaba implícito nessas análises como referência absoluta. No meu entender, a constatação de Souza pode explicar o fato de que os cientistas sociais brasileiros ao darem mais importância na interpretação do livro de Weber à análise da ética protestante; deixaram de lado ou em segundo plano a análise do “espírito do capitalismo” e das transformações políticas e institucionais que tiveram que ocorrer em países de herança e cultura mais hierárquicas que pretendiam aderir aos valores mais igualitários, conforme se depreende da leitura de Tocqueville sobre as peculiaridades da democracia na América: “Voltemos, pois nosso olhar aos Estados Unidos, não para copiar servilmente as instituições; que lá foram criadas, senão para compreender melhor as que nos convém; para beber nelas ensinamentos mais que exemplos e, para tomar os princípios, mais que os detalhes de suas leis” (Tocqueville, 2002, p.45). Nesse processo, ressalta Souza, acabou se perdendo a real dimensão da noção *de ambigüidade cultural*, pois qualquer antropólogo percebe que “qualquer escolha cultural contingente envolve simultaneamente perdas e ganhos<sup>32</sup>”.

Segundo Souza (2006), pareceria que os debates públicos e acadêmicos continuam achando que “a generalização liberal’ que imagina a sociedade composta por um conjunto de *homo economicus*, intercambiáveis e fungíveis, com as mesmas disposições de comportamento e as mesmas capacidades de disciplina, autocontrole e auto-responsabilidade, as quais seriam encontradas em todas as classes corresponde à verdade e não à *ideologia*.” (Souza, 2006, p.10)

Segundo ele, “a lógica das políticas assistenciais no Brasil é essa. Por isso, estão condenadas, desde o nascedouro, ao curto prazo e à miopia. [...] Do mesmo modo, as diversas formas de “glorificação do oprimido” que grassam nas ciências sociais de todos os matizes

---

<sup>31</sup> Segundo Souza (1998), Max Weber (e sua tese sobre a influência da ética protestante) é, sem sombra de dúvida, uma das referências fundamentais das ciências sociais no Brasil. Não só é ele um dos autores mais citados nas dissertações e teses de mestrado e doutorado como, neste particular juntamente com Karl Marx (sua tese sobre imperialismo e conflito de classes), é a principal fonte de inspiração nos estudos produzidos para a própria auto-compreensão do Brasil.

<sup>32</sup> Weber, assim como Marx, teriam sido “usados” para ajudar a identificar os obstáculos que nos impedem de ser modernos, e explicar o atraso da sociedade brasileira. No entanto, a explicação para a influência avassaladora destes autores clássicos entre os intelectuais brasileiros, só pode ser explicada, segundo Souza, pelo viés desenvolvimentista e modernizador das nossas ciências sociais.

levam água ao moinho da auto-indulgência (segundo ele, um esporte nacional no Brasil), da passividade e da manutenção do *status quo*.” (Ibid, 2006, p.10)

Elas desconhecem que a reprodução de classes marginalizadas envolve a *produção e reprodução das pré-condições morais, culturais e políticas da marginalidade*. E por isso é imprescindível “quebrar esse círculo vicioso”. Para isso é necessário um debate que possa “rearticular e reconstruir o vínculo perdido entre padrão de modernização, dominação opaca e impessoal, formação de consensos “pré-refletidos” e naturalização da desigualdade”.

A ingenuidade aqui, afirma ele “é corolário de uma visão que imagina uma realidade social concreta como não sendo perpassada de fio a pavio por relações de dominação e poder, com o intuito secreto de naturalizar e possibilitar o acesso seletivo e arbitrário de classes inteiras de indivíduos, em detrimento de outras, aos bens e recursos escassos em disputa na sociedade”. (Ibid, 2006, p.12)

Para não cairmos nesse erro, Souza convida a reconstruir a lógica profunda do funcionamento da sociedade brasileira e da forma singular como se produz e de como essa hierarquia valorativa logra se transformar em fundamento de práticas sociais e institucionais concretas, o que se alinha com o objetivo do nosso presente trabalho.

Para Souza, “uma teoria da ação social alternativa tem que *dar conta* da questão sociológica central: *Por que* as pessoas agem e se comportam precisamente desse modo e não de nenhum outro? A possibilidade dessa reconstrução e explicação da singularidade das relações sociais e do comportamento observável seria o *diferencial* para se definir uma efetiva *teoria de ação social*.” (Ibid, 2006, p.18)

Souza procura oferecer, assim, uma alternativa à “teoria emocional da ação”, segundo ele, a única que, até o momento, parece ter merecido “repercussão no contexto da sociologia brasileira e latino-americana.”

Inspirada por Gilberto Freyre e sistematizada por Sergio Buarque de Holanda, essa teoria penetrou, segundo Souza, na auto-percepção dos brasileiros e compõe parte da identidade individual de todos aqui socializados. Assim, o próprio imaginário social dominante, em países como o Brasil, interpreta “o brasileiro” como um tipo social homogêneo, como no “homem cordial” de Sergio Buarque, possuindo as mesmas características da “teoria emocional da ação”: predomínio da emoção e do sentimento sobre o cálculo racional, criando um mundo dividido entre amigos e inimigos. Essa “teoria emocional da ação” acabou sendo utilizada e se contrapondo a uma “teoria instrumental da ação”, que

seria, nessa visão, típica *apenas* das sociedades modernas avançadas. A teoria emocional se transformou na base da ambígua “identidade nacional” de sociedades como o Brasil, para justificar sua condição de periferia em oposição aos Estados Unidos (sociedade paradigmática da teoria instrumental da ação).

A teoria emocional da ação, segundo Souza, ofereceu uma “compensação fantasiosa” - algo de que os indivíduos que se identificam com ela podem se orgulhar - nada desprezível. A partir dela, os indivíduos dessas sociedades, percebidas como pré-modernas precisamente pela ênfase na emoção e no sentimento em oposição ao cálculo racional, podem se perceber como mais “calorosos”, mais “humanos”, mais “hospitaleiros” e até mais “sensuais” do que os indivíduos das *frias* e insensíveis sociedades avançadas. Foi por conta dessa “satisfação substitutiva” que essa “fantasia” compensatória passou a ser a base da solidariedade interna de sociedades como a brasileira.

Sua fragilidade teórica está no fato de criar a falsa impressão de que todos os indivíduos dessas sociedades “integradas emocionalmente” são essencialmente semelhantes, sem qualquer divisão de classe (talvez a explicação do conceito de igualdade moral a que Barbosa faz referência), e apenas diferindo na renda que ganham. Por conta disso, o progresso econômico entre nós é percebido como uma panacéia para resolver problemas de desigualdade, marginalização e sub-cidadania. Existe, em países como o Brasil, uma crença fetichista no progresso econômico, que faz esperar da expansão do mercado (entendemos que Souza está se referindo aqui ao simples crescimento econômico) a resolução de todos os nossos problemas. O fato de que o Brasil tenha sido o país de maior crescimento econômico do mundo entre 1930 e 1980 (quando chegou a ser a oitava economia global), sem que as taxas de desigualdade, marginalização e sub-cidadania jamais fossem alteradas radicalmente, deveria ser um indicativo mais do que evidente do engano dessa pressuposição. Isso, no entanto, demonstra Souza, não aconteceu e não acontece ainda hoje.

A “teoria emocional da ação” acabou sofrendo uma modernização importante, segundo Souza, quando DaMatta (1987) contrapôs à noção de “pessoa” (um quase sinônimo, para o homem cordial), definida como o agente com acesso a um certo “capital social de relações pessoais”, a noção de *indivíduo*, definido como o agente sem acesso ao referido capital social das relações pessoais, adaptando o paradigma do personalismo a uma sociedade que vivia inegável processo de modernização. Sendo reconhecidamente um pensador importante e influente do Brasil contemporâneo, DaMatta teria, segundo Souza, “feito a

cabeça” do Brasil Moderno, “sendo as suas idéias repetidas não só por seguidores na Academia, mas por grande parte da mídia e do senso comum”.

Essa interpretação, afirma Souza (2006), implica uma confusão teórica entre a inegável influência do capital social de relações pessoais para as chances de sucesso pessoal de qualquer indivíduo em qualquer sociedade moderna, com o fato, “*muitíssimo diferente*”, da dinâmica complexa (ainda que injusta e desigual) provocada pela forma como uma sociedade como a brasileira é estruturada, ou seja, dentre outras coisas, tem a sua hierarquia social definida a partir do *acesso diferencial* dos agentes a certo capital social de relações pessoais.

Segundo ele, o erro estaria na leitura do capital social de relações pessoais como estruturante e não como fator secundário (ainda que fundamental na perspectiva individual) que pressupõe uma relação com complexos institucionais, como Estado e mercado, como se esses fossem realidades “externas” aos agentes e, não, como vimos repetindo, instituições que deveriam ser socialmente construídas.

Segundo Souza, “tudo acontece como se o Brasil se industrializasse, construísse um Estado centralizado e se urbanizasse sem que disso resultasse qualquer efeito sobre a esfera das personalidades individuais e suas relações sociais, as quais são percebidas como se pautando por valores personalistas e emocionais ibéricos de antanho”, ou acrescentaríamos, “como se essas instituições não tivessem sido influenciadas desses mesmos valores personalistas e emocionais”. (Ibid, 2006, p.16)

A sociologia tende a interpretar a sociedade moderna, fundamentada pela constituição de Estado e do mercado, como um tipo *completamente novo* de estrutura social, criando, no sentido mais forte desse termo, um outro tipo de personalidade e de motivações de conduta, essa tradição continuada por DaMatta, na visão de Souza, imagina a sociedade funcionando sem determinações estruturais a partir de um conceito de “cultura” sem qualquer ancoramento institucional, e cujas origens são misteriosas na reprodução de seu atavismo.

A questão central que os cientistas sociais brasileiros nunca respondem é colocada por Souza: como pensar a reprodução de “valores” desvinculados de instituições concretas, únicas instâncias que poderiam garantir sua reprodução na vida cotidiana? Dito de outro modo, o desafio central de toda teoria social de construir uma “teoria de ação social” que esclareça as motivações últimas (razões) do comportamento observável na realidade concreta é substituído aqui pelas evidências do senso comum compartilhado (sintomas).



Souza advoga, portanto, a necessidade de desconstruir todo o edifício teórico de “teoria emocional da ação” e de propor uma reconstrução radicalmente nova para a compreensão das práticas sociais na periferia da modernidade. Primeiramente, identificar o núcleo de poder e distinção que comanda toda a rede de conexões simbólicas e materiais que permitirá separar os felizes, saudáveis, ricos, bonitos e charmosos, de um lado, e os humilhados, oprimidos, não reconhecidos, feios e sem auto-estima, de outro. O ponto central é saber por que as pessoas sentem o que elas sentem e qual a dinâmica social que produz, de forma tão avassaladora, esse tipo de sentimento, por exemplo, para determinada classe de pessoas.

A meu ver, Souza convida a nos deslocarmos do conceito antropológico de cultura que inclui “os modos de pensar, agir, sentir, conferir sentido (significado) a objeto e ações, que permitem comunicar-se e conviver socialmente, para o conceito sociológico de cultura onde a mesma pode ser elaborada com a intenção explícita de construir determinados sentidos e de alcançar algum tipo de público, através de meios específicos de expressão.” (cf. Botelho, 2001, p.4) Ou seja, a cultura não só influencia o contexto social-institucional, mas pode ser influenciada e modificada por este.

Para ele, portanto, “obedecer a uma regra social é antes de tudo uma prática aprendida pragmaticamente, e não um conhecimento dentro da cabeça das pessoas”. A prática social pode ser articulável, ou seja, ela pode explicitar razões e explicações para o seu ser deste modo e não de qualquer outro quando desafiada a isto, mas, na maior parte das vezes, esse pano de fundo inarticulado permanece implícito, comandando silenciosamente nossa atividade prática e abrangendo muito mais que a moldura das nossas representações conscientes.

Souza adverte, ainda, que a possibilidade de uma teoria social alternativa está baseada na reconstrução criativa e crítica dessa revolução sociológica, de modo a aplicá-la ao contexto de sociedades periféricas como a brasileira. Isso nos anima, portanto, a perseverar no objetivo de entender o ambiente institucional brasileiro de forma abrangente no que tange ao apoio dado ao empreendedorismo.

### **CAPÍTULO 3**

## **A INSTITUCIONALIZAÇÃO DO SISTEMA CAPITALISTA NO BRASIL**

Se fosse possível nos voltar aos elementos das sociedades, e examinar os primeiros momentos de sua história, não duvido que poderíamos descobrir neles as causas primeiras dos preconceitos, dos hábitos, das paixões dominantes, de todo o que compõe enfim o que se chama de caráter nacional. (TOCQUEVILLE, 2002, p. 53)

Neste capítulo, analisamos o processo de institucionalização do capitalismo no Brasil, tomando como fontes as biografias de três grandes símbolos do empreendedorismo nacional<sup>33</sup>, que construíram grandes grupos econômicos que, por sua magnitude, tiveram influência na história do país e na vida nacional, alguns inclusive com influência no exterior. A história de suas vidas, apesar das possíveis limitações e falhas na reconstrução dos fatos por seus biógrafos, são interessantes por abarcarem exatamente os dois séculos de vigência desse sistema que provocou a reconfiguração da geopolítica mundial. A partir dessas biografias, pode-se depreender tanto o comportamento das instituições [formais e informais] brasileiras quanto as dificuldades com que empreendedores se defrontaram durante esse período.

Os três empreendedores que tiveram suas biografias estreitamente entrelaçadas com a institucionalidade brasileira são: Irineu Evangelista de Souza (1813-1889), Francisco Matarazzo (1881-1937), Assis Chateaubriand (1892-1968).

Ao analisar essas biografias tomamos como referência o que elas revelam sobre o estabelecimento e o funcionamento no Brasil das instituições fundamentais para o desenvolvimento de um sistema capitalista industrial, quais sejam: o estabelecimento de um sistema de pagamentos e crédito, o estabelecimento da relação capital – trabalho e o estabelecimento de regras de competição claras. Além disso, examinamos o papel do Estado, em seu desiderato de garantir não só os interesses da nação, mas a lisura do jogo, assim como

---

<sup>33</sup> O fato de termos escolhido estas e não outras biografias como referência se deve também à pouca disponibilidade de material publicado sobre empreendedores brasileiros. A pesquisa nesse campo é ainda insuficiente e só recentemente começou a despertar o interesse de biógrafos, o que nos leva a constatar a pouca valorização conferida ao empreendedorismo nacional.

a real influência do regime internacional nesse processo de decisões. Como essas instituições são criadas, reforçadas e geridas por pessoas, faz-se necessário também avaliar como as mudanças influenciaram hábitos, rotinas e convenções (ou foram por eles influenciadas), em última instância, a visão de mundo característica da sociedade à época.

A primeira biografia de que tratamos foi a de *Irineu Evangelista de Sousa*<sup>34</sup> que ficou conhecido como Visconde de Mauá. O relato de sua vida, empreendido por Jorge Caldeira, é especialmente revelador por retratar o ambiente institucional brasileiro no período circunscrito precisamente ao século XIX, considerado por Hobsbawn (2002), a época áurea do liberalismo econômico, onde as idéias que estavam em plena ebulição, se materializaram e criaram uma nova configuração geo-econômica.

O século que se iniciou com o questionamento das monarquias *absolutistas* na Europa, é marcado justamente pela instauração da monarquia no Brasil. A antiga colônia passa a ter o *status* de sede de governo e a viver o sonho de “metrópole”. Daí advém a curiosa constatação de que, enquanto os demais países passavam pela institucionalização de uma nova ordem liberal e capitalista, a colônia passava pela institucionalização de um regime monárquico, instaurado a custo de um compromisso que inadvertidamente embutia a dependência externa com a nova ordem, assinado por aqueles que representavam um regime em decadência e que aqui vieram no intuito de manter a antiga ordem e instituir os hábitos e costumes das *sociedades de corte*<sup>35</sup> que perdiam espaço na Europa .

O fim da abolição da escravidão (1888) e do regime monárquico com tintas absolutistas (1889) – instituições símbolo do antigo regime – só são decretados no Brasil, quando as nações da Europa Central já se haviam industrializado e feito suas reformas políticas, e ingressavam em uma fase de consolidação das posições econômicas alcançadas, e a “janela” aberta pelo liberalismo econômico estava sendo substituída por uma atitude protecionista.

Que reflexos as decisões tomadas pelos que detinham o poder político nesse período tiveram e tem em nossas vidas, em nossos hábitos, em nossas instituições formais e informais? Em que as decisões tomadas podem ser relacionadas como o entendimento coletivo das regras do jogo e, mais importante, da importância das mudanças institucionais nesse processo.

---

<sup>34</sup> Irineu Evangelista de Sousa nasceu em Arroio Grande em 28 de dezembro de 1813 e faleceu em Petrópolis em 21 de outubro de 1889.

<sup>35</sup> Tão bem descritas por Norbert Elias em seu livro *A Sociedade de Corte*.

Utilizando, para reconstrução histórica, os documentos escritos pelo próprio Visconde de Mauá além de atas das assembléias parlamentares e artigos publicados no *Jornal do Commercio*, entre outras fontes, Jorge Caldeira retrata a luta empreendida por Irineu Evangelista de Souza para vencer a resistência político-cultural – reforçada pela vinda da corte para o Brasil – e contribuir para que as idéias que estavam mudando o mundo fossem melhor compreendidas em seu próprio país. As decisões político-estratégicas tomadas pelo governo *português* no Brasil demonstravam a falta de entendimento do novo jogo da economia internacional baseada nas novas idéias do capitalismo industrial (da produção e do trabalho), e a preservação da lógica *política* do mundo agrário mercantil e absolutista (do extrativismo e dos privilégios).

Como a demonstrar as possibilidades de desenvolvimento representadas pelo novo jogo – caso as decisões políticas tivessem tomado outro rumo – durante o transcorrer do século XIX, Mauá conseguiu erigir um conglomerado de negócios do qual constavam dezessete empresas instaladas em seis países: bancos no Brasil, Uruguai, Argentina, Estados Unidos, Inglaterra e França; estaleiros no Brasil e no Uruguai; três estradas de ferro no interior do Brasil; uma fundição que ocupava setecentos operários; uma grande companhia de navegação; empresas de comércio exterior; mineradoras; usinas de gás; fazendas de criação de gado; e fábricas variadas. Em 1867, segundo Caldeira, o valor total dos ativos de suas empresas, 115 mil contos de réis, só era comparável ao orçamento do Império (gastos do governo de D. Pedro II), que contava 97 mil contos de réis naquele mesmo ano.

No entanto, a visão de futuro de Mauá encontrava uma estrutura institucional formal e informal adversas por parte da sociedade de corte, conforme descrito por Caldeira:

[...] Naquela altura de sua vida e fortuna, aliás, estava perdendo de vez o medo de enfrentar todo o governo, que vivia lhe aborrecendo com a mania de meter o bedelho onde ele não achava devido. [...]

As obras que realizava tinham tornado visível um mundo novo – mas os brasileiros só admitiam uma parte desse mundo. Gostavam dos confortos que o barão trazia, gabavam-se dos trens e navios a vapor, freqüentavam ruas bem iluminadas à noite. Essas novidades reconfortavam, faziam os beneficiários sentirem-se habitantes de uma das cidades mais progressistas do planeta. Apesar disso, muitos dos que elogiavam os resultados tinham sérias dúvidas a respeito das intenções que os acompanhavam. Mauá não fazia empresas apenas porque gostava de trens ou lampiões; essas novidades eram apenas instrumento para um outro fim, os lucros. Ele só tocava para a frente seus projetos após avaliar as possibilidades de resultados financeiros e, depois de implantados, julgava seu valor pelas entradas no caixa. [...] para muita gente da época, que pensava como o imperador, esse comportamento

revelava o grave desvio de caráter de colocar interesses materiais acima do bem comum.

Em seu caso [...] o lucro tornara-se um problema. Caso a notícia de seus ganhos viesse a público, uma onda se levantaria: uma fortuna sempre aumentada soava como prova de que seu proprietário estava fazendo alguma coisa muito errada, nunca como sinal de bom serviço ao progresso do país.

Mauá convivia bem com essas desconfianças porque imaginava que logo teriam fim. Tudo mudaria quando os brasileiros conhecessem melhor a filosofia da livre iniciativa que mudava o mundo. Em breve o Brasil seria como a Europa, onde um empresário como ele podia exibir seus lucros sem se sentir menosprezado por ninguém. [...]. Em Londres e Paris seu nome era mais respeitado que no Rio de Janeiro. (CALDEIRA, 1995, p. 18-31).

No presente trabalho, interessou-nos avaliar quanto das práticas ou resistências enfrentadas por Mauá e institucionalizadas pelo devir dos acontecimentos que marcaram a história de nosso país, ainda vivem em nós, e clarear a zona de penumbra entre a história e os mitos culturais.

Alguns dos aspectos históricos levantados na biografia são exemplos da conexão entre o arcabouço institucional, as organizações que se estabeleceram e as convenções que se criaram e que tiveram e, ainda têm impacto no nosso comportamento econômico.

Em face da riqueza de detalhes levantados por Caldeira na reconstituição da rica trajetória de Irineu Evangelista de Sousa, optamos por apresentar as passagens que julgamos mais relevantes para nossa pesquisa tanto por períodos (colonial, chegada da corte no Brasil, império) quanto por aspectos cruciais para esclarecer as dificuldades impostas à capacidade empreendedora nativa pelo ambiente institucional então vigente, imposto pela coroa portuguesa e mantidos após a independência, para o empreendedorismo: diferença de postura dos Estados inglês e português na promoção da iniciativa privada; diferença de organização entre as empresas inglesas e portuguesas; noção de livre iniciativa; tentativas de implementação do industrialismo no Brasil como portal de futuro; resistências para o seu estabelecimento por falta de arcabouço institucional adequado; visão de mundo implícita no cenário político e nas instituições econômicas brasileiras; e, por fim, perda de oportunidades em função do tratamento diferenciado conferido à agricultura e à indústria.

Durante o período colonial (1500 – 1800), a posição do Estado português com relação ao estímulo da livre iniciativa determinava que os colonos:

[...] só deveriam plantar e colher o que não era produzido na Europa: estavam, assim, proibidos de atuar no comércio internacional, instalar

indústrias de qualquer espécie, imprimir livros ou folhetos, assim como, fundar escolas de nível superior. (Ibid, 1995, p. 71)

Levando, pois, a que o embrião do capitalismo brasileiro tivesse origem, por força das próprias instituições, numa organização com bases ilegais, ou seja, fora do controle do Estado

Com a descoberta de ouro em Minas no início do século XVIII, essa lógica passou a não ser obedecida por alguns colonos do Rio de Janeiro que ingressaram no negócio de fornecimento de escravos competindo no comércio de longo curso com ingleses, franceses, holandeses, espanhóis, dinamarqueses e com os próprios portugueses da metrópole. Trocando escravos (principalmente de Angola) pela aguardente e pelo tabaco, produzidos na colônia, conseguiram estabelecer um ciclo paralelo de comércio internacional, com aspectos legais e ilegais<sup>36</sup>. O lucro obtido pelos traficantes com este comércio, investido em imóveis, e depois em empréstimos, fez com que se tornassem no final do século XVIII<sup>37</sup>, os homens mais ricos da Colônia e que contassem com uma boa rede de distribuição comercial por todo território nacional. (Ibid, 1995, p. 71-72)

e acabando por estabelecer convenções que dissociam o interesse público do privado, e por reforçar hábitos diferentes em relação ao espaço público, tal como descreveu DaMatta (1987)

[Os traficantes aprenderam] a ser duros e desconfiados. Trabalhavam com “mercadorias” complicadas, agiam na ilegalidade e sempre temiam alguma manobra que colocasse em risco seus investimentos. [...]. Esperar proteção nessa situação era perder tempo. Assim, cuidavam só de si mesmos, convictos de que o bolso cheio era a única boa recompensa da vida. Esse estilo rude se estendia a toda a sua vida social. Cada casa de traficante rico no Rio de Janeiro era uma espécie de fortaleza: ali só entrava quem o dono queria – e só saía quem ele deixava. (Ibid, 1995, p. 76)

O início do século XIX é marcado pela fuga da corte portuguesa para o Brasil<sup>38</sup>, patrocinada pelo governo inglês, em troca de um acordo de abertura do mercado brasileiro ao

---

<sup>36</sup> Na volta os escravos eram apresentados na Alfândega como importação legal, sobre a qual se recolhiam impostos; já os outros produtos [armas, pólvora, sedas do Oriente, especiarias da Índia, tecidos ingleses] entravam como contrabando, pois os brasileiros não tinham licença para negociar com eles.

<sup>37</sup> A Inglaterra e os Estados Unidos haviam proibido o tráfico em 1807, seguidos logo depois pela Dinamarca, deixando no mercado apenas os portugueses, espanhóis e brasileiros.

<sup>38</sup> As monarquias européias estavam ameaçadas pelas novas idéias liberais que colocavam em cheque os antigos regimes absolutistas. O período compreendido entre 1789-1848; foi marcado por uma série de revoltas sociais no lastro das idéias que varreriam o mundo após as revoluções americana e francesa, lastreadas pelo início do capitalismo na Inglaterra.

Até 1789 o mundo era essencialmente rural. Até mesmo na Inglaterra, a população urbana só veio a ultrapassar a população rural pela primeira vez em 1851. O termo urbano se refere em grande parte aos

comércio internacional. Com a vinda dos 15 mil cortesãos que acompanhavam D. João VI, estabeleceu-se na colônia uma sociedade de corte.

Os novos hábitos e o sentimento de inferioridade provocado pelos novos costumes, descritos por Caldeira:

As ocasiões de cerimônia tornaram-se cotidianas. [...]. O espetáculo das posições sociais ganhou outra dimensão, e uma nova etiqueta se instaurou. Agora era preciso estar bem vestido para receber em casa, comer com garfo, e também sair mais à rua. Não bastavam roupas ricas, pois a elegância passou a contar. [...]. Os antigos donos da cidade tornaram-se momentaneamente desinteressantes [...] o ouro entrou em ação, agora para pagar professores de cravo e das últimas danças européias, livros de poesia para mulheres, assinatura de jornais. [...] Com isso, procuravam afastar seu sentimento de inferioridade de coloniais e recuperar a posição perdida. [...] Os recém-chegados tinham planos para tudo: novos prédios, teatros, palácios, sedes de órgãos administrativos. [...] e obras de infra-estrutura: abastecimento de água, calçamento de ruas, melhor iluminação, mais transporte. [Só que] na hora de fazer, faltava quem pagasse a conta. [...] As reservas trazidas pelo Rei de Portugal acabaram depressa com os planos de reforma ainda no papel. O dinheiro só vinha pela Alfândega, um manancial que estava secando com a decisão em acordo de 1810 de baixar as taxas para os produtos ingleses. (Ibid, p. 76-78)

são responsáveis pelo sucesso da nova política de comercialização de favores e pela

---

habitantes das pequenas cidades de província, compostas de uma catedral, alguns edifícios públicos, casas de algumas autoridades e o campo. A linha que separava a cidade e o campo, ou as atividades urbanas e rurais, era bem demarcada: ou devido a cobrança de impostos ou por muralhas. O camponês típico era um servo, que dedicava grande parte do tempo ao trabalho forçado na terra do senhor ou em outras obrigações. A maior parte da agricultura continuava atrasada. Para um trabalhador ou camponês, qualquer pessoa que possuísse uma propriedade era um “cavalheiro” e membro da classe dominante. A ordem implícita nessa maneira de pensar estava ainda muito viva politicamente, embora fosse cada vez mais obsoleta em termos econômicos. Algumas áreas, no entanto, haviam levado o desenvolvimento agrário rumo a uma agricultura puramente capitalista. Na Inglaterra a propriedade de terras era extremamente concentrada e o agricultor típico era o arrendatário com um empreendimento comercial médio, operado por mão de obra contratada. Esse desenvolvimento fez surgir novas categorias sociais: a dos empresários agrícolas, os fazendeiros e o proletariado rural. Enquanto o mundo agrícola era lerdo, os mundos do comércio e das manufaturas, eram seguros de si e dinâmicos, e as classes que se beneficiavam deles eram ativas, determinadas e otimistas. O amplo desdobramento do comércio estava intimamente ligado à exploração colonial. Entre as economias européias relativamente desenvolvidas a teia do comércio tornou-se cada vez mais densa. O “industrial” típico não passava de um pobre gerente e não de um capitão de indústria. Não obstante, as atividades comerciais e manufatureiras floresciam de forma exuberante. A Grã-Bretanha devia plenamente o seu poderio ao progresso econômico, e por volta da década de 1789, todos os governos continentais com qualquer pretensão a uma política racional estavam fomentando o crescimento econômico, especialmente, o desenvolvimento industrial.

O Iluminismo derivou sua força primordialmente do evidente progresso da produção, do comércio e da racionalidade econômica e científica que se acreditava estar associada a ambos. Seus maiores arautos eram as classes economicamente mais progressistas: os círculos mercantis e os financistas e proprietários economicamente iluminados, os administradores sociais e econômicos de espírito científico, a classe média instruída, os fabricantes e os empresários. Os dois principais centros dessa ideologia eram os da dupla revolução, a França e a Inglaterra. Um individualismo secular, racionalista e progressista dominava o pensamento “esclarecido”.

institucionalização perversa da relação Estado-sociedade:

[Como] só quem tinha dinheiro de verdade eram uns poucos traficantes de nenhuma tradição social. Dom João VI formulou sua nova política num instante. Passou a manejar a única arma de que dispunha - o fascínio - para trocar pelo que não tinha - o dinheiro. (cf. CALDEIRA, 1995, p. 79)

Essa prática fez com que o Rio de Janeiro passasse a ser considerado pelos estrangeiros uma Corte de *ópera-bufa*, onde o enredo mostrava um triste espetáculo que mesclava ostentação e corrupção com a miséria moral da escravidão, com grande parte dos colonos perdendo dinheiro para outra figura que se institucionalizou a dos “espertalhões palacianos”:

Em pouco tempo, um grupo de brasileiros adestrados na etiqueta da Corte e nos negócios de Estado participava ativamente das decisões nacionais – e ganhava muito dinheiro. Entre os que souberam vencer, estavam os velhos traficantes.

[...] menos de três anos após a chegada da família real, [alguns traficantes] tinham invertido a equação. [...] Com os bolsos repletos no meio de uma petulância vazia, logo [estavam sendo tratados] como [os mais respeitados dos homens]. [Ganharam] um passado impoluto, uma aura de fidelidade, elogios pela sabedoria, fama de prudentes<sup>39</sup>. (Ibid, 1995, p. 79-80)

Essas práticas instituíram um padrão de promiscuidade entre as ações do governo e os interesses privados do capital:

[...] Em torno dos negócios com a Corte havia um mistério, que só a figura do dono podia explicar: ele era o único que circulava no Paço. [...] Encontros secretos, tratos, confusões palacianas e brigas políticas tinham tanta importância para garantir um monopólio quando a capacidade de fazer negócios. (Ibid, 1995, p.89 e 94)

A tentativa de criação de um banco por D. João segue os mesmos padrões:

Para atrair [sócios], usou as armas de sempre: prometeu comendas e privilégios aos acionistas, em troca de um investimento de um conto de réis. Poucos se aventuraram, mesmo entre os comerciantes que viam necessidade de um banco numa praça de grande movimento comercial. [...] só quando o rei prometeu dividir o uso do dinheiro captado com os acionistas, os

---

<sup>39</sup> *Prudence Rule*



candidatos surgiram. (Ibid, 1995, p. 82)

Enquanto as relações entre o capital (que, neste caso, se confunde com a figura dos homens de negócios, na grande maioria, traficantes de escravos) e o Estado (que, nesse caso, se confunde com a Corte) vão se institucionalizando dessa forma, o nexos capital - trabalho aplicado aos trabalhadores urbanos; se dá da seguinte maneira:

Na filosofia da época, dinheiro era coisa para depois, o que importava era a oportunidade de aprender. [...] casa, comida, e aprendizado eram considerados remuneração mais do que suficiente pelo esforço de formação. [...]

[...] A legislação trabalhista da época proporcionava ao empregador uma elevada dose de arbítrio. A Justiça costumava considerar o pagamento de salários uma questão privada entre empregados e patrões – e estes sempre tinham reconhecido, nos tribunais, o direito a só pagar o salário dos empregados se julgassem que estes o mereciam. [...], o destino dos empregados dependia bastante dos caprichos do patrão. [...]

Essas limitações eram compensadas por algumas “vantagens afetivas”. Os patrões que davam casa e comida se sentiam pais dos empregados, que tratavam como filhos. Por vezes a afeição era genuína. [...] Porém, na maior parte das vezes, a completa dependência do empregado significava apenas uma porta aberta para a exploração. O que não era surpreendente numa sociedade em que quase todo o trabalho era feito por escravos. (Ibid, 1995, p. 61-67)

E a única forma de mobilidade social era segundo Caldeira<sup>40</sup>:

Na prática, o comércio era a única carreira que um pobre alfabetizado (a exigência de alfabetização já excluía a maioria dos pretendentes a uma vaga) podia tentar para ganhar a vida – as outras únicas opções eram a posse de terras ou *um emprego público*, campos bem mais limitados [para os brasileiros]. (Ibid, 1995, p. 64)

Isso para os que, por “privilégio” de raça, escapavam de serem tratados pelo regime escravocrata – que perdurou até 1888 no Brasil – como verdadeiras mercadorias.

O esboço de um primeiro sistema financeiro e de crédito é criado pelos que faturavam com esse tráfico:

---

<sup>40</sup> O livro de Gomes (2007) lança mais luz a respeito da relação capital-trabalho então vigente e da composição da população brasileira.

A diluição do risco [...] animou o grupo de elite do tráfico a dar outros passos. Passaram a investir os novos lucros em imóveis, adquirindo as melhores casas e armazéns do Rio de Janeiro. Depois chegaram ao estágio de financistas, trabalhando com seu estoque de negros. Forneciam a prazo os escravos para os interessados em montar engenhos de cana, cobrando juros de agiota. De passo em passo, no final do século XVIII a posição econômica do grupo não deixava nada a desejar. Eles eram, de longe, os homens mais ricos da Colônia. (Ibid, 1995, p.73)

O arcabouço institucional, criado por D. João ao chegar ao Brasil, não era garantia de proteção às relações contratuais, por isso as relações de crédito eram feitas da seguinte maneira:

A maior parte das transações dependia de relações pessoais permanentes. O comerciante da África trabalhava com [um traficante] não porque fosse o fornecedor mais barato ou pagasse mais pelos escravos, mas porque dependia dele - [...] o caráter personalista e familiar do interior das empresas se refletia no mundo de fora: como os empregados, os clientes eram tratados como membros de uma grande família [...]. Esse tratamento gerava um relacionamento comercial peculiar. A imensa massa de mercadorias que circulava sob as ordens do comerciante tinha como maior garantia *a palavra de honra* de cada membro do circuito. E toda a economia do país funcionava à imagem e semelhança desse modelo clientelista. (Ibid, 1995, p. 94)

Dessa forma, na impossibilidade de se adotar instrumentos mais avançados, pela ineficiência do Estado, a administração do crédito e da justiça se dava da seguinte forma:

[...] o único critério possível de avaliação de risco de emprestar dinheiro era o da confiança pessoal, nem sempre efetivo na hora do aperto. Muitos clientes que deviam, não se negavam a pagar juros, mas só entregavam o dinheiro quando pudessem e se Deus quisesse. O risco de atraso era normal e difícil de ser avaliado. Para atenuar o problema, os comerciantes empregavam técnicas duras, mas consideradas corriqueiras naquele tempo. A maior garantia de um comerciante de grosso era ter o cliente de mãos amarradas, obrigado a pagar para continuar recebendo mercadorias. A ameaça de suspensão de fornecimento e da desonra do nome tornava-se a arma mais efetiva de cobrança se o atingido fosse um amigo ou pessoa do estreito círculo do poder. A avaliação do grau de confiança e dependência de cada cliente era o aspecto não matemático do negócio.

[...] Os comerciantes de grosso aprendiam – e ensinavam a seus empregados – a ver nos homens mais do que os bolsos, a apostar nas boas relações pessoais acima dos retornos prováveis dos investimentos, a punir exemplarmente os faltosos e a não confiar no escrito, mas apenas na prática. [...]. (Ibid, 1995, p. 95)

Este é o ambiente institucional encontrado por Irineu Evangelista de Souza, brasileiro, nascido no Rio Grande do Sul, ao ser enviado pela mãe viúva para o Rio de Janeiro, onde vai iniciar a sua saga empreendedora, em 1822, aos 9 anos de idade, trabalhando como caixeiro<sup>41</sup> na casa de negócios de um dos maiores traficantes do país.

Enquanto na sociedade de corte se desenrolavam esses fatos. As colônias espanholas se encontravam em luta por sua independência, em consonância com o período revolucionário que se instalava na Europa, e algumas idéias republicanas já começavam a se alastrar pelas províncias do sul do Brasil e do Nordeste Brasileiro.

Com o fim das guerras napoleônicas, as revoltas constitucionalistas em Portugal fizeram com que D. João VI fosse instado a voltar, deixando em seu lugar o filho, D. Pedro, que pressionado pelos colonos que não queriam voltar à condição anterior, declarará a Independência, em 1822. O quadro econômico nesse período é assim descrito por Caldeira:

Perto dos atacadistas, os fazendeiros por mais prósperos que fossem não passavam de anões econômicos. Os traficantes atacadistas eram os donos do dinheiro no país. Quase 40% do valor das heranças no Rio de Janeiro na época concentravam-se em torno de pouco mais de uma dúzia de famílias [...]: traficantes, proprietários imobiliários, armadores, figuras da Corte, distribuidores de importados, compradores da produção agrícola, donos de lojas. Uns mais outros menos, mas todos bastante ricos. Essa concentração financeira permitia aos grossistas cobrar caro pelo dinheiro, quando se decidiam a emprestá-lo – porque mais uma vez havia um monopólio. Poucos homens e raras instituições emprestavam dinheiro nos momentos de necessidade. (Ibid, 1995, p.93)

À época do império (1822-1889), iniciada com a independência, D. Pedro I, segundo Caldeira, dizia rezar pela cartilha liberal e colocar a lei acima do personalismo, mas não admitia que lhe ditassem o que fazer. O novo país não tinha leis. A Primeira Assembléia Constituinte, encarregada de redigir a lei básica do país, se reuniu em Maio de 1823. Formaram-se dois partidos: os liberais (que combatiam o tráfico de escravos) e os conservadores (dos quais os traficantes faziam parte).

Em troca do reconhecimento do país e do fornecimento de mercenários para expulsar os portugueses que ainda resistiam à Independência, os liberais prometiam aos ingleses a extinção do tráfico de escravos, o que provocou a ira dos conservadores que ameaçaram com o rombo do Tesouro.

---

<sup>41</sup> Empregado em casa de comércio que vende ao balcão; balconista.

Em decisão que fará com que a consolidação da independência política se dê à custa da dependência econômica<sup>42</sup>, D. Pedro, aparentando submeter-se à pressão dos conservadores a quem entrega o Ministério, assina em segredo, um acordo com a Inglaterra onde, em troca de um empréstimo, garantia por quinze anos a esse país inúmeras vantagens: redução dos impostos de importação sobre seus produtos, juizado especial para seus cidadãos, liberdade religiosa para seus súditos, etc., além de se comprometer com a extinção do tráfico de escravos.

Com esse acordo conseguiu desagradar a todos. A má gestão das instituições pelo Governo<sup>43</sup> estimula campanhas republicanas, e faz com que D. Pedro I abdique do trono sete anos após a proclamação da independência, deixando em seu lugar o filho, menor de idade, e o governo na mão de um regente.

É nesse cenário que, em 1826, o adolescente Irineu faz sua entrada na direção do mundo dos negócios. O negócio de atacado, onde já atuava como guarda-livros, é oferecido, por sua sugestão como forma de sanear finanças, ao maior credor do patrão, um negociante escocês, e Irineu acabou fazendo parte dos “ativos” entregues em pagamento das dívidas. Esse episódio permitiu a Irineu penetrar no mundo paralelo estabelecido pelos ingleses dentro da capital e se iniciar no mundo das novas idéias e métodos do capitalismo produtivo.

As passagens a seguir da biografia de Mauá são interessantes para ilustrar o contraste entre a organização do mundo dos negócios baseado nas novas regras e as regras que continuaram vigendo no Brasil.

A primeira passagem evidencia o novo papel atribuído ao Estado (como instituição) na defesa dos interesses nacionais de acordo com as novas regras do jogo. Para proteger os negócios de seus concidadãos em terras brasileiras, o Estado inglês enviou seus representantes diplomáticos, suas cortes de justiça e a real marinha britânica. A existência dessas três instituições não era gratuita, havia cálculo, e um objetivo claro - ao garantir a realização dos negócios sabiam estar defendendo os interesses da nação inglesa:

[...] O ritual da força era empregado porque se traduzia em privilégios na Alfândega, facilidades para colocação de mercadorias, afastamento de concorrentes [...] – e assim os grandes comerciantes ingleses [...] não precisavam brigar diretamente com as autoridades locais, porque havia quem

---

<sup>42</sup> Uma impossibilidade em si mesma, pois não existe independência política sem independência econômica.

<sup>43</sup> Combinação do congelamento da única fonte de receitas do governo - a Alfândega - consolidada com o tratado inglês, e um forte aumento de despesas cobertas unicamente por emissões do Banco do Brasil resultou na única consequência possível: inflação galopante e sua correlato inevitável, a forte desvalorização da moeda.

fizesse bem o serviço por eles. [...] Com tudo isso, as incertezas da vida mercantil diminuía bastante, o que lhes dava certa folga para desfrutar a vida de acordo com suas inclinações. (Ibid, 1995, p.111)

A diferença no *nexus* capital-trabalho se fazia notar no tratamento dispensado pelo patrão inglês a Irineu:

[...] Para começar no trabalho, Irineu recebeu uma gramática inglesa, livros sobre contabilidade e uns tantos conselhos práticos. [...]

[...] Ali não havia aquela mistura de emprego com vida privada, mesmo quando os caixeiros moravam na loja. Os comerciantes britânicos respeitavam escrupulosamente os horários de trabalho, e consideravam sagrado o tempo livre de cada empregado. Nenhum patrão ousava distribuir tarefas fora do horário combinado – e nenhum empregado ousava pensar em conviver com um patrão fora do ambiente de trabalho. [...] Nem o pior alcoólatra, se trabalhasse normalmente, recebia qualquer espécie de reprimenda do patrão. A vida particular era considerada assunto alheio às relações trabalhistas. Os patrões se importavam acima de tudo com a eficiência no desempenho das tarefas. (Ibid, 1995, p. 116)

Esse novo patrão de Irineu demonstrava ter perfeito conhecimento das novas regras do jogo, pois, segundo Caldeira, além de ter uma formação muito sólida em seu ofício, estudava as mais recentes teorias, e conhecia quase de cor os autores ingleses que formulavam uma nova concepção para a existência humana, na qual os homens de negócios ocupavam uma posição privilegiada.

A pesquisa empreendida por Caldeira mostra que essas idéias já circulavam entre os brasileiros, mas de forma um tanto deturpada como atestam os compêndios que circulavam entre os caixeiros brasileiros. Em um dos trechos mais interessantes da biografia de Mauá, ele recupera a primeira tradução feita no Brasil das idéias de Adam Smith e faz considerações sobre o resultado da interferência do tradutor (não se sabe se devido a alguma censura) para o mau entendimento do significado do liberalismo econômico. José da Silva Lisboa, Visconde de Cairu<sup>44</sup>, funcionário público baiano que traduzia as obras e manuais para aperfeiçoar os empregados do comércio,

---

<sup>44</sup> Supostamente um defensor do liberalismo econômico, segundo Gomes (2007).

[...] ao adaptar a teoria do escocês a uma sociedade escravista, na qual o trabalho estigmatizava e o ócio premiava, [...] foi obrigado a muitos malabarismos. Em seus *Princípios de Economia Política*, pretensamente um folheto de divulgação de Smith, [...] remontou as idéias do mestre a seu modo, dando uma cor toda local a sua versão. Começou por substituir o mercado por um outro princípio regulador da vida econômica, o velho e bom paternalismo da Coroa: “O primeiro princípio da economia política é que o soberano de cada nação deve considerar-se como o chefe ou cabeça de uma vasta família, e conseqüentemente, amparar todos os que nela estão como seus filhos e cooperadores da geral felicidade”. Torto o princípio, torto o caminho. A idéia de que o trabalho é a fonte de toda a riqueza não podia entrar na cabeça de nenhum senhor de escravos. E para que a importante função de dar ordens não parecesse menos nobre do que conviria para esses eventuais leitores, ocorreu-lhe dar a ela o devido destaque. Em vez de riqueza pelo trabalho, atribuiu a Smith o elogio de outros valores maiores – e dignos de um senhor. Na nova escala, o trabalho vinha por último na construção da riqueza: “inteligência, indústria e trabalho são as causas da riqueza das nações. [...] Inteligência é o conhecimento das cousas e bem assim dos expedientes de proporcionar fins a meios, para terem as empresas convenientes resultados. Indústria é a energia e constância dos homens em suas operações penosas para vencerem obstáculos e não desacorçoarem com perigos e sinistros. Trabalho é o exercício mecânico do corpo com que se executam essas operações, explicou em seu livro *Estudos do bem comum*. Daí a chegar a uma fórmula de progresso econômico que dava um justo prêmio para os labores intelectuais dos donos de escravos, os que só usavam a inteligência e deixavam o exercício mecânico do trabalho para os outros, foi apenas um passo. “[*Seguidas as boas regras da economia política*] o trabalho se aproximará cada vez mais daquele justos modo, e alívio, com convenientes proporções de descanso, que é o objeto do voto geral.”( Ibid, 1995, p.118-120)

Por outro lado, Caldeira mostra como Irineu, ao ler os originais das obras dos economistas políticos ingleses, aos quais teve acesso através de seu patrão, vislumbra um novo mundo ao abrir seu entendimento às novas idéias:

Passou a acreditar no mercado livre (que Cairu, num tique mercantilista, chamava de “livre câmbio”) como o grande centro da vida social. A pensar na concorrência como um instrumento essencial de desenvolvimento, pelo incentivo a uma divisão mais eficiente do trabalho. A achar que bom governo é o que se mete a regular o mercado, nunca o que toma conta de todos como se fossem crianças. A ver os privilégios políticos e legais por que tanto lutava seu antigo patrão como barreiras ao desenvolvimento, por serem vantagens de particulares que diminuía a eficiência do mercado.

De Adam Smith passou para Ricardo, que se tornou seu economista preferido. Lendo os *Princípios de economia política e da tributação* ele conheceu o elogio da divisão internacional do trabalho, do comércio entre as nações e das vantagens comparativas, enquanto mandava ir e vir mercadorias entre dois continentes. Discutindo o panfleto “O alto custo do ouro, prova da depreciação das notas de banco”, formulou uma visão sobre a crise brasileira bem diferente das explicações simplórias que corriam nas

empresas brasileiras e no Parlamento. Com esses conhecimentos, chegou ao ponto em que havia certo consenso filosófico entre os ingleses. Mas o que diferenciava [seu novo patrão] da maioria dos membros da Colônia era a discussão em torno do grupo mais radical de pensadores ingleses, os utilitaristas. Ele era adepto das idéias de John Mill e Jeremy Bentham, que tinham levado algumas idéias de Adam Smith a extremos. (Ibid, 1995, p. 120)

A segunda passagem a ser destacada é demonstrativa da diferença da nova organização interna dos negócios para um melhor aproveitamento das novas regras:

Perto dos meandros barrocos do organograma da empresa de Pereira de Almeida, a firma de Carruthers era de uma simplicidade franciscana. [...] Para os padrões portugueses *que se tornavam agora brasileiros*, essa especialização costumava ser interpretada como sinal de debilidade do comerciante, denotava incapacidade para empreender a conquista de novos mercados. [...]

[...] Por trás da simplicidade do esquema comercial [...] havia uma estrutura bem mais complexa que a das sofisticadas empresas brasileiras – mas seu desenho só se mostrava na plenitude nos livros contábeis que ele preenchia, e nos estudos necessários para desempenhar a tarefa. [...] A mais notável diferença estava na precisão de uma conta que não importava muito no esquema mercantilista: a conta de capital. Eles se prendiam ao negócio, não às pessoas. Mercadorias e pessoas deveriam ser livres, ir e vir sempre; para o comerciante, ficava apenas o lucro conseguido na passagem de umas e outras, e a medida desse ganho dizia tudo sobre a empresa.

Mais preocupados com a saúde de seus capitais do que com o poder sobre a clientela, os ingleses tinham toda uma técnica para assegurar o bom giro do dinheiro. [...] Pessoas que satisfaziam seus compromissos mereciam crédito: era possível emprestar dinheiro para elas porque se sabia que seria devolvido pontualmente, segundo condições contratadas. Isso era tanto um hábito quanto uma necessidade. Os grandes comerciantes ingleses emitiam títulos para cada transação, que podiam se transformar em dinheiro independentemente do destino das mercadorias. Negociáveis, esses títulos podiam ser descontados, o que dava muito mais agilidade aos negócios. Graças a essa sofisticação financeira, o capital das empresas inglesas nunca ficava parado.

[...] o capital se transformava na grande mercadoria invisível, que ia e vinha de acordo com a necessidade e o momento. [...] quanto menos restrições ao livre fluxo de capitais, maiores se tornavam as possibilidades de fechar negócios com lucro. (Ibid, 1995, p. 123-125)

Os hábitos institucionalizados pelos portugueses por falta de entendimento das regras do novo jogo e de um arcabouço institucional confiável; são descritas nas palavras de um visitante inglês:

*‘Quando se começou a permitir o comércio livre na capital, verificamos que os comerciantes desconheciam quase por completo o que fosse crédito; jamais se colocava dinheiro a juros, salvo com o governo, e mesmo então somente em somas que os homens de posse julgavam prudente adiantar e, freqüentemente, com a suspeita de que nunca as haveriam de ter de volta. Tinham, então como agora, pouca idéia do valor e da influencia do capital, como também não possuíam bastante confiança uns nos outros para emprestá-lo sob a forma de cauções ou descontar letras’.* (Ibid, 1995, p. 124)

Segundo Caldeira, os ingleses não faziam questão de esclarecer a verdadeira razão dessa disparidade, atribuindo-a aos costumes e ao relaxamento das autoridades brasileiras.

Essa atitude contribuía para que os brasileiros enfocassem a questão pelo seu lado público: olhavam para os diplomatas e soldados, não para os comerciantes, e atribuíam tudo na fortaleza inglesa à força das armas – não tendo como ver o lado que importava.

Por trás da boa posição inglesa, estava a força do capital, em cujo domínio [Irineu] se adestrava enquanto os negócios de seus patrícios faliavam ou sofriam drásticos cortes. O conjunto de monopólios e privilégios ingleses nada lembrava a idéia de mercados livres e de concorrência. (Ibid, 1995, p. 130)

No entanto,

O monopólio inglês era nacional, não de particulares: os comerciantes competiam entre si e as vantagens valiam para todos. (Ibid, 1995, p. 130)

Essas duas passagens demonstram a coerência entre filosofia (regras do jogo), instituições (instituições e organizações) e práticas (hábitos e convenções entre os jogadores). Enquanto os portugueses ainda julgavam que a conquista de mercados se fazia pela força, os ingleses o faziam pelo domínio do acesso ao capital.

A partir desse ponto, o livro de Caldeira apresenta os diferentes embates entre as iniciativas empreendedoras de Irineu embasado pelos novos conhecimentos adquiridos e o arcabouço institucional brasileiro que, notoriamente, não possuía uma filosofia universalizante ou uma visão estratégica de economia política que embasasse o seu funcionamento, a não ser os interesses de curto prazo dos grupos com capacidade de pressão no parlamento.



Irineu começa a perceber que, na era do capitalismo concorrencial e do individualismo extremado, trabalhar para os outros, mesmo em posições privilegiadas, valia muito pouco diante do desafio de provar por conta própria a capacidade de enriquecer. Faltavam-lhe, porém: o capital e o negócio próprios.

Aos 22 anos, seu patrão lhe fará uma surpresa:

A tradição brasileira privilegiava a família como beneficiários dos negócios. Num mundo em que as relações pessoais importavam mais que as leis na hora de avaliar as propostas comerciais, em que não havia instituições públicas sólidas, em que a escravidão fazia de cada senhor um sultão particular com poderes de vida ou morte sobre outros homens – e também um indivíduo refratário a qualquer autoridade externa – não podia haver laço de união mais forte que o de parentesco. Nesse cenário, o destino da empresa se confundia com o da família: as sociedades de negócio eram articuladas nos casamentos, o filho dissipador tinha preferência sobre o empregado austero na hora de preencher o cargo, o parente vinha antes do correligionário, na hora do apoio político. O futuro do grande povoava de sonhos de grandeza para a geração seguinte: uma casa grande, com ricas alfaias que mostrassem a todos o esplendor do clã. Isso, mais que um negócio sólido, era um bom projeto de vida. Nesse ponto, [o novo patrão] não tinha nada de brasileiro. Pare ele, a saúde da empresa importava bem mais que a exuberância pessoal. Um caixa sólido; prudência nos gastos; empregados bem remunerados e bem treinados; e bons lucros bem medidos; era tudo que se podia desejar. Uma família, ainda mais como a sua, vinha num plano bem inferior. (Ibid, 1885, p. 144)

Ao aposentar-se, depois de haver preparado com cuidado o pupilo, oferece a este sociedade nos negócios, e lhe transfere o comando das operações. Além disso, o introduz no seio da maçonaria onde este poderia criar e manter relações com pessoas que nutriam e defendiam as mesmas idéias liberais.

A situação política no país continuava convulsionada, as revoltas liberais e republicanas se alastravam. No entanto, segundo um viajante norte-americano:

Em razão do domínio britânico só sobravam aos brasileiros duas possibilidades de enriquecer: “[...] o tráfico de escravos ou um emprego público.” A imigração era um sonho distante, e as possibilidades de desenvolvimento interno quase nulas num mercado tomado pelas importações e limitado pelo fato de metade. (Ibid, 1995, p. 154)

O trecho a seguir mostra o perigo representado pelas guerras simbólicas travadas pelos políticos quando a sociedade não tem, além de instrução, um real entendimento das regras do jogo:

Os mercadores brasileiros se aproveitavam da pressão para vender a idéia de que o tráfico era um símbolo da resistência ao opressor, a afirmação do Brasil contra as exigências sufocantes dos ingleses, a verdadeira salvação nacional. Espremidos entre esses conservadores que protestavam contra a proibição do tráfico e os radicais sem projetos viáveis, os moderados foram rapidamente moídos. A onda liberal minguava. [...]

A palavra de comando era uma só: ordem e paz para a agricultura – e para os traficantes. [...] Os poucos liberais remanescentes decidiram apostar numa idéia incerta, mas talvez salvadora: um golpe de Estado legal. Começaram a fazer uma campanha para antecipar a maioria de dom Pedro II, então com apenas catorze anos. (Ibid, 1995, p. 154-156)

A iniciação de Irineu ao capitalismo será completada com a visita à Inglaterra, onde pôde ver *in loco* os novos métodos de produção e entender que diferentes significados podem estar por trás do mesmo significante:

[...] Os ingleses viviam falando de uma grande crise, o que o fez compreender rapidamente que as mesmas palavras podem significar coisas muito diversas, dependendo do lugar em que se está. A crise inglesa era uma crise do país mais rico do mundo. O problema, que se arrastava desde 1837, era tocar para a frente uma economia em que havia excesso de fábricas, montanhas de produtos sem comprador. Aquela era a primeira crise de superprodução do capitalismo triunfante. [...] (Ibid, 1995, p. 156)

As propostas radicais inglesas tinham muito pouco a ver com suas similares tropicais. Na versão britânica, a postura radical não envolvia a idéia de pegar em armas contra o governo e ter poucas idéias sobre o que fazer com a organização da produção econômica. Pelo contrario, os radicais tinham sempre em vista uma nova fase de desenvolvimento do país, dando muito mais atenção a isso do que a um eventual controle do poder. E nesse caso, a ordem dos fatores alterava bastante o produto. Mais que procurar um líder com capacidade militar para empurrar goela abaixo suas soluções, eles buscavam a simpatia do eleitorado. Em vez de clamar por liberdade, sussurravam sonhos de conforto; suas propostas giravam quase todas em torno de *caminhos práticos* para colocar mais dinheiro no bolso dos eleitores, mais riqueza no país, vida melhor para os mais pobres. O radicalismo do projeto vinha de sua amplidão: eles defendiam o fim de todos os monopólios mercantilistas existentes, até mesmo dos que beneficiavam a Inglaterra.

[A Inglaterra] aplicava a idéia da liberdade de comércio apenas quando favorecia seus interesses: só permitia competição aberta nos setores em que tivesse muita vantagem de capital ou de custos, e mantinha um alto grau de proteção nos setores em que era mais fraca. A liberdade não era uma

questão filosófica, mas antes de tudo uma alavanca econômica – daí não aplicarem em casa o que pregavam para os outros. (Ibid, 1995, p. 160-162)

Essa viagem proporciona a Irineu uma nova visão de mundo e de futuro para o Brasil:

[...] Irineu percebeu que o fim do tráfico não era tão feio como os brasileiros pintavam. Discutindo com os radicais, ele pode ver que daí viria progresso, e divisar um outro futuro após o que parecia uma tragédia final. As fortunas do tráfico fatalmente acabariam sendo empregadas em algum lugar, e iriam propiciar muitas oportunidades, como ocorrera na Inglaterra. Com essa nova idéia na cabeça, Irineu acabou chegando à conclusão de que poderia haver boas perspectivas no Brasil para outros negócios que não a agricultura.

[...] Falava de fábricas no Brasil, esquemas de financiamento, lucratividade possível, condições políticas para fazer tudo aquilo. O conhecimento de novos métodos políticos dava mais embasamento a suas idéias.

Havia uma “esfera de ação” que lhe parecia indicada pelo destino: articular negócios e demonstrar, na prática, a eficácia de suas idéias. (Ibid, p. 165-166)

Ele era o único que podia tornar reais aqueles vagos projetos filosóficos, [...] Tão certo ele estava que resolveu fechar uma das maiores empresas comerciais do país e mudar de vida, aos trinta anos de idade. (Ibid, 1995, p. 174)

A tentativa de se implantar indústrias, dentro de um ambiente institucional ainda marcado pela lógica mercantilista e pelos hábitos criados pela sociedade de corte, começa quando o prazo de 15 anos do acordo assinado com a Inglaterra se expira, mas esbarra com uma série de dificuldades.

O preconceito contra o trabalho demonstra a falta de entendimento do novo conceito de mercado de trabalho:

[...] No Rio de Janeiro de 1846, colocar em movimento a engrenagem de uma indústria contrariava bastante as idéias vigentes, o que criava dificuldades de todo o tipo. A única forma de trabalho coletivo então considerado era o trabalho escravo – uma realidade da qual nem Irineu conseguiu escapar. A aceitação da escravidão começou no próprio ato da compra [do estaleiro]. Um terço do capital investido foi imobilizado para pagar os 28 escravos do estabelecimento. [...] Os escravos da Ponta da Areia eram carpinteiros, fundidores, calafates, modeladores e maquinistas – gente especializada, enfim. [...] O problema é que ele não tinha outra alternativa: achar trabalhadores livres dispostos a se empregar numa fábrica era uma tarefa acima das forças de qualquer mortal, por conta do *ideário* que cercava o trabalho naquele mundo de senhores e escravos. [...]

Esse desprezo ao trabalho era fundamental para marcar uma diferença social básica nas sociedades escravistas, nas quais distinção se confundia com não

se sujeitar a tarefas consideradas humilhantes. Na escala social que guiava as elites, até mesmo um comerciante rico [...] aparecia como um tipo suspeito de envolvimento em atividades vis. A partir do alto, o preconceito contra o trabalho manual se estendia a toda a sociedade. Fugir do estigma da escravidão era uma necessidade imperiosa até mesmo para os que não tinham outra opção na vida a não ser ganhar o pão com o suor do rosto. Nessa categoria estavam todos os trabalhadores especializados do país, que viviam de salários ou tinham pequenas oficinas. (Ibid, 1995, p.181-182)

Numa sociedade que só aceitava duas opções - ou se manda ou se obedece (opção esta considerada degradante):

O trabalho em troca de salários existia, porém mais como um acidente inevitável que como regra. Era uma solução pouco razoável, um arranjo temporário que deveria ser abandonado na primeira oportunidade que surgisse. [...] Irineu só podia contar com seus escravos para tocar a empresa. Eles formavam o grande núcleo de trabalhadores no Rio de Janeiro que suportavam a idéia de viver do trabalho manual, pois não tinham alternativa. (Ibid, 1995, p. 184-185)

A solução dada por Irineu foi:

[...] Para completar o quadro de pessoal e aumentar a especialização dos escravos empregados na fábrica, resolveu misturá-los com trabalhadores europeus. Para isso precisou criar todo um complexo mecanismo de recrutamento de mão de obra. [...] Esses trabalhadores custavam tanto quanto vários escravos treinados, o que tornava a possibilidade de abastecimento de pessoal por essa via bastante limitada. (Ibid, 1995, p.185)

Na tentativa de contornar a falta de apoio de um arcabouço institucional propício, Irineu se aproveita, para ter competitividade, de uma lei lançada pelo governo, mas observa:

A lei o ajudava, mas não fora feita para ele. O governo elevou as tarifas porque estava com dificuldades de caixa, não porque queria proteger a indústria nacional. Se resolvesse baixá-las de novo, tudo iria por água abaixo. (Ibid, 1995, p. 186)

E aprende a lidar com a burocracia, com a falta de crédito e a desobediência a contratos:

O industrial teve de acrescentar mais um trabalho aos muitos que já tinha: aprendeu a escrever requerimentos, descobrir onde deveriam ser entregues, visitar eventuais potentados que pudessem favorecê-lo em suas pretensões, amolecer seus corações com mimos e pequenos favores.

[...] O ano de 1846 foi o primeiro da vida do Império a começar com um orçamento superavitário, graças às novas rendas da Alfândega. Com folga de caixa, o governo se tornava generoso – mas só com alguns amigos. O ouro que lhe faltava estava saindo por todos os lados, menos para o bolso do empresário. [...]

[...] [As autoridades do governo] tratavam o fornecedor dos equipamentos e serviços do novo aqueduto como um tipo excessivamente preocupado com dinheiro. Num país onde nem os comerciantes tinham tradição de pagar com pontualidade e onde tudo se arrumava, não lhes passava pela cabeça que Irineu liquidava suas próprias contas em dia. O resultado era um rombo de caixa cada vez maior – e um industrial em desespero. (Ibid, 1995, p. 187-190)

Enquanto em 1848 uma onda revolucionária varria a Europa exigindo a derrubada de várias monarquias absolutistas, o Brasil navegava na contramão. Aqui, os aristocratas e reacionários eram confiantes, arrogantes, violentos. O jovem rei de 22 anos, nas palavras de Caldeira, “dominava a cena, altaneiro, e reafirmava o sistema absolutista, enquanto seus parentes passavam apertos na Europa<sup>45</sup>.”

No Brasil, de norte a sul, [os liberais que apoiavam as novas idéias apesar de não entendê-las ou adotá-las amplamente] foram derrotados em todas as províncias. Sem esperanças de mudar radicalmente o país, não tiveram escolha senão se conformar com um sistema fechado, em que as mudanças só aconteceriam se o rei quisesse. Era ele que escolhia os senadores, que por terem cargos vitalícios, eram poucos e acabavam mandando no país, pois escolhiam os ministérios e os presidentes das províncias.

Mesmo vinte seis anos de vida independente não foram suficientes para que o Parlamento cuidasse do novo código comercial:

Os hábitos e normas comerciais da época da Colônia sobreviviam intactos, com todos seus problemas: não havia títulos com garantias legais, o que limitava o crédito à confiança pessoal dos emprestadores, quase impossibilitava as aplicações de capital e impedia o desenvolvimento do sistema financeiro; cobrar dívidas era quase uma ficção, por falta de normas jurídicas; falências e concordatas levavam anos para serem decididas. Como tudo isso estava ligado à organização mercantilista do tráfico, que privilegiava o poder pessoal dos donos do dinheiro, as tentativas de modernizar o sistema sempre esbarravam no desinteresse. Um projeto de

---

<sup>45</sup> A postura do Imperador Pedro II é alvo de controvérsias como pode ser apreendido no livro *Pedro II*, de José Murilo de Carvalho. Rio de Janeiro: Companhia das Letras, 2007.

código circulava havia quinze anos no Parlamento, sem que se chegasse a qualquer conclusão efetiva. (Ibid, 1995, p. 198)

A decretação definitiva do fim do tráfico de escravos, no entanto, exigia a sua redação em regime de urgência e esta foi feita na casa de Irineu, que teve que fazer grandes concessões para vê-lo aprovado pelo gabinete conservador, que se mostrava alheio às mudanças que se operavam no mundo. As concessões feitas demonstram mais uma vez, a confusão existente entre interesse privado e interesse público.

Como resultado, o novo código ao tratar da propriedade das terras, declarava que a posse não daria mais direito à propriedade limitando assim a propriedade a quem tivesse acesso a advogados ou juizes para o preparo de escrituras. Tratava, também, da lei de colonização<sup>46</sup>, que consistia em oferecer subsídios governamentais para os imigrantes, e ainda, da instalação de tribunais para julgar as causas comerciais. A visão conservadora, travestida de “interesse público”, fez com que as “novas” instituições preservassem o mundo antigo, interferindo inclusive numa das mais fundamentais instituições do novo capitalismo: as sociedades anônimas:

[...] No momento da redação da lei, quando era minoria na comissão, Irineu não conseguiu fazer valer seu ponto de vista, o de que os negócios das sociedades anônimas interessavam apenas aos particulares que se dispusessem a investir nele. “Seus colegas consideravam a idéia perigosa e resolveram colocar uma serie de salvaguardas na lei para que o ‘interesse publico’ não fosse afetado”. O resultado era concentração de poder na mão de burocratas do governo encarregados de analisar a papelada necessária à constituição dessas sociedades. (Ibid, 1995, p. 227)

Caldeira mostra que, apesar de defender as idéias de que os empresários não deveriam se meter muito com os governos, Irineu, diante da realidade imposta pelas relações entre iniciativa privada e o governo no Brasil, aceita a proposta do governo de financiar a guerra do Prata, mas sua justificativa era a de que entrava neste mundo não na posição de quem *pede* mas na de quem *faz* favores. O empréstimo que fazia ao Estado pagava, na verdade, a sua entrada no mundo das grandes decisões nacionais. Ao poder tomar conhecimento dos segredos profundos do governo, era capaz de opinar em questões importantes, e se tornava

---

<sup>46</sup> Enquanto nos Estados Unidos, os imigrantes eram atraídos com a promessa de doação de um lote de terra para cultivo próprio e a promessa de liberdade, o Brasil oferecia transporte grátis para quem quisesse vir trabalhar como assalariado nas grandes fazendas ao lado de escravos.

credor do imperador que passava a lhe dever um grande favor. Depois de financiar a guerra do Uruguai contra a Argentina, Irineu é chamado a auxiliar na proteção da região amazônica contra a ameaça de ocupação norte-americana. Ambas as intervenções não representavam somente possibilidade de ganhos financeiros, mas de ganhos produtivos já que aumentavam a demanda de produtos produzidos por suas empresas.<sup>47</sup>

Em 1850, abre-se uma nova janela de oportunidades para os planos de Irineu. A proibição definitiva do tráfico de escravos e a falta da “mercadoria”, que era o grande motor da economia, representavam o esgotamento do modelo econômico adotado até então:

Enquanto grande parte da elite lamentava a morte de uma época, Irineu Evangelista tinha planos claros e precisos sobre o futuro do país. Em 1851, anunciava a fundação do Banco de Comércio e Indústria do Brasil, ambicionando atrair o capital acumulado pelos antigos traficantes para financiamento de novos empreendimentos produtivos. [...]

[No seu discurso de posse], fala de fábricas, telégrafos, estradas de ferro – menos da empresa que ia sendo fundada. [...] Ao colocar o espírito de associação no centro de seu discurso inaugural, Irineu anunciava um projeto de vida. Para ele, o banco seria o centro de uma grande operação de progresso: juntar capital de terceiros, financiar a formação de grandes empresas e desenvolver o país. (Ibid, 1995, p. 224-227)

A existência do banco só foi possível devido à aprovação da lei das sociedades anônimas pelo novo código comercial. No entanto, afirma Caldeira, enquanto o novo banqueiro conhecia as empresas inglesas de perto, acompanhava as novidades do mercado de capitais londrino e conhecia os riscos de um negócio bancário daquele porte, seus sócios – acostumados a ver o dinheiro se multiplicar sem que tivessem que fazer grandes esforços, ou tomar grandes riscos e educados nos padrões aristocratas, desconheciam completamente a mecânica de negócios que estava por trás das palavras do presidente da assembléia de acionistas. Não sabiam distinguir entre uma assembléia de empresa e uma assembléia legislativa. Mesmo conhecendo pouca coisa a respeito do novo tipo de empresa que estava sendo criado, não se furtavam a dar suas lições no assunto – sempre no padrão típico dos escravocratas – sem se importar com sua eficácia ou execução, afinal trabalho era coisa de escravo.

Apesar desses contratemplos, Irineu introduziu, com o banco, uma novidade no mercado produtor – a separação do crédito do fornecimento de mercadorias. Com o final do

---

<sup>47</sup> É interessante observar como, nessa época, as regiões tinham mais ou menos a mesma importância simbólica para o Governo, fato que irá se modificar com o modelo de industrialização adotado.

tráfico o capital que se havia acumulado nas atividades ilegais teria que procurar alternativas de investimento: negócios próprios ou títulos. O resultado foi uma corrida para os créditos oferecidos pela nova instituição – e para atender à demanda, o banco revolucionou novamente o mercado, lançando letras bancárias para captação de dinheiro e aumento de alavancagem de crédito oferecido pela nova instituição.

Enquanto os empresários brasileiros mal conheciam a potencialidade de se trabalhar com capital de terceiros, Irineu não só gostava da idéia como a privilegiava, mas isso colidia com a *crença* do Brasil imperial de que as únicas formas possíveis de acumulação de riqueza eram a agricultura e o comércio, se possível, combinados. Ninguém imaginava que grandes fortunas pudessem nascer fora desse caminho. Portanto, as pessoas começaram a ficar intrigadas com o progresso de Irineu.

Caldeira observa que o método utilizado por Mauá para montar empresas, corriqueiro nos dias atuais, era pouco entendido numa sociedade em que a idéia de juntar esforços econômicos estava mais associada ao casamento entre membros das famílias ricas que a assembléia de acionistas.

O fato de não haver uma regulamentação financeira permitia a Irineu multiplicar seus capitais, com o uso do dinheiro de terceiros. No fim das contas, Irineu e suas empresas deviam ao banco uma parte ponderável do capital e dos investimentos de todas elas – e contavam com o faturamento futuro para quitar os empréstimos. Como o grosso do dinheiro emprestado vinha dos capitais do tráfico aplicados no banco, o resultado da operação era que as velhas fortunas financiavam as novas. Assim como Hobsbawn (2007), Caldeira revela que naquela época existiam tanto aventureiros:

Naquela época, a montagem de empresas com empréstimos sucessivos era praticada em todo o planeta<sup>48</sup> – quase sempre com resultados desastrosos. Na Inglaterra, este tipo de empresa ficou conhecido como *bubble companies* (empresas-bolha), pois sua vida era como a das bolhas de sabão; cresciam para todos os lados, estouravam e desapareciam sem deixar vestígios, a não ser o prejuízo total dos investidores. Quase sempre, os donos deste tipo de empresa eram *espertalhões*, que tinham muito tino para captar dinheiro depressa sobre um plano mirabolante destinado a fazê-lo render muito[...]. (Ibid, 1995, p. 254)

quanto empresários sérios, tais como Mauá:

---

<sup>48</sup> Onde Caldeira se refere ao termo ‘planeta’, seria mais apropriado ler-se: países da Europa Central que estavam se industrializando e os EUA.



Irineu, no entanto, se diferenciava bastante dos aventureiros que trilhavam tal caminho. Em seu esquema altamente especulativo de capitalização havia um projeto sólido: criar boas empresas. (Ibid, 1995, p. 254)

Esta seriedade de propósitos e seu sonho de ver uma nova cultura instalada podem ser apreciados pelo seu estilo administrativo arrojado para uma sociedade de mentalidade escravocrata. Segundo Caldeira, Irineu combinava a ousadia nos projetos, a prudência na execução e a grande preocupação em gerir bem os recursos dos sócios, com uma política administrativa totalmente fora dos padrões brasileiros daquela época<sup>49</sup>. Limitou o emprego de escravos às situações em que não havia alternativa e, sempre que possível, alugava escravos de outros senhores em vez de *empatar* seu capital neles. Depois, obrigava a que os escravos tivessem o mesmo tratamento dos homens livres no trabalho, criando certa homogeneidade de comportamento nas empresas. Adotava um sistema de gerência altamente descentralizado, que valorizava a responsabilidade individual de cada empregado, sustentada por uma política de valorização do trabalho onde considerava salários mais altos um investimento para ter o melhor pessoal disponível a seu lado.

Aos escalões mais altos ele delegava autoridade e insistia para que seus comandados fizessem o mesmo, e costumava distribuir parte dos lucros entre os funcionários da empresa. Além de participação nos lucros, seus colaboradores mais próximos recebiam incentivos para montar empresas pessoais, recebiam créditos e apoio logístico para montar e operar seus empreendimentos, que incluíam até recomendação a clientes para usá-los. Numa sociedade onde arranjar empregos para a família era considerado um dos pontos mais altos da atividade política – quase uma razão de ser dos cargos públicos, Irineu era inflexível quanto a contratação por mérito individual.

O aumento de capitais sob seu controle, em apenas três anos, foi de aproximadamente 6500% sem computar os investimentos na aventura uruguaia, e passou a chamar atenção e despertar sentimentos conflitantes já que quase ninguém no Brasil – autoridades econômicas incluídas – tinha uma prática comparável à dele no trato com capitais.

---

<sup>49</sup> Se não for exagero do biógrafo, a política adotada por Mauá era revolucionária mesmo para os padrões das empresas brasileiras no século XX.

Ler balanços, para ele, era tão natural quanto mamar para um bebê. Com uma simples passada de olhos, arrancava informações que alimentavam sua fama de onisciente e onipotente. [...]

[...] Esperava ser reconhecido como o indicador de caminhos, o vencedor de dificuldades, o homem que conhecia o futuro. Mas, em vez disso, atordoou. Enquanto ele andava para um lado, o país ia para outro: via o progresso recente como fruto da permanência, dos velhos métodos, da ordem. [...] (Ibid, 1995, p. 258)

Algumas tendências que vão marcar a cultura econômica brasileira começam a ser estabelecidas. A primeira delas, se refere à visão distorcida de progresso e à gênese do etnocentrismo invertido.

Enquanto Irineu perseguia a sua visão do progresso pelo trabalho e pela indústria, alguns dos homens que o financiavam sem saber, aplicando dinheiro em seu banco, desenvolviam uma visão “distorcida” de progresso. Segundo Caldeira, para muitos extratificantes, agora na nova posição de rentistas explícitos, o futuro estava, sobretudo, nas lojas que os interessados em seu dinheiro abriam e nas novidades que traziam. Um novo modelo de *vida urbana começara a surgir*. O Rio de Janeiro contagiou-se na tentativa de imitar a vida da Corte francesa. Assim a idéia de um progresso de delícias se difundia.

A segunda tendência se refere ao conservadorismo, representado pela força política dos que não percebem ou temem as mudanças:

Nas eleições de 1852, os conservadores ganharam como nunca. [...] Desde a independência, era a primeira vez que se formava uma maioria tão avassaladora e tão coesa em torno de uma idéia: manter a ordem tradicional, os privilégios conquistados.

Os conservadores não entendiam muito de negócios, mas tinham uma sensibilidade toda especial para qualquer movimento na ordem que julgavam imutável da “boa economia”: fortunas sólidas (isto é, baseadas em bom patrimônio, de preferência terras) e não deslocamentos no trabalho dos bons negros da costa da África, ou mudança nos hábitos seculares da escravidão. Para eles, o que tinha de ser mudado já mudara até *demais* e estava na hora de parar o movimento perturbador. [...] Com o monopólio do poder político, achavam-se em condições de deter esses graves desvios, até porque encontraram um importante aliado para a idéia: o imperador<sup>50</sup>

---

<sup>50</sup> Seus conhecimentos econômicos se resumiam a umas tantas revistas francesas dirigidas por fisiocratas. No mais, informava-se sobre o assunto quando comentava algo com seu tutor de economia da infância, o Marques de Abrantes.

[...] O rei transformado em carregador de terra<sup>51</sup> elegeu seu primeiro alvo na ação interna: o fim do progresso "esteado no chão fofo das cédulas", como dizia. (Ibid, 1995, p. 258-266)

A terceira tendência diz respeito ao papel do Estado como interventor e não regulador na Economia. No dia 3 de maio de 1853, na cerimônia de abertura da sessão legislativa, os deputados receberam a recomendação do Imperador D. Pedro II, em sua Fala do Trono de criar um banco solidamente construído, que propiciasse a expansão das operações do comércio e indústria. Na visão do Imperador, semelhante instituição era indispensável à nossa organização econômica.

Porém, o Imperador expressava seus temores quanto à velocidade da mudança e os riscos aos bons hábitos, demonstrando a falta de entendimento do princípio liberal da concorrência e do papel regulador do Estado:

A concorrência entre bancos, senhores, tem sido a causa principal de quase todas as crises comerciais. É a porfia em que cada um luta para fazer mais negócios, aliciar mais fregueses, por dar maiores dividendos a seus acionistas que de ordinário ocasiona a facilidade de descontarem títulos sem as necessárias garantias; que faz baixar demasiadamente os juros; que excita empresas aleatórias; que faz desaparecer do mercado os capitais disponíveis, reais, para os substituir por capitais fictícios ou de imaginação; é a rivalidade entre os bancos que concorre poderosamente para produzir as quebras, a ruína, o desespero das famílias quando chega o dia em que esta fantasmagoria desaparece. A concorrência entre os bancos prepara para os produtores ávidos e imprudentes essas elevações da fortuna, essas quedas precipitadas que dão ao trabalho e à indústria todos os delírios, todas as angústias do jogo. (Ibid, 1995, p. 267)

O Governo, ao invés de regular o mercado e manter as regras do jogo capitalista, criava, assim, o medo às instituições econômicas modernas. Como resposta à campanha, os investidores mais precavidos começaram a sacar seu dinheiro, temendo a insegurança e a imperfeição dos bancos privados considerados sólidos até a véspera, entre eles, o de Irineu Evangelista.

[...] Começada a corrida, os bancos suspenderam seus empréstimos, e trataram de reforçar o caixa. Com isso, os juros, que andavam na cada dos 4% ao ano, dobraram em poucas horas. [...] Irineu não demorou mais de uma semana para entregar os pontos, já que, [se a corrida prosseguisse], ele não teria como pagar os depositantes, pois investira muito dinheiro em empresas

---

<sup>51</sup> Na cerimônia de colocação da pedra fundamental da primeira estrada de ferro no Brasil, Irineu, pensando no valor simbólico do gesto, ofereceu ao rei a honra iniciar as escavações do leito do trilho cedendo-lhe uma pá.

que ainda não davam retorno. Por isso, [...] acertou rapidamente com o Governo um esquema para entregar o banco em troca de um alívio no bombardeio. (Ibid, 1995, p. 269)

Na visão de D. Pedro II, segundo Caldeira, este estava exercendo da melhor maneira uma de suas funções, que era a de cumprir com o ideal da engenharia política do Império.

É interessante observar que, enquanto todo o aparato comercial e financeiro que envolvia traficantes, fazendeiros e comerciantes, foi sempre considerado essencialmente privado, e, por isso, não merecia qualquer espécie de regulamentação por parte do governo (considerado liberal), o mesmo não ocorreu com a indústria. Para Caldeira, a razão simples e elementar, era que seu aparato moderno e eficiente ameaçava a relação de dependência dos fazendeiros com os, até então, donos exclusivos do capital – os traficantes atacadistas. Os bancos estavam interferindo nessa relação de dependência, ao assumirem o lugar de principal intermediário. Se essa liberdade de circulação dos capitais fosse mantida, os antigos traficantes, transformados em rentistas, teriam que decidir entre tornarem-se eles mesmos empreendedores, ou assistir a uma rápida passagem de suas fortunas para mãos alheias, financiando barato o progresso de novos industriais ou fazendeiros e a velocidade da multiplicação dos capitais sob o comando de Irineu era o indicador mais exato das proporções da perda que esse grupo estava tendo.

Ao deparar-se com esse cenário, a felicidade inicial dos rentistas transformou-se em preocupação e o grupo daqueles que consideravam Irineu um agente perturbador da ordem era muito maior do que o grupo dos que defendiam a sua visão de progresso. O diagnóstico possivelmente correto sobre a insegurança embutida nas operações bancárias sem lastro acaba recebendo o tratamento errado na visão de longo prazo segundo as regras do novo jogo. As decisões tomadas acabaram por tornar mais difícil o acesso ao crédito:

A defesa do novo esquema alimentava-se de um doce sonho de bons juros. Esta exótica teoria segundo a qual a dificuldade de obter capital era um bem e o pagamento de grandes juros prova da prosperidade nacional logo ganhou adeptos. (Ibid, 1995, p. 274)

De forma muito clara, a pesquisa feita por Caldeira, vai exemplificando através da história de vida de Mauá, que a herança histórica que até hoje vive em nós, é fruto não de imposição externa, mas de decisões políticas tomadas, pela falta de entendimento ou visão dos políticos e homens de negócio brasileiros – praticamente as mesmas pessoas – dos resultados

operados pelas mudanças políticas e tecnológicas ocorridas na Europa, defendendo (em prol de interesses públicos ou privados?) um regime e uma lógica econômica que estava com seus dias contados, para as nações que quisessem manter-se competitivas, e institucionalizando de forma clara padrões de uma cultura econômica não condizentes com a mudança que se operava.

É nesse caldo institucional e político que as pessoas com espírito empreendedor deviam se alimentar no Brasil para tentar fazer vingar seus empreendimentos. Ao final do século XIX, havia dois tipos de imigrantes que fugiam das mudanças que estavam ocorrendo na Europa: os que haviam perdido seus empregos no campo e os que buscavam oportunidades em terras longínquas para manter o *status* que estavam perdendo em seus próprios países, devido às mudanças políticas que estavam ocorrendo em toda a Europa.

Apesar de todo o esforço empreendido por Mauá, brilhantemente recuperado na biografia de Jorge Caldeira, o mito da industrialização brasileira é apropriado pelos historiadores como tendo início no final do século XIX com a vinda de imigrantes, principalmente italianos, após a crise cafeeira. Esse mito, que empobrece a figura do brasileiro como empreendedor, é questionado por Caldeira e, de certa forma, por Martins (1974), como veremos a seguir.

A segunda personagem empreendedora que destacamos é a de Francesco Antonio Maria Matarazzo<sup>52</sup>, cuja história do grupo econômico foi analisada por Martins (1974), que, a nosso ver, com base em documentos oficiais e testemunhos da época, discutiu a verdade sobre o mito que se criou a respeito do apoio do Governo para o início da industrialização no Brasil e a respeito da figura de Matarazzo como pioneiro e símbolo do novo modelo ou da nova mentalidade de desenvolvimento industrial, que já se havia implantado nos países centrais na virada do século XX.

O trabalho de Martins acabou reforçando o que já fora revelado na biografia de Mauá, ou seja, que a introdução da indústria no Brasil foi feita praticamente à revelia do Governo, sob um quadro institucional adverso dominado pela racionalidade mercantil. O autor declara a dificuldade de obter registros escritos, totalmente fidedignos, oficiais ou do próprio empresário, devido ao caráter ilegal dos procedimentos industriais brasileiros, que ainda perdurava ao longo das últimas décadas do século XIX e das primeiras do século XX. O

---

<sup>52</sup> Francesco Antonio Maria Matarazzo nasceu em Castellabate em 9 de março de 1854 e faleceu em São Paulo em 1937, se tornou a figura símbolo do papel dos imigrantes no processo de industrialização brasileiro.

sigilo de empresários e prepostos, os temores à concorrência e ao fisco, entre outros fatores, comprometem de certa forma, os registros oficiais sobre o que se passava em realidade.

É importante chamar atenção para a pouca importância atribuída pelo Governo ao mercado interno, revelada por Martins, ao comentar que o que permite a industrialização de forma ilegal (isto é sem o amparo do Estado), é a existência de um mercado interno incipiente que era desprezado pelas instituições oficiais. Enquanto os comerciantes locais se voltavam para o mercado exterior ou de altas posses, Matarazzo construiu seu império a partir de uma demanda reprimida do próprio mercado interno:

Segundo esse depoimento de Francisco, a própria embalagem do similar importado, a preços “salgadíssimos” [Fonte: Vincenzo Blancato, Scelta di Discorsi e Interviste del Conte Matarazzo, 1926] era reaproveitada no acondicionamento do produto local. O que mostra que as possibilidades iniciais abertas a essa indústria não provinham necessariamente de [uma política de] substituição de importações, mas de um mercado potencialmente capaz de adquirir um produto nacional e que não tinha condições de fazê-lo em relação ao produto americano [devido aos preços]. Mercado, aliás, em rápida expansão com a imigração nacional e estrangeira. [...] O baixo nível de vida de parte da população e o alto preço dos bens importados constituíam verdadeira proteção ao industrial brasileiro, a qual sequer precisava entrar nas cogitações do governo ou dos importadores. (MARTINS, 1974, p. 24)

Ao mesmo tempo em que Martins mostra que o espírito empreendedor de Francisco Matarazzo o leva a:

[desenvolver] ações racionais para a obtenção do maior lucro possível nas condições dadas [demonstrando] uma atenta observação sobre as possibilidades econômicas de todas as fases de transformação da mercadoria. [...] as prontas mudanças sofridas pelos seus empreendimentos em 1890 (transferência para São Paulo), antes de 1895 (entrada nos negócios de importação), e em 1900 (montagem do moinho de trigo) indicam cuidadosa sincronia com as mutações da política econômica brasileira e a equilibrada avaliação das suas conseqüências sobre o capital já investido, sobre novas possibilidades empresariais, etc. Todas elas foram exploradas como possibilidades de expansão da taxa de reprodução do capital. (Ibid, 1974, p. 55)

Os registros da época, recuperados em sua pesquisa, denotam que em nenhum momento as atitudes do empresário correspondem ao símbolo da nova mentalidade industrial que havia se desenvolvido na Europa. Martins demonstra que as relações de produção entre o

capital e o trabalho vão sendo institucionalizadas sem alterar e, mesmo reificando, as condições (desigualdade), a mentalidade (hierárquica) e os privilégios (concentração de renda) da época anterior. O novo sistema não incentiva, ou seja, não cria condições para a livre iniciativa, mas sim reifica sob uma nova forma a diferenciação entre as classes. As condições internas nas fábricas e a forma de se levar a contabilidade das empresas, a falta de transparência mostra o surgimento da indústria sob condições institucionais e sociais ainda mercantilistas, onde a visão do lucro pelo lucro ainda era a dominante, sem ser acompanhada pela emancipação política e social que se observava nos países do centro. Martins deduz que o paternalismo de empresa foi um sucedâneo da sociedade industrial brasileira às concepções feudais, onde o empresário surge como o chefe, e a empresa como a comunidade. Comunidade esta, onde o patrão ouve os problemas pessoais dos empregados, dá conselhos e com eles, seus “dependentes”, confraterniza. A espoliação permitida pelas novas formas de produção transubstancia-se numa dominação tradicional. (cf. Martins, 1972, p.99).

Com os dados obtidos em sua pesquisa, Martins revela que as relações trabalhistas no Brasil eram tão adversas que fizeram com que muitos imigrantes trilhassem o caminho de volta ou buscassem novos destinos, já que as oportunidades e perspectivas de melhoria de vida procuradas não se confirmavam. Os vínculos de Matarazzo com o regime fascista mostram claramente a ausência da nova mentalidade igualitária e democrática que lutava para enfrentar os pensamentos totalitários provocados pelas crises econômicas produzidas pela maturação de uma nova ordem econômica.

Um aspecto curioso trazido à baila por Martins é o fato de a figura do empresário brasileiro Jorge Street<sup>53</sup>, um dos fundadores, junto com Matarazzo, do Conselho da Indústria

---

<sup>53</sup> **Jorge Street** Rio de Janeiro (1863) — São Paulo (1939) foi um [empresário](#) e industrial brasileiro. Jorge Luís Gustavo Street nasceu em 1863, no Rio de Janeiro. Médico; formou-se em 1886 pela Faculdade de Medicina do Rio de Janeiro. A partir de 1896, passou a dedicar-se à indústria têxtil, adquirindo fábricas no Rio de Janeiro e em São Paulo. Em 1890, foi eleito para a diretoria da Sociedade Auxiliadora da Indústria Nacional. Quatro anos depois, participou da primeira diretoria do Centro Industrial do Brasil (CIB), entidade que presidiria entre 1912 e 1926.

Nas primeiras décadas do século, publicou um grande número de artigos na imprensa em defesa da indústria nacional e do protecionismo alfandegário, ao mesmo tempo em que tornava-se um pioneiro na adoção de medidas de assistência social em suas fábricas, como melhorias nas condições de higiene dos estabelecimentos, criação de creches e grupos escolares, construção de residências, ambulatórios, praças de lazer e outros benefícios.

Em 1914, passou a residir em São Paulo. Em 1917, defendeu as reivindicações operárias junto ao patronato durante a greve daquele ano na capital paulista, após atendê-las em suas fábricas. Nessa ocasião, explicitou opinião segundo a qual a greve, por suas profundas implicações sociais, não poderia ser tratada como um simples problema policial. Em setembro desse ano, defendeu, em artigo no Jornal do Comércio, a licença de dois meses para as trabalhadoras gestantes e, em seguida, promoveu reformas na sua fábrica Maria Zélia do modo a transformá-la em um estabelecimento modelar. Pouco depois, concedeu férias remuneradas a seus funcionários, sofrendo, por isso, críticas dos demais empresários.

Nacional e detentor de uma mentalidade capitalista antenada com os novos tempos por se preocupar com as condições laborais e a emancipação social de seus funcionários ser praticamente ignorada em livros que tratam da formação econômica brasileira, tornando-o desconhecido para seus compatriotas.

A terceira e última biografia é a de Francisco de Assis Chateaubriand Bandeira de Melo, vulgo Chatô<sup>54</sup>, empresário do setor de serviços que construiu um império na área de comunicações e que teve estreito vínculo com os industriais e políticos que dominaram a cena nacional ao longo de grande parte do século XX.

As passagens da biografia de Chateaubriand escrita por Moraes (1994) mostram os caminhos tortuosos trilhados e revelam muito sobre os métodos utilizados pelo homem que é considerado um símbolo de empreendedorismo nacional, oferecendo pistas da institucionalidade vigente na época e confirmando a falta de emancipação da sociedade em termos políticos, submetida que estava a instituições autoritárias dominadas por grupos que defendiam interesses particulares e não coletivos.

Chateaubriand construiu sua fortuna, financiando seus empreendimentos a custa de chantagens e troca de favores com os empresários e políticos seus contemporâneos e dando por garantia sua palavra de não terem denunciados seus maus passos ou verem exaltados seus pequenos feitos pelo império de comunicação construído por esse advogado e jornalista pernambucano, com especial tino para o marketing pessoal, sendo comparado por um jornalista estrangeiro à figura de um *Robin Hood* por “tirar dos ricos para beneficiar aos pobres”.

A passividade dos empresários diante das chantagens do jornalista, ao mesmo tempo que denota a falta de transparência dos negócios na época aponta a falta de respaldo

---

Favorável ao reconhecimento dos sindicatos operários, segundo ele um fruto da própria evolução do capitalismo, defendia, ainda, o estabelecimento do contrato coletivo de trabalho e, antes da década de 20, sugeriu a criação de uma legislação trabalhista. Apesar disso, em 1919, manifestou-se contrário à redução da jornada de trabalho para oito horas diárias, reivindicada pelos trabalhadores, só mudando de posição após ser convencido pelo empresário Francisco Matarazzo sobre a possibilidade de compensar as perdas decorrentes da medida repassando-as para o preço dos produtos.

Em 1928, participou da fundação do Centro Industrial do Estado de São Paulo (CIESP), fazendo parte da sua primeira diretoria. No ano seguinte, enfrentando dificuldades financeiras, encerrou suas atividades industriais.

A partir de março de 1931, participou da montagem do recém-criado Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio, colaborando na elaboração de diversas leis trabalhistas, inclusive da que regulava a sindicalização. Em 1934, participou da fundação da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), integrando a sua primeira diretoria. Morreu em São Paulo, em 1939.

<sup>54</sup> Francisco de Assis Chateaubriand Bandeira de Mello nasceu em Umbuzeiro, em 4 de outubro de 1892 e faleceu em São Paulo em 4 de abril de 1968.



institucional que pudesse defender aqueles cujos valores e conduta já se coadunassem com os novos valores que haviam varrido a Europa nos dois séculos anteriores.

Chateaubriand, nascido na Paraíba, veio para a Capital Federal aos 25 anos e conseguiu ao longo de sua vida amearhar uma enorme influência política:

Nem o presidente nem a oposição podem ignorá-lo, e se hoje temos pessoas como Horácio Lafer e Sebastião Paes de Almeida no governo, e um homem como Walter Moreira Salles como embaixador em Washington, a responsabilidade cabe a Chateau. Esses não são os homens que Juscelino e Augusto Frederico Schmidt gostariam de haver colocado nesses postos; porém, fazer de Chatô um inimigo teria sido por demais perigoso, até mesmo para o governo de fato no poder. (MORAIS, 1994, p. 23)

O método utilizado por Chateaubriand para se tornar conhecido, ao descobrir que a mídia impressa era alimentada por polêmicas, se resumia nas seguintes palavras: “jornalista que decidisse fazer carreira como grande editor ou como repórter de talento estava condenado a desaparecer na poeira da obscuridade” (Ibid, 1994, p. 60).

A percepção amoral de Chateaubriand sobre a institucionalidade brasileira fica evidente na seguinte fala:

- Para um moço pobre que chega da roça aqui no Rio, o capital mais importante que ele tem que levantar são as relações com gente influente. Se conseguir isso, depois é só colocar essas relações para render juros. Daí em diante a vida se encarrega da minha sorte. (Ibid, 1994, p. 88)

assim como, sua perspicácia de como acumular o capital inicial para seu empreendimento, já que abria mão da remuneração a que teria direito por seus trabalhos como advogado, com a seguinte justificativa:

- Prefiro tê-los eternamente como meus devedores. Melhor do que ter o dinheiro dos Lundgren é ter os próprios Lundgren para sempre dentro do meu embornal. (Ibid, 1994, p.94).

Segundo Moraes a inteligência da Capital Federal sentia-se orgulhosa de que ele tivesse abdicado do posto de vice-rei do Nordeste para vir fazer carreira no Rio como um comum.

Chateaubriand era extremamente hábil em termos de marketing pessoal e bastante cético e cínico em relação à burguesia brasileira:

O importante não é ter dinheiro, mas transmitir a ilusão de que ele não anda longe de mim. [...] As sociedades vivem de mitos. Quero que a burguesia alimente o mito da minha petulante fortuna, porque é dessa burguesia que precisarei, muito em breve. (Ibid, 1994, p. 97)

e também em relação aos políticos:

- Doutor K., o Poder Legislativo no meu país é quase sempre um seio de Abraão, largo, generoso, onde todos os deputados só aspiram um objetivo: a bem-querança do Poder Executivo. (Ibid, 1994, p. 115).

Assis Chateaubriand, ao interceder por várias multinacionais, passou a ser o símbolo da entrega das riquezas brasileiras;

Esse Chateaubriand é inacreditável. Todos nós temos um mito brasileiro: o deste é Caxias, o daquele é Floriano, o outro tem Rui Barbosa. Os heróis do mundo de Chateaubriand são Faquhar, Mackenzie, Herbert Couzens. Agora anda de namoro com um tal engenheiro Billings. Nunca o vi pronunciar o nome de um brasileiro como objeto de admiração. (Ibid, 1994, p. 133).

Na negociação para instalação de uma mineradora americana em Minas Gerais, fica claro o despreparo institucional em termos de políticas de desenvolvimento e a desconfiança com que o novo capitalismo era tratado pelos governos:

Por alguma misteriosa razão, depois de um ano de negociações *que não saiam do lugar*, Chateaubriand percebeu sinais de que Bernardes [Presidente do Brasil] estava prestes a abrandar sua inflexibilidade. Ele desconfiava que o governador pretendia arrefecer a imagem de nacionalista intransigente. Ele exigiu como condição aumentar o imposto estadual de exportação em 10 vezes. Para seu espanto Farquhar mandou responder que aceitava a exigência. E mais: já tinha mandado refazer o projeto para instalar uma siderúrgica com capacidade para produzir 250 mil toneladas. No entanto, o projeto entrou em exigência no Tribunal de Contas e foi declarado caduco por Getúlio Vargas em 1931. (Ibid, 1994, p.123)

Aos 31 anos, apesar da antipatia do presidente da República, Chateaubriand era em 1924 inegavelmente uma figura influente entre políticos e empresários das – na época – chamadas classes conservadoras. Quando convidado a participar da Semana de Arte Moderna em São Paulo, distanciou-se do movimento justificando:

- Não quero desagradar o capitalismo<sup>55</sup>. É com ele que estou metido. Sou exclusivamente um homem em busca de um jornal que seja o primeiro, o pai de uma fieira de outros. Como é que vou achar meu velocino de ouro andando atrás de um bando de desocupados que pretendem escandalizar exatamente o mercado a que se dirige o meu sonhado jornal? (Ibid, 1994, p. 128).

Quando surgiu a oportunidade de compra do *O Jornal*, Chateaubriand só possuía 3% do capital necessário, e os bancos, apesar de ele ser considerado uma pessoa com “crédito” na praça, não dispensaram a figura de um avalista. Com a ajuda da autoridade patriarcal de Julio Mesquita (cf. Moraes, 1994, p. 138), Chateaubriand não só consegue um avalista, como é aconselhado a buscar sócios capitalistas entre fazendeiros e empresários de São Paulo para seu empreendimento. As razões apresentadas aos empresários para a subscrição de ações é o pagamento de favores, seja por lhe ter apresentado alguém de influência ou por ter defendido alguma causa.

Mostrando espírito empreendedor, mas total falta de sintonia com novos métodos de gestão capitalista, Chateaubriand responde à preocupação de Eptácio Pessoa que queria saber onde o jornal iria arranjar dinheiro para pagar tanta gente importante – no caso, os jornalistas que estavam sendo contratados. Segundo a biografia de Moraes, Chatô não esquentou a cabeça:

O senhor está colocando o carro na frente dos bois. Um princípio basilar do capitalismo diz que primeiro a pessoa trabalha, e só depois recebe. Vamos deixá-los trabalhar em paz, depois se vê como pagá-los. [Essa] fama [...] acompanharia Chatô para o resto da vida – a de mau pagador. Pagava casuisticamente. (Ibid, 1994, p.139)

---

<sup>55</sup> Aqui já se nota a deturpação provocada má institucionalização das regras que dá significados diferentes aos mesmos significantes.

Diversificou as maneiras de ganhar dinheiro, através de venda de anúncios de propaganda – novidade *no mercado brasileiro* – e da realização de campanhas promocionais.

O sonho de formar uma cadeia de imprensa nacional é comprado pelo ainda deputado Getúlio Vargas que teria se manifestado, demonstrando a promiscuidade das relações público-privadas:

- Mais do que qualquer outra coisa, este país precisa de instituições que lhe dêem unidade. Cada estado brasileiro é uma ilha voltada de costas para as outras, como se fossem países diferentes. A cadeia de jornais que tu projetas pode ser um embrião da unidade nacional por que eu tanto luto. Se precisares de ajuda para a realização de seus planos, podes contar comigo. (Ibid, 1994, p. 145)

Em meados de 1925, *O Jornal* era um indiscutível sucesso, vendia 40 mil exemplares e se gabava de ter quase 3 mil assinantes, espalhados por 19 estados e territórios:

De olho em um pleito presidencial que só aconteceria dali a dois anos, Chatô coloca os jornais a serviço de Vargas, na época apenas mais um político de importância regional. Afirmava que Vargas estava colocado entre duas grandes forças que prometiam entrecostar-se na sucessão presidencial – a corrente reacionária representada por São Paulo e a liberal, dos políticos mineiros. Em caso de confronto, Getúlio seria sua única ponte. (Ibid, 1994, p. 171)

Conseguir capital para seus empreendimentos não era um problema para Chateaubriand:

Quem tinha dinheiro eram os banqueiros, os industriais, os comerciantes, os usineiros de açúcar do Nordeste e os cafeicultores de São Paulo. Mas, sobretudo os banqueiros. Os agricultores viviam se lamentando, mas nunca vira um banqueiro chorar miséria. Nem mesmo dos mineiros, famosos pela avareza, Chatô podia se queixar. Ao contrário, costumava dizer que Minas Gerais era o seu Vaticano do crédito: lá o dinheiro era sempre pródigo, e , quando a vida o compelia ao pecado mortal do atraso no pagamento de uma letra, o perdão acabava vindo. (Ibid, 1994, p.177).

Já recebendo os juros do auxílio dado a Getúlio Vargas em época de campanha, o presidente, reconhecendo suas falhas como gestor, lhe dá um conselho revelador:

É surpreendente que alguém como tu seja tão mal comerciante. Quando quiseres tomar dinheiro de um banqueiro, tens que pedir o dobro do que necessitas. Os banqueiros sempre emprestam a metade do que lhes pedem. Se tu abres a boca naquele momento, receberias apenas 125 contos. Vai comprar a *nossa* revista. (Ibid, 1994, p. 178) (Grifo meu)

Morais faz questão de ressaltar que apesar dessa facilidade com que o jornalista se utilizava da fraqueza das instituições brasileiras nem tudo eram rosas na vida de Chateaubriand. Proporcional ao poder e à influência que adquiria, começava a nascer uma cáustica e sistemática oposição a tudo o que ele fazia e às causas que defendia. No entanto, Chateaubriand já estava de posse de uma arma poderosa, pois em “algumas ocasiões, seus jornais pareciam deixar de ser a *alavanca* que ele tanto proclamava, para se assemelharem mais a uma *gazua*”.

Quando chegou a hora de distribuir dividendos aos que haviam “subscrito” participações no capital da empresa, Chateaubriand demonstrou seu espírito e métodos “capitalistas”:

Minhas empresas já pagam dividendos a seus acionistas. Mas são dividendos cívicos!!! Cada tostão que caiu em nossos alforjes foi multiplicado, sim. E é distribuído todos os dias. Não individualmente, mas a toda a nação, através das idéias. [...] Aos que o acusavam de receber recursos de origens escusas, Chatô reconhecia, em editoriais assinados, que estava mesmo em uma maré de fartura, mas que aquilo não o transformara num *argentário* mesquinho. “O dinheiro só nos preocupa como um meio” insistia “como um instrumento para pagar bons serviços destinados à feitura impecável dos nossos veículos.” Não era o destino do dinheiro, contudo, o que alimentava a imaginação dos inimigos, mas a origem dele. Chatô tinha resposta: publicidade, assinaturas e venda avulsa. (Ibid, 1994, p. 190)

Ele justificava seus métodos heterodoxos com a desculpa de que: “Limpo ou sujo, todo jogo em que se metia tinha um único objetivo: investir nos jornais e revistas, fazer crescer cada vez mais a cadeia”. (Ibid, 1994, p. 368)

Vários empreendimentos que liderou tiveram grande impacto sobre a história e a cultura de nosso país: *Diários Associados*, Faculdade de Sociologia Mackenzie, Museu de Arte Moderna de São Paulo, TV Tupi, Rádio Tupi, e tantos outros. Mas seu espírito empreendedor e visionário não foi sinônimo de estilos de gestão modernos:

Ao dizer que os Associados eram uma engrenagem que marchava quase sem fricção nem atritos, Chateaubriand estava querendo dizer exatamente o oposto. Somados às dificuldades criadas pela desorganização cada vez maior das empresas, a personalidade forte e o gênio difícil do dono não admitiam meio-termo – ou a pessoa se sujeitava à sua opinião, a seus caprichos, ou ia embora. (Ibid, 1994, p. 371)

Esse comportamento se estendia à sua relação com as instituições públicas: “Lei, lei! Será que toda merda de lei neste país foi feita para me prejudicar? Se é assim, se a lei é contra mim, então, meus senhores, vamos ter que mudar a lei!” (Ibid, 1994, p. 407).

É assim que:

Nos primeiros anos da década de 40, os Associados podiam até não pagar em dia suas contas e os salários de todos os empregados, mas estavam transformados em uma rede dona de um poder definitivamente de meter medo nos inimigos: já eram vinte jornais, cinco revistas, oito estações de radio, uma editora de livros e a Sirta, empresa encarregada de agenciar e distribuir publicidade entre os órgãos das empresas. Cada história de compra ou incorporação desses veículos tem por trás uma novela, um empréstimo não saldado, uma pilha de promissórias com vencimento para as calendas gregas. (Ibid, 1994, p. 414)

E o interessante era que o próprio Chateaubriand reconhecia a inadequação de certas categorias, criadas pelo capitalismo liberal para descrever a realidade brasileira, ao afirmar que, para haver consciência proletária, era necessário primeiro termos uma consciência burguesa no Brasil, para que aquela se oponha a esta.

Em linhas gerais, as passagens selecionadas, dentre os incontáveis exemplos disponíveis nas biografias desses três personagens, empreendedores incontestáveis na nossa história, mostram que a visão cristalina de Mauá, sobre o potencial de mudança embrenhado nas novas regras que se estavam instituindo no mundo capitalista em termos de benefícios públicos, não foi compartilhada pelos demais. Nem as instituições formais (políticas e econômicas) nem o que se institucionalizou chamar de capitalismo no Brasil corresponde ou tem semelhança ao movimento político e econômico que varreu a Europa e que se consolidou principalmente ao longo do Século XIX.

O que se nota através desses relatos biográficos é o total casuísmo das decisões e a total falta de compreensão das novas regras que já regiam o jogo capitalista nos países centrais. A ausência de compromissos formais, a falta de apoio, o predomínio das relações

pessoais ou do arbítrio sobre instituições formais revelam um ambiente institucional totalmente hostil ao empreendedorismo e, conseqüentemente, um ambiente econômico sem as bases adequadas para a geração de riquezas de forma sustentável no longo prazo.

## **CAPÍTULO 4**

### **RETRATOS DA CULTURA EMPREENDEDORA BRASILEIRA**

Desgraçadamente entre nós entende-se que empresários devem perder, para que o negócio seja bom para o Estado, quando é justamente o contrário. (Irineu Evangelista de Souza apud. CALDEIRA, 1995, p.30)

O capítulo tem como objetivo apresentar três fotografias da cultura empreendedora no Brasil a partir de enquadramentos ou lentes diferentes. Inicia-se com um breve resumo da importância conferida ao empreendedorismo nos modelos econômicos adotados pelo Estado brasileiro até praticamente a última década do século XX, a partir dos retrospectos feitos por Diniz (1978, 2002). Contrasta essa visão de cunho mais acadêmico com a abordagem pragmática expressa no relatório sobre os 30 anos de história do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae (Mancuso, 2002). Finalmente, prossegue essa análise com a avaliação quantitativa da cultura empreendedora no Brasil e do apoio institucional que lhe é oferecido no início do século XXI, a partir do relatório feito por Passos (2008) sobre o empreendedorismo no Brasil, a partir de dados obtidos pelo Consórcio *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM 2007). Apesar da metodologia ainda em aperfeiçoamento, o relatório GEM é o único instrumento documental de que dispomos para retratar de forma quantitativa a cultura empreendedora no Brasil, estabelecendo um confronto com os demais países participantes.

#### **4.1 Um retrato acadêmico**

A revisão feita por Diniz (2002) aponta os anos 90 como um marco importante para o empresariado brasileiro, assim como o período dos anos 30 aos anos 70 é referência em termos da estratégia de industrialização brasileira. O modelo de industrialização iniciado por Getúlio Vargas se estendeu por 50 anos, e durante esse período a produção industrial



brasileira chegou a crescer a uma taxa média de 9% ao ano, porém o autoritarismo que caracterizou a política durante a maior parte desse período fez pouco em termos do avanço na prática social e institucional de apoio ao empreendedorismo.

Os anos 80, conhecidos como a *década perdida*, viram as taxas de crescimento econômico caírem para em torno de 1%, e marcam o abandono das políticas de desenvolvimento, na tentativa de se administrar uma economia em crise, sob impacto de altos índices de inflação e de endividamento externo devido ao aumento dos juros, ocasionados pela crise internacional.

A preocupação com a industrialização e o planejamento econômico foi substituída por políticas de estabilização econômica e de controles das contas públicas, com a crise macroeconômica assumindo o primeiro plano. O setor industrial voltou-se para o aumento da competitividade. O setor político, para a instauração da democracia e a ruptura com o legado do regime autoritário.

O compromisso com a meta de conciliar crescimento econômico com o combate à pobreza e à desigualdade social tornou-se, segundo Diniz, hegemônico entre as forças políticas que comandaram a transição democrática, que passaram a incorporar no discurso o “resgate da *dívida social*”, legado pelo período de crescimento econômico. O *slogan* político do governo Sarney que proclamava: *Tudo pelo social*; marcou o período.

Não havia consenso acerca das diretrizes que deveriam nortear o desenvolvimento do capitalismo brasileiro, e com relação ao esgotamento do antigo modelo de desenvolvimento – com sua “matriz estadocêntrica” (cf. Diniz, 2002) – quer em seus aspectos econômicos, quer em seus suportes institucionais, ainda se acreditando nas suas virtudes, caso fossem conseguidas algumas reformas.

A meta do desmonte desse legado só se tornaria prioritária e assumiria o primeiro plano da agenda pública com a ascensão do presidente Fernando Collor, no limiar dos anos 90.

Com o mote político da “guerra aos marajás” e da redenção dos “descamisados”, o então candidato, segundo Diniz, estigmatizaria o capitalismo autárquico brasileiro. Essa visão seria resumida no adjetivo dado aos carros produzidos pelas montadoras brasileiras, carros-chefe do modelo de desenvolvimento anterior – *carroças*. Esse discurso teve plena aderência ao sentimento da população que o elegeu em primeiro turno. A guerra com o funcionalismo público e os programas heterodoxos de estabilização econômica pouco efetivos alimentaram

movimentos oposicionistas ao seu programa de modernização que acabaram ganhando massa crítica com os indícios de corrupção em seu governo e levando ao seu *impeachment*.

Os anos 90, no entanto, tornaram-se, no mundo todo, símbolo de radicalização do corte com o passado, definitivamente “premente” pelo surgimento de uma nova economia. No Brasil, o plano de estabilização da moeda, iniciado na presidência de Itamar Franco começou a surtir efeitos positivos, enquanto, no discurso mundial a quebra dos paradigmas da era industrial, com o advento da era do conhecimento, passou a ocupar o primeiro plano. No Brasil, a articulação de uma nova coalização política levou à posse de Fernando Henrique Cardoso, como presidente. A sua agenda de governo dava ênfase, não só, às reformas econômicas – privatização das estatais, a liberalização comercial e a abertura do mercado brasileiro –, como ao processo de reformas constitucionais. De acordo com Diniz, teve início então uma fase de desconstrução legal e institucional, que ficaria conhecida como o “desmonte da Era Vargas”. O final da década é marcado pela intensificação da busca de alternativas ao modelo anterior de desenvolvimento e de novas estratégias.

Nas palavras de Diniz, “as possibilidades de inovação passam pela política e requerem uma ação política.” e, “ao se posicionarem sobre tais questões, as lideranças empresariais contribuíram para definir os contornos desse debate.” (cf. Diniz, 2002, p.4)

A conjugação de fatores externos e internos – globalização, nova ordem mundial, novas diretrizes neoliberais - fizeram com que o segmento industrial passasse, de acordo com Diniz, por um profundo processo de desarticulação e reestruturação, imprimindo um novo rumo à economia brasileira. Setores inteiros – têxtil, calçados, bens de capital, eletrodomésticos, autopeças, produtos de higiene e limpeza, entre outros - foram desativados ou desnacionalizados. Inúmeras falências, fusões e aquisições provocaram o desaparecimento de empresas tradicionais e a sobrevivência de outras associadas, na qualidade de sócio menor, a grandes corporações multinacionais. Isso tudo acabou por repercutir no padrão de representação de interesses da classe empresarial.

Diniz salienta que o caráter multidimensional do processo de globalização abrangeria muito mais do que aspectos simplesmente econômicos. Se por um lado, a globalização e a pressão das agências multinacionais exerciam forte influência, por outro, “não o faz[iam] de modo mecânico e determinista. Segundo ela, as opções das elites dirigentes nacionais, suas coalizões de apoio político não só tiveram e têm um papel importante na escolha das formas de inserção no sistema internacional e na definição de políticas a serem implementadas.[como] o pressuposto do automatismo cego do mercado globalizado

conduz[iram] a estratégias de acomodação e mesmo à paralisia.[...] anulando-se a ação política como contrapartida da supervalorização dos mecanismos econômicos e esvazia[ndo] – se a responsabilidade dos governantes pelos erros e descaminhos das políticas executadas.” (Ibid, 2002, p.5)<sup>56</sup>

Essas decisões (cf. DINIZ, 2002) teriam sido tomadas levando em conta condicionantes internos, tais como: fatores estruturais que, segundo ela, corresponderiam a *tendências de longo prazo*, responsáveis por um processo espontâneo de mudança e ação deliberada do Estado, convergindo ambos para a definição de novas estratégias empresariais e novos padrões de comportamento.

Após esse período de profundas mudanças, a falta de experiência e traquejo de nossos políticos e empresários dentro de padrões democráticos ainda se evidencia quando vemos, como ressalta Diniz, que em termos institucionais:

- a classe empresarial brasileira ainda demonstra fragilidade como ator coletivo devido à ausência de uma instância superior dotada de alta capacidade de aglutinação, capaz de articular interesses transpondo as clivagens setoriais.
- a relação entre os setores público e privado é marcada – desde sempre – pela institucionalização do estilo tecnocrático de gestão paralelamente à prevalência de *formas não institucionais* de acesso aos núcleos decisórios centrais. Nos anos 90, no entanto, houve um aumento do poder despótico do Estado, devido a convergência de três mecanismos: concentração do poder decisório na alta tecnocracia governamental, o uso exacerbado de Medidas Provisórias (permitidas pela constituição de 1988), controle de informações relevantes que circulavam nas instâncias internacionais. A essa concentração de poder e à maior discricionariedade da burocracia estatal correspondem o aprofundamento da tendência historicamente consolidada à utilização de vínculos informais e do contato pessoal como forma de acesso às instâncias governamentais e à falta de

---

<sup>56</sup> Essa visão é corroborada pelo senador Cristovam Buarque (BUARQUE, 1991) ao afirmar que “a falta de lucidez para um projeto alternativo fez com que a elite *político-econômica* (grifo meu), sem querer romper com seus interesses, busca[sse] no mercado o fio condutor que impediria mudanças sociais e conduziria aos mesmos resultados para os quais o Estado já não era capaz. O liberalismo, que tinha sido abandonado para viabilizar a modernização - entendida como industrialização, entre os anos 30 e 80, transform[ou]-se em símbolo de modernidade nos anos 90 e a liberação do comércio como forma de aumentar a eficiência é vista como sinônimo de modernização. O fato de o Estado já não conseguir convencer nem legitimar a definição dos objetivos, fez com que a figura do *mercado* passasse a ser o elemento definidor e legitimador para que a situação sócio-econômica continuasse a vigorar.”

transparência das decisões das elites burocráticas sobre: legislação *antidumping*, da definição de subsídios, direitos compensatórios e salvaguardas, entre outras.

- a relação entre os poderes executivo e legislativo é marcada pelo clientelismo, onde o loteamento dos principais cargos da administração pública, torna-se fundamental para garantir o intercâmbio político, ao mesmo tempo, que contribui para a deterioração da capacidade de implementação das políticas governamentais. A criação das chamadas ilhas de excelência, como forma de contornar a paralisia provocada pelo adiamento das reformas necessárias, favorecem o fortalecimento do *insulamento burocrático* e reproduzem um círculo vicioso de efeitos perversos.

E, por último, mas talvez o mais importante, os mecanismos de *accountability*, ou prestação de contas, ainda são bastante insuficientes.

Para Diniz a estratégia de criar uma “burguesia” nacional forte<sup>57</sup> – adotada no período compreendido entre 1930 e o final da década de 70 – fez com que fosse conferido às empresas nacionais um espaço bem demarcado entre os demais agentes dinâmicos da economia na qualidade de integrante da coalizão desenvolvimentista, mas deixou como legado hábitos e convenções que caracterizam o comportamento empresarial brasileiro até os dias de hoje. Nosso empresariado, na visão de Diniz, demonstraria baixa capacidade de ação conjunta, falta de organização de cúpula de caráter multisetorial, incapacidade histórica no sentido de formular plataformas de teor abrangente incorporando demandas de outros setores – sobretudo da classe trabalhadora, baixa tradição de acordos interclasse, e, finalmente, dependência do papel do Estado como formulador/executor das políticas econômicas e como indutor do padrão de ação coletiva da classe empresarial. (Diniz, 2002, p.16)

Após os anos 90, no entanto, o empresariado (das grandes e médias empresas) perdeu esse papel de protagonista, destituído que foi da parceria que lhe fora concedida e do papel que lhe fora concedido pelas estratégias desenvolvimentistas no modelo anterior.

As mudanças ocorridas nos anos 90 representaram, portanto, um *ponto de inflexão* na trajetória da sociedade brasileira e da classe empresarial brasileira. Entretanto, como assinala Diniz:

---

<sup>57</sup> Não se pode deixar de questionar sobre o significado dado à esse significante em nossa cultura.

[...] se estas mudanças tiveram eficácia no desmonte dos alicerces da antiga ordem, tornando anacrônica qualquer perspectiva de retorno à situação anterior, bem como à utilização de antigos paradigmas, por outro lado, não foram eficientes para sustentar uma nova estratégia de desenvolvimento. [e afirma] Quaisquer que sejam as repostas a tais perguntas, as possibilidades de inovação passam pela política. (Ibid, 2002, p. 16)

## 4.2 Um retrato pragmático

Na visão pragmática do Sebrae, enquanto as grandes e médias empresas mereceram algum “apoio” governamental, o espaço reservado às micro e pequenas empresas, ou ao desenvolvimento do empreendedorismo, nessa antiga ordem (cf. Mancuso, 2002) eram praticamente *nulos*. Quando o Sebrae<sup>58</sup> surgiu, no início dos anos 70, não havia a menor consciência da importância social e econômica dos pequenos negócios, não só por parte do Governo, como também por parte dos próprios empresários, visto que, na época, ser empresário, apesar de tudo, era ser grande. Em síntese, não existia espaço para o pequeno empreendedor, nem dentro nem fora das políticas e programas governamentais.

Segundo dados apurados pelo Sebrae, apesar de todas as dificuldades e da persistência do descaso em termos de prioridade política, a estimativa do Departamento Nacional de Registro de Comércio é de que as micro e pequenas empresas, em 2007 representavam 98%

---

<sup>58</sup> O Sebrae existe como instituição desde 1972, mas sua história começa em 1964, quando o então Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), atual Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), criou o Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (Fipeme) e o Fundo de Desenvolvimento Técnico-Científico (Funtec), atual Financiadora de Estudos e Projetos (Finep). O Fipeme e o Funtec formavam o Departamento de Operações Especiais do BNDE, no qual foi montado um sistema de apoio gerencial às micro e pequenas empresas. Em uma pesquisa, *foi identificado que a má gestão dos negócios estava diretamente relacionada com os altos índices de inadimplência nos contratos de financiamento celebrados com o banco*. Em 1967, a Sudene instituiu, nos estados do Nordeste, os Núcleos de Assistência Industrial (NAI), voltados para dar consultoria gerencial às empresas de pequeno porte. Os NAI foram embriões do trabalho que futuramente seria realizado pelo Sebrae. Em 17 de julho de 1972, por iniciativa do BNDE e do Ministério do Planejamento, foi criado o Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa (Cebrae), que tinha em seu Conselho Deliberativo original a Finep, a Associação dos Bancos de Desenvolvimento (ABDE) e o próprio BNDE. O início dos trabalhos começou com o credenciamento de entidades parceiras nos estados, como o Ibacesc (SC), o Cedin (BA), o Ideg (RJ), o Ideies (ES), o CDNL (RJ) e o CEAG (MG). Dois anos depois, em 1974, o Cebrae já contava com 230 colaboradores, dos quais apenas sete no núcleo central, e estava presente em 19 estados. Em 1977, a instituição atuava com programas específicos para as pequenas e médias empresas. Em 1979, havia formado 1.200 consultores especializados em micro, pequenas e médias empresas. No final dos anos 70, programas como Promicro, Pronagro e Propec levaram aos empresários o atendimento de que necessitavam nas áreas de tecnologia, crédito e mercado. A partir de 1982, o Cebrae passou a ter também uma atuação mais política. Nessa época, surgem as associações de empresários com força junto ao governo e as micro e pequenas empresas passam a reivindicar mais atenção governamental a seus problemas. O Cebrae serve como canal de ligação entre as empresas e os demais órgãos públicos no encaminhamento das questões ligadas ao setor.

dos empreendimentos produtivos nacionais, geravam 60% dos empregos e respondiam por 20% do Produto Interno Bruto. A existência de quase 4,5 milhões de empresas de pequeno porte no País e de quase 15 milhões de negócios informais, segundo o Sebrae, demonstra a grande vocação empreendedora do brasileiro.

Tendo nascido como suporte de capacitação empresarial a um programa de crédito destinado a médias empresas e montado um quadro de consultores para ações de capacitação ou de assistência técnica pontuais, só nos anos 80 o Sistema Sebrae abriu-se à sociedade e a movimentos que reivindicavam uma política econômica que levasse em conta as necessidades do empresário de menor porte. Datam dessa década, as primeiras experiências do Sebrae em ações comunitárias e em programas setoriais, para os quais se mostraria, mais tarde, segundo Mancuso, “inteiramente vocacionado”. Com o patrocínio do Sebrae, a pequena empresa começou, a partir de então, a ocupar mais espaço na mídia.

Na virada dos anos 90, o Sistema Sebrae adotou um novo modelo institucional para conquistar finalmente meios efetivos de promoção dos pequenos negócios. Ao tornar-se mais visível à sociedade passou a concentrar forças na articulação de políticas públicas nas áreas de crédito e fiscal e de incentivo ao empreendedorismo, especialmente.

A constatação de que a nova economia, incapaz de gerar os empregos necessários para absorver a mão-de-obra, forçaria o desempregado a trabalhar por conta própria e de que, estando mal capacitado, o empreendedor teria reduzidas chances de prosperar; assim como, o reconhecimento de que a economia passaria a operar com novos padrões de relações de trabalho, para os quais a sociedade brasileira não estava preparada já que, segundo eles, a crença de um diploma como garantia de um bom emprego, ainda é transmitida de geração em geração, pois a cultura familiar e a formação nas escolas continuam a preparar quadros para uma realidade, que não existe mais, levaram o Sebrae a se pautar pelos seguintes vetores estratégicos: formar uma cultura empreendedora e democratizar oportunidades de acesso, assumindo como prioridades: conseguir um tratamento diferenciado para as micro e pequenas empresas e trabalhar na consolidação dos *Arranjos Produtivos Locais*<sup>59</sup>.

A bandeira do empreendedorismo levantada pelo Sebrae e que tem atraído outros órgãos e instituições com o propósito de estudar e estimular formas de apoio ao processo de

---

<sup>59</sup> Territórios onde um conjunto de micro e pequenas empresas se dedica a uma atividade específica com vantagens evidentes: maior poder de compra, atratividade maior nas vendas, pela variedade e quantidade, especialização, estratégias de mercado e promoções conjuntas. Exemplos: Pólo moveleiro em Paragominas, Pará; Pólo calçadista de Campina Grande; o Pólo de Moda íntima em Nova Friburgo, no Rio e o pólo de confecções e artesanato em Tobias Barreto em Sergipe.

criação de novos negócios é, portanto, um movimento relativamente recente, tendo se configurado como tal só a partir da década de 90.

Apesar do Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID, no estudo sobre desenvolvimento empreendedor, fazer uma ressalva que nos parece muito pertinente:

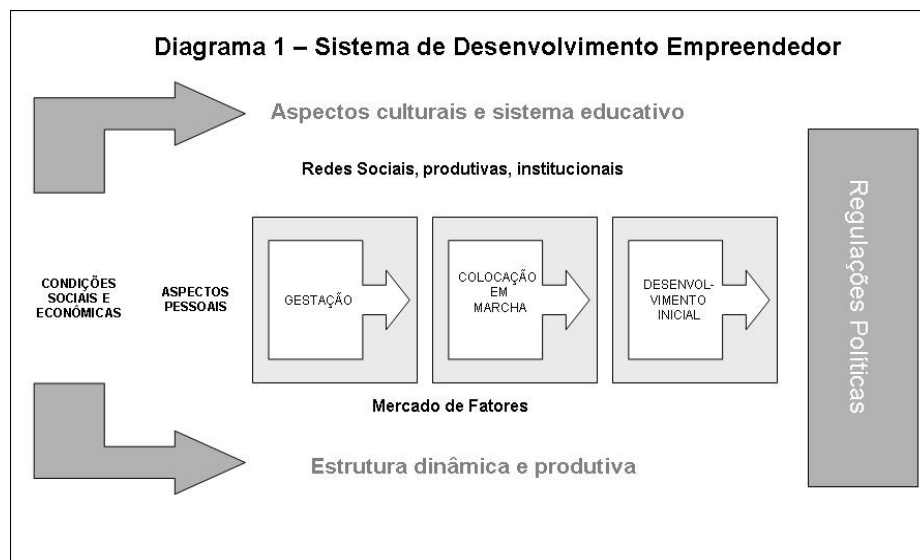
Tanto do ponto de vista da mudança de mentalidade e da difusão de uma cultura empreendedora, como da perspectiva do apoio específico aos novos empreendedores em todo o processo de criação de empresas, o fator mais relevante é sua relação com outras empresas, mais que com outro tipo de instituição. (KANTIS, 2004, p. 13-14)

os aspectos que influem sobre a oferta de empreendedores, tem a ver com os ambientes institucionais, pois, apesar do enfoque convencional no campo da economia sempre haver considerado a empresa como uma “caixa preta” governada mecanicamente por um “piloto automático” – assumindo que sempre que haja oportunidades atraentes de negócios – em termos de rentabilidade e barreiras de entrada – haverá uma fila de empreendedores prontos para aproveitá-las, a realidade mostra que o processo de criação de empresas, é um fenômeno complexo e vinculado a fatores sociais, culturais e econômicos, esses sim sob responsabilidade de várias instituições.

O processo empreendedor que visa desde a formação de empresários até o lançamento de empresas, pode ser dividido em três etapas: gestação (que inclui motivação, formação de competências, identificação de oportunidades, elaboração de projeto), lançamento (acesso a mercado de fatores e a redes de relacionamento) e desenvolvimento inicial (ingresso no mercado e confronto com a realidade), conforme o diagrama<sup>60</sup> abaixo elaborado pelo BID:

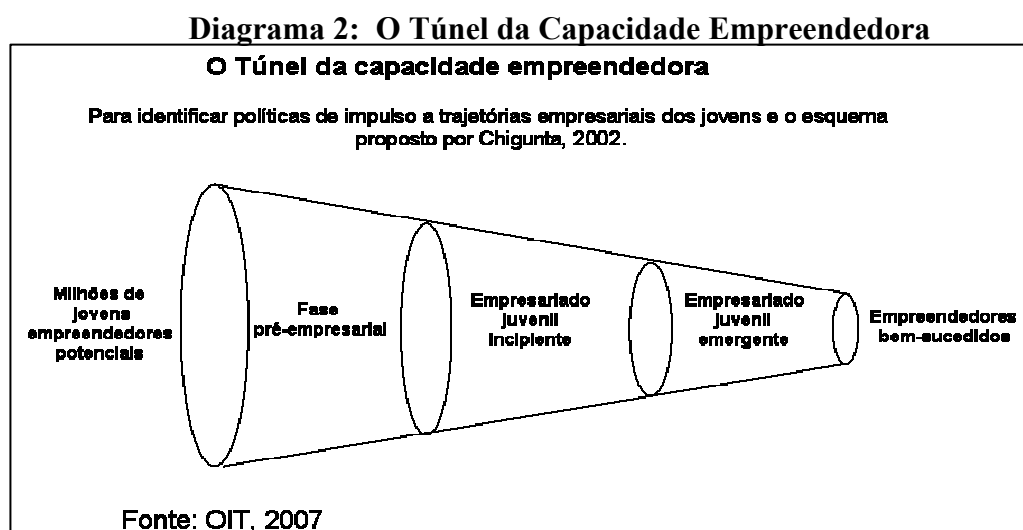
---

<sup>60</sup> Este diagrama, assim como os demais gráficos e as tabelas apresentados neste capítulo foram extraídos dos relatórios BID (2004) e GEM 2007 (cf. PASSOS, 2008), e, portanto, sua identificação corresponde à numeração original.



Entre os fatores sistêmicos que influem nas diferentes etapas do processo empreendedor se destacam, na primeira etapa, as condições sociais e econômicas, condições macroeconômicas e cultura e sistema educativo, estrutura e dinâmica produtiva, aspectos pessoais, as redes de relacionamento; e, nas segunda e terceira etapas, o mercado de fatores (disponibilidade e acesso a capital, mão-de-obra qualificada e serviços profissionais), as regulações e as políticas.

O enfoque sistêmico permite compreender a natureza complexa e contextual do processo empreendedor, que como representado no diagrama oferecido pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) funciona como um verdadeiro funil:





### 4.3 Um retrato quantitativo comparativo (GEM)

Tendo como principal objetivo o aprimoramento da compreensão sobre a relação do empreendedorismo com o desenvolvimento econômico, o consórcio conhecido como *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), formado por iniciativa da *Babson College*, nos Estados Unidos, e da *London Business School*, no Reino Unido, produz relatórios anuais sobre a atividade empreendedora em mais de 40 países<sup>61</sup>, por defender que:

a criação de negócios é uma das causas da prosperidade das nações. [pois] com ela inova-se, geram-se oportunidades, empregos e riquezas, e que a existência de indivíduos dispostos aos riscos de empreender é um dos pilares do desenvolvimento econômico.

e que, portanto, é fundamental captar, descrever e analisar o fenômeno do empreendedorismo para o desenho de ações de promoção do progresso e do bem-estar.

O relatório que ficou conhecido no Brasil pela sigla GEM tornou-se referência mundial para os que lidam com o desenvolvimento do empreendedorismo: formuladores de políticas nacionais e internacionais, acadêmicos e empreendedores, sendo o único, até a presente data, que provê informações e dados comparativos consistentes sobre a atividade empreendedora ao redor do mundo.

Tendo sido iniciado em 1999, com 10 países participantes, o estudo feito sobre a atividade empreendedora no mundo já possuía, em 2006, 42 países consorciados, o que engloba 90% do PIB e 2/3 da população mundiais e tem entre outros objetivos:

1. Medir as diferenças do nível da atividade empreendedora entre os países;
2. Revelar os fatores que determinam os níveis de atividade empreendedora;
3. Identificar políticas que aumentam o nível de atividade empreendedora.

---

<sup>61</sup> Lançado oficialmente em 1997, com participação de Alemanha, Canadá, Dinamarca, EUA, Finlândia, França, Israel, Itália, Japão e Reino Unido, a adesão voluntária de novos países, a cada ano, compreendendo culturas e regiões distantes e diversas, representa hoje um esforço consorciado de pesquisa sobre um tema que tem crescido em interesse e importância para as economias regionais e para os governos preocupados em desenvolverem políticas públicas capazes de fomentar a iniciativa e o empenho de milhões de indivíduos que optam de forma crescente pelo caminho do empreendedorismo.

A metodologia adotada pelo GEM (apresentada no relatório 2005) inclui:

1. Entrevistas com amostras probabilísticas das populações de indivíduos adultos entre 18 e 64 anos (faixa etária que engloba a população economicamente ativa);
2. Entrevistas e questionários com especialistas em empreendedorismo, escolhidos entre atores representativos dos campos empresarial, político e acadêmico de cada país;
3. Pesquisa de dados secundários sobre as condições econômicas e sociais que afetam a dinâmica dos negócios, realizada a partir de informações fornecidas por instituições nacionais e internacionais como: PNUD, IBGE, BIRD, entre outras;
4. Perguntas qualitativas sobre as dificuldades encontradas pelo empreendedor e sobre a fonte de orientação para abrir os negócios.

Entre as categorias utilizadas para a análise estão:

1) Estágio do negócio:

- Empreendedores *iniciantes*: aqueles com até três anos e meio (42 meses) de vida, que foram subdivididos em *nascentes* (aqueles à frente de negócios em implantação – busca de espaço, escolha de setor, estudo de mercado, etc. – que tem menos de três meses), *novos* (aqueles que já estão em funcionamento e geram remuneração há pelo menos 3 meses) e *estabelecidos* (aqueles à frente do empreendimento com mais de três anos e meio (42 meses));

2) Mentalidade empreendedora: atitudes diante do risco de abrir um negócio; imagem social do empreendedor; percepção de boas oportunidades no mercado, etc.;

3) Potencial de crescimento dos negócios: conhecimento dos produtos pelo consumidor (os produtos oferecidos são considerados novos por nenhum, alguns ou todos os clientes?); quantidade de concorrentes (espera ter nenhum, poucos ou muitos concorrentes?); idade das tecnologias e processos (as tecnologias empregadas estavam ou não disponíveis há mais de um ano?); expectativa de criação de empregos (número de empregos que espera criar em 5 anos);

4) Setor de atividade: extrativista, transformação, serviços orientados às empresas.

Cumprе esclarecer que o conjunto de países participantes do consórcio abrangido pelo GEM 2007 foi o mesmo constante do relatório 2006: 21 países da Europa, 10 das Américas (5 da América do Sul), 9 da Ásia, 1 da África e 1 da Oceania; dividindo-os em dois grupos:

- a) Países de renda média: PIB per capita\* inferior a US\$ 20,000. 00: Argentina, Brasil, Chile, China, Colômbia, Croácia, República Checa, Hungria, Índia, Indonésia, Jamaica, Latvia, Malásia, México, Peru, Filipinas, Tailândia, Turquia, Rússia, África do Sul e Uruguai;
- b) Países de renda alta: PIB per capita\* superior a US\$ 20,000. 00\*: Austrália, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Islândia, Irlanda, Itália, Japão, Holanda, Noruega, Cingapura, Eslovênia, Espanha, Suécia, Emirados Árabes, Reino Unido e Estados Unidos.

Em 2006, a população mundial na faixa dos 18 aos 64 anos totalizava 2,7 bilhões de pessoas e, segundo o relatório GEM, 9,5% dessa população estavam envolvidos na criação ou à frente de alguma atividade empreendedora.

A Taxa de Atividade Empreendedora (TEA), adotada pelo GEM, engloba os empreendedores nascentes e novos, representando, portanto, a dinâmica da propensão a empreender de cada país, em outras palavras, mostra a percentagem da população que quer e que se aventura em um novo empreendimento. Para explicar a heterogeneidade das TEA devem-se, segundo o relatório, serem considerados diversos fatores: perfil demográfico da população, valores culturais, características institucionais e padrão de proteção social presentes nos países pesquisados, além do nível de desenvolvimento econômico registrado.

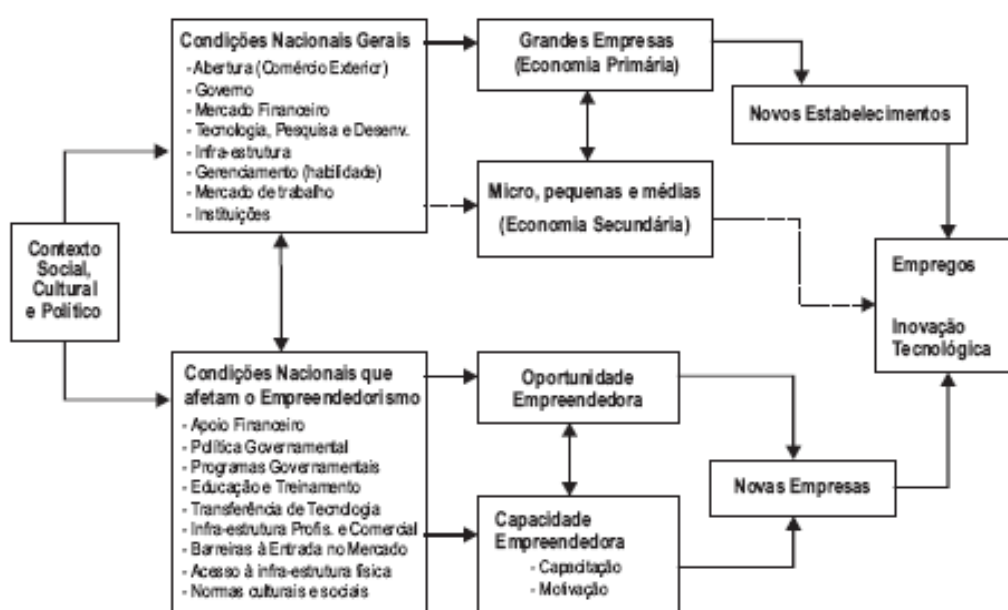
O fato de a TEA tender a ser maior nos países com níveis de renda média, e menor nos países de alta renda, de modo especial nos países da União Européia e Japão, levou os criadores do GEM a dividir os empreendedores em dois grupos: empreendedores *por oportunidade* (os que são motivados a empreender por vislumbrar uma oportunidade); empreendedores *por necessidade* (os que são motivados a empreender por uma questão de sobrevivência).

---

\* O PIB per capita é considerado pela paridade do poder de compra

O marco conceitual para tentar articular os diversos fatores que atuam sobre o processo empreendedor e explicar sua incidência sobre o crescimento econômico, foi definido pelo consórcio GEM, em 1999, classificando os mesmos em dois conjuntos: o das *condições inerentes ao contexto nacional* – que afetam as *oportunidades* para empreender – e o das *condições do contexto social, cultural e político* – que afetam a *capacidade* de empreender, que se articulam segundo a seguinte figura:

**Figura 1 – Modelo Conceitual do GEM**



O Brasil vem participando do consórcio GEM desde 2000, por iniciativa do Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP) do Paraná, com o apoio e patrocínio do Sebrae. Segundo Passos (2007), o relatório GEM tem assumido uma importância crescente no Brasil, contribuindo para o estabelecimento de uma nova linguagem sobre empreendedorismo. Uma sinalização dessa influência, segundo ele, é o aumento da frequência com que formuladores de políticas e tomadores de decisão, públicos e privados, colocam demandas à equipe brasileira no momento de agir em prol do desenvolvimento dos negócios.<sup>62</sup> Os relatórios executivos de 2001 a 2007 sobre o empreendedorismo no Brasil (cf. Passos, 2008), cujo universo é detalhado no quadro abaixo:

<sup>62</sup> Não é muito fácil acompanhar as estatísticas do GEM. Como em todas estatísticas, o tratamento de alguns dados ainda é um tanto superficial, merecendo maior aprofundamento.

**Quadro 4 – Resumo do Plano Amostral da Pesquisa com População Adulta –  
GEM Brasil - 2005**

REGIÃO	QUANTIDADE	DISTRIBUIÇÃO POR ESTADO	DISTRIBUIÇÃO EM CIDADES
Sul	300	2 estados	Capital + 1 Cidade Média + 1 Cidade Pequena
Sudeste	850	3 estados	Capital + 1 Cidade Média + 1 Cidade Pequena
Nordeste	570	2 estados	Capital + 1 Cidade Média + 1 Cidade Pequena
Norte	140	1 estado	Capital + 1 Cidade Média + 1 Cidade Pequena
Centro-Oeste	140	1 estado	Capital + 1 Cidade Média + 1 Cidade Pequena
TOTAL	2000	9 estados	27 cidades

oferecem um painel sobre a situação do empreendedorismo no Brasil em termos de preparação e apoio oferecidos aos empreendedores. A seguir, apresentamos uma síntese dos aspectos que nos parecem relevantes para entender o ambiente institucional oferecido ao empreendedor brasileiro no início do século XXI, quais sejam:

a) *Taxa de Atividade Empreendedora:*

A TEA brasileira de 2007 (12,72%)<sup>63</sup> – *nona* posição no ranking - demonstra um leve crescimento em relação a 2006 (11,65%) e 2005 (11,3%). Devido a entrada de novos países no estudo, o país havia caído da *sétima* (2005) para a *décima* colocação no *ranking* em 2006. A taxa, portanto, se mantém relativamente estável ao longo do período pesquisado: 2001 (14,21), 2002 (13,52), 2003 (12,89) e 2004 (13,48).

b) *Comparação com o panorama mundial*<sup>64</sup>

A relativa estabilidade da TEA brasileira ao longo do tempo, com taxas sempre superiores a 10 faz com que o Brasil mantenha sua posição entre os países mais dinâmicos do mundo em termos de atividade empreendedora.

<sup>63</sup> Obs: De cada 100 pessoas, cerca de 13 desenvolviam alguma atividade empreendedora.

<sup>64</sup> O conjunto das análises do GEM reforçam a idéia de que a atividade empreendedora está intrinsecamente relacionada a alguns fatores: 1) características institucionais: facilidade para abertura, manutenção e crescimento dos negócios e mecanismos de seguridade social; 2) características demográficas: média de idade da população e grau de migração e imigração; 3) cultura empreendedora: Valores sociais transmitidos a respeito do empreendedorismo (forte componente histórico); 4) grau de bem-estar econômico: existência de alternativas de emprego e acesso e desenvolvimento de tecnologias mais avançadas

Em uma comparação com os demais países que participaram da pesquisa em 2007 (Canadá e Alemanha não entraram) o Brasil apresenta TEA superior aos EUA (5,53) e à França (3,17), mas ao mesmo tempo apresenta taxa inferior ao Peru 25,89 e à Colômbia 22,72. Essas disparidades, segundo os analistas do GEM, estariam relacionadas ao nível de empreendedorismo por necessidade. Quanto maior a complexidade, ou seja, desenvolvimento nos países dos setores secundário (indústria) e terciário (serviços), as oportunidades de emprego são maiores, e o empreendedorismo por necessidade tende a diminuir ou ser substituído pelo empreendedorismo por oportunidade caso essa economia seja dinâmica. Esse aspecto explicaria o fato do Brasil apresentar uma das menores TEA entre os integrantes sul-americanos da pesquisa, já que, apesar do Brasil ser um importante produtor mundial de *commodities*, seu parque industrial e de serviços é bastante diversificado.

Com relação a seus congêneres internacionais, ou seja, com relação ao grupo de países conhecido como BRIC – países que possuem grandes proporções territoriais e que representam grandes mercados potenciais – o Brasil, apesar de ter a segunda maior TEA, não apresentou o mesmo desempenho econômico que esses nos últimos anos. Enquanto Rússia, Índia e China apresentaram crescimento de renda per capita acima de 6%, o Brasil cresceu cerca de 2,8% no mesmo período. Em primeiro lugar ficou a China, com crescimento de 10% e com TEA de 16,43 em 2007. Se tomarmos a população chinesa isso representa algo como 200 milhões de empreendedores, ou seja, um contingente superior ao da atual população brasileira. Essa diferença pode ser explicada pelo fato desses países, principalmente a China, apresentarem políticas mais abrangentes de apoio ao empreendedorismo.

Em resumo, numa perspectiva comparada a TEA brasileira é 39% superior à média mundial da taxa de empreendedorismo – *nono* no ranking liderado pela Tailândia (30) – no entanto, o crescimento da renda per capita brasileira representa apenas 69% da média do crescimento mundial.

### c) *Evolução da atividade empreendedora no Brasil*

O valor da TEA apresentada pelo Brasil em 2007 é muito semelhante à média dos últimos sete anos, permanecendo sistematicamente acima da média mundial,

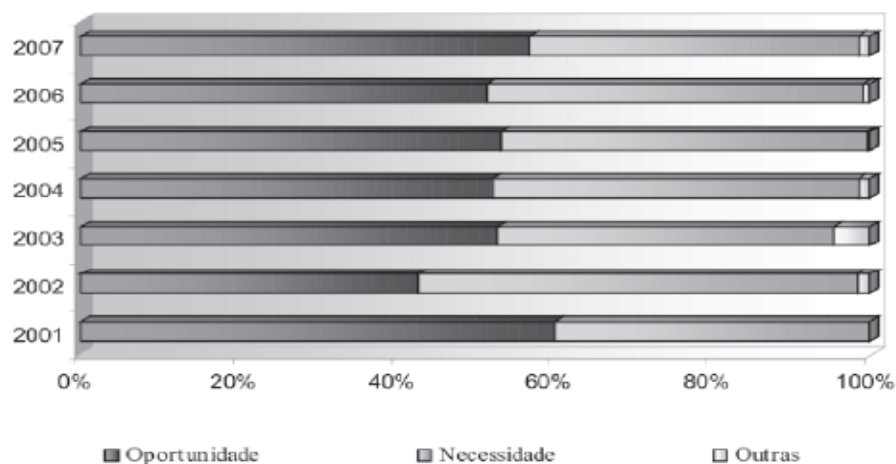
o que, segundo os analistas, testemunham a vocação empreendedora da população.

As condições externas dos primeiros anos do século XXI, se mostraram muito favoráveis aos novos empreendimentos nas economias emergentes: maior estabilidade macro econômica, melhor previsibilidade do longo prazo, maior liquidez no mercado financeiro internacional.

O acompanhamento dos dados pesquisados de 2001 a 2007 mostra um aumento consistente da proporção entre os empreendedores novos e estabelecidos, e em 2007 já se observa um crescimento do número de empreendedores nascentes sem o desaparecimento da atividade empreendedora de longa duração. A atividade empreendedora refletiu a maior disponibilidade de recursos na economia, e embora não cresça de forma acelerada, cresce de forma persistente.

Em relação à motivação para empreender, o relatório mostra que o Brasil é notório por sua desigualdade social, que embora tenha apresentado algumas melhoras recentemente, continua uma das mais acentuadas do mundo. A participação de empreendedores por oportunidade e por necessidade é quase a mesma, tendo recentemente havido uma leve sinalização de maior participação dos empreendedores por oportunidade (56,8% dos empreendimentos). Desse grupo, a percentagem de pessoas que buscam maior independência ou aumento da renda pessoal é de 39%. Os demais representam pessoas que aproveitaram a oportunidade de empreender por outros motivos.

**FIGURA 2 - Evolução das Proporções de Empreendedores por Motivação – Brasil – 2001 a 2007**



FONTE: Pesquisa GEM 2007

#### d) *Composição dos empreendimentos brasileiros*

O perfil da maioria dos empreendedores iniciais brasileiros, independente de motivação, se concentra nas atividades relacionadas aos serviços prestados ao consumidor. Destes a maioria está relacionada à comercialização de alimentos e roupas no varejo. Em 2007, observou-se um aumento significativo no número de bares e lanchonetes e nos tratamentos de estética e beleza. O segundo setor mais atrativo é o de transformação que cresceu em todos os estados com exceção do Rio de Janeiro (devido ao fraco desempenho das indústrias de borracha e plástico, perfumaria e produtos de limpeza e metalurgia básica) e do Rio Grande do Sul (fraco desempenho das indústrias de máquinas e equipamentos para o setor agrícola, além da indústria química). Nesse setor as principais atividades desenvolvidas pelos empreendedores iniciais também estão relacionadas às indústrias de alimentação e de confecção. Esse perfil, segundo os analistas, reflete a própria estrutura da economia brasileira e suas oportunidades de negócios e crescimento.<sup>65</sup>

No Brasil, assim como na maioria dos países, o *setor de serviços* tem uma participação significativa na demanda final da economia. Nos últimos anos, porém, o estudo mostra que o tipo de serviços que mais tem crescido na economia nacional é o destinado aos consumidores finais. Apesar do relatório GEM 2007 mostrar que houve um aumento de participação dos empreendimentos iniciais relacionados ao setor de serviço, a maioria está relacionada ao comércio varejista de artigos em geral, à venda de catálogos e aos pedidos por correio.

As demais atividades relevantes para os empreendedores se diferenciam por estágio: para os iniciantes: alojamento e alimentação ou serviços coletivos

---

<sup>65</sup> O relatório abre um parêntese para explicar que o setor de serviços reúne: os serviços intermediários (prestados às empresas), os finais (oferecidos aos consumidores) e os serviços públicos e que a composição desses depende de aspectos demográficos e sociais. O setor de serviços tende a aumentar com a urbanização: transporte, distribuição, intermediação financeira, comércio atacadista e varejista, atividades imobiliárias e de aluguel: armazenagem, correio, administração, saúde e educação, e finalmente, serviços de comunicação e informação. Por outro lado, a produtividade dos serviços em geral é menor que a da indústria. A exceção estaria com os serviços relacionados com informática e telecomunicações. (*Nota da autora*: aparentemente não se considerou a *nova economia* nessa avaliação, pois se foca mais no hardware que no software. Apesar dos relatores, fazerem a ressalva de que os serviços de informação e telecomunicação tiveram grande impacto na produtividade dos do setor de serviços, essa visão ainda é do hardware). Os analistas declaram que um fator que não tem reflexo direto no volume de produção de serviços ou de produtividade, é a contratação de serviços terceirizados, no entanto, consideramos que a terceirização, teria impacto na geração e distribuição de renda.



(cabeleireiros, tratamento de beleza e atividades desportivas) enquanto para os estabelecidos: construção civil, alojamento e alimentação.

Segundo o relatório, estudos mostram que um país para se beneficiar da participação do setor de serviços na economia necessita, primeiramente, ter uma indústria sólida e diversificada que possa liberar pessoal para serviços mais complexos capazes de dinamizar a economia. Países *com população grande* teriam na indústria sua fonte básica para o desenvolvimento e o crescimento econômico até que a população alcance um nível de renda per capita mais elevado, em torno de US\$ 11 mil, caracterizando uma indústria complexa, demandante de serviços produtivos.<sup>66</sup>

A proporção no Brasil de participação do setor industrial (30,9%) em relação ao setor de serviços (64%) mostra que apesar de contarmos com um parque industrial diversificado, existe ainda carência desse tipo de empreendimento. À guisa de comparação, o relatório apresenta a participação do setor industrial na China (47%) e na Tailândia (45,8%).

Apesar de as pesquisas mostrarem que há uma tendência, no Brasil, de crescimento dos setores de serviço e de transformação, esse crescimento não tem sido suficiente para fazer com que o PIB nacional cresça conforme as expectativas de gerar mais riqueza, o que reforça, segundo os relatores, a “importância da indústria” para o crescimento e o desenvolvimento econômico. Segundo dados da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), a participação do Brasil no PIB industrial dos países em desenvolvimento, caiu de 15,1% em 1990 para 11,8% em 2005. O crescimento industrial brasileiro tem sido “pífio” em comparação com o rápido crescimento industrial dos demais países emergentes, principalmente da China.

O relatório aponta que, com exceção do setor extrativista onde os empreendedores por necessidade predominam, nos demais setores os empreendedores por oportunidade comparecem em maior proporção, sendo seguidos de perto pelos empreendedores por necessidade.<sup>67</sup>

---

<sup>66</sup> Não fica claro até que ponto a qualificação da população depende do desenvolvimento da indústria ou de que tipo de indústrias estaria se falando.

<sup>67</sup> Cf. Tabela 2.4 – GEM 2007

Um dado apontado pelo GEM 2007 que pode ser portador de algum sinal de mudança está na maior proporção dos empreendimentos nascentes no setor de transformação e dos serviços orientados às empresas (nos quais há uma leve predominância de empreendimentos por oportunidade), enquanto, no setor extrativista a maior proporção é de empreendimentos estabelecidos e, no setor de serviços a consumidores finais, a maior proporção é de empreendimentos novos. Apesar dessas mudanças sutis, os serviços orientados aos consumidores finais ainda estão na preferência (maior proporção) de todos os empreendedores não importa o estágio ou a motivação.

Em termos de geração de emprego, a maioria dos empreendedores iniciais (46,6%) não tem expectativa de gerar empregos, seguidos dos que esperam criar entre 1 e 5 empregos (38,2%) e entre 6 a 19 empregos (12,6%). Os que esperam gerar mais de 20 empregos representam somente 2,6% da amostra.

Entre os empreendimentos iniciais que pretendem criar de 0 a 5 empregos a grande maioria (95,1%) é de empreendimentos motivados por necessidade, proporção que diminui entre os empreendimentos por oportunidade (76,6%).

O número de pessoal ocupado – 20,5 milhões de pessoas em 2007 - teve um incremento de 1,15% em relação à 2006 (IBGE, 2007) com a contribuição de setores voltados para *o mercado interno* (alimentos e bebidas, serralherias e transporte). Os setores que mais admitiram foram serviços, indústria de transformação, construção civil e comércio.

Entre os ocupados a maioria tem 25 a 49 anos (63,4%), possui 11 anos ou mais de estudos (53,8%) obtendo uma renda média de R\$ 1120,30. A taxa de desemprego ainda é elevada e tem se mostrado estável nos últimos anos, representando 10,1% da população em idade ativa, ou seja, 2,3 milhões de pessoas. Entre eles, a maioria é mulher (55,5%), tem entre 25 e 49 anos (46,9%) e 19,8% procuram o primeiro emprego e 24,8% são arrimo de família.

Uma sinalização de mudança é o aumento da proporção dos empreendedores nascentes que tem expectativa de geração de mais de 6 empregos nos próximos 5 anos (Tabela 1).

**Tabela 1 – Empreendedores por Estágio segundo expectativa de Criação de Emprego – Brasil – 2007**

Expectativa de criação de emprego ( 6º ano)	ESTÁGIO					
	Nascimentos		Novos		Estabelecidos	
	Taxa (%)	Proporção (%)	Taxa (%)	Proporção (%)	Taxa (%)	Proporção (%)
Nenhum Emprego	1,1	31,9	3,4	54,9	4,8	61,5
De 1 a 5 Empregos	1,6	46,4	2,1	33,6	1,9	24,4
De 6 a 19 Empregos	0,7	20,3	0,5	8,2	0,7	8,3
Mais de 20 Empregos	0,1	1,4	0,2	3,3	0,5	5,8

FONTE: Pesquisa GEM 2007

Relativamente às políticas e programas de estímulo ao empreendedorismo de alto crescimento, Passos et al. (2008) ao analisar as condições nacionais de estímulo aos empreendimentos de alto crescimento observa que ao longo do período 2005 a 2007, concluem que praticamente não foram implementadas políticas ou programas nacionais nessa direção, segundo a avaliação dos especialistas entrevistados. Apenas o ano de 2007 conseguiu dos especialistas uma avaliação positiva do apoio ao empreendedorismo *dirigido* a negócios com potencial de rápido crescimento. Entre os países pesquisados *somente os de alta renda* foram avaliados positivamente por seus especialistas quanto a esse tipo de apoio.

Dentre as características apresentadas por Passos et al. (2008), com base no relatório GEM 2007, ressaltamos o que é dito sobre:

- *Inovação*: é marcante a característica *pouco inovadora* dos empreendimentos brasileiros (que trabalham com tecnologias antigas ou produtos já conhecidos pelos consumidores) não importando o estágio ou motivação o que dificulta as suas chances de sucesso em mercados internacionais.
- *Exportação*: a maioria dos empreendedores brasileiros (84,4%), *não tem intenção de exportar*, o que confirma a tendência observada nos relatórios anteriores, ou seja, a grande maioria está voltada para o mercado interno. Dos que abriram negócios com o objetivo de exportar (9,9%) a maioria o fez pela percepção de uma oportunidade, mas poucos (1%) esperam ter mais de 75% de consumidores vivendo fora do país.

Para as empresas que projetam suas atividades no mercado internacional (independente do porte) existem inúmeros fatores impeditivos que constituem obstáculos. Entre os fatores de maior impacto estariam: o preço, a demanda externa e o custo de transporte. Um quarto fator, independente do setor, são as barreiras técnicas (taxas, subsídios ou proibições, quotas de importação, controle de preços e volumes de bens importados) que superam as barreiras tarifárias, os impostos e o marketing internacional. A exportação brasileira se concentra em produtos primários, e em termos de conteúdo tecnológico, o de baixo conteúdo constitui o maior gerador de caixa, seguido do segmento de médio-baixo conteúdo. Entre os principais destinos das exportações brasileiras estão: UE, China e Nafta. A participação de produtos de alta tecnologia sobre o total de produtos manufaturados exportados (15,1% do PIB) pelo Brasil é pequena (12,8 % desse total em 2005, não tendo sido informada para 2006). (Fonte: FMI/2007) O relatório GEM 2007 novamente aponta a *inexistência* de políticas mais efetivas e eficazes que estimulem a comercialização de produtos de maior valor agregado.

- *Tipos de consumidores:* a maioria dos empreendimentos, independente do estágio ou motivação, vincula-se ao setor de serviços voltado ao consumidor final (87,3%), seguido pelos voltados às empresas comerciais (8,2%), prestadores de serviço (2%), indústrias (1,6%), e empresas públicas (0,8%).
- *Valor e tipo de financiamento dos empreendimentos iniciais:* o empreendedorismo brasileiro se faz, fundamentalmente, a partir de *recursos próprios* (autofinanciamento), com o apoio de parentes, e os montantes utilizados para a abertura de negócios em geral são *muito baixos* (88% abaixo de R\$ 10000,00). O valor médio necessário para abrir um negócio no Brasil foi cerca de R\$ 12500,00 (enquanto a média entre os países participantes da pesquisa em 2006, havia sido de US\$ 65000,00) com os empreendimentos por oportunidade apresentando um valor de investimento 2,3 vezes superior aos empreendimentos por necessidade. Em geral, metade desses montantes é provida pelo próprio empreendedor – 40% utilizam somente recursos próprios (poupança, acertos rescisórios, planos de demissão voluntária,

FGTS). Para complementar os recursos necessários somente 12,8 % citam algum tipo de crédito bancário e 2,6%, programas governamentais.

*e) Investidores informais (privados)*

Apesar de 74,4% dos empreendedores nascentes, 78,4% dos novos e 82,5% dos estabelecidos afirmarem que utilizaram recursos de familiar próximo ou parente, o Brasil se constitui em um dos países que registram as menores taxas de investidores informais. Em 2007, o país ficou na 41<sup>a</sup> posição (0,9%) no *ranking* dos 42 países (média mundial 4,7%) e o valor médio investido por esses foi de R\$ 7650,00.

A maioria desses investidores informais (60%) não espera obter qualquer retorno do valor investido, o que caracteriza o investimento como *doação* de recursos. Somente 30% tinham expectativa de obter o dobro do valor investido no prazo de 10 anos.

*f) Perfil sócio-cultural do empreendedor brasileiro*

O empreendedor tradicional brasileiro ainda é predominantemente o empreendedor masculino na faixa etária de 25 a 44 anos cujos valores estão voltados para a segurança, a formação e a manutenção da família.

Com relação ao *nível de escolaridade*, no entanto, se observam mudanças no período 2002-2007. Em 2002 os empreendedores sem educação formal ou com até quatro anos de estudo representavam pouco mais da metade do total de empreendedores. Em 2007, os empreendedores situados nessa faixa de escolaridade não alcançaram os 30%. Os empreendedores com mais de cinco anos de escolaridade, no entanto, passaram de 50% em 2001 para 71% em 2007.

O aumento dos empreendimentos em uma *faixa de renda* de menos de três salários mínimos, aumentou de 36% em 2001 para 57% em 2007, o que, segundo Passos, pode refletir o aumento da entrada da mulher e do jovem no mercado de trabalho.

Existe uma correlação positiva da idade e da escolaridade com a maior percepção de oportunidades do mercado, e com a percepção de habilidade e

experiência para abrir um negócio<sup>68</sup>. O maior nível de escolaridade também é coerente com uma maior consciência do ambiente de negócios em que o empreendedor atua.

O GEM 2007, assim como os anteriores, confirma a percepção em termos de *valorização social do empreendedorismo*. Homens e mulheres, independente de faixa etária, escolaridade e renda, valorizam socialmente o empreendedor, acreditando ser uma opção desejável de carreira, atribuindo-lhes status e reconhecimento pela mídia. O relatório demonstra, portanto, que *o empreendedor brasileiro tem uma representação social positiva*.

A *primeira opção* dos empreendedores por necessidade se concentra no comércio varejista, seguido pela indústria de transformação. Para os empreendedores iniciais o negócio representa 75 a 100 % de sua grande fonte de renda.

No que tange à utilização de tecnologias de informação<sup>69</sup> e hábitos culturais os empreendedores brasileiros não se diferenciam significativamente. Existem algumas especificidades quando se comparam os empreendedores por oportunidade e por necessidade. Os primeiros têm mais acesso a computadores e à *internet*, e utilizam mais os meios de informação impressos que os últimos, porém não se diferenciam grandemente com respeito à utilização dessas tecnologias dos não empreendedores de mesmo nível sócio-cultural.

Isso indicaria que, no que diz respeito ao *acesso a bens culturais e tecnologias de informação*, a realidade do empreendedor brasileiro demanda fortes incentivos de políticas de desenvolvimento com vistas à construção de uma sociedade capaz de agregar conhecimento e gerar inovações. A inexistência dessas leva os relatores (cf. Passos et al., 2007) a duvidar se a ação

---

<sup>68</sup> Conforme Tabelas 3.18 e 3.19 do GEM 2007.

<sup>69</sup> Segundo Drucker (2000) o uso ou não das tecnologias de informação e comunicação, definem a inserção do empreendedor ou trabalhador na nova economia. Um empreendedor que não se diferencia no uso dessas ferramentas, é considerado um empreendedor tradicional e que mantém uma mentalidade tradicional e não está preparado para obter a liderança na economia, pois a informação passa a ser o combustível desencadeador do processo de geração e conversão do conhecimento, e este, por fim, propulsor de invenções e inovações. Nessa nova sociedade, a riqueza passa a ser gerada pela inovação, e esta, pela capacidade de agregar conhecimento aos produtos e serviços oferecidos. As organizações contam com uma estrutura voltada para o conhecimento e não para o capital, cujos ativos intangíveis são muito mais valiosos do que os ativos tangíveis. Drucker afirma que a chave não é eletrônica, mas sim a ciência cognitiva.

empreendedora desenvolvida atualmente pelo Brasil conseguiria ser uma alternativa de inclusão do brasileiro no cenário mundial globalizado.

Com relação à *descontinuidade* dos negócios, o GEM 2007 buscou diferenciar entre empreendedor e empreendimento, ao verificar se o empreendimento permanece após a saída do empreendedor e as razões que levaram este a sair do negócio. Observou-se que, no Brasil, em 31% dos casos, os negócios permanecem mesmo após a saída do empreendedor.

Entre as razões apresentadas para a descontinuação do negócio, problemas econômicos do empreendimento (baixa lucratividade do negócio e dificuldade de obter recursos financeiros para o desenvolvimento do negócio) foram citados por 65,4% dos empreendedores quando a média mundial é 42,3% dos entrevistados. A oportunidade de vender o negócio é mencionada por menos de 1% dos entrevistados brasileiros quando a média mundial é 6,1%. Por outro lado, a aposentadoria é apresentada como razão por menos de 1% dos brasileiros, enquanto a média mundial é de 8,2%.

A dinâmica da ação empreendedora brasileira faz surgir um tipo específico de empreendedor: *o empreendedor em série*. Entre os empreendedores iniciais, 27% já estiveram à frente de algum outro empreendimento. Entre os estabelecidos, essa proporção cai para 18%.

#### *g) Políticas e programas de apoio ao empreendedor*

Com relação às políticas e programas de apoio ao empreendedor, o panorama traçado pelo GEM 2007 não é nada favorável aos empreendedores brasileiros, o que já era constatação antiga. A Figura 3 abaixo mostra a evolução da percepção dos especialistas com relação ao ambiente institucional de apoio ao empreendedorismo.

O relatório apresenta exemplos para ilustrar as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores brasileiros:

- ✓ Enquanto no Brasil a *abertura de uma firma* demanda 18 procedimentos e o tempo demandado para abertura é de 152 dias; na Austrália, são necessários dois dias, e nos EUA, seis. No nosso vizinho sul-americano o prazo é de 72 dias.

- ✓ A *obtenção de licenças, certificados e solicitação de conexão de serviços da rede pública* também requerem 18 procedimentos, consumindo em média 411 dias; enquanto os EUA são 19 procedimentos que tomam em média 40 dias.
- ✓ A *carga tributária* que incide sobre o empreendedor, chega a níveis altíssimos, representando 34% do PIB, em 2005. Desse percentual 8% são impostos indiretos. Nos EUA, a carga é de 27% do PIB, sendo 5% de impostos indiretos.
- ✓ Além de ser excessivo, o *fardo tributário* é de difícil compreensão por parte dos empresários. Segundo dados levantados por uma empresa internacional de auditoria sobre o tempo para cumprimento das obrigações tributárias em cada país, o Brasil ocupa a última posição entre 177 países, pois, são necessárias 2600 horas por ano para cumprir todas as obrigações. Os empreendedores na Austrália e EUA dedicam 107 a 325 horas anuais respectivamente, para cumprir essas obrigações.
- ✓ Os problemas enfrentados pelos empreendedores se referem tanto ao número quanto à *competência legislativa dos tributos*, pois há tributos federais, estaduais e municipais. Existem legislações diferentes nos 27 estados da federação (ICMS) e nos mais de 5500 municípios (ISS).

**Figura 3 – Perspectiva dos Especialistas Nacionais em Relação a Políticas Governamentais – 2001 a 2007**



FONTE: Pesquisa GEM 2007



Os governos federal e estaduais, em geral, não dão prioridade às empresas iniciais e em crescimento. Na Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) lançada em 2004 pelo Governo Federal, a falta de direcionamento ao empreendedorismo é evidenciada pela ausência de menção das palavras *empreendedor* e *empreendedorismo* no texto. Algumas ações listadas nesse documento, no entanto, podem beneficiar os empreendedores, inclusive os informais:

<b>Ministério do Desenvolvimento, indústria e comércio Exterior (MDIC)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa de microcrédito do Bndes – que integra o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado do Governo Federal</li> <li>• A ação de capacitação para o Crédito e Microcrédito</li> <li>• Criação de uma Incubadora de Empresas pelo Inmetro</li> </ul>
<b>Ministério de Ciência e Tecnologia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Criação do Fundo Setorial Verde e amarelo que incentiva por meio de editais a cultura empreendedora no país;</li> <li>• Projeto Inovar criado em 2000 pela Financiadora de Estudo e Projetos (Finep) – agência de inovação do MCT - que disponibiliza recursos para apoio ao capital de risco e para pesquisadores que atuem diretamente ou em cooperação com empresas de base tecnológica por meio do Programa de Apoio à Pesquisa em Empresas (PAPPE).</li> </ul>
<b>Ministério da Integração Nacional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa de Sustentabilidade de Espaços Subregionais (Promeso) que direciona recursos para o empreendedorismo financiando infraestrutura, capacitação, desenvolvimento científico-tecnológico e disponibilizando recursos para os empreendedores. Essa ação é restrita a 13 mesoregiões de menor dinamismo.</li> </ul>
<b>Ministério do Trabalho e Emprego</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proger Urbano-Programa de Geração de Renda Urbano que disponibiliza recursos para capital de giro e investimento em capital fixo via Caixa Federal e Banco do Brasil, além dos Bancos Regionais de Desenvolvimento (Basa e Banco do Nordeste).</li> </ul>
<b>Sebrae Nacional</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empretec (cursos de orientação para empreendedores já estabelecidos),</li> <li>• A gente sabe a gente faz (educação à distância);</li> <li>• Desafio Sebrae (estímulo ao empreendedorismo nas universidades);</li> <li>• Acesso a serviços financeiros (aproximação do sistema financeiro do empreendedor);</li> <li>• Jovem Empreendedor (capacitação de estudantes do ensino fundamental e médio);</li> <li>• Desenvolvimento de Franquias para MPes; e,</li> <li>• Sebratec (consultoria tecnológica, inclusive para informais).</li> </ul>

*h) Aparato institucional disponível para empreendedores se manterem no mercado*

- *Esfera pública:* a Figura 4 apresentada pelo GEM 2007 mostra que o único fator apontado como favorável às empresas novas e em crescimento foi a criação de incubadoras e parques tecnológicos, que em 2004 e 2005 apresentou avaliação negativa, voltando a melhorar a partir de 2006.

**Figura 4 – Perspectiva dos Especialistas Nacionais em Relação a Programas Governamentais – Brasil – 2001 a 2007**

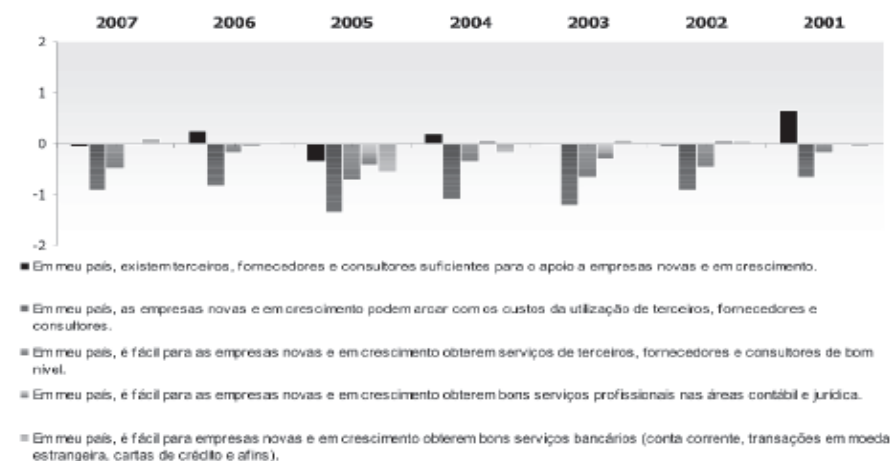


FONTE: Pesquisa GEM 2007

Os demais fatores são todos considerados desfavoráveis, entre eles: (a) Poder executivo: multiplicidade de agências que os empresários devem contatar para obter assistência o que implica em multiplicação de papéis e maior dispêndio de tempo e (b) Poder Judiciário: os serviços oferecidos pelo governo para registro de propriedades e execução de contratos dão idéia da burocracia e dos custos envolvidos: registro de propriedades (18 procedimentos, 45 dias, 2,8% do valor da propriedade); execução de contratos (45 procedimentos, 616 dias, 16,5% do valor do contrato). Esse quadro se reflete na percepção negativa quanto à competência e à efetividade dos servidores públicos e serviços oferecidos.

- *Esfera Privada:* a percepção dos especialistas não melhora quando se trata de serviços oferecidos pela esfera privada (cf. Figura 5): os serviços não são de boa qualidade e têm um custo muito elevado para as condições das empresas novas e em crescimento.

**Figura 5 – Perspectiva dos Especialistas Nacionais em Relação à Infra-Estrutura Comercial e Profissional – Brasil – 2001 a 2007**



FONTE: Pesquisa GEM 2007

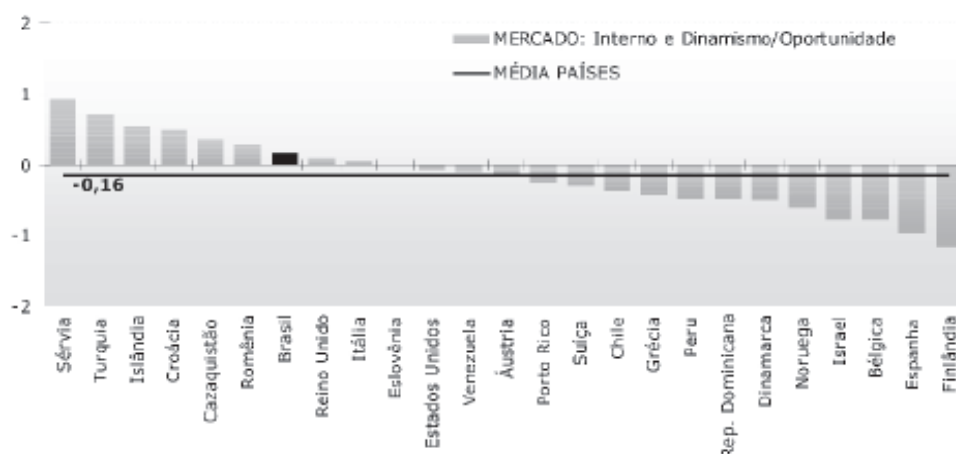
O único serviço bem avaliado é o bancário em termos de acesso, mas não em termos de custo.

O cenário brasileiro de infra-estrutura privada de serviços profissionais e comerciais para os empreendedores é o pior entre os países participantes do GEM.

*i) Abertura de mercado/Oportunidades de investimento*

Em comparação com os demais países (Figura 6), o Brasil aparece entre aqueles em que o dinamismo de mercado e as oportunidades criadas por este atuam de forma positiva.

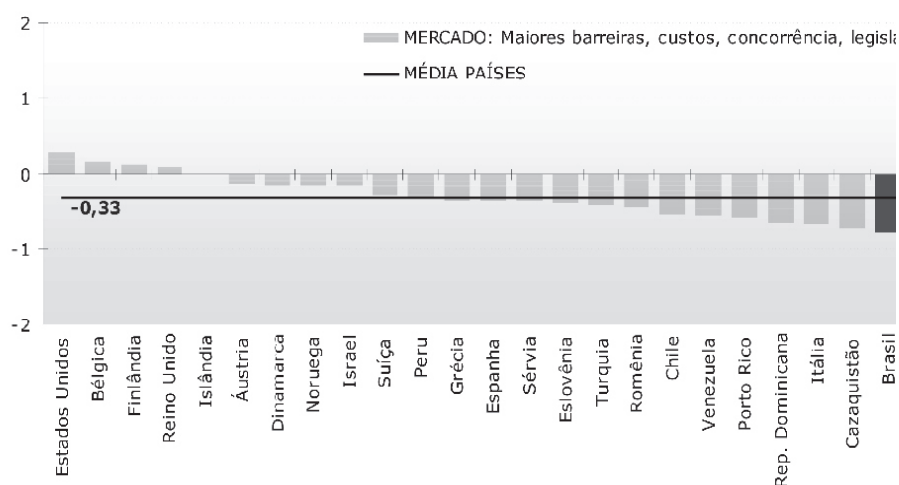
**Figura 6 – Perspectiva dos Especialistas Nacionais em Relação ao Mercado: Interno e Dinamismo/Oportunidade – Países – 2007**



FONTE: Pesquisa GEM 2007

Por outro lado, quando a análise se refere aos fatores que permitem os empreendedores brasileiros aproveitar essas oportunidades tais como: facilidade, custos, barreiras a entrada de novas empresas no mercado, aplicação da legislação antitruste, a situação se inverte e é desfavorável *ao empreendedor brasileiro* (Figura 7), apesar de uma leve percepção de mudança positiva em relação à aplicação das leis antitruste.

**Figura 7 – Perspectiva dos Especialistas Nacionais ao Mercado: maiores barreiras, custos, concorrência, legislação – Países – 2007**

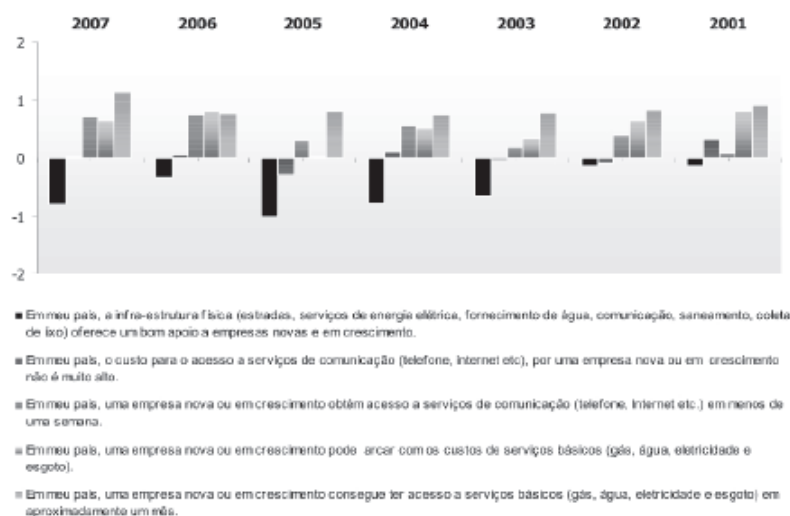


FONTE: Pesquisa GEM 2007

#### j) Infra-estrutura física

A infra-estrutura física é avaliada negativamente por empresários e especialistas. No entanto, a Figura 8 mostra que o único item desfavorável é a disponibilidade de infra-estrutura, com os demais itens sendo favoráveis. O fator responsável pela má avaliação da infra-estrutura é a logística de transporte, devido à grande dependência das rodovias e às más condições das mesmas que encarece os custos de transporte.

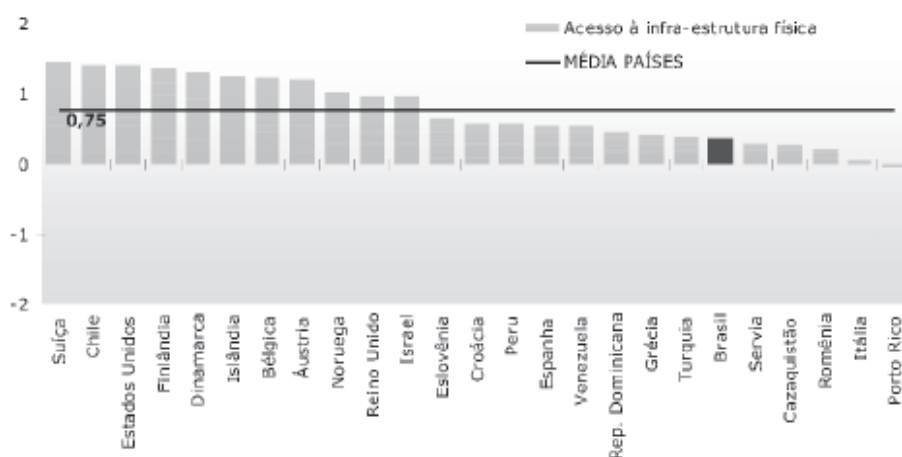
**Figura 8 – Perspectiva dos Especialistas em relação ao acesso à infra-estrutura Física – Brasil 2001 a 2007**



FONTE: Pesquisa GEM2007

O acesso à infra-estrutura física no que tange às tecnologias de informação e comunicação (TIC) tem apresentado uma relativa melhora, no entanto, continua a desejar quando comparado ao acesso oferecido pelos demais países. (Figura 9)

**Figura 9 – Perspectiva dos Especialistas Nacionais em relação ao acesso à infra-estrutura física – Países – 2007**



FONTE: Pesquisa GEM 2007

*k) Orientação para abertura de negócios*

A maioria dos empreendedores não teve orientação para a abertura de seus negócios, independentemente de seu estágio e motivação<sup>70</sup>, no entanto, é relevante frisar que os empreendedores por oportunidade demonstram mais interesse<sup>71</sup> em buscar orientações (45,3%) que os que empreendem por necessidade (37,5%).

A orientação considerada relevante varia conforme o estágio dos empreendimentos, conforme mostra a Tabela 2 do relatório GEM 2007.

**Tabela 2 – Tipo de Orientação que o empreendedor teve ou espera receber para iniciar, abrir ou administrar o negócio segundo estágio do empreendimento – Brasil – 2007**

Tipo de Orientação	Iniciais			Estabelecidos
	TEA	Nascentes	Novos	
Captação de recursos	5,4	7,0	3,9	0,0
Design de produto	3,4	2,8	3,9	3,7
Processo de fabricação do produto/serviço	26,4	15,5	36,4	55,6
Embalagem	2,0	2,8	1,3	1,9
Custo e formação de preço	8,8	9,9	7,8	3,7
Técnicas de vendas	14,9	7,0	22,1	13,0
Marketing	2,7	2,8	2,6	1,9
Contabilidade	4,1	8,5	0,0	3,7
Jurídica	4,1	7,0	1,3	1,9
Procedimento de abertura de empresa	9,5	12,7	6,5	5,6
Registro de marcas	2,0	2,8	1,3	0,0
Patentes e propriedade industrial	1,4	2,8	0,0	0,0
Gestão de Recursos Humanos	3,4	4,2	2,6	0,0
Logística e Distribuição	2,0	2,8	1,3	0,0
Outro	10,1	11,3	9,1	9,3

A Tabela 3, que apresenta as fontes às quais os empreendedores recorrem em busca de orientação para iniciar, abrir ou administrar o negócio, mostra o papel pouco relevante dos Governos e Prefeituras nesse quadro (o que é bastante sintomático da falta de apoio):

<sup>70</sup> Cf. Tabela 4.1 do GEM 2007

<sup>71</sup> Esse é um dos pontos que mereceria aprofundamento. O termo interesse deveria estar entre aspas ou talvez pudesse ser substituído por *condições*.

**Tabela 3 – Onde o empreendedor teve ou espera receber orientação para iniciar, abrir ou administrar negócio – Brasil - 2007**

ONDE	CITAÇÕES (%)
Familiares, amigos	35
Sebrae	14
Curso profissionalizante	11
Pessoas experientes na área	7
Senac/Senai/Sesc	6
Faculdade	4
Banco/Instituição financeira	3
Governo/Prefeitura	3
Outros	17

FONTE: Pesquisa GEM 2007

#### *l) Educação e Treinamento*

Com relação à *educação formal*, o GEM 2007 aponta uma melhora no sistema educacional brasileiro em termos quantitativos (maior percentual da população brasileira nos bancos escolares). Apesar dessa melhora, o tempo médio de escolaridade da população brasileira ainda é baixo. A população com mais de 10 anos de idade, tem em média 6,4 anos de estudos, o que equivale ao ensino fundamental, enquanto o percentual da população brasileira matriculada no ensino superior (10%) coloca o país na penúltima posição entre os países pesquisados.

Em termos qualitativos, essa evolução é questionável devido à deficiência dos indicadores educacionais tais como: média de repetência, evasão escolar, e distorção idade-série. Com base em um novo indicador elaborado por empresas de consultoria, o Brasil deverá cair para a 25ª posição em 2012, em um *ranking* de 30 países escolhidos com base na sua representativa regional e disponibilidade de indicadores. Esse indicador medirá a capacidade de um país formar ou atrair jovens talentosos e criativos, em um mundo onde a globalização tornou mais fácil a mobilidade dos profissionais qualificados.

As estatísticas mostram que os problemas existentes na estrutura educacional atrasarão a formação de novos talentos. O prognóstico é de que o Brasil não acompanhará o crescimento dos demais países em termos de: qualidade na educação obrigatória, número de universidades de negócios, incentivos para jovens talentosos, mobilidade e abertura do

mercado de trabalho, crescimento demográfico, propensão para atrair investimentos externos e a atrair novos talentos. Países latino-americanos como Argentina e México estariam, segundo o relatório, em posições melhores que o Brasil. A China, em contrapartida, ocuparia a 6ª posição, por possuir um enorme contingente de trabalhadores, cada vez mais qualificada em função dos pesados investimentos feitos em educação e por ser atraente para o capital estrangeiro. A Índia deve permanecer na 7ª posição e a Rússia deve ficar na 11ª posição.

A baixa qualificação dos trabalhadores brasileiros constitui um dos grandes fatores limitantes para o crescimento do país, porém, segundo os relatores do GEM, os responsáveis pelas decisões políticas não demonstram sensibilizar-se a respeito aparentemente por se ater ao fato do país já ter conseguido um crescimento mais expressivo com taxas inferiores de nível educacional. (cf. Passos et al., 2008, p.127)

O analfabetismo funcional (pessoas que não compreendem o que lêem) é citado como um dos grandes problemas a ser enfrentado em termos de qualidade do ensino. Estudos concluíram que o ensino, em todas as esferas, não tem sido capaz de preparar adequadamente as pessoas para o mercado de trabalho. Entre os fatores apontados para o mau desempenho estão: precariedade de recursos e pessoal nas escolas, inexistência de laboratórios de informática e bibliotecas, má remuneração dos professores. Os alunos que chegam ao ensino superior muitas vezes apresentam deficiências tanto em leitura como em matemáticas e ciências.

O aumento de vagas no ensino superior tem sido suprido por instituições privadas de ensino. Enquanto o número de vagas em instituições públicas aumentou 20%, o das instituições privadas cresceu 113,7%. A melhora quantitativa no sistema educacional brasileiro não foi suficiente para gerar um corpo de trabalhadores e empreendedores mais qualificados e isso se reflete, não só na capacidade de perceber novas oportunidades, o que caracteriza o perfil do empreendedor inovador, como na capacidade de iniciar negócios com maior conhecimento do mercado e de importantes ferramentas de gestão. A Figura 10 comprova os dados apresentados acima segundo a opinião dos especialistas brasileiros.



**Figura 10 – Perspectiva dos Especialistas Nacionais em relação a Educação e Treinamento Brasil – 2001 a 2007**



FONTE: Pesquisa GEM 2007

O último aspecto a ser destacado dos estudos feitos pelo GEM 2007 é a conclusão de que o ambiente institucional onde os empreendedores operam – político, legal e cultural – influencia diretamente sua atividade e, portanto, o curso do desenvolvimento econômico do país. Os empreendedores estão presentes em todos os países e em todo tipo de cultura. O ambiente institucional é que conduzirá o tipo e a qualidade das atividades dos mesmos. Logo, quando se fala em empreendedorismo, a criação de instituições promotoras da atividade empreendedora, tais como direitos de propriedade, estabilidade monetária, respeito e fiscalização no cumprimento da legislação, transparência legal e financeira, abertura de mercado e ambiente competitivo justo são, como um todo, responsabilidades fundamentais dos governos. Constata-se, no entanto, que uma vez que os perfis dos empreendedores são diversificados, não se pode generalizar as políticas de apoio ao empreendedorismo.

As conclusões do relatório GEM nos levam a concordar com a noção de que:

“se o empreendedorismo é entendido como a habilidade de se conceber e estabelecer algo partindo de muito pouco ou quase nada. No contexto brasileiro, esse muito pouco ou quase nada significa: pouco capital disponível, precário nível educacional, tecnologia insuficiente, dificuldade de acesso ao crédito e poucos incentivos”. (BARRETO, apud. CRUZ JUNIOR et al, 2006, p. 5)

denotando, pois, a incompreensão das vantagens de se estimular a capacidade empreendedora como política de desenvolvimento econômico e social.

## **CAPÍTULO 5**

### **O AMBIENTE INSTITUCIONAL PARA O DESENVOLVIMENTO DO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL NO INÍCIO DO SÉCULO XXI – PESQUISA DE CAMPO**

Afinal, as instituições não funcionam sozinhas, não se gerem por toque de mágica, nem os cargos têm vida própria. Equipes, empresas, corporações ou governos são o resultado do trabalho de um grupo de indivíduos. (LEME apud REZENDE, 2006)

Neste capítulo apresentamos a pesquisa de campo realizada através de entrevistas com diferentes indivíduos que participam de instituições ou organizações que têm ou adotaram como missão o desenvolvimento do empreendedorismo – uma das forças motrizes para a geração de riqueza e de distribuição de renda de qualquer nação que se baseie num sistema capitalista e democrático. O universo dos 24 sujeitos foi subdividido em seis grupos, a saber:

- I. Gestores de instituições públicas, federais e estaduais, diretamente responsáveis pelo fomento do desenvolvimento econômico e pelo apoio à iniciativa privada: Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); Financiadora de Estudos e Projetos (Finep); Instituto Nacional Propriedade Intelectual (INPI) e Agência de Fomento do Estado do Rio de Janeiro (Investe-Rio).
- II. Gestores de organizações que fazem parte da estrutura de apoio ao desenvolvimento do empreendedorismo: Incubadoras, Parques Tecnológicos, Sebrae, Rede de Tecnologia do Rio de Janeiro (Redetec) e Serviço Brasileiro de Apoio ao Comércio (Senac).
- III. Consultores independentes de notória especialidade ou acadêmicos pertencentes a instituições de ensino superior, que analisam ou contribuem para a reformulação das políticas ligadas ao empreendedorismo.
- IV. Instituições e organizações que lidam com os investidores privados: Comissão de Valores Mobiliários (CVM), Fircapital, Mercatto.

- V. Empreendedores: Empresas de pequeno e médio porte, duas, em fase inicial e, duas, estabelecidas.
- VI. Profissionais envolvidos com o incentivo e a difusão de uma cultura empreendedora em escolas de nível médio e universidades.

Todas as entrevistas foram iniciadas com a mesma pergunta: *Na sua atividade específica quais são as principais dificuldades ou facilidades encontradas – em termos de potencial do brasileiro, e de ambiente institucional formal e informal – para estimular o desenvolvimento do empreendedorismo? Identifica mudanças em algum desses aspectos? Quais?*

O entrevistado era deixado livre para discorrer sobre o assunto, de forma espontânea, com o entrevistador interferindo sempre que necessário para aprofundar algum aspecto ou correlacionar as opiniões do entrevistado com as impressões colhidas em outras entrevistas, buscando sempre entrever se os problemas mencionados tinham a ver com o entendimento das regras do jogo, o ambiente institucional que garante o jogo (dentro da taxonomia oferecida por Robert Boyer) ou com a qualidade / potencial dos jogadores.

As entrevistas, no total de 20, foram realizadas de agosto a setembro de 2007 e duraram de uma a duas horas corridas conforme a disponibilidade do entrevistado, sendo gravadas para posterior transcrição.

O universo de instituições federais que lidam com o fomento de atividades produtivas está bastante concentrado no Estado do Rio de Janeiro, e por este motivo, aí foram feitas a maioria das entrevistas. Os testemunhos obtidos foram complementados, porém, com depoimentos de profissionais de outros estados presentes ao XVII Seminário Nacional promovido pela Associação Nacional de Entidades Promotoras do Empreendedorismo Inovador ([Anprotec](#)), de 17 a 21 de setembro de 2007, na cidade de Belo Horizonte, Minas Gerais - que atraiu 682 participantes, entre os quais estavam representantes de incubadoras, parques tecnológicos e empresas de todo o Brasil e de outros países como: Chile, Argentina, África do Sul, México, Uruguai, Guiana Francesa, Espanha, Estados Unidos e Gana.

Os depoimentos obtidos foram separados em grupos para facilitar a análise de consistências nas percepções de cada grupo sobre a capacidade empreendedora do povo brasileiro e sobre a capacidade do nosso ambiente institucional estimular e propiciar a mesma. Antes de iniciar, propriamente a transcrição dos relatos para, posteriormente, proceder ao exercício de estranhamento analítico do conteúdo das entrevistas, vale a pena ter sempre em

mente, como referência para esse exercício, a taxonomia proposta por Boyer (1996) para análise de um ambiente institucional (ver Capítulo 2).

Dentro do *primeiro grupo* entrevistamos profissionais que atuam em instituições, ou organizações diretamente ligadas às instituições que desenham, promovem ou têm grande influência sobre as regras que deveriam garantir o bom andamento do jogo, e colhemos os seguintes depoimentos de executivos e altos dirigentes sobre a capacidade de empreendedorismo em nossa sociedade<sup>72</sup>:

Um dos entrevistados comenta: “a gente lê, em estudos, que o brasileiro é empreendedor, mas aí é muito no mercado informal, porque aí o cara se vira, põe cerveja no boteco para vender e isso não conta muito – talvez – para o desenvolvimento, só para a sobrevivência”, constatando um paradoxo: a existência de “uma cultura de empreendedorismo sim, num ambiente que se sabe tão inóspito, só se explica por *um viés* criado pela *necessidade*”.

Associa-se, com frequência, o empreendedorismo por necessidade às classes de baixa renda, já que nas classes de renda média e alta existiria um outro viés “o *brasileiro* ainda tem uma cultura grande de estudar – a gente tem ótimas faculdades, pós-graduações, etc. – *mas estudar para ser empregado* e até um viés para ser empregado do Governo”. Essa opinião é reforçada por outro depoente nesse grupo: “a garotada está se preparando para concurso publico e não ao contrário. [...] “Não tenho elementos para fazer um julgamento, mas num ambiente *classe média* - você olha os nossos filhos – na grande maioria – estão se *preparando para concurso público*.” E, a surpresa: “Por que não estão buscando – sei lá – ações de empreendedorismo, montar seu próprio negócio, arriscar fazer alguma coisa?”. Outro faz uma auto-crítica da classe média mais qualificada, “no Brasil a gente tem ainda um ranço de cultura anti-empresarial. [...] nós – as pessoas de classe média, bem formadas – se imaginam tudo, menos correndo o risco de abrir uma empresa. Imagina-se funcionário público, de multinacional, de padaria, vendedor ambulante (sic). Agora, abrir uma empresa formal... é algo muito complicado, muito longe. Coisa *para gente muito rica* (que já tem participação ou empresa familiar) ou para gente muito pobre. [...] Ou seja, pensar em abrir empresa, nem pensar.” Quando isso acontece, em grande parte se explica por reveses da fortuna como desemprego, demissão. Essa opinião é reforçada por outro, ao comentar que os poucos (dos de classe média), que fogem a essa generalização e se tornam empreendedores, são

---

<sup>72</sup> Os trechos aos depoimentos dos entrevistados encontram-se entre aspas. Os trechos enfatizados pelos próprios sujeitos encontra-se em itálico.

“considerados uns *heróis*”. “São caras bons pra caramba, que podiam estar num emprego público ou numa universidade – ou até no exterior – garantindo sem se estressar, sem se arriscar e os caras vão lá *com a cara e a coragem*; isso tem que ser premiado.”

Sobre a questão do por que os brasileiros de maior qualificação não estão buscando empreender algo próprio, voltamo-nos para o que se comenta sobre o ambiente institucional formal (instituições que criam as regras e organizações que as implantam ou promovem) oferecido e que poderia servir de estímulo para a criação de uma cultura empreendedora e nos deparamos com os seguintes depoimentos dessas pessoas diretamente ligadas ao serviço público, que tem no dia-a-dia a missão de apoiar o empreendedorismo:

Segundo um alto dirigente de agência de fomento, “O ambiente para o empreendedor no Brasil é ruim, é horrível. Nada ajuda, absolutamente nada ajuda. A burocracia é uma coisa imensa, pesa: a tributação é insana, é enorme. A questão da infra-estrutura também não é muito adequada, não ajuda; não existem políticas bem definidas de Governo nesse sentido e o mercado é selvagem. Isso não é só no Rio, não; é Brasil. Para você abrir uma empresa, o número de exigências é absurdo: tem que ter alvará disso, alvará daquilo, certidões, reconhecimento de firma, entendeu? Não tem acesso a crédito, não tem conhecimento, não tem treinamento; enfim, eu acho o ambiente horrível.” Como esse depoimento foi dado por um gestor de uma organização que tem como missão o fomento ao desenvolvimento, quisemos saber a que instituições estaria se referindo e ele explicou: “Você tem instituições (como por exemplo um Sebrae ou uma agência de fomento) que são “ilhas”. Normalmente as instituições tendem a impedir, *mesmo que de maneira inconsciente* – seja porque a instituição está acomodada, [seja porque] o funcionário está desmotivado e não quer colaborar – tendem a impedir mais do que ajudar.” “Conseguir qualquer coisa, até um simples alvará de localização, é *um parto*”.

Chegando à seguinte constatação: “O ideal seria *não* precisar ter essas empresas [organizações criadas para dar apoio aos empreendedores da iniciativa privada]. Isso teria que ser do próprio ambiente, entendeu? As instituições já existentes teriam que fornecer essa facilitação e, não, ter essas *ilhas* dentro de um sistema – que está todo errado – para criar uma coisa para contrapor a esse ambiente adverso. Mal-comparando: o imposto é alto e, ao invés de reduzir o imposto, a gente dá incentivos. Aí a coisa embola. [...] Perde a lógica. Você tem uma série de dificuldades e depois contrata gente e cria instituições (sic) para ajudar a vencer essas dificuldades; *ora bolas*, então não cria dificuldades! Você, por exemplo, cria um BNDES para financiar empresas porque você não tem um mercado de capitais eficiente. Por

que? Porque o dinheiro é caro, a taxa de juros é alta. Você não precisaria do BNDES se a *coisa* funcionasse normalmente. Ele poderia atuar em um nicho talvez. Mas, no geral, está tudo errado, você cria coisas e vai criando, criando, criando. Perde produtividade, perde eficiência, [acaba se gastando] cada vez mais recursos com atividades-meio e menos com as atividades-fim”.

Mesmo dentro dessas instituições criadas para contrapor o ambiente adverso, ou seja, as “ilhas” mencionadas pelo nosso depoente, existem disputas entre correntes internas. Os que tentam criar um ambiente mais propício para as micro e pequenas empresas têm que lutar com a idéia, conforme ressalta um Assessor de Diretoria do BNDES, de que “as pequenas empresas têm uma *função muito marginal*, no sentido de que sempre vai surgir uma grande para comprar ou destruir a mesma, o que faz com que se alastre a idéia, quase *anti-evolucionista*, do ponto de vista econômico, de que *não se deve preocupar com as mesmas*” já que “são as grandes empresas nacionais ou multinacionais que puxam o desenvolvimento” e que, portanto, é na atração destas que se deve focar a atenção, para natural revolta dos que consideram importante o apoio ao empreendedorismo: “Ora bolas, nós *temos que criar um empresariado nacional*, temos que criar empresas. Não podemos ficar nessa *pasmaceira* de só meia dúzia de empresas, não é?” Para um Superintendente da mesma instituição “quem mexe com empresas de menor porte sofre muita dificuldade, muita crítica; as pessoas acham que você não devia estar fazendo isso, que o lance mesmo, é emprestar para as grandes; emprestar para quem não tem risco”.

Essa barreira de entrada representada pela resistência institucional é responsável, na opinião desses depoentes, pela visão negativa generalizada no Brasil da categoria *empresário brasileiro*. Para o Superintendente, “no Brasil, o vencedor, a gente um pouco desdenha, um pouco acha que ele chegou lá porque ele fez alguma coisa meio escusa para chegar lá ou então só porque deu sorte; *você não tem aquela admiração real pelo vencedor no Brasil*. Normalmente se é um empresário a gente está achando que ele corrompeu todo mundo, sei lá.” Na avaliação do alto dirigente de agência de fomento: “É muita coisa, o cara desanima; ninguém consegue, não tem jeito. Quando consegue – acaba ficando alguma coisa pelo caminho que vai gerar uma corrupção mais tarde, uma grana por fora, entendeu?” “O índice de mortalidade [de novos empreendimentos] é muito alto, porque a carga tributária é alta. Ele pode e vai sonegar; não tem capacidade administrativa, têm todos os fiscais – dos três níveis – uma parte corrupta, entendeu? (não tem a menor sombra de dúvida sobre isso), e isso atrapalha; pois, além disso, a briga no mercado é muito pesada. Outras empresas já

estabelecidas vão fazer *dumping*, vão te tirar do mercado. A *concorrência é selvagem*. O Cade<sup>73</sup> toma decisões - como a aprovação da fusão da Brahma e Antártica – que não tem o menor sentido. Se no nível alto – que todo mundo está enxergando – é selvagem – imagina quando você desce e ninguém enxerga direito, na massa. É muito difícil. O Brasil é um país muito complicado.”

Um alto dirigente de instituição federal reconhece que, quando se olha para as empresas que existem, se tem uma desconfiança brutal delas: “Uma empresa não é [vista pela sociedade como] uma instituição *do bem* [tom irônico], [é vista como] uma máquina de explorar. A empresa é vista com desconfiança pelo cidadão comum, pelo sistema institucional do governo. O aparato legal - todo ele - é voltado ou organizado na crença de que as empresas vão cometer atos desonestos e vão sonegar. Criam um milhão de controles. Então você acaba tendo um ambiente onde as empresas são vistas com desconfiança e por isso têm os seus movimentos muito cerceados. Então é um ambiente que não favorece abrir empresa.” O mesmo entrevistado declara que para “criar um ambiente pró empresa é [necessário] desmontar um pouco *esse sistema de crenças*. Essas crenças são profecias já realizadas. Você acaba concretizando essas crenças em sistemas que prejudicam o desenvolvimento das empresas e, em alguns casos, as induzem a comportamentos *aéticos*. Você acaba criando um ambiente *tão tão tão* complicado que ninguém consegue cumprir todas as regras. E aí isso reforça mais ainda a impressão de que as empresas não cumprem nada e que são pilantras e aí se cria mais regras. É um círculo vicioso”.

Na opinião de um advogado “os empreendedores brasileiros são *extremamente informais*. Eles saem fazendo e depois vêem o que dá para encaixar, ou qual é a penalidade que eles vão ser obrigados a pagar, tentam não pagar, e vão em frente. Mas o Estado brasileiro – até por ser um *Estado* – tem regras, tem que ter regras para poder fiscalizar, para poder orientar, para normatizar. *As regras têm que existir*, mas deviam ser mais brandas. O problema é *onde colocar a fronteira*.”

Com respeito à falta de regras claras, ouvimos os seguintes comentários dentro das próprias instituições públicas, partindo inclusive de um alto dirigente de uma instituição de fomento: “você tem que ver *o que você quer* para a sociedade: *se você quer* uma sociedade comunista e tal, ou uma coisa capitalista, onde as pessoas se esforçam para... [o pensamento aqui fica em suspenso e é logo seguido pela explicação] porque tem sociedade que realmente não tem esse interesse, *não de consumo*, mas de desenvolvimento e tal: onde o

---

<sup>73</sup> Conselho Administrativo de Defesa Econômica

desenvolvimento significa ganhar dinheiro, crescer, formar uma família, comprar um carro e tal. Tem sociedade que não quer isso, que o cara 'tá lá pescando, 'tá muito bem e tal, não é? *O quê que a gente quer?* Nós somos ocidentais, nós temos *essa cultura*. Não somos orientais [...] *que nem a Índia*, onde o cara morre de fome e não é absolutamente violento e não sente inveja do outro. Aqui não, temos toda essa motivação de *crescimento*”. Na opinião do advogado da instituição federal, esse é um debate político e já existe: “os partidos políticos, as organizações não governamentais, a sociedade civil quando se manifesta, quando faz *lobby* está fazendo exatamente esse tipo de discussão. Pode fazer mais? Pode. É saudável que se discuta mais qual é o papel de cada um dentro da sociedade e qual é o desenho que a sociedade quer ter. Acho que os debates estão acontecendo e são muito fortes. Agora, *o que não há é um consenso*. Na realidade, a gente não tem mais, como havia na época do desenvolvimento, um consenso de direita. Hoje o país não tem mais. Acho que esse é o problema. Tem a discussão, mas não tem um caminho de consenso mínimo. Então, a cada mudança de governo, e mesmo dentro de cada governo, a cada mudança de grupo de poder”. (O depoente compara a situação com a época do imperador Pedro II que, ora privilegiava os maçons e as idéias liberais, ora privilegiava os políticos conservadores ligados à Igreja). Para ele, “Existe um *ranço*, que é ainda a discussão de realmente qual é o papel desempenhado pelo Estado ou pela iniciativa privada. As parcerias público-privadas são uma reforma. Significa reduzir o papel do Estado, saindo de realizador para ser normatizador e fiscalizador da atividade que *originalmente* hoje é de responsabilidade dele. Tem um ranço *cultural*, porque alguns [dentro do Estado] consideram ruim por que as PPP representariam uma *redução no papel do Estado*. A *ideologia* que se incrustou desde o final da segunda guerra mundial, é a da *cultura do desenvolvimentismo*. Esse desenvolvimentismo ainda é forte. Porém, você tem desenvolvimentistas socialistas, nacionalistas, tem nacionalistas de direita e de esquerda, tem desenvolvimentistas mais próximos dos liberais, tem na realidade para todos os gostos. A noção por trás do desenvolvimentismo é que o desenvolvimento não ocorre espontaneamente. Ele tem que ser liderado de alguma medida *por algum ente*. Pode ser o Estado, pode ser um acordo entre o Estado e particulares”.

Porém ao ser perguntado como o discurso “desenvolvimentista” trata do ambiente para o desenvolvimento do empreendedorismo, ele resume: “Normalmente, os desenvolvimentistas estão preocupados com setores de Estado como saúde, educação, saneamento, infra-estrutura, logística, portos, etc. Eles estão preocupados com aquilo que interfere. Não existe uma cultura



desenvolvimentista nessa área. Pode até ser que tenha. Mas quem mexe, por exemplo, com pequenas e médias empresas, são os cooperativistas”.

Os discursos só se mostram um pouco mais otimistas, em termos de mudanças no ambiente institucional, nas organizações públicas que tomaram para si a bandeira da inovação. A mudança no ambiente mundial com relação à importância do desenvolvimento do empreendedorismo na promoção da dinamização das economias, fez com que algumas iniciativas fossem tomadas por algumas agências do Governo. Um alto dirigente da Finep reconhece que “até meados da década de 80, havia uma *forte dicotomia* [dentro da instituição] *entre o apoio ao ambiente acadêmico e o apoio ao ambiente empresarial*. Cada um com instrumentos muito próprios e equipes bem segregadas. Nessa época falava-se muito pouco de empreendedorismo. Não era um palavra que estava no ar. Havia um pouco daquela discussão se era o setor privado, através da demanda por tecnologia, ou se era a geração de conhecimentos, de pesquisa básica, que puxava o processo de desenvolvimento. Enfim, *eram ações descasadas*. Como se você tivesse um *muro* segregando”.

A década de 90 continua; se caracterizou, “por uma perda da importância do papel das agências governamentais; enfim, do próprio papel do Estado no fomento, vamos dizer, ao desenvolvimento de uma forma geral, não é? A fase *mais liberal*, que se expressou materialmente na diminuição substantiva da dotação orçamentária para essa área, [...] coincidiu, no entanto, com a criação do Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico do Banco Mundial. O governo autorizou que fossem feitos três empréstimos, cada um com um foco. O último tinha dois componentes: [...] um, era para o apoio ao desenvolvimento tecnológico nas empresas: [o que significava] recursos para créditos nas empresas, em condições muito mais favoráveis do que os bancos privados ofereciam; e, o outro componente (2/3 dos recursos) era o apoio ao desenvolvimento científico e tecnológico nas instituições de pesquisa.”

Entre os projetos realizados a partir desses recursos, duas experiências estão vinculadas ao estímulo ao empreendedorismo. Segundo o representante da Finep, na área social, “nós fizemos um programa – um pequeno programa – que era voltado para o [...] *grande* problema das metrópoles: emprego, renda e populações mais desfavorecidas. Quer dizer, ou você mantém uma estrutura de gueto ou você procura incorporar essas pessoas. O problema é o distanciamento dessas pessoas do mercado de trabalho; desta forma, foi dado apoio financeiro a um projeto de incubadoras sociais, coordenado pela Coppe, com o apoio do Ministério do Trabalho e outras entidades, que visa *criar* um ambiente onde pessoas que têm

vontade ou necessidade de trabalhar, mas não têm conhecimento de como chegar ao mercado, ou de como se organizar, pudessem ter algum respaldo técnico – no sentido da atividade específica – e gerencial, e se organizar na forma de cooperativas para ofertar os serviços ao mercado de maneira geral. Apoiamos, não só a fase de formulação das incubadoras, como sua implementação em escala piloto em várias localidades. Além das incubadoras sociais, a Finep apoiou financeiramente a criação de incubadoras de empresas em algumas universidades, mas, foi só a partir de 2000 que começou a mudar a forma de intervenção do Estado no fomento, criando um programa de incentivo ao capital de risco e a inovação, conhecido como Inovar.”

O depoente relata que, antes desse programa, a Finep tinha “de um lado, pouquíssimos investidores privados dispostos a correr o risco de apoiar empreendimentos cuja base fosse a inovação ou o conhecimento; do outro lado, [...] muitas pessoas, certamente com boas idéias, [mas] com pouquíssima experiência de empreender. Entre uma idéia na prateleira de um laboratório e um produto no mercado, tem um enorme espaço. Então a idéia – quando foi criado o projeto Inovar – era incentivar e fomentar um ambiente favorável ao empreendedorismo no Brasil, mas um empreendedorismo em torno de um ambiente de inovação evidentemente, *não o empreendedorismo social ou o empreendedorismo no sentido mais amplo*; o nosso negócio era inovação tecnológica, quer dizer, o empreendedorismo em torno do ambiente de inovação tecnológica”.

“O *primeiro passo* para, aos poucos, ir estabelecendo uma cultura e um ambiente onde as pessoas pudessem ter uma reflexão mais organizada sobre o assunto foi criar fóruns de discussão para gerar informação, produzir informação, divulgar informação, incentivar a criação de *organismos* onde essas coisas – de alguma maneira – pudessem estar tratadas de uma maneira adequada: *isso ajuda a criar mercado*. A Associação Brasileira de *Venture Capital* e uma série de outros organismos surgiram a partir desse esforço.”

Segundo ele, na Finep, foi criada uma superintendência específica para cuidar desse assunto. “O projeto se compunha de várias pernas: a da questão da informação, a do ambiente institucional, a do empreendedor propriamente dito (identificação e preparação do empreendedor para o mercado), a do capital (desenvolvimento de investidores e capacitação de gestores) e, finalmente, a aproximação entre empreendedores e investidores. Apesar de todos os componentes serem importantes, alguns merecem ser destacados”.

O processo para identificação de empreendedores, por exemplo, “envolveu a criação de algum tipo de estrutura. Para que o empreendedor pudesse se apresentar, [era necessário] um processo de seleção, um processo de capacitação, um processo de preparação dos empreendedores para enfrentar o mercado (nesse caso, os investidores). “Isso”, acrescenta ele, “para além das estruturas *tradicionais* já existentes, como parques e incubadoras; já que percebíamos que *estas não eram suficientes para aproximar o empreendedor de um capitalista* que estivesse disposto a colocar dinheiro em um projeto”. Então, “a idéia era *criar outros mecanismos* que permitissem identificar os empreendedores que tinham idéias mais maduras e que fossem mais agressivos, mais arrojados, e ajudá-los, de alguma maneira, a se preparar para se apresentar para o mercado, aproximando-os de eventuais investidores”. Para isso, é “necessário que o sujeito tenha um bom plano de negócio. Um bom plano de negócio envolve existência de mercado. Quer dizer, ninguém vai botar dinheiro numa empresa, se não vislumbrar possibilidades de retorno”.

Isso envolveu, em primeiro lugar, a mudança de um “*hábito arraigado*” na cultura brasileira. Segundo nosso depoente: “muitas vezes as pessoas estão lá na incubadora e, [para] crescer, elas vêm querendo um empréstimo [do Estado], só que o empréstimo não lhes serve: ‘Você é uma empresa que fatura R\$ 50.000,00 e quer um empréstimo de R\$ 10.000.000,00 para virar gente grande? Não tenho como fazer isso. Posso te dar alguns apoios pequenos para que você se estruture melhor; consultoria para que você venda melhor suas idéias para o mercado. Se a sua idéia for realmente boa, ou as pessoas vão começar a comprar o seu produto – e aos poucos você vai ter alguma injeção de capital – ou investidores vão ver que a sua idéia é interessante, e se dispor a investir muito dinheiro. Mas isso significa que *precisa querer ter sócio*’. Volta e meia, eram identificadas pessoas com idéias muito interessantes, mas que diziam que não queriam ter sócios: ‘*a empresa é minha e eu não quero ter alguém que venha me dizer como eu tenho que gerenciar o meu negócio, ou alguém que venha me dizer o que ou como fazer*’, ou seja, “recusavam a lógica do mercado porque *no mercado é assim que funciona*”. “Como se vê, estava-se sugerindo uma *mudança de mentalidade*: se quiser dinheiro para levar um projeto adiante “não [pode ser] mais uma empresa de capital fechado. Agora tem um sócio capitalista que entra – não só com dinheiro – mas com a visão do gestor também. Do lado de cá, tem a pessoa preocupada com a idéia, com a inovação; do outro com o retorno financeiro e, portanto, com a eficiência de gestão, com a adequação do produto ao mercado, etc.”

Em segundo lugar, foi criada “uma incubadora de fundos de capital de risco que englobava: identificar investidores que estivessem organizados na forma de fundos, para buscar no mercado [dos empreendedores] as boas empresas, as boas idéias, que mereceriam investimento, para o qual a Finep eventualmente poderia entrar como parceira e aportar recursos”. Por último, fechando o circuito, foi criado um mecanismo que passou a ser conhecido como *Venture Fórum* – evento organizado para propiciar *casamentos* entre empreendedores e capital. Os empreendedores selecionados, após “levarem um *banho de loja*, com apoio de consultoria etc., são convidados a fazer uma apresentação para uma banca de possíveis investidores. Ali eles podem apresentar suas idéias e durante 2 ou 3 dias, negociar em torno das mesmas com os investidores e potenciais sócios, na expectativa de que, a partir dali, as coisas se encaminhem naturalmente”.

Esse projeto, segundo o representante da Finep, pode ser considerado um sucesso, não só em termos de captação, mas em termos do estímulo a um ambiente de negócios em torno da inovação: “o número de empresas e de investidores interessados cresceu enormemente. A prova cabal disso, segundo ele, é que quase *todos os grandes fundos de pensão do Brasil*, já começam a olhar para a questão do capital de risco em pequenas empresas inovadoras como sendo uma alternativa, não de aplicação de todos os recursos, mas de pelo menos uma parte – uma pequena parte – desses recursos”. “Você tem hoje associados a essa nossa iniciativa, a Petros, a Previ, a Fapes, a Fundação e Previdência da Caixa<sup>74</sup>; enfim, um conjunto grande de entidades, grandes *players* no mercado financeiro brasileiro, que têm participações em grandes empresas, no mercado de ações e que, *de repente*, se interessam por esse ambiente específico”.

Grande parte do sucesso da iniciativa é atribuída por ele, ao reconhecimento da “qualidade e seriedade” da estrutura montada. Os investidores “sabem que as empresas que vão participar, passaram por um processo de seleção e de capacitação, e que *apenas os melhores chegaram lá*”. “O mesmo acontece no processo da incubadora de fundos de capital de risco. Os gestores de fundos que participaram do processo de seleção também representam uma alternativa confiável de investimento, porque tiveram que passar por um crivo e por todo um rito a ser seguido”.

Apesar do sucesso, quando se trata da questão da divulgação desse tipo de iniciativa, o nosso depoente reconhece que “*não existe*. A gente faz pouco. Eu acho que a questão da

---

<sup>74</sup> Fundos de previdência privada que administram os recursos para aposentadoria dos funcionários das empresas estatais.

divulgação e da informação sobre *casos de sucesso*, iniciativas que tiveram sucesso, seria muito boa, porque ajudaria a mobilizar outras pessoas, outras organizações, outras instituições”. A falta de divulgação é comentada também pelo Superintendente do BNDES: “em termos de política, poderia ser feita uma campanha institucional, para mudar a *visão negativa que se tem do empresário* e esse valor cultural que a gente tem, *meio contra o sucesso*”. O poder mobilizador dos casos de sucesso é exemplificado pelo fato da simples divulgação da participação do brasileiro Carlos Saldanha, na direção do desenho animado *A era do Gelo 2*, ter dado um incentivo à indústria cultural brasileira – setor em que o Brasil tem grande potencial, estimulando muitos jovens talentos interessados em animação a procurarem cursos de pós-graduação nessa área: “isso demonstra que, talento e sonhos existem, mas se não for criado o ambiente institucional adequado (acesso e ampliação de distribuição e acesso a investidores e a cursos de formação) muitos desses talentos deix[arão] o país para buscar oportunidades e gerar riqueza no exterior”.

Mais importante, ainda, talvez não exista divulgação, porque, na verdade, não existe uma política clara de incentivo à livre iniciativa privada, segundo o Assessor de Diretoria do BNDES: “Nunca houve uma grande política explícita do Governo, no estilo chinês, japonês, e outros. *Nunca houve uma política orquestrada em favor do empreendedorismo*. Começou a haver um discurso pró-pequena empresa – *o que já foi um avanço* – e algumas instituições importantes como Finep e BNDES começaram a fazer mais coisas, não é? Então, sensibilidade para a importância da coisa, acho que se conseguiu; agora, fazer plano mesmo – estratégico – de fazer isso uma prioridade? Nunca houve e acho que nesse momento também não há”.

Como não existe uma política de Estado clara, falta sintonia entre os diversos poderes e sobra desconfiança, como declara o Superintendente do BNDES: “Os auditores [do Ministério Público] que vêm ver são mal preparados e, por não conhecerem o assunto, se pegam por um monte de besteiras. Vêm problema em tudo, quando não tem, e às vezes, deixam passar batido um caminhão”.

Essa falta de debate e de estratégia mais amplos para o apoio ao empreendedorismo é demonstrada pela concentração das iniciativas em regiões e setores específicos, conforme é reconhecido em duas passagens do depoimento feito pelo Diretor da Finep: “há uma concentração muito forte no ambiente Sul-Sudeste” e “eu acho que a gente ainda inova muito pouco. Quando a gente olha, sobretudo para as empresas de serviços, a gente tem uma certa dificuldade. É mais fácil *por tradição* trabalhar com o setor *industrial*. A gente tem pouco

conhecimento do que é inovar no setor de serviços; tem pouca prática nisso. O setor de serviços tem uma coisa interessante porque ele tem [um] poder de fixação, que às vezes a indústria não tem. Uma boa competência na estruturação de serviços pode ter um grande impacto – como é o caso do turismo na Espanha que responde pela metade do PIB do país. A gente está muito focado. Quando a gente pega as nossas experiências em empreendedorismo, *estamos muito focados em tecnologia de informação, em comunicação, em biotecnologia; e áreas correlatas*; possivelmente, *não há nada no setor de serviços*. Mas eu acho que é um processo: as organizações aprendem. Quer dizer, aos poucos a gente vai abrindo o campo de atuação. O próprio interesse pela criação de incubadoras e parques tecnológicos no país, cresceu enormemente, sendo percebidos por algumas entidades como estratégia para desenvolvimento local. Então, vemos as coisas acontecendo, *nem sempre na velocidade que a gente gostaria*, [...] na verdade, *se fala mais sobre a história da inovação do que de fato acontece*. Nas agendas locais e estaduais fala-se muito, mas você ainda não vê um reflexo em termos de priorização de orçamentos dos governos locais, estaduais. Essa é uma boa maneira de você medir a importância que está se dando à matéria. No ambiente federal, acho que as coisas estão aquecendo; eu acho que a perspectiva para os próximos cinco anos é de saltos muito grandes. Conseguimos aos poucos sensibilizar aos vários atores, *inclusive a própria área econômica do Governo*, para a importância dessa iniciativa. “Se, no início, esses recursos eram contingenciados, a partir de 2003, começa um movimento dizendo: ‘olha a arrecadação dos fundos tem que ser plenamente destinada ao propósito que foi criada e isso não tem que substituir outras fontes, tem que somar’.”

Por último, com relação à fronteira entre o universo do serviço público e o universo da iniciativa privada, alguns depoimentos são reveladoras de um fosso existente entre o prestador de serviços e seus clientes, imposto não só pela ineficiência burocrática, mas também pelo corporativismo.

Para o diretor da Finep “há algo que surge de maneira muito forte que é o grande desconhecimento das linhas existentes; do papel dos agentes – como a Finep, por exemplo – em termos do que eles têm a ofertar, o que eles fazem. *As pessoas, as empresas, as instituições precisam conhecer melhor o que nós fazemos*. Hoje para uma empresa se financiar, a empresa tem que bater em muitas portas (mesmo dentro de uma mesma instituição). Para cada coisa ela tem uma forma diferente de apresentar o mesmo projeto. *As regras, os produtos e instrumentos oferecidos não são facilmente entendidos*. A variedade é muito grande e isso não é uma boa sinalização. A variedade é boa porque dá flexibilidade para

a negociação, mas é ruim do ponto de vista da transparência e simplificação. Temos o desafio de ter políticas que integrem os instrumentos e melhorem a alocação de recursos, de forma a reduzir substantivamente o custo para as empresas e evitar autofagia de instrumentos. A gente se *encastela* um pouco. E conhece muito pouco do que acontece lá fora. Enfim, a entidade pública teria que se abrir mais, ser mais acessível nesse sentido”.

Um alto dirigente do INPI, ao falar da “configuração internacional”, comenta que “a diferença da gente para os tigres asiáticos [está na] falta de uma cultura empresarial. Eles desenvolveram uma cultura empresarial antes da gente. Uma cultura empresarial mais avançada.” Perguntado sobre a relação entre a falta de cultura empresarial e o nosso ambiente regulatório, ele fez a seguinte consideração: “As duas coisas são muito inter-relacionadas. O ambiente jurídico e as regras influenciam a maneira de pensar e a maneira de pensar limita e acelera a transformação das regras. Então, por isso a gente não muda isso num passe de mágica. [...] Ou seja, não adianta você montar um sistema que opere super bem as normas e 'regrinhas' vigentes e que não se preocupe com produzir na sociedade uma reflexão sobre essas regras”. Segundo ele, as instituições só avançam se “*você pega e dissemina as regras e elas entram em uso efetivo pelas pessoas*” e, portanto, não adianta ter “um *castelinho* em que eu só fico garantindo certos direitos para um país minimamente inserido na economia global de inovação, [e] não ter brasileiro verdadeiramente interessado neste assunto.” “Aí isso aqui não recebe investimento, aí ninguém discute isso a fundo, as regras ficam obsoletas, *você acaba só reagindo às pressões de fora e não faz uma reflexão sobre a especificidade que essas regras devem ter para atender as particulares necessidades do Brasil* no seu estágio de desenvolvimento”.

Por essa razão, a partir de 2005, o plano de ação do INPI tem duas inserções principais, segundo ele: “uma, de criar mesmo a estrutura que garanta a propriedade intelectual de uma maneira segura de maneira a viabilizar negócios e uma, outra, que dissemine a cultura de propriedade intelectual, ou seja, a cultura de fazer negócios com ativos intangíveis com ativos de conhecimento com *ativos de prestígio*, com ativos que são o resultado não material de um esforço criativo”.

Segundo esse alto dirigente, apesar da disseminação da cultura da propriedade intelectual fazer parte desde sempre da missão do INPI, até recentemente, essa ação estava em segundo plano, ou seja, “era uma ação *menor*”. “Isso se constatava *no salário pequeno* oferecido às pessoas que atuavam nessa área, como se tivesse *menos prestígio*” ou “como se

a função fosse *menor* do que a outra atividade que é a de garantir a solidez dos direitos que são concedidos. Isso mudou”.

Para ele, essa mudança seria um reflexo de “uma mudança da cultura brasileira, para começo de conversa”. Essa mudança estaria inserida “num movimento de migração de um modelo centrado na substituição de importações para um modelo de desenvolvimento voltado para o mercado *externo* e centrado na questão da inovação.” Segundo ele, a frase resumo da fase da substituição das importações seria: *não vale a pena reinventar a roda*: “estou mais atrasado, então a tecnologia de que eu preciso alguém já desenvolveu. Eu [a compro]. Eu preciso formar quadros que entendam essa tecnologia. [...] Nesse mundo, a propriedade industrial em particular, [e as] patentes mais em particular ainda, são *um custo*<sup>75</sup>, porque nesse sistema eu não invento nada eu compro tecnologia de fora [...] Eu sempre vou ter contrato de transferência de tecnologia. [...] Então, o que muda na mentalidade após a década de 80, mas só está vigendo para valer agora – nos últimos 5 anos – ou seja, vinte anos de uma longa transição, talvez. É que você *substitui* o imaginário da substituição de importação por outra maneira de conceber o avanço. [...] se você quiser ir mais adiante, você tem que começar a criar certas áreas nas quais você é *líder*. Aí está a mudança: na mentalidade anterior *você se conforma com ser seguidor em tudo*.”

Nesse ponto ele toca no problema das regras do jogo e do papel do Estado, já citados por outros depoentes, manifestando que “aí é que entra a decisão de qual vai ser a política industrial: tem modelos mais ou menos dirigistas.” Para ele: “a nova política industrial é bem pouco dirigista.”

Ele não vê motivos para o *complexo de inferioridade* dos brasileiros, no sentido de capacidade individual do povo. Segundo ele, apesar do atraso, “o Brasil tem feito o que deve fazer. Existe um esforço crescente em educação e em ciência e tecnologia.” Ele observa que “as empresas que são negociadas na Nasdaq (bolsa de ações das empresas de conhecimento dos EUA) foram todas criadas a partir da década de 80. Como conseguiram isso? Eles tiveram um investimento em ciência e tecnologia muito *mais maduro* que o nosso, um volume de recursos muito *mais expressivo* que o nosso e um ambiente de negócios *mais organizado* que o nosso. Mais seguro para se investir nessas coisas,” e conclui: “Então há um *lado institucional direto* e há um lado que é fruto das decisões institucionais anteriores.”

---

<sup>75</sup> Tenho que pagar à quem detém a propriedade sobre a marca ou patente.



Apesar da falta de disseminação da cultura empresarial citada anteriormente por todos os depoentes das instituições públicas, ele observa que “de todas as coisas com que a gente se deparou quando assumiu aqui uma das mais positivas é a *insatisfação das empresas brasileiras* com o atraso do INPI. *Seria muito pior se não houvesse essa pressão*. Então, a gente conseguiu investir muito nos últimos anos para melhorar o INPI porque as empresas brasileiras *pressionaram* e ajudaram porque estão convencidas de que isso é importante para elas, e, dessa forma, cumpriram o papel delas ao nos cobrar mais eficiência”.

Apesar de esse aspecto não ser muito divulgado ou transparente, as empresas utilizam os canais democráticos para fazer essa pressão, pois, segundo o alto dirigente do INPI, o Senado Nacional já convocou os representantes da instituição algumas vezes para justificar os prazos excessivamente longos para concessão de patentes e de marcas.

Ao tratar do problema da proteção da biodiversidade, o alto dirigente toca em um aspecto bastante sensível do imaginário brasileiro que é a fobia *atávica* que se tem da apropriação de nossa de nossa *riqueza* pelos *outros* – os estrangeiros, ao alertar: “quando eu tiro essa idéia de que *são estrangeiros que vão desenvolver*, eu começo a *não ter mais como fugir do questionamento sobre as dificuldades que aquelas regras possam estar impondo* para que os *próprios brasileiros* façam pesquisa sobre a biodiversidade brasileira. Há uma tensão entre as autoridades de desenvolvimento tecnológico e desenvolvimento industrial e as autoridades de defesa do meio ambiente e de defesa das comunidades tradicionais. É uma tensão saudável, em princípio, desde que se chegue a cada momento numa maneira equilibrada de reger esse assunto. E as duas visões são legítimas. É legítimo querer o desenvolvimento de inovações e o desenvolvimento das empresas e é legítimo querer proteger as comunidades tradicionais e a biodiversidade brasileira, mas”, acrescenta: “uma legislação muito dura, que torna o acesso muito difícil, acaba promovendo uma preservação sem uso. Uma conservação intocada da biodiversidade brasileira. E *acaba não sendo bom para ninguém*, nem do ponto de vista econômico nem do social. Nem para as empresas brasileiras, nem para as empresas estrangeiras e nem para os índios. Para *ninguém*. Fica lá intocada.” A questão do capital estrangeiro também é abordada pelo diretor da Finep: “essa história da entrada do capital estrangeiro, é um pouco ideológica, não é? [...] Na Europa, você vai nas Ilhas Baleares – na Espanha – onde a maioria dos investimentos que foram feitos, [são de] ingleses. Ao sul de Portugal, no Algarves, por exemplo, a quantidade de investimentos de ingleses, belgas, etc., enfim, pessoas que passaram a olhar aquilo como uma possibilidade de [...] refúgio no período de inverno, etc. Acho que também a gente não pode ter muita fobia;

acho você tem que ter maneiras de incentivar o capital local, a aproveitar essas oportunidades, não é?”

Na visão otimista do dirigente do INPI, o ambiente institucional mudou, não porque as pessoas mudaram de idéia espontaneamente, mas porque “o outro modelo que foi modelo durante 50 anos deixou de funcionar. [...] o que ele tinha que dar, já deu. Tirou a gente da terra verde – sem nada – para um tecido industrial robusto, com capacidade fabril desenvolvida. Foi isso que ele – esse tipo de organização e de cultura e de política de incentivo – pôde fazer. Mas [ele] não permite dar um salto daqui para aqui, ou seja, para uma cultura de inovação, de inserção dinâmica, de inserção mais ativa nos mercados mais desenvolvidos. Para isso é necessário criar *um novo tipo de cultura*”.

Cabe então a pergunta: *A que ambiente institucional ou cultura nosso entrevistado estaria se referindo?* Muitos dos debates que foram citados ocorrem *dentro* das próprias instituições estatais e a parte da sociedade civil que se envolve com elas, ou toma conhecimento delas, é muito, mas muito pequena.

Das entrevistas colhidas com os profissionais do *segundo grupo* - organizações privadas criadas ou que passaram a dar apoio ao desenvolvimento do empreendedorismo em termos de formação e estrutura – e que estariam em situação de influenciar ou pressionar as instituições públicas – depreende-se que a preocupação com o desenvolvimento do empreendedorismo é algo bastante recente.

Apesar do item “fomentar a cultura empreendedora” fazer parte das diretrizes estratégicas do Senac desde 1999, segundo o nosso depoente, só em 2007 foi criada uma área específica para o desenvolvimento de empreendedorismo de negócios. Além deste, o Senac estimula o empreendedorismo social, o intra-empreendedorismo, e o planejamento de carreira. Um dos primeiros eventos organizados pela área de empreendedorismo de negócios, para dar a conhecer à sociedade a mudança de orientação do Senac, foi a *Feira de Oportunidades*, em substituição à *Feira de Profissões*. A mudança de enfoque - já expressa na mudança do nome do evento, demonstra, segundo nosso entrevistado, que o Senac não quer que a pessoa saia de seus cursos de qualificação simplesmente com a visão de prestador de serviço, mas, sim, com a visão de que tem em suas mãos a oportunidade de empreender e crescer.

Segundo o representante do Senac, “a gente está reconhecendo que as pessoas não vêm até nós só para se qualificar como mão-de-obra e ter uma profissão. Elas estão buscando

uma oportunidade de desenvolvimento pessoal. Elas estão buscando empregabilidade, uma forma de ganhar dinheiro, de manter seus empregos, de se auto-desenvolver.”

Ao comentar o estímulo à mudança de atitude da própria instituição, o depoente manifesta que: “O Senac é uma organização que recebe uma *mesada* todo mês, através de uma contribuição *compulsória* paga pelos empresários.” Segundo ele, “estamos buscando a auto sustentabilidade, *não para abrir mão dessa mesada*), mas para ter capacidade de prestar melhores serviços à comunidade, ter instalações melhores, prédios melhores, ter presença maciça no estado.”

O núcleo recém-criado tem como foco as pessoas que desenvolvem ou querem desenvolver sua vida no mercado de varejo (comércio de bens e serviços e turismo). Atenção especial está sendo dada a programas de capacitação para o negócio nos níveis estratégico (mercadológico) e operacional (patrões e empregados) para os que já estão ou querem ingressar no mercado.

Além do evento para capacitação, outra iniciativa que também demonstra o incentivo a uma mudança de postura cultural é o programa *Unir e Vencer* com que o Senac procura auxiliar no desenvolvimento de “destinos de consumo” (ex: pólos de vida cultural e lazer como o da Lapa, pólos de material de construção como o da Rua Frei Caneca, pólos gastronômicos) através da promoção de parcerias entre os empresários na promoção de e no apoio a ações que resultem em benefício coletivo.

Quanto ao suporte institucional encontrado, apesar de considerar que uma das características do empreendedor “é a busca ativa de informações” reconhece que as fontes destas informações, com as tecnologias já disponíveis, poderiam estar mais bem estruturadas: “Você precisa de informações do IBGE, você precisa informação da Receita Federal, e você precisa informação das Juntas Comerciais dos Estados. Sem esses três, você não consegue ter uma informação altamente confiável. O pior acesso está na Junta Comercial, por simples e total falta de interesse em disponibilizar ou dar acesso a suas informações. E não tem ninguém nesse país que consiga abrir a caixa preta da Junta comercial. Por quê?

“Você pode ir à receita e pedir a base do Código Nacional de Atividades Empresariais (Cnae). Você pode ter o Cnae simples ou o aberto. Todo mundo que abre uma empresa tem que se registrar na receita e se cadastrar num código Cnae. Se você consegue ver um Cnae – 6 a 7 dígitos – aberto você conseguiria ver o último nível que a pessoa registrou para o seu

negócio. Agora quem diz se [o negócio] está aberto ou fechado, ou se está legalizado, é a Junta. E ela não te dá acesso, ou cobra caro.”

Enquanto as instituições públicas (que possuem o maior ativo necessário para esse tipo de atividade) não se organizam existem empresas privadas que atuam nesse negócio. O nosso depoente cita a *Urban Systems* que “cobre o Brasil todo, e disponibiliza, para quem quer abrir um negócio em determinado local, o perfil sócio-econômico da cidade, e plota cidades com perfil similar para dar pistas sobre os tipos de negócios que têm potencial.” Para o depoente “[...] é um avanço enorme, mas custa muito dinheiro. O investimento dessas empresas é  *muito mais na captação de informação* do que propriamente em equipamento ou sistemas. O grande problema é *manter essa base altamente atualizada*. Para isso você tem investimentos altíssimos, o que torna esse tipo de informação muito caro. Uma pesquisa dessas não é barata. Um pequeno empreendedor não teria acesso a essa base.”

A visão dos órgãos públicos no que tange ao estímulo à cultura do empreendedorismo no Brasil, na opinião de nosso entrevistado é *nula*: “uma falta de visão completa. Você tem um país como o Brasil que é um país empreendedor. Infelizmente o nosso empreendedorismo não é o que a gente desejaria do ponto de vista de empreendedorismo de negócios. É um empreendedorismo de necessidade, não de oportunidade. Eu empreendo porque eu não consigo me colocar como empregado, porque eu perco o emprego, ou porque, depois dos quarenta, eu não consigo mais colocação no mercado. Enfim, eu acabo tendo um empreendedorismo por necessidade, diferente de outros países onde o empreendedorismo é por oportunidade, onde eu saio da faculdade já querendo criar uma empresa e virar um Bill Gates. O grande passo que o Brasil tem que dar é esse: transformar essa grande capacidade empreendedora, que hoje está sendo estimulada por necessidade, em empreendedorismo estimulado por oportunidade.”

Com relações às mudanças no ambiente institucional o entrevistado considera que “Nós continuamos com a Receita [Federal] que se preocupa só em colher mais impostos. Com um planejamento [Ministério do Planejamento] que se preocupa com a taxa de juros, mas não se preocupa com a infra-estrutura – aí a gente tem apagão elétrico aéreo, das rodovias. Que planejamento é esse? Isso é *um negócio complicado* no Brasil. Isso é *uma realidade no nosso país*. Você trata *essa democracia neoliberal maluca* que a gente tem, travestida de social-democracia”. [...] onde a arrecadação é “para a manutenção de uma máquina, porque não se vê retorno ou repercussão em melhoria da saúde, em educação, nem em infra-estrutura.”

Apesar de tudo isso considera que: “O Brasil melhorou  *muito*. Eu vejo essa melhora na qualidade de vida como um todo das pessoas. Só que o descompasso ainda é grande. Hoje a gente tem mais acesso à educação e à saúde, mas isso,  *graças à iniciativa privada*. [...] não foi por uma ação governamental, mas sim por uma ação do mercado. Onde a gente precisa efetivamente do investimento do Estado, a gente não vê”. O surgimento de uma aparente tensão entre a iniciativa privada e o setor público é constatado pelo depoente, no que tange à função regulatória e facilitadora do Estado: “A gente vê a fronteira agrícola avançando, mas os caminhões parados na estrada e porto que não cabe mais caminhão. Comida se perdendo na estrada. Ou seja, a iniciativa privada fez o papel dela. Às vezes faz até demais e  *sem grande controle*. Ou seja, não existe  *nem*  poder regulatório  *nem*  investimento em infra-estrutura necessária para isso. [...] o Estado deixa muito a desejar.”

Quanto ao funcionamento das instituições políticas, comenta: “Por outro lado, você também  *não tem um respaldo dos legisladores*. Apesar de existirem os legisladores,  *colocados*  lá pelas federações e confederações – enfim, pelos blocos econômicos – você também não vê muito avanço. Você até aprova lá algumas medidas que favorecem alguma indústria ou algum grupo agrícola (coisas que a gente vê passar no congresso, mas que a gente não sabe quando e como passaram). Mas quando você chega no patamar das reformas estruturais: reestruturação da política tributária, não passa nada; reforma política, reforma do Estado, reforma do judiciário, não passa nada. Aí o  *corporativismo*  do governo é capaz de bloquear essas melhorias estruturais que o nosso  *governo (sic)*  precisa. Então  *ninguém quer mexer no seu*”. O depoente acaba  *predizendo*  que “um dia esse desenvolvimento econômico  *vai bater*  com essa incapacidade do Estado. Aí, a gente terá problemas sérios, porque eu acho que o Brasil tem caminhado a passos largos”.

Falando sobre a iniciativa privada, ao ser perguntado se podia observar alguma mudança de mentalidade no empresariado, o depoente cita as Casas Bahia e o Magazine Luiza como exemplos de que “o nosso capitalismo, apesar de  *competitivo, não é predatório*.” Justifica essa avaliação ao comentar sobre o tratamento que é dispensado aos empregados e, no final, acaba deixando entrever algo da relação capital-trabalho no Brasil: “Para uma Casa Bahia sobreviver nesse mercado, e crescer do jeito que cresce, ela teve que usar os  *artifícios*  dela. Hoje ela é mais uma financeira do que uma empresa de venda de bens. A Casa Bahia criou uma forma de financiamento  *que o governo não criou*. Se ela se deu bem com isso? Tudo bem, foi uma oportunidade que eles aproveitaram. Mas, o trato com os funcionários é de  *meus filhos* . O trato no Magazine Luiza é de  *meus colegas de trabalho*.” Para o entrevistado

isso “é uma mostra de que o capitalismo não é tão selvagem assim. Talvez a concorrência seja.” Entre os micro e pequenos empresários, comenta que: “nota-se uma mudança de mentalidade que leva a uma maior preocupação com a associação de esforços, mas essa mudança está sendo provocada por uma ameaça – *eu vou me associar para não morrer, para não ser engolido pelo grande* – [pois,]o empresariado sabe que se não criar uma política séria ele pode quebrar e a isso se alia a passagem de poder para os herdeiros.” E conclui: “Eu acredito nessa mudança de postura, *a gente está vendo isso.*”

Ao falar na mudança de postura do empresariado, mais uma vez, toca na ineficiência do setor público e na demora das reformas estruturais, ao citar outro problema que afeta o ambiente institucional em relação à iniciativa privada - o problema da informalidade: “E sem aprofundar no problema da informalidade que passa da informalidade por necessidade para a informalidade ilegal, do tipo: distribuição de carga fraudulenta, etc. Uma ilegalidade por necessidade, e outra por *falta de caráter.*” Para ele, o problema maior é quando “o camelódromo aceita até cartão de crédito” [...] fazendo com que “o problema da informalidade [comece] a matar a formalidade.”

O nosso entrevistado no Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) também faz menção ao resultado do relatório GEM, ao dizer que a taxa elevada de empreendedorismo apresentada pelo Brasil é “*conseqüência, na verdade, de um problema social* e, de certa forma, demonstra a incoerência do ambiente institucional brasileiro”, e constatar que: “a pessoa é colocada num mundo econômico que depende do capital e do trabalho, que são a essência do capitalismo, mas não tem o capital, e o trabalho ninguém lhe oferece”,[e que dessa forma] o “empreendedorismo passa a ser uma *coisa* de sobrevivência. A pessoa tem que gerar renda, e vai usar a sua força de trabalho, a sua cabeça, a sua observação para gerar algum tipo de renda para poder viver. Então você tem uma demanda [social] aqui no Brasil [que faz surgir] muitos empreendedores *por obrigação.*”

Recapitulando a história da própria organização do Sebrae, o depoente mostra que o ponto de inflexão na atuação deste se deu quando a instituição (antigo Ceag, criado em 1972, diretamente ligado ao Ministério do Desenvolvimento à época) se viu ameaçada de extinção pelo Governo Collor, no início dos anos 90 e, para sobreviver, passou a ser uma instituição autônoma sem fins lucrativos. A adoção da bandeira do empreendedorismo – aproveitando o capital humano técnico que já pertencia a seus quadros – permitiu à mesma ter acesso a recursos públicos advindos das folhas de pagamentos: “o Sebrae antes da reforma recebia recursos do orçamento e tinha que disputar com outros organismos. Agora é um dinheiro mais

*carimbado*, o que fez com que a gente tenha mais recursos.” Esses recursos teriam permitido o incremento da capilaridade do Sebrae, por intermédio da associação de todos os serviços estaduais. E, “a partir desse momento”, relata, “a instituição passou a se submeter a um Conselho formado pelos *stakeholders*: representantes do Governo, das entidades privadas e das instituições de ensino (o chamado *Triple Helix*)”.

Ele toca nas regras do jogo: “*Agora a regra do jogo* está muito clara para nós [...] quando a gente faz qualquer tipo de abordagem com os pequenos empreendedores, a gente traz a questão de que *o capitalismo essencial do Adam Smith* (sic), a essência do capitalismo, [...], principalmente na visão do empreendedor pequeno, não é um capitalismo puramente individual, é um capitalismo *que visa* ao coletivo. A gente tenta criar esse ambiente econômico. [...] colocar essa *visão coletiva*. A gente coloca que 'você só consegue ter maior eficiência através da ação coletiva’”. Segundo ele, “as *leis naturais da biologia* mostram que os animais mais bem sucedidos são os que trabalham de uma forma coletiva. O acesso ao capital, a necessidade de *lobby*, etc. se tornam mais efetivos se feitos de forma coletiva. [...] [Isso] não é novo lá fora, mas, *no Brasil*, é relativamente novo”. Uma ação efetiva nesse sentido só começou, a partir de 1997, quando um grupo de trabalho, aqui na UFRJ – a REDESIST – formado pelo Instituto de Economia da UFRJ (Helenas Lastres, Cassiolato, Lia Hasenclever), a USP, o Casaroto, da Universidade de Santa Catarina, começa com essa visão de ter uma ferramenta realmente efetiva para gerar resultados de impacto, [já que consideravam que] o fato de levar ferramenta de forma massificada, [resolvia] alguns problemas pontuais, mas não gera[va] grandes transformações econômicas. Anteriormente, no Brasil, a causa do empreendedorismo era relegada, e não era considerada importante economicamente, como “política industrial”, mas, segundo ele, “a gente sente que, de uns 10 anos para cá, (com a ajuda de) uma ação muito efetiva do próprio sistema Sebrae, [se] conseguiu levantar essa bandeira nacionalmente e, hoje, você vê o empreendedorismo sendo trabalhado nas entidades industriais, nos governos estaduais, no Governo Federal (com a Lei Geral). Os governos municipais [e] as universidades trouxeram *para dentro* o tema do empreendedorismo, que *não existia*.”

Quando perguntado, se há resistência ao movimento do empreendedorismo, e de onde ela parte, o representante revela que: “Eu lembro que, quando a gente foi introduzir em 1994 – 95 a questão da empresa júnior dentro das universidades, nos foi colocado que *a universidade não era local de preparo para o mundo do capital ou do empreendedorismo, e sim, um lugar meramente de formação*.” Para ele, “um equívoco grave”, tendo em vista que,

“a pessoa se formava e não tinha nenhuma habilidade de gerar a sua própria atividade econômica” e que “os países mais dinâmicos do mundo têm o empreendedorismo na sua base econômica. A vontade de ser dono do seu próprio negócio, e de ascender *até* socialmente – economicamente e socialmente – *sendo um empresário*. Ser empreendedor é melhor visto do que ser funcionário público, nesses países”, ele esclarece: “*aqui não*. O grande [negócio] – a *mãezona* – [é] *eu vou me formar e vou fazer concurso*. De um tempo para cá isso vem mudando... Os integrantes do conselho do Sebrae [por exemplo,] começam a conversar sobre a questão do empreendedorismo no Brasil e a disseminar isso dentro de suas respectivas entidades.” O que “antes era muito relegado ao Sebrae”, ele reconhece, [passa a tomar forma de movimento autônomo com] “essas entidades *assumindo* essa mesma bandeira do empreendedorismo e utilizando o Sebrae como ferramenta.”

Para ele: “o *empreendedorismo hoje é uma bandeira de desenvolvimento*. [...] Agora [...], vamos fazer (sic) com que as pequenas empresas *realmente* tenham o papel de motor de desenvolvimento do país.” Segundo ele, “têm outros motores de desenvolvimento. A gente não é nada contra”, esclarece. “Pelo contrário... A gente coloca a PME junto [da] indústria automobilística, [da] indústria petroquímica, [da] indústria aeroespacial (Embraer, entre outros), [do] pólo de Manaus – que são formas de você desenvolver e levar desenvolvimento e incentivos às regiões que não têm infra-estrutura compatível. Hoje, relata ele, “dentro da política industrial, você passa a ter um Ministério do Desenvolvimento com uma política específica para as MPE. A Câmara de Arranjos Produtivos Locais, que eles criaram lá – com 23 entidades ligadas ao Governo, que vão, desde o Ministério de Planejamento, Ciência e tecnologia, [até] INMETRO e INPI – enfim, o Ministério [que] já tinha a Diretoria da Pequena Empresa, criou uma política industrial de arranjos produtivos locais – que é onde eu queria chegar...”

E ele conclui: “Primeiro era ganhar a bandeira do empreendedorismo. Ganhou. As ferramentas estão disseminadas, tem capilaridade. Agora vamos fazer a pequena empresa gerar grandes transformações. Uma das formas foi fazer a organização de localidades em forma de *clusters*. A experiência no Brasil é mais em referência aos distritos industriais do norte e centro da Itália. Um modelo que nós não replicamos, nem tropicalizamos. Ou seja, utilizamos como referência, mas criamos de alguma forma o modelo que é utilizado em todo o país. Temos até um termo de referência para isso.”

[Utiliza] “cadeias produtivas, arranjos produtivos, políticas públicas como ferramenta. A gente agora está se reposicionando como agência de desenvolvimento. Estamos [...]



querendo a *universalização do atendimento*, ou seja, que qualquer pessoa que queira saber sobre empreendedorismo tenha condições de acesso ao Sebrae. A gente quer entrar nas comunidades carentes. Essa é uma meta tão importante quanto o desenvolvimento de distritos industriais e pólos produtivos.”

O representante fala que o Sebrae só se transformou a partir da ameaça de extinção. Para se manter o serviço de apoio às micro e pequenas empresas “o governo teve que ser convencido porque existia uma *miopia* para enxergar essa questão e quem convenceu o Presidente foram os próprios funcionários que foram a Brasília, *na casa da Dinda*. Os próprios deputados ajudaram nesse processo. E o próprio empresariado, que era cliente da instituição, fez força de se posicionar.”

Como resultado desse esforço em parceria, tem-se a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas aprovada em 2007, mas que, segundo ele, “para ser regulamentada, ainda tem que ser conversada com cada secretaria de Fazenda, porque junta os três tributos: federal, estadual e municipal, e aí, *tem que conversar* para poder regulamentar. *A velocidade de implementação vai depender de cada estado*. É uma política *transversal*, uma *coisa nova* para o Sebrae em termos de política pública. Ao trazer as diversas entidades e parceiros para a mesa de negociação, a gente resolve o problema para todo mundo – uma ferramenta que a gente está aprimorando e aprendendo a usar na alavancagem do empreendedorismo. Na verdade, *é um grande aprendizado* para nós, e está dando certo.”

Sobre a questão do foco em inovação e tecnologia, ele manifesta, também em tom de *wishful thinking*, que: “são duas questões fundamentais para o desenvolvimento da MPE: a capacidade empreendedora de uma localidade e a capacidade de inovação. É isso que garante a sustentabilidade do nosso trabalho em qualquer pólo, em qualquer atividade empreendedora. Se ele não tiver nem capacidade empreendedora, nem capacidade de inovação, ou se elas estiverem reduzidas, não existirá sustentabilidade nas políticas que nós fizemos. Elas vão resolver problemas de curto prazo, mas não têm continuidade e e morrem em 10 anos. Então a inovação entra como uma bandeira forte para trabalhar os tais pólos de conteúdo tecnológico.” Segundo ele, “os arranjos horizontais, a gente conseguiu resolver, os pólos com empresa mãe, a gente conseguiu resolver”, mas “os pólos de alta tecnologia *ainda não aconteceram*. O empreendedorismo tecnológico não teve difusão. A gente precisa dedicar esforços [e criar] modelos diferentes dos praticados até agora. *O governo tem que ser mais atuante*. Tem que ditar algumas regras, e saber onde vai botar dinheiro e infra-estrutura.”

Pelos depoimentos obtidos, tanto no Senac como no Sebrae, vê-se que o desenvolvimento de uma cultura de cooperação, como meio de se alcançar sinergia e não se desperdiçar esforços e recursos, na busca de conquistas políticas para o bem comum, é uma prática bastante recente no Brasil, o que é corroborado pelo depoimento de uma representante da Redetec. A Rede de Tecnologia do Rio de Janeiro foi formada, em 1990, com a institucionalização, em uma organização sem fins lucrativos, de um protocolo de intenções, assinado, em 1985, entre várias instituições de pesquisa com o propósito de divulgar e auxiliar as micro e pequenas empresas no acesso e na utilização de novas tecnologias. Segundo nossa entrevistada, “o *novas* não significava que fossem inovadoras, pois não se falava em inovação *naquela época*. Se falava em tecnologia, inclusive, a rede é Rede *de Tecnologia*.” Segundo ela, “havia uma problemática local que ninguém atendia. Havia uma gama de micro e pequenos empresários que precisavam ter acesso à informação, não é? Essa informação podia ser de baixo valor agregado [sobre uma] técnica ou método até o desenvolvimento de uma pesquisa para ele ou uma inovação de fato”. A entrevistada afirma que se sabia da existência de “uma oferta instalada dentro das universidades e dos centros de pesquisas, mas que não falava com essa demanda”. Era necessário, pois “induzir esse casamento e ver o que poderia resultar do mesmo”. O primeiro passo, segundo ela, “foi fazer com que essas grandes instituições *começassem* a se falar.” O grande desafio e a contribuição da rede foram “conseguir colocar no mesmo lugar várias instituições para tratar de determinados assuntos.” Segundo ela, hoje isso é realizado através da organização de “redes temáticas.” Como exemplos, ela cita: a rede de propriedade intelectual e a rede de incubadoras de empresas. A Redetec desenvolveu a “*tecnologia*” que permite, segundo ela, “agregar pessoas e fazer com que as mesmas trabalhem cooperativamente”, o que ela afirma ter sido “uma inovação”: “atualmente, se *institucionalizou* a idéia de que cooperar e trabalhar em rede é importante”. A rede hoje tem como clientes, não só as micro e pequenas empresas, mas as próprias instituições que participam da rede. As redes temáticas permitem a organização de núcleos e eventos de capacitação nas áreas que estão em foco. Noventa por cento dos recursos para a organização dessas redes e dessas atividades de capacitação ainda vêm dos editais das instituições públicas. Fora os recursos do Sebrae, ela reconhece: “a gente nunca correu atrás de recursos privados”. Ela informa que “hoje a gente está querendo viabilizar a rede através de recursos privados também.” Essa dependência do recurso público, segundo ela, “é uma parte da *cultura* e do sistema de ciência e tecnologia que está mudando agora, ou seja, a vinculação da lógica da universidade e do centro de pesquisa com os recursos públicos.” Afirma que: “tudo isso está em grandes reviravoltas no país todo, mas é uma coisa *cultural*.”

Quanto ao apoio oferecido às micro e pequenas empresas: “o empresário que participa da rede é um empresário que não tem recursos para pagar esse serviço de intermediação, mas, como os recursos para as micro e pequenas empresas são garantidos pelo Sebrae, não existe diferença entre o apoio dado ao setor privado ou ao próprio setor público.”

Uma das maiores barreiras encontradas pela rede é a dificuldade de cooperação, que, segundo nossa entrevistada, é “uma dificuldade cultural fortíssima” e a posição de neutralidade, garantida pela rede, é uma forma de superar essa barreira. O trabalho com as redes temáticas revela a existência de “duplicidade de trabalho, devido à duplicidade de atuação” ocasionada pela falta de cooperação, ou pela simples falta de troca de informações, entre as instituições: “tem de *tudo*. Às vezes, você tem instituição fazendo a mesma coisa, mas cada uma faz aquilo internamente. Isso está correto. Às vezes, você vê uma instituição fazendo o mesmo trabalho que a outra, mas para fora, e muitas vezes, sem ganhar um tostão furado. Isso é muito comum em instituições-meio, por exemplo: uma secretaria de estado e uma secretaria municipal. Para essas instituições, a gente tem vários casos bem sucedidos de juntar esforços.”

O trabalho na rede, segundo ela, permite ganhos tanto imateriais (formação de parcerias e quebras de barreiras institucionais) como materiais (compartilhamento de custos com capacitação, principalmente). O problema cultural é tão importante que a rede contratou uma consultoria para criar um método de trabalho que cubra os direitos e deveres dos participantes e definir um “código de convivência”. Perguntada sobre se não existe um paradoxo entre a suposta facilidade dos brasileiros de se relacionarem com essa dificuldade de cooperação, a entrevistada manifestou que a tão famosa capacidade relacional do brasileiro só se manifesta depois de quebrada a barreira da desconfiança. Segundo ela, essa “desconfiança vem da falta de informação [pois] quando ele tem confiança ele abre a guarda e aí a coisa fica fácil.”

Para complementar os depoimentos acima, entrevistamos alguns pioneiros na criação das incubadoras de empresa no país que, por estarem à frente de um movimento de mudança não só de cultura empresarial, mas de cultura nas próprias instituições acadêmicas, participam do movimento do empreendedorismo, assim como da discussão e enriquecimento de suas bases teóricas.

O responsável pelo projeto da incubadora de empresas de uma das mais conceituadas universidades privadas brasileiras – o Instituto Gênesis da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro começa por falar sobre a influência das diferentes motivações sobre o

empreendedorismo, dando o exemplo dos imigrantes “que se transformam em grandes empreendedores justamente pela necessidade de terem de se manter e demonstrar seu valor. Por não serem “locais” (o que caracteriza uma situação adversa), eles têm que se suplantar e acabam empreendendo de alguma forma.” Por outro lado, ele mostra que: “existem empreendedores *seriais* que têm recursos e empreendem por impulso, sem analisar as oportunidades. Vai empreendendo, empreendendo, vai jogando, vai atirando, muitas vezes por motivações emocionais.” Para ele, “esses últimos são os grandes responsáveis pelo grande número de fracassos das empresas: 70% das empresas morrem antes dos cinco anos.” [...] A realidade mostra, segundo ele, que o empreendedorismo por oportunidade “dá uma chance maior de sobrevivência”. Por isso, ele faz a ressalva, a classificação mais adequada para o estudo do empreendedorismo seria: “empreendedorismo *por oportunidade e não-oportunidade*.”

A fórmula mnemônica usada para apresentar didaticamente os ingredientes da filosofia que embasa sua visão do empreendedorismo, podem ser resumidas nas vogais **AEIOU**: **A** do Amor ou paixão enorme, que se deve ter para vencer e suplantar uma série de coisas. **E** de Experiência, pois 98% das empresas iniciantes que alcançaram resultados positivos recorreram à, ou incorporaram alguém com alguma experiência do mercado. **I** de Inovação, que representa a capacidade de descobrir nichos de mercado, ao invés de competir para tirar outro do lugar. **O** de Oportunidade, pois é a janela de oportunidade que dá o *timing*, ela dita o *quando*. E, finalmente, o **U** de União, que representa a procura de parceiros e parcerias, ou a formação de redes de relacionamento.

Ele considera que o conceito de empreendedor deveria ser revisto: “não acredito no empreendedor como super-homem ou super-mulher. Eu acho que é *um conjunto* que empreende”. E dá, entre outros, o seguinte exemplo: “não existiria Bill Gates sem o Paul Allen.”

Em termos de mudanças de conceitos ou de atitudes que deveriam ser adotados pelos educadores e pais brasileiros desde a infância, ele dá alguns exemplos: “Para mim essa coisa de competição é coisa do passado – coisa de idade da pedra onde se comia com a mão onde as pessoas se digladiavam, brigavam. Hoje em dia a evolução da competição é a procura de nichos. Espaços não ocupados onde eu consigo entrar antes dos outros sem precisar brigar e investindo menos energia. Ou seja, uma maneira mais requintada de brigar.” Para ele: “devemos diminuir um pouco essa competitividade, que a gente às vezes passa, de que *tem que ser o primeiro* da turma, *o primeiro* do esporte. *Não tem que ser primeiro coisa nenhuma*.

Ele pode ser o que ele quiser, o que ele tem que conseguir sim, é fazer alguma coisa interessante. Conseguir pares que vão complementar as coisas dele e o todo vai ficar forte.” E conclui: “Essa é uma visão diferente: ao invés de olhar para si individualmente, olhar para o todo.”

Ao discorrer sobre nossa cultura ele mostra a deturpação ocorrida com alguns dos valores sociais liberais no Brasil: “Outra noção que tem que ser revista na nossa cultura é *questão do QI*. O pessoal fica uma fera: *Ah, o camarada só conseguiu ser empresário por que teve QI*. Eu já propus mudar QI para QD: de *quem descobriu*”, pois, explica ele, “a pessoa, antes de ser indicada, tem que ser descoberta e [isso é bom, pois] ninguém vai indicar uma pessoa ruim porque vai se queimar. Vai indicar alguém [que foi] bom o suficiente para ir lá e conseguir convencê-lo a ser indicado.” Ele critica a visão pejorativa que nossa história cultural impingiu à figura do *padrinho*, pois “o padrinho é importantíssimo. O padrinho é uma coisa fundamental. Quando você entra numa empresa ou quando você lança uma novidade, alguém vai te ensinar a trabalhar, vai testar o seu produto. *Padrinho é importante*”, mas “se você não for empreendedor, você não vai conseguir padrinho. Não adianta ficar reclamando que os outros têm, você tem que ir atrás”. Adverte que “o ambiente tem que propiciar à pessoa conseguir os padrinhos. O problema é de passivo e ativo, [mas] se a gente sabe cativar ou não o padrinho, é problema nosso.”

Outro ponto: “o ambiente [de formação] tem que ser propício para eu poder arriscar e não ser crucificado quando eu errei”. Esses problemas vêm todos desde a “infância que é onde a [atitude] empreendedora começa a ser preparada.” Dando um exemplo sobre rede de relacionamentos, ele comenta: “Os pais não estão preparados para tratar a questão do relacionamento que é talvez uma das coisas mais importantes da vida do filho. Dos três aos cinco anos, quando a criança começa a ter relacionamentos com outras crianças e a formar amigos, [...] os pais superprotegem ou interferem. Eles não deixam o filho conseguir aprender por conta própria a se relacionar e se valorizar, saber quais são seus pontos fortes, como ele pode explorar isso”. E constata, “a criança tem muitas interferências do meio, mas *a pior são os pais mesmo*”.

Ele mostra como isso pode contribuir ou não para uma atitude pró-ativa: “para montar um empreendimento eu preciso inovar, preciso fazer relacionamentos, preciso amar o que estou fazendo, preciso ter experiência, mas jamais iniciar um empreendimento sem oportunidade. Ou seja, *a oportunidade é crítica*. O tempo de entrada quem dá é a oportunidade. Existe o tempo certo de um empreendimento estar maduro ou não.” E

recomenda: “Sem oportunidade não faça negócio.” “Mas o que é uma oportunidade?”, ele pergunta. E adverte: “não é eu olhar o jornal para ver onde está dando dinheiro. Tem que partir de dentro: o que eu quero?”; “muitas vezes, uma oportunidade pode levar uns 8 anos para maturar.” Referindo-se aos relatórios GEM, ele comenta: “Se o GEM fala que 49% dos nossos empreendedores não empreenderam por oportunidade, significa que não estamos tão bem assim no retrato. O sétimo lugar não representa o sétimo, porque estamos sendo comparados com países avançados onde praticamente 100% só empreendem a partir de uma oportunidade, já que, nos países nórdicos, os programas de bem-estar social fazem com que existam auxílio desemprego, etc. [ou seja] num lugar que é anti-empREENDEDOR ao extremo, só empreende alguém que percebe uma oportunidade. A pessoa que inventou o *Skype* é de lá. Isso mostra, que um estímulo ao empreendedorismo é o *incorformismo*, não se aceitar uma situação”. Nesse ponto ele reflete: “Todas as pessoas são empreendedoras de alguma forma. No entanto, algumas pessoas reagem ao ver um cara pobre na rua, outras não”. E pondera que “é difícil entender que alguém não tenha nenhuma motivação. Será que existe?” “Não sei.” “Todo ser humano deve ser mobilizado por alguma coisa. Se esse fator conseguisse ser trabalhado, e ele tivesse oportunidade de empreender com aquilo que mexe com ele, ele provavelmente se tornaria um empreendedor”.

Tendo colocado isso, pergunto-lhe como o Instituto Gênesis conseguiu se tornar uma referência em termos de ambiente estimulador do empreendedorismo, e ele responde: “As pessoas entram aqui no prédio e me perguntam: o que tem aqui? O porquê desse *astral diferente*... Eu respondo que as pessoas que estão aqui são todas pessoas que estão atrás de alguma coisa [e], quanto mais pessoas tiverem, mais isso vai ser um referencial de atração.” Quando você junta as pessoas num espaço [com essa filosofia]: um ajuda um que ajuda outro e que ajuda outro, isso se dá. O fato de ter como atrator um centro de conhecimento, um centro de pensamento, como a Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, universidade freqüentada por uma elite econômica, ajuda.” Ele demonstra esse poder de atração relatando a seguinte experiência: “Quando começou o programa Prouni<sup>76</sup>, que reservava uma cota de vagas para alunos oriundos das escolas públicas ou mais carentes, a universidade se preparou para montar cursos de reforço para os mesmos. No entanto, o que se observou foi *algo engraçado*. Os cursos de reforços não foram necessários porque, quem escolheu a PUC como primeira opção foram os melhores alunos dessas escolas carentes, ou seja, a nata em termos de qualidade e, o que se viu foi que, eles começaram a dar “um banho”

---

<sup>76</sup> Programa *Universidade para todos* lançado pelo Governo Federal.

nos outros alunos que era o pessoal que entrava com mais ‘recursos’” [ou seja] “o negócio do ambiente, ao invés de piorar, acabou atraindo a elite do pessoal menos favorecido, e melhorando, a qualidade do ambiente atrai. Todo mundo quer estar com o vencedor, com quem é o melhor.” Ele dá outros exemplos: “A Varig já foi referência, a Petrobrás é referência, a Embraer é uma grande referência, porque são empresas *top*, porque tem gente boa. Todo mundo quer estar junto de gente boa que troca idéias.” E conclui: “pessoas capazes são atraídas por pessoas competentes, e é assim que se forma um ambiente de capital intelectual, mas só se consegue ter capital social *se a relação entre as pessoas for boa*. Nesse ponto, o ambiente de uma universidade é bom para isso, porque nele não existe a rigidez da *hierarquia* que existe nas empresas. Se você tiver capital intelectual, capital social, e ainda tiver capital físico estrutural (campus bonito, lugar para sentar, e se reunir), a inovação se forma por ambiente.” [Resumindo,] “para criar um ambiente inovador você precisa disso: capital intelectual, capital social e capital estrutural. O M.I.T. (*Massachusetts Institute of Technology*) é isso.”

Segundo ele, no Brasil, a criação de um ambiente atrativo para o empreendedorismo se defronta com uma dificuldade: “a gente perde a grande oportunidade de fazer os nossos modelos,” ao passo que “os americanos adoram criar modelos como referência e estímulo”. Ele cita como exemplo de empreendedorismo brasileiro, Osiris Silva, criador da Embraer, que “plantou uma indústria aeronáutica em pleno terceiro mundo.” Segundo ele, o brasileiro é carente de informação sobre exemplos saudáveis de empreendedorismo: “é capaz de ir a Paris e comprar produto da Natura, ir aos EUA e voar em avião da Embraer, utilizar motores WEG na Alemanha, sem saber.”

Ele constata que “quando a gente mostra o empreendedor, a gente mostra o milionário, mas nem sempre o milionário é empreendedor.” E se pergunta: “Por que não se mostra o prefeito que fez a cidade crescer, as pessoas melhorarem de qualidade de vida? Temos exemplos como: o Roberto Baggio, da Inclusão Digital, o José Junior, do Afroreggae, a Viviane Senna. *Não sei por que essas pessoas não aparecem mais*, não sei se a mídia não dá espaço, ou se é medo da violência, não dá para entender. A mídia impressa [de grande circulação] adora colocar o *playboy*. Não é que eles não sejam empreendedores, mas não são mostrados pela sua capacidade de empreendedorismo, e sim porque casaram com três ou quatro mulheres maravilhosas.” E conclui: “a nossa cultura está mais preocupada com o lado de fora do que com o lado de dentro das pessoas. Isso é um problema seriíssimo.”

Ao ser perguntado como a iniciativa privada tem contribuído para esse movimento de mudança, ele comenta: “Essa é uma pergunta chave. Eu mesmo iniciei no Instituto Gênese, devido à frustração de ver que as empresas nacionais não sabiam utilizar o conhecimento que vinha da universidade.” Ele atribui isso ao fato de que: “Os empresários brasileiros [da geração que ainda detém o bastão] não vieram de universidades. São pessoas que vieram crescendo sozinhas. Se você for falar com esses empresários, você vai ver que a cabeça é diferente.” Seu inconformismo com essa situação, explica, fez com que se animasse a participar de um projeto de formação de novos empreendedores, porque “a imagem do empresário brasileiro tinha que mudar.” Em sua visão: “só na hora em que a gente mudar o nosso empresariado, a gente vai ter um novo modelo empresarial. Do mesmo modo, que, só no momento, em que a gente conseguir formar novos políticos, vamos ter um novo projeto político. *Não há outro jeito. Não dá para criar por decreto.* Mas tem que ir construindo. É um trabalho de formiguinha.”; “Daqui a alguns anos vamos ter um novo empresariado”, afirma.

Para ele, “tem que ter mais espaços como o Gênese”, e fornece um dado importante: “Hoje o Brasil já conta com 380 incubadoras de empresas, é um trabalho que vem sendo feito *na calada*, mas está começado a surgir” e volta a afirmar: “A gente já pode ver um novo empresariado. O dono da Natura já é algo diferente”.

Ao ser perguntado por que acha que ainda nos focamos tanto no mercado externo como garantia de qualidade, ele comenta: “é o complexo de subdesenvolvimento, que ainda persiste.” Ele chama a atenção para o fato de que o sistema da *TV Digital* foi feito todo aqui no Brasil e é mais avançado que os sistemas americano e japonês: “Está sendo estudado pela União Européia, mas *poucos sabem disso*. A idéia de que o produto lá de fora é melhor que o feito aqui, está mudando um pouco, mas as mudanças culturais às vezes podem levar gerações, apesar de que os avanços tecnológicos podem acelerar esse processo.” Para ele, no entanto, a imprensa não tem acompanhado muito isso, por estar mais ligada à política e à área criminal: “Também não sei se o público entenderia”.

Um dado, aparentemente “curioso” para ele, é que “o Brasil passou há pouco tempo a ser o maior produtor de pesquisa do mundo”, o que significa que “temos grande capacidade de gerar conhecimento, mas não temos o potencial de transformar esse conhecimento em riqueza: *falta esse tipo de empreendedor*. O empreendedor nosso, que trabalhava muito em comércio, não tinha uma formação. O empreendedor novo tem que estar saindo das universidades: Unicamp, Pernambuco, PUC, Santa Catarina.” E define: “*esse é o movimento do empreendedorismo*”, pois, “esse novo *cara* que está sendo formado tem a oportunidade de



entrar para um grupo de pesquisa que faz desenvolvimento, que participa da abertura de um novo negócio. É um cara igual ao Bill Gates ou ao Steve Jobs.” E compara: “É diferente do cara que foi mandado lá para fora para fazer um MBA e tomar conta das grandes empresas. Esse cara pode ser importantíssimo, mas ele não é um empreendedor, ele é um gestor. *O Brasil até hoje tem sido um grande formador de gestores. A gente precisa de gestores, mas, além de gestores, a gente precisa de empreendedores.*”

Concluindo a entrevista, quase em tom de desabafo, nosso depoente comenta a respeito da importância de se divulgar os exemplos brasileiros de empreendedorismo: “é importante para a pessoa se definir, [e poder decidir] o que ele quer ser, mas, falta mostrar *o outro*. Tem que mostrar os caras que estão criando, construindo, mudando. Cada um tem que escolher o que quer ser na vida e tem espaço para todo mundo. A gente não está mostrando *esse outro*. A gente está mostrando o cara da *Exame*. Temos várias empresas, mas as matérias da *Exame* e da *Você SA* mostram *o executivo* – o cara que vai lá fora e depois volta etc. etc. Cadê [o exemplo para] o garoto que diz que quer ficar aqui e que quer transformar a sua comunidade, que quer ver o país crescer. *Eu quero mostrar o que se pode fazer aqui*. Isso não tem matéria, *mas tem material*. Só que não está sendo divulgado.”

Nosso próximo entrevistado responsável pela Incubadora de Empresas de Base Tecnológica da maior universidade federal brasileira (COPPE-UFRJ), começa seu depoimento afirmando que já se pode observar uma mudança cultural não só na postura dos alunos como dentro do ambiente acadêmico das universidades públicas.

Segundo ele, um jovem saído da universidade na década de 70, com exceção de algumas carreiras – como arquitetura ou engenharia civil – normalmente não tinha o sonho de abrir a própria empresa. “Quando eu estava na faculdade de engenharia, criar uma pequena empresa era uma coisa quase que *vergonhosa*. Ninguém imaginava alguém se formar em metalurgia, em eletrônica ou mesmo em engenharia de produção e criar uma pequena empresa. Você ia fazer um concurso para a Petrobrás, ia trabalhar para o Governo, ia trabalhar numa Universidade, ia trabalhar numa grande multinacional, ou eventualmente, trabalhar numa grande empresa privada, não é? Eu acho que além das razões econômicas (tinha emprego sendo oferecido na época) tem uma questão mais *cultural*, quase *antropológica* – da formação da sociedade brasileira – talvez herança de Portugal.” Nesse ponto, ele abre um parêntese em seu relato para comentar, em tom de curiosidade: “o interessante é que os portugueses (que estavam assistindo uma palestra minha em Lisboa), todos eles, nutriam certa admiração pelo espírito empreendedor brasileiro e consideravam o seu problema cultural mais

forte que o nosso em termos de empreendedorismo.” Ao se deparar com esse comportamento “curioso”, ele relata que tentou levantar a auto-estima dos portugueses ao comentar que o monumento aos descobrimentos, ali perto, retratava “uma das histórias mais bonitas de empreendedorismo da humanidade” enquanto nós fomos descobertos, “quer dizer, a gente, no Brasil, *não construiu* o Brasil – como os americanos e até mesmo os latino americanos têm orgulho de dizer, não é? O Brasil foi descoberto; *então a história é essa*, nós não temos essa trajetória, quem tinha sim eram os portugueses.” Sem se dar conta, o nosso entrevistado revela o peso do valor cultural transmitido geração após geração pela forma parcial como a história brasileira é ensinada nas escolas na origem da baixa auto-estima do brasileiro como povo em geral.

Voltando ao empreendedorismo no Brasil, como testemunha ocular e participante da mudança cultural ocorrida, ele constata que hoje “o jovem que sai até de cursos de mestrado e de doutorado vê a abertura de uma empresa como uma opção. Tem vários empresários aqui na incubadora que são doutores – talvez mais da metade.” Ele informa que a incubadora da Coppe já ajudou a formar 43 empresas e que, por seus cálculos, as empresas que foram incubadas nas aproximadamente 400 incubadoras existentes no país, já ajudaram a criar 40.000 postos de trabalho.

Ele considera que a cultura de valorização do empreendedorismo vem se disseminando no Brasil “como em poucos países”, mas enfatiza que “isso não ocorreu por uma política explícita do Governo Federal”. Uma das razões apontadas por ele para o início dessa mudança de cultura teria sido a crise econômica que o país enfrentava no final dos anos 80 e início dos anos 90 e que provocou um desmonte da burocracia estatal e o surgimento do movimento denominado “neoliberal”. O ponto de inflexão, segundo ele, se deu com a nova estratégia e reestruturação do Sebrae para sobreviver aos novos tempos<sup>77</sup> (já comentada no depoimento do representante do Sebrae) e com a adoção, a partir daí, do empreendedorismo e da pequena empresa como bandeiras de um movimento que teve apoio das várias entidades que passaram, na nova estrutura, a fazer parte do seu colegiado ou conselho consultivo. Nosso depoente se refere a esse movimento de valorização da pequena empresa e do empreendedorismo como *capitalismo tardio*.

---

<sup>77</sup> Há controvérsias sobre o desmonte das organizações promovido no Governo Collor: uns (principalmente representantes do serviço público) consideram que houve “desmonte” do Estado; outros (grande parte da sociedade civil) consideram que houve um choque de gestão e um enxugamento necessário da máquina estatal, representada, na época, por um elefante em propagandas oficiais.

Entre as evidências apontadas para a mudança cultural ocorrida no meio acadêmico universitário estão as melhorias observadas na manutenção das instalações da Universidade: “teve uma época em que o 'politicamente correto' era estar tudo acabado, arrasado. Por que gastar dinheiro para arrancar o mato, era mau uso do dinheiro público. Então a gente até brincava que essa ilha aqui não era um *campus*, era um *matus*. Era um *matagal*. Felizmente, essa aparência razoavelmente boa que temos hoje é *uma melhora recente*.” Outro episódio que, segundo ele, foi “um marco dessa mudança cultural”, teria ocorrido durante a sessão para aprovação, pela Associação de Docentes, da utilização de um prédio construído pela prefeitura do Rio de Janeiro, dentro da Universidade, com a finalidade de ser utilizado como incubadora de empresas. Segundo ele, durante a sessão do Conselho Universitário, onde havia cerca de 40 docentes presentes, o presidente da Associação solicitou a palavra para fazer um apelo a todos os professores presentes, e conclamar: “que digam um sonoro “*não*” a esse projeto danoso para a universidade pública brasileira.”<sup>78</sup> Ao terminar suas ponderações, nosso depoente relata: “o reitor colocou o assunto em votação, e o projeto da incubadora foi aprovado por *unanimidade*”, e conclui: “Quer dizer, a liderança corporativa, sindicalista, na associação não percebeu que havia uma mudança em curso no País, não é?” Apesar da vergonha que passou, ele informa que, nem mesmo assim, o representante “renunciou”<sup>79</sup>.

Segundo ele, esse episódio colocou um ponto final em um longo processo de discussão dentro da Universidade, pois “quando a idéia de se criar a incubadora na universidade surgiu, mais ou menos nos anos 90, o conceito ainda não era conhecido. Ninguém sabia exatamente o quê que era, etc. e havia uma certa *aversão* no ambiente universitário sobre *essa coisa* chamada *empresa*, chamada *capitalismo*, etc. e tal.” No entanto, “o reitor, na época, gostou da idéia e a levou ao Prefeito da cidade. A coisa ficou *rolando* dentro prefeitura mais ou menos um ano, até que foi aprovada a construção de um prédio com essa finalidade.” A universidade, porém, “ainda não havia autorizado a utilização do prédio como incubadora.” Por isso, “foi necessário acelerar a discussão, que resultou nessa sessão.”

Essa mudança cultural observada nos alunos e na academia, no entanto, na opinião de nosso entrevistado, “não foi acompanhada pela iniciativa privada”. Para ele, com relação à questão do empreendedorismo, “com certeza, [...] a universidade evoluiu mais do que as empresas”; “a universidade teve uma mudança de cultura, [enquanto] a empresa brasileira, com honrosas e importantes exceções, não.” “É muito mais comum você encontrar empresas,

---

<sup>78</sup> Segundo nosso depoente, isso está registrado e pode ser recuperado.

<sup>79</sup> Ao que parece, também não foi considerada sua deposição.

associações de empresas, entidades representativas da classe empresarial, com uma cultura, nesse aspecto, semelhante há 30 ou 20 anos atrás, do que uma universidade. As universidades se reformularam e recebem bem a idéia de ter empresas, de criar empresas, de estimular os seus alunos e egressos a criar empresas. Isso é aceito e é motivo até de orgulho em algumas universidades. No mundo empresarial, você ainda encontra empresas e até entidades que desprezam ou não consideram relevante essa relação com a universidade; que não entendem que na era do conhecimento, quem gera conhecimento, tem um papel muito próximo de quem gera riqueza. Estou falando do mundo empresarial e do mundo acadêmico.” Paradoxalmente, segundo ele, esse mesmo empresário “olha com admiração o que acontece nos EUA, no entorno das universidades, com muitas empresas nascendo...” Fazendo uma autocritica, desabafa: “É claro que tem competentes e vagabundos no mundo universitário, como também tem no mundo empresarial. Eu diria que os dois lados têm razões para ter algumas diferenças ou percepções diferentes, mas o fato é que no mundo de hoje não é razoável, não é viável, um país, manter um distanciamento entre esses dois mundos, como *era possível* há 50 ou 30 anos atrás.”

Em sua opinião, há jovens com vontade de fazer e com espírito empreendedor saindo das universidades e a incubadora de empresas lhes oferece um ambiente favorável e estimulante, que os protege durante algum tempo, para depois soltar no mundo: “as empresas pagam para estar aqui porque acham que vale a pena.”

Sobre a visão e entendimento das regras capitalistas, ele comenta “a gente criou, no Rio de Janeiro, uma cultura que não aprendeu o que é capitalismo, o que é o mundo das pequenas empresas. Mesmo as empresas grandes – muitas delas – tinham uma relação promíscua com o Governo. O Governo era o grande cliente, o grande regulador e determinava preços. Enfim, isso é tudo muito complicado, principalmente no Rio de Janeiro. Na época da substituição de importações, a empresa dependia mais do capital financeiro do que do capital intelectual. Esse capital financeiro eventualmente era próprio e, eventualmente, subsidiado com recursos do Governo. O *capitalismo tardio*, eu acho que coincide de certa maneira com essa valorização da imagem da pequena empresa – uma disseminação maior do que é o capitalismo – pelo menos no meio universitário”.

Ele observa que o BNDES foi um ator importantíssimo à época “canalizando recursos e subsidiando investimentos”, papel que, segundo ele, promoveu a industrialização e a instalação de infra-estrutura importante no País, mas que, atualmente, no entanto, “*não está cumprindo seu dever*”; qual seja, o “de financiar a infra-estrutura necessária para a inovação:

parques tecnológicos que permitam criar ambientes com características especiais, para promover a capacidade de inovação nacional. Investimentos [esses] que exigem montantes não compatíveis com a ordem de grandeza disponível em outras agências”. Ele comenta que foram anunciados programas novos como o Criatec ou o Funtec, mas que ainda “falta algo com mais organicidade dentro do BNDES. Uma ação mais agressiva, mais poderosa nesse campo”.

Buscando experiências de todo o espectro abrangido pelo movimento do empreendedorismo, entrevistamos o responsável pela Incubadora Social também ligada à COPPE/UFRJ<sup>80</sup>, que trabalha com o empreendedorismo na base da pirâmide social, e o depoimento obtido coloca algumas provocações que promovem o estranhamento das políticas públicas no plano simbólico.

Nosso depoente informa que quando a incubadora social foi criada, em 1985, o foco era o incentivo ao cooperativismo e à formação de empresas auto-geridas, com a perspectiva de promover a mobilidade social através do aumento de renda e da inserção no mundo formal. As barreiras encontradas na obtenção de resultados, no entanto, fizeram com que ele (o responsável pela Incubadora Social) percebesse que as dificuldades estavam no fato “da questão da pobreza *tradicionalmente* [ser] vista como um problema social e não econômico,” conforme Herbert de Souza (o Betinho) já havia chamado a atenção, quando foi apresentar o programa *Ação da Cidadania* de combate à fome na ONU, ao constatar: “O trabalhador dentro da fábrica é fator econômico. Fora da fábrica é problema social”. Os responsáveis pelas Incubadoras Sociais deram-se conta, segundo o relato de nosso depoente, de que “se continuassem tratando a pobreza só com ferramentas sociais, estariam simplesmente consolidando a mesma”, pois, constata nosso depoente, “no Brasil, quando se fala em problema social, não nos referimos a um problema da sociedade, ou seja, de todos, mas dos excluídos, ou seja, *dos outros*.”

Essa institucionalização no nosso pensamento simbólico da separação entre problema social e problema econômico leva, comenta ele, a “uma *institucionalização* da pobreza e da riqueza, em todos os lugares”. Ao tentar exemplificar porque não se pode dissociar o econômico do social, e vice-versa, ele ilustra: “Se eu pegar o mesmo produto (por ex.: copinho ou caneta), dependendo do lugar da cidade que eu venda, eu tenho um preço. Se eu vender no Rio Sul tem um valor, na Rua da Alfândega tem outro, se eu vender em Madureira tem outro. [O local] agrega valor ao produto [...] é parte integrante da produção. [...] Se eu

---

<sup>80</sup> Incubadora Tecnológica de Cooperativas Populares (ITCP), da COPPE/UFRJ.

tenho mercado em Nova Iorque, na África ou no Brasil, isso muda. [...]. Dependendo tanto da cidade como do lugar da cidade onde você está...”, porém, *curiosamente*, segundo ele: “a discussão da cidade está sempre na área social, como se um plano diretor não tivesse nada a ver com economia.” Como pode ser isso, pergunta-se ele, se: “na hora que eu [digo] que um gabarito mudou, ou que uma área pode ser comercial, ou pode ter um lote de 1000 ou 200 m<sup>2</sup>, eu estou agregando valor ao patrimônio e ao produto.” Para ele, a explicação para o fato do econômico estar tão separado do social: “*é [poder] não assumir que aquela parte da sociedade existe*”, e dá um exemplo: “Até a década de 70, nenhuma favela no Brasil entrava em mapa (só entrava em mapa área urbanizada), porque se negava que elas existiam. [...] Se ela não existe, ela não pode demandar. Se ela não pode demandar, eu não preciso investir”. Essa separação é clara, segundo ele, quando se observa o nome dado a dois programas municipais de urbanização, com propósitos idênticos, realizados no Rio de Janeiro: o *Riocidade* e o *Favelabairro*.

Para ele, no entanto, não existe esse maniqueísmo: “os pobres do bem” e “os ricos do mal.”, mas afirma que o que perturba, é a constatação de que “a gente acaba massacrando o próprio país, na medida em que só uma elite tem oportunidade. Então, o que acontece é a reprodução dos famosos 5% [pois] se déssemos oportunidades para uma base maior, a probabilidade de sucesso seria muito maior.” Ele utiliza como exemplo o que se observa no esporte olímpico do Brasil: “Antigamente, no Brasil, era impressionante. O Brasil tinha medalhas só com os esportes de rico porque eram os únicos que tinham dinheiro para investir em treinamento. Então, era regata, tênis, etc. – esportes não populares. Nos mais populares a gente perdia, com honrosas exceções. De uns vinte anos para cá isso está mudando. E o Brasil vem se destacando em vários outros esportes. Novos talentos vão surgindo devido às oportunidades e incentivos que vão sendo oferecidos”.

Para ele, o que incomoda muito, portanto, é ver essa reprodução e esse massacre constantes: “É ver a base, que seria o trampolim, ainda muito mal distribuída.” E comenta que “quando falamos mal do país, [...] devemos nos lembrar que são *brilhantes* aqueles que conseguem mobilidade por esforço próprio,” porque “a probabilidade de alguém conseguir fazer alguma coisa aqui é muito rara”. Isso acaba gerando, segundo ele, uma sociedade viciada onde: “*Primeiro*, a gente acaba não descobrindo outros valores, a gente não renova, a biodiversidade não ocorre. Há duzentos anos o mesmo conjunto de DNA se repete – que eu chamo – *o povo do café*. Você não pega outros DNA para a mistura. *Segundo*, acaba se

viciando esse mesmo DNA, porque ele acaba sendo medíocre, porque ele não concorre com ele mesmo. E aí a elite não se inova, ela se vicia.”

Então, o problema *número um* para ele é o problema de oportunidade, ou do nível de oportunidade diferenciado, e o segundo, mas não menos importante, é o problema simbólico, que separa os problemas sociais dos problemas econômicos, fazendo com que os primeiros se reproduzam. A solução estaria em tentar quebrar essa barreira simbólica. Se fosse possível ver os problemas sociais do ponto de vista econômico, ele afirma, a ordem de grandeza dos recursos disputados seria outra: “aquela grana pública tremenda, investindo onde já está investido. Por que se investem *milhões* por ano nas incubadoras de empresas e parques tecnológicos e apenas *milhares* nas incubadoras sociais?” ele me pergunta. E ele mesmo responde: “porque um entra para o grupo dos problemas “econômicos” e o outro é para o grupo dos problemas “sociais”. Se você considera o social, não como econômico; o social acaba sendo um problema do outro, não é um bem da sociedade. Você está ajudando alguém *que está perdendo* e essa ajuda não é um bem para a *sociedade*.” Na medida em que se começar a “chamar isso de problema econômico e não de problema social,” afirma ele, “isso passa a ser um problema de todos porque o econômico é de todos”. E conclui: “enquanto eu chamar o pobre de *excluído*, de *marginal* (que está à margem), ou *periférico*, ou seja, ‘subliminarmente’ o que *não pertence* ou *não funciona*, eu justifico direcionar os gastos públicos para o que ‘pertence’ ou ‘funciona’.”

A incubadora social da COPPE na tentativa de romper essa barreira simbólica, conforme relatado passou a focar mais na questão da informalidade do que da pobreza como base para desenvolvimento de seus trabalhos, pois os conceitos de “informal” e “formal” estão ambos relacionados ao campo do econômico, e a linha divisória entre os mesmos é a lei e não a renda. Apesar de “sempre se associar informalidade com pobreza”, nosso entrevistado mostra que a correlação não é verdadeira: “nem todo pobre é informal e nem todo informal é pobre”.

A título de ilustração, ele dá o exemplo de um “flanelinha” que ganha 1000 reais por mês, e que paga uma taxa ao “dono” da área onde está o ponto em que ele trabalha. Em geral, não se considera a atividade do dono do ponto como econômica porque ele está na “informalidade”, mas a atividade mostra que é lucrativa, pois pode ser assumida por uma empresa privada. O que antes não existia como atividade econômica, depois passou a existir. O que mudou? Saiu da informalidade para a formalidade. No entanto, ele pergunta o que impediu que o “dono do ponto” se transformasse nessa empresa?

“O fato de estar ‘informal’ não significa, necessariamente, ser criminoso,” comenta. “Se você tem uma empresa formal e *trambica*, você está fazendo algo ilegal, ou seja, atuando contra a lei de forma intencional e, portanto, passível de pena. A pessoa que tem um negócio informal, porque não tem condições de legalizá-lo, no entanto, não é necessariamente vigarista. Existe uma diferença entre a *Daspu* (não legalizada) e a *Daslu* (operações de importação ilegais).”

A principal diferença, conforme se pode constatar, não é só de renda, é a oportunidade de acesso à educação, à informação, ao crédito e à rede de relacionamentos. Novamente, para ilustrar, ele compara: “um jovem de classe média rica, ao sair da universidade, provavelmente terá uma renda baixa, mas estará amparado por uma rede de relacionamentos que pode lhe auxiliar a rapidamente se inserir em patamares melhores. Um mestre de obras pode ter uma renda maior que a do estudante, mas pode não ter uma rede de relacionamentos que lhe permita romper essa barreira ‘simbólica’ entre esses universos *pobreza e riqueza*, e dar o salto que permita agregar *valor*, ou seja, sair de um ciclo econômico de *segunda categoria* que se reproduz, e atravessar *essa linha* que lhes permite ter crédito, relacionamento, etc. Essas são as janelas de oportunidades que devem ser criadas – as que permitem cruzar ou eliminar essa *barreira*.”

Ele considera que mexer nessa cultura é abrir horizontes, pois as expectativas e os sonhos das pessoas estão relacionados com o raio de visão que elas têm. “Se a pessoa nasce num lugar que não tem informação, o que ela pode fazer?”, pergunta ele. À medida que se abre *esse horizonte*, ele afirma, ela começa a ter outras idéias, pois “a atitude empreendedora não é privilégio de classe. O que é um mestre de obras? É um dos caras trabalhavam na obra e teve a visão do todo. Não é à toa que um vira mestre de obras, outro vira porteiro e o outro continua peão ou vira alcoólatra. Os três aproveitam de forma diferente a mesma oportunidade.”

E, pela primeira vez, nas entrevistas feitas, é abordado diretamente um dos pilares dos sistemas capitalistas maduros, a relação capital-trabalho: “se eu fosse dono de uma empresa de linha branca no Brasil, eu financiava o sindicato de empregadas domésticas [para lutar por melhores salários]. É o único jeito de acabar com o ranço da aristocracia escravagista do Brasil. Por que não se vende máquina de lavar prato no Brasil? Porque *o escravo* é mais barato.” E ironiza: “Não dá para ser *moderno e primeiro mundo* com *escravo*.” No “primeiro mundo” quem passa aspirador, quem lava prato da classe média é o marido, a mulher ou uma máquina. Não é a *escrava*... O que é uma diarista? É alguém que faz o mesmo trabalho de



empregada doméstica, mas que quer ser melhor remunerada, ter mais liberdade de escolha e de horário. “E isso muitas vezes acarreta que ela passe a desenvolver uma atividade informal.”

Ele insiste que o que se deve trabalhar não é a pobreza, mas a diferença entre a informalidade e a formalidade, estabelecida pela lei. “Por que o camelô que ocupa a calçada é perseguido pela polícia e os comerciantes que invadem a calçada para que os camelôs não a ocupem, não são?” Um exemplo de conciliação dentro da legalidade, segundo ele, foi dado pela solução empregada para o conflito entre os supermercados e as feiras livres: “Quando surgiram os supermercados, nos anos 70, surgiu um movimento para se acabar com as feiras. Os dois tipos de comércio, no entanto, conseguiram sobreviver. Todo o bairro do Rio de Janeiro tem um supermercado e uma feira livre. Qual a diferença do camelô para o feirante?” Para ele, “não tem nenhum coitadinho nessa história. Só que o pobre que quer empreender tem menos opções, e uma delas é o comércio: por causa do giro e do retorno rápido.” Para ele, portanto, “a sustentação da linha divisória entre legal e ilegal, está em grande parte baseada em *ideologia* e, não na lógica, e é, por questões ideológicas, que muitas atividades econômicas desenvolvidas por pessoas de menor renda são mantidas na informalidade.”

Em relação a mudanças no ambiente institucional, como a inclusão da discussão das incubadoras sociais dentro dos ambientes que lidavam com os problemas econômicos, nosso entrevistado constata que “até 2005, há dois anos atrás, [portanto] falar em empreendedorismo social *não tinha eco*. Isso mudou. Hoje a gente tem espaço, tem convívio. Tem pouca política pública, mas já existe. Hoje você pode falar na PUC e na UFRJ de incubadora social e ninguém se choca com isso. Tem gente que acha que não deveria existir, mas já não é visto como aquela *coisa pesada* de antes. Se eu pedir espaço para vender produtos de cooperativa vão me dar espaço. O próprio espaço obtido dentro do congresso da Anprotec, só surgiu depois de seis anos de muita luta. Agora já se reconhece que o foco principal da incubadora social é gerar trabalho e renda, mas principalmente *acesso a mercado*, enquanto o das incubadoras de empresas é gerar inovação. O indicador de sucesso para uma são os postos formais de trabalhos gerados e, para a outra, é a inovação gerada.” Segundo ele, na década de 90, eram 30 incubadoras sociais, “hoje existem umas 60”. Ele observa que algo só vira política pública, quando se considera um bem *público*, ou seja, algo a que todas as pessoas têm direito. Para se exercer essa política, são criadas organizações. Ex: saúde / hospitais e postos de saúde; educação / universidade e escolas; inovação / incubadoras e parques tecnológicos, acesso a mercados / incubadoras sociais.

Ao ser perguntado sobre o papel da iniciativa privada nesse processo, o entrevistado retruca que “não se faz política pública fora do Estado”: “todas as que conheço são com recursos públicos, pois, os que aparentemente são privados, são sustentados com recursos públicos, ou seja: Sebrae, Crea, OAB. E esclarece: “se você recebe dinheiro público ou concessão pública, é público, pois todo o dinheiro que é obrigatório é público”. “Só seria privado se *fosse voluntário*.” E comenta: “O problema maior nesse aspecto é a malversação do dinheiro público, representada pela co-rupção (ruptura dos dois lados)”.

No *terceiro grupo* foram entrevistados três professores-doutores que, por sua larga experiência, tanto no setor acadêmico como no exercício de consultoria para a iniciativa privada ou para o setor público (tendo alguns montado a sua própria empresa), podem avaliar o quanto a relação entre o setor privado e o setor público e entre as próprias instituições públicas afeta o estímulo ao empreendedorismo nas duas esferas, assim como, podem perceber as sinalizações de mudança.

Um de nossos entrevistados afirma que “o ambiente jurídico-regulatório atrapalha muito qualquer atividade de empreendedorismo; pois, as regras não são muito claras. Há uma contestação contínua. [...] São várias as instâncias que podem interferir negativamente no processo de querer fazer mais. [...] Tem um monte de documentos que têm validade limitada e pode haver uma pendência de um outro órgão, esse emaranhado institucional pode afetar determinado projeto. Aí tudo é suspeito. Em princípio, você é culpado até que você prove o contrário” – opinião que, como vimos, é corroborada por outro dos entrevistados – “O Brasil ainda é um país extremamente burocratizado. Para você abrir uma empresa (hoje é um pouco menos difícil do que era) ainda é uma atividade infernal e custosa. Para você fechar, nem se fala! É uma loucura. E a própria estrutura tributária – a quantidade de tributos e a dificuldade que existe para você passar isso a limpo, é um negócio incrível! Então, a chance que você tem – mesmo sendo um bom empreendedor – de estar cumprindo todas as leis, é praticamente zero, porque nem os contadores – por mais informados que sejam, por mais que assinem periódicos – sabem exatamente o que está vigendo hoje”.

Outro entrevistado comenta que o fato de ganhar dinheiro é mal visto pelos pares e pela sociedade brasileira de uma maneira geral: “as pessoas têm medo, vergonha de dizer quanto ganha e se ganha muito, pois os outros acham que tem alguma coisa errada; diferentemente da Europa e dos Estados Unidos, onde as pessoas, pelo contrário, são valorizadas por aquilo que são capazes de gerar de uma forma correta. Aqui não; aqui tudo é questionado. É uma cultura que, não é só pública não, privada também.” E revela: “Nas

universidades públicas, as iniciativas que têm alguma coisa a ver com gerar dinheiro fora do orçamento público são muito questionadas”.

Sobre o ambiente institucional, nossos entrevistados entendem que esse emaranhado institucional leva à corrupção e à desconfiança generalizada: “para criar uma empresa no Brasil são meses, meses, meses; pra fechar, podem ser *anos*. Então, obviamente, acaba se gerando muita informalidade. O pessoal de renda menor e tal, nem pensa em abrir empresa, legalizar coisa nenhuma; vai tudo na base da informalidade. O Brasil é um país muito cartorialista; tudo tem que ter autorização de alguém. O Governo interfere, obriga você a ir lá, provar que a sua assinatura é aquela, provar que está vivo. Uma burocracia que cria dificuldade, acaba gerando o quê? Gerando pessoas que querem vender facilidades.” “Toda essa questão de ser amigo de fulano e dar um jeitinho, pra quebrar um galho” vai gerando desconfiança: “todo mundo tem seu suspeito. Quem conseguiu vencer esse sistema tão complicado, é porque deve ter feito alguma coisa errada.” Segundo um deles, isso se deve à “herança portuguesa, do cartorialismo: tudo tem que ser provado, mostrado, o Governo tem que ver tudo. Quer dizer, você em princípio é culpado até que prove o contrário”.

Um dos depoentes esclarece que as parcerias público-privadas (PPP) até hoje não saíram [pelo menos no âmbito federal] devido à incerteza do cumprimento das cláusulas contratuais, tanto do lado do governo quanto do lado da iniciativa privada: “*As pessoas não acreditam na lei*. Se amanhã o Governo não cumprir algumas das normas estabelecidas ou não pagar por contingenciamento do recurso, eu, empresário, que pus o dinheiro na frente, como fico? Mas se o Governo diz que cobre, como é que você *a priori*, vai dizer que ele não vai cobrir e criar um fundo para garantir isso? É você dizer: *Lei no Brasil? Esquece. Contrato? Rasga o contrato!*” E complementa: “existe uma desconfiança tanto da iniciativa privada em relação ao Governo, como do Governo em relação à iniciativa privada, e *ainda mais, do Governo em relação ao Governo*. É o TCU dizendo que a decisão do BNDES 'tá errada; é o Ministério Público dizendo que o que o Senado decidiu é errado... Ou seja, não tem limites! *Hoje você não sabe quem é responsável pelo quê*; todo mundo se acha responsável por tudo. Qual o limite daquela instituição? Esse limite hoje não está claro. Várias instituições podem (afetar) o seu projeto; mandar parar; entrar com inquérito, sabe? Então a incerteza é enorme”. Segundo ele: “todo esse poder que o Estado tem - de te obrigar a fazer coisas desnecessárias, é que leva a esse aumento do risco, do custo, e que diminui a capacidade de empreender, o desejo da pessoa ser empreendedor formal.”

Sobre a visão que se tem de que o brasileiro é anti-capitalista, um dos entrevistados constata que “essa coisa ideológica contra o capitalismo tem diminuído muito. Uma coisa é ganhar dinheiro; as pessoas sempre desconfiaram: olha pro bolso do outro e não pro seu bolso; *isso é da cultura*. Mas essa briga ideológica, acho que diminuiu muito no Brasil. Uma coisa boa o Governo do PT deixou. A ministra Dilma Rousseff, por exemplo, ex-guerrilheira, está defendendo o capitalismo internacional. O pessoal está voltando atrás: ‘péra aí; não é nada disso; tá tudo errado’. O capitalismo é bom sim, desde que tenha uma ação social, desde que se cobre impostos, desde que tenha uma preocupação com o social, não só com o lado econômico-financeiro. Eu, por esse lado, vejo que o Brasil melhorou muito.”

Sobre essa briga ideológica e a institucionalização deturpada do capitalismo no Brasil um dos entrevistados comenta: “Capitalismo ainda é visto como um palavrão, algo a ser evitado, e assim por diante. Mas, essa gente está falando mal de algo que nem funciona à *plena carga*. Quais são os exemplos de capitalismo nossos? Não são os verdadeiros capitalistas; são os capitalistas ligados ainda à era do comércio. Oligarquias e assim por diante. Então, se *ficou com essa versão*, e a esquerda, *muito habilmente*, por uma falta de percepção e, até por *falta de conhecimento [da sociedade sobre o] que é o verdadeiro capitalismo*, se apossou dessa tese e, como [muitos] dos nossos capitalistas (sic) têm o rabo preso, não reagem.” Enquanto outro chama atenção para uma outra realidade: “tanto a direita quanto a esquerda, foram usadas pelos empresários que sempre viveram às custas do Estado. [Para esses] o que [os políticos] fazem não interessa - se é ideologia de direita ou esquerda – se aliam com quem vai ganhar e a quem podem cobrar um apoio para proteção, diminuição de impostos. Quer dizer: desde a escravidão, essa idéia de que o Estado tem que servir ao empresário – e não o empresário ao Estado – permanece no Brasil.<sup>81</sup>” Ele cita a época do governo militar, ao comentar que: “o que esse pessoal *mamou* do BNDES, dinheiro dos incentivos fiscais, diminuição de impostos; uma barbaridade. Quem tirava proveito do poder do Estado; criava a reserva de mercado. E aí, você vê o conflito: a esquerda defendendo reserva de mercado! Não tem nada melhor pro empresário que não quer trabalhar; é um monopólio pro cara! Então, é o seguinte: os dois lados têm atrapalhado, no sentido da concentração de renda, criando mecanismos que beneficiam o empresário rico e que não beneficiam adequadamente os menos favorecidos.” E conclui: “*a falta de entendimento das regras do capitalismo pelos dois lados* atrasou o Brasil uns 15 anos, enriqueceu aí um monte

---

<sup>81</sup> Ele faz uma inversão do pensamento de Mauá.

de gente que está hoje vivendo do que ganhou. Foi só abrir o mercado, que explodiu; era tudo falso, era tudo insustentável”.

Sobre a imagem que se tem dos empresários e dos ricos no Brasil, um dos entrevistados ressalta que basta se fazer um retrospecto dos últimos anos de telenovela para se ver que a maioria das vezes “o cara é [apresentado como] bandido, é o ladrão, é o sonegador, é isso e aquilo”, concluindo que essa é uma “imagem que *está sendo passada*”, fazendo com que o “empreendedor fique com a pecha de quem *quer ganhar em cima do outro*, de quem tenta aproveitar oportunidades e que, quando essa passa, demite todo mundo, dá calote, quando, na verdade, essa é uma *caricatura do mau empreendedor*.” Isso confirma que não se apresenta o valor do empreendedor como gerador de riqueza, como gerador de emprego, de desenvolvimento econômico: “Isso não está retratado.” O nosso “imaginário coletivo”, segundo outro depoente, vê “o Estado patrimonialista (essa coisa de toma lá dá cá) e acha que o capitalismo é isso... Durante muito tempo, tivemos essa mentalidade de aversão, como se *fosse feio* sermos capitalistas, então ficamos nos pré-capitalismos com todas essas normas de corretagem de favor, de uma sociedade cordial (segundo Sergio Buarque de Holanda e congêneres), criando essa *putaria* institucionalizada.”

Se, por um lado, a imagem passada pela mídia dificulta disseminar a cultura empreendedora no Brasil, um dos entrevistados deixa entrever que a cultura do consumo já está bastante disseminada: “o Brasil tem uma diferença de um país pobre: você pega, por exemplo, um país como na África, [onde] o pessoal é pobre de cabeça também; não *tem ambição de consumo*. Aqui, cada vez mais as classes menores (sic) estão consumindo. O Brasil é um país que tem 98% das residências com televisão, forno de microondas, ferro de passar; quer dizer, coisas que você não imaginava. Claro que, no Nordeste, tem gente que não tem energia elétrica, mas cada vez menos”. E complementa, dando uma pista sobre o potencial do mercado interno brasileiro: “Aqui não, se der renda pro pobre, ele vai consumir exatamente o que você está consumindo, o que eu estou consumindo; claro, a um preço menor. Ele vai procurar um similar, mais barato. Quer dizer, é uma questão mais de *visão* do que de *mentalidade* de pobreza, entendeu? Ele está dentro do mercado de consumo; ele não tem renda ainda para consumir; então, *o que não permite consumir é a distribuição de renda*”.<sup>82</sup>

Sobre a valorização que nossa cultura faz dos imigrantes e de sua capacidade empreendedora, um dos entrevistados compartilha a percepção do responsável pela

---

<sup>82</sup> Para consumir sim, para gerar riqueza não é suficiente.

Incubadora Gênesis de que essa se deve a um ambiente institucional “informal” desfavorável: “você tende a ter uma taxa elevada de empreendedores entre os imigrantes; [porque] os caras não tem escolha, *não tem relacionamento* - esse tipo de relacionamento pessoal – que pode arrumar um emprego pra ele: *o diretor fulano de tal*, vou ligar pra ele, *é meu amigo*. Para o estrangeiro isso não existe; então, por uma questão de sobrevivência, o cara tem que criar o negócio dele – é um aspecto social.” Segundo nosso entrevistado, a necessidade é um estímulo poderoso, pois “em qualquer empreendimento – principalmente o novo - o risco é muito elevado; a chance de dar errado é muito grande.” Normalmente, “o cara que tem a vocação para empresário, tenta a primeira, dá errado; ele tenta a segunda, tenta a terceira, até conseguir; o cara que não é, não; tenta, mas não coloca o esforço necessário. Se dá errado, ou desiste ou vai para a informalidade, que é zero de exigência. [No caso do] imigrante – eu conheço vários – o cara acordando às 4 da manhã para ir para a padaria fazer o pão e chegando em casa às 11 da noite para jantar. Por quê? Porque não tem outra alternativa, certo?”

Sobre a promiscuidade público-privada e a deturpação do nosso capitalismo um dos entrevistados confidencia: “na década de 70, 80, convivi muito de perto com a elite do empresariado paulista e carioca. Quem eram esses indivíduos? Eu achava que os caras eram super-homens. Coisa nenhuma! *Eram pessoas com enorme habilidade de abrir portas*. A dependência desses caras [do Estado] era tal, que tinha que ser um abridor de portas. A competência técnica era baixíssima. Depois que eu fui ver isso, entendeu? O cara era promovido muito mais pela cadeia de relacionamentos que ele tinha. Grande parte desse empresariado – considerados os melhores empresários do mundo – quebrou. Pega a Exame da década de 70, 80, onde tinha aquele ‘empresário do ano’, lembra? Olha se as empresas hoje, na sua grande maioria, não estão falidas? Foi vendida, faliu; por quê? Porque eles viviam da dependência do favor do Estado.” Se por um lado era assim, por outro ele cita o exemplo de um conhecido que trabalhava no Ministério da Fazenda na época do Delfim e que dizia que a coisa que mais gostava de fazer “era dar chá de cadeira no Doutor Ermírio de Moraes”. O depoente relata que este conhecido “era do terceiro escalão, mas tinha o *poder da caneta*, para aprovar os negócios. E o empresário se submetia, porque se não tivesse essa autorização, não sobrevivia. Ou seja, chega a um ponto que você não sabe de quem é a culpa” e constata: “o empresário vai lá e paga, porque se não, o cara não resolve, mas como o cara sabe que *você* vai pagar, ele cria mais problemas e *haja coragem* para romper com isso. Tem sempre um concorrente que não rompe. *Se você rompe está morto*. Isso é particularmente verdadeiro para

as empreiteiras.” Outro dos entrevistados comenta esse mesmo aspecto da seguinte maneira: “no Brasil em geral, e no Rio de Janeiro, em particular, [foi criada] essa mistura de elite colonizada com Estado colonialista. Somos uma mistura de *corretores de favores*, *capatazes*; aquela coisa de ficar *puxando o saco* [e, ao mesmo tempo, temos] uma enorme miopia em relação ao que pode ser a capacidade de fazer das pessoas aqui. Então nós temos uma cultura fortemente ancorada nesses *valores*.”

Sobre as nossas ordens política e institucional, um dos entrevistados considera que estas têm sido colocadas à prova, nos últimos anos, e que a corrupção está chegando a um ponto extremamente crítico: “existe uma quadrilha organizada; não são coisas pontuais. É muito pior, porque a corrupção agora tem fins políticos também: comprar deputados, reverter toda a institucionalidade”. Segundo ele: “A bomba ainda não foi desarmada, mas ela está controlada; porque a vigilância hoje é muito grande. A Procuradoria foi em cima”, [o que é um indício de que] “eles estão fazendo o papel das instituições e não o da política.” Isso mostra, segundo ele, que o Brasil democrático ainda não chegou “ao nível de *uma Venezuela da vida*, aonde [o presidente eleito, Hugo Chavez] vai lá e assume o poder do Congresso, assume o poder do Judiciário. O dia em que o Judiciário não tiver autonomia para julgar de forma isenta, aí acabou. Felizmente nós não estamos nessa situação”. Observa, porém, com preocupação “a ocupação de cargos *importantíssimos para o país* com critérios puramente políticos”, o que denota uma “desvalorização da inteligência, do conhecimento”. Do ponto de vista administrativo e gerencial observa alguns “desastres” em termos de implementação de programas: “a máquina hoje está dominada por esse tipo de pessoa – com vinculação política partidária, mas que está se *lixando* para a eficiência gerencial.” Nesse ponto, não poupa nem as organizações que deveriam defender os interesses privados: “*Aqui entre nós*, essas Firjan e Fiesp *da vida*, isso é um horror, isso é pior do que *funcionário público*. Você vai lá ver! O pessoal não quer nada, [...] querem ganhar aquele dinheiro público; [...] vivem com a contribuição que todo o empregado *tem que dar* para os sindicatos. Isso é o que sustenta Firjan, Fiesp, Sesc, Senac. Esse pessoal vive de um *imposto* [...] que o Governo deixa a ‘iniciativa privada’ administrar. Sesc, Senac, Senai, tudo é imposto. [...] Vai lá na Firjan que você vai ver, [...] é um absurdo; aquilo é um absurdo. Um empreguismo danado, entendeu? Amigo de fulano, de sicrano; um horror. É um poder que a pessoa tem de gerir o dinheiro público sem risco nenhum; essa questão, essa relação empresariado e governo brasileiro, é muito ruim.” E acrescenta: “Desde *as capitânias hereditárias*, o Governo - o reinado - dava poder pro cara tomar conta de uma determinada região.”

Com relação à falta de preocupação das instituições públicas com a eficiência e com os resultados para a sociedade, um dos entrevistados cita o exemplo de uma tese desenvolvida para identificar os fatores de sucesso de projetos tecnológicos na área de alimentos. O autor, para avaliar o sucesso de uma tecnologia, englobava, além da venda dessa tecnologia, o fato da mesma ter sido transformada em produto e ter sido comercializada no mercado por pelo menos dois anos. Ao avaliar, sob esse critério mais abrangente, um instituto público, localizado em São Paulo e tido como referência em tecnologia de alimentos, chegou à conclusão de que nenhuma das tecnologias produzidas pelo mesmo havia conseguido ter sucesso no mercado. Isso indicava que o sucesso, assim como os recursos concedidos a esse instituto, eram avaliados pelo interesse provocado pela tecnologia e não por sua aplicação ao mercado. Por outro lado, outro entrevistado comenta: “temos exemplos muito fortes e muito positivos de empreendedorismo dentro de instituições públicas, que atenderam às duas pontas – público e privada – e que são *benchmarking* no mundo inteiro”. Ele cita o projeto da Receita Federal que “fez história no mundo inteiro, ao, *efetivamente*, ter a coragem de descontinuar um modelo que existia há séculos e colocar um novo modelo funcionando basicamente em cima de tecnologia de informação. Sem papel, sem coisa alguma. Um exemplo, de *extrema ousadia*, que deu condição de melhorar a eficiência da arrecadação, reduzir a possibilidade de sonegação e, ao mesmo tempo, simplificar a vida do contribuinte.” Outro exemplo “revolucionário”, segundo esse entrevistado, foi o que o Tribunal Eleitoral fez, em termos de eleições, com a urna eletrônica e assim por diante”. E comenta: “Quanto menos tempo você tiver entre o fato gerador e o resultado final, menos tempo você tem para manipulação, e assim por diante. Então, eu acho que tem empreendedorismo em ambas as esferas, tanto no público quanto no privado. “E ambos são muito necessários.”

Ao serem solicitados a se manifestar sobre os sinais de mudança observados nesse ambiente institucional, um dos entrevistados comentou que uma das sinalizações positivas, dentro deste quadro institucional democrático, é “a mudança de postura da imprensa, que se tornou mais investigativa e passou a denunciar esse tipo de promiscuidade”, pois, segundo ele: “para muitos empresários, é pior aparecer como um bandido, um ladrão, do que o perder financeiramente; porque a imagem dele vai pro buraco e, com ela, vai a imagem da empresa. Se for uma empresa de capital aberto, manda o cara embora. Não quer se contaminar com alguém que esteve envolvido com falcaturas.” Acrescenta ainda que esse processo de filtragem também é fruto da pressão dos movimentos sociais, mas, na verdade, ao falar destes, cita os boicotes dos mercados *externos* ao produto poluído, produtos que usam trabalho



escravo ou infantil, e com isso afetam os produtores nacionais: ‘Não vou comprar esse produto, é daquele país.’ Para ele, “isso faz com que o empresário comece a se preocupar mais com a responsabilidade social”.

Outro depoente desse grupo considera que “a gente está se tornando aos poucos uma sociedade mais capitalista” e considera “sinais extremamente animadores” de que “estamos indo na direção correta”, o fato das “empresas estarem captando mais dinheiro no mercado de capitais do que no BNDES, [pois] *o BNDES é um entrave para o desenvolvimento do mercado de capitais tremendo*” e a “quantidade grande de IPO<sup>83</sup> que está acontecendo”. O correlato disso, segundo ele, é que: “esta coisa do capital aberto das empresas faz com que no mundo de hoje [exista] uma *febre* de governança corporativa, e [com] essa cultura de você disseminar formas de gestão, [onde] existem conselhos. [Essa] coisa [de responsabilidade social corporativa] está chegando a este país, de forma mais consolidada”. E comenta: “até mesmo o Partido dos Trabalhadores está se rendendo a isso, mesmo que seja [de uma forma meio] *maluca* que é através da Previ que participa de *uma cacetada* de conselhos e aí o cara volta e comenta: ‘*Companheiro, o negócio é legal!*’” Para ele já se observa “uma certa consciência por parte do setor público, de que não dá conta do recado sozinho e que precisa do setor privado para *tocar* algumas coisas. Mesmo a esquerda mais *retrógrada* está começando a entender que [...] precisa do outro lá, *jogando junto*, e que o outro tem que estar funcionando, pois se estiver morto não vai funcionar”; por parte “**do setor privado** também *caiu uma ficha* – não só por razões éticas (não tem nada a ver com ética), mas por razões de necessidade, de lucro – de que não dá pra seguir sozinho, precisa *botar o pobre para dentro*, de *fazer pedido* pelos pobres.”

Porém, com relação ao incentivo para o empreendedorismo (ou para as micro e pequenas empresas) ainda ouvimos os seguintes depoimentos: “ainda existe muito preconceito e o total desconhecimento do que seja um micro empreendedor. As pessoas não sabem, por exemplo, que são milhões e milhões de pessoas que trabalham, trabalham muito, e [que] o governo nacional, os governos locais e o setor privado [...] não quer[em] saber o que fazem, como fazem, como compram, como vendem, o que têm vontade de fazer, quais são seus planos, seus sonhos. [...] Pior até: elas ainda acham que é malandro, que é safado, que é sacana, então, é difícil, né? O cara enfrenta uma burocracia *alucinada*, uma carga tributária *alucinada*. Não tem acesso a crédito, não é capacitado, não tem assistência técnica, assistência jurídica, não tem formação contábil, tem baixo acesso a infra-estrutura,... *Você quer que esse*

---

<sup>83</sup> *Initial Public Offering* significando abertura de capital por meio de lançamento de ações na Bolsa de Valores.

*cara gere o quê? Você quer que ele seja capaz de fazer o quê?* No entanto, ele gera emprego: de má qualidade, mas gera. Como é que ele vai gerar emprego de qualidade?” Com relação ao potencial que estamos perdendo, ele continua: “Tudo conspira contra, especialmente no Rio de Janeiro. [...] Eu vejo, meus alunos no Instituto de Economia da UFRJ: o sonho deles é virar funcionário público, não porque têm espírito publico, porque *têm medo*. É tia no almoço de família, é a mãe assustada: ‘*Meu filho, faz um concurso.*’ (Quem tem espírito empreendedor vai para São Paulo). É essa coisa pavorosa, essa mentalidade paternalista/cartorialista e o professor tendo que dizer que “risco é uma coisa boa”. É lógico que tem RISCOS e riscos. [...] Eu acho essa coisa ridícula: *estamos capturados no passado*. E o que você faz numa sociedade como essa? Com essa coisa maluca de ter uma sociedade ainda nova, mas que se posiciona como velha, capturada pelo passado, e que não é capaz de batalhar seu futuro. Tem um menosprezo horrível pelo seu futuro. As pessoas, aqui, vivem em quadras, com toda segurança, e só jogam na defesa.”

Outro dos entrevistados, no entanto, não se admira que os jovens estejam querendo fazer concursos públicos ao invés de empreender: “Qual a sinalização que está sendo dada? *Vamos ter mais de 56 mil cargos públicos*. Pôxa! Isso é uma prova de inteligência dos recém-formados, que estão vendo as informações disponíveis e que estão vendo uma sinalização de que: ‘*Opa, vai ter isso daqui.*’” E lança a pergunta: “Qual é a sinalização de crescimento econômico que o pessoal está vendo? Possível *apagão*, não é? As coisas não se decidem, está tudo incerto, *está tudo no ar*. Apesar disso, a economia está crescendo, mas é porque as circunstâncias externas são favoráveis, como há décadas não são. Então, a gente, no final das contas, está descendo uma escada, dentro de um elevador que está subindo, não é? E na hora em que der um *melê* aí – eu penso: ‘Se eu tenho um emprego público, *em tese*, eu estou garantido’. Até porque, esse Governo aí, dá um monte de garantias...” E conclui: “eu acho que se você sinaliza claramente qual vai ser o papel do Governo daqui para frente (se você sinaliza!). Não precisa nem esperar anos. Se você sinalizar *claramente*: ‘olha, o nosso modelo aqui é...’ – como, no Governo Collor, que, apesar de tudo, passou uma idéia clara: a gente vai trabalhar com um Governo enxuto; o Governo vai estabelecer regras, regular e vamos deixar a iniciativa privada tocar a coisa daqui para a frente. Se você tivesse isso claro, ou se ficasse claro: ‘Olha, vamos estatizar tudo de volta.’ As pessoas poderiam tomar decisões de longo prazo, numa maneira muito mais tranqüila. Você reduziria a incerteza. [...] e isso já mudaria muito, independente de qualquer que seja a direção tomada, não é?” Para ele: “se a coisa for no caminho [que está indo] – a gente estará escolhendo – ou *estarão escolhendo por nós* – o

cenário do BNDES antes de 1990. A gente estava indo numa direção da integração competitiva; agora o que está parecendo é que a gente trocou de trilho. *É isso?*”, se pergunta e conclui: “O primeiro passo é definir qual é o modelo a ser perseguido. Qual o objetivo e função de cada instituição. Se você não definir claramente isso – *e eu não vejo em nenhum lugar uma declaração clara disso* – existe uma enorme possibilidade de você ter visões divergentes. E aí o que acontece? A soma das coisas com sinal contrário, é ZERO. Ao invés de você utilizar os recursos públicos disponíveis para o desenvolvimento de uma maneira sinérgica, você não sai do lugar. Você esteriliza os recursos públicos”.

Reconhece que “apesar das regras do jogo não estarem claramente definidas – o País está crescendo. Você tem um pessoal correndo um risco muito alto. Em função de quê? De um retorno razoavelmente alto também.”, mas sugere um cenário alternativo: “imagina o que aconteceria se você tivesse regras do jogo claramente definidas e, de fato, sendo cumpridas há alguns anos. Você teria uma *revolução – no bom sentido da palavra* – que nem a que tivemos na área econômica – no curto prazo. Então eu acho que se for feito um *choque – no bom sentido da palavra*, pelo amor de Deus – em relação ao longo prazo, como foi feito em relação à gestão financeira aqui na área federal, estados e municípios – uma Lei de Responsabilidade Fiscal, mas agora voltada para o longo prazo. *Você libera[ria] uma energia de crescimento incrível; incrível! [...]* O que falta? É dinheiro? É projeto? Não; é regra do jogo.”

A substituição de uma velha cultura por uma nova passa necessariamente, portanto, *por um processo de amadurecimento político* como se depreende do depoimento de nosso três entrevistados.

Na opinião de um deles “temos uma elite empreendedora, com ótima formação técnica – e, em alguns casos, técnica e cultural juntas – mas que não tem, ainda, estoque de recursos. [...]. Até isso *ser visto* como uma elite estabelecida, pode levar tempo e talvez a própria elite estabelecida – que está extremamente vinculada a um modelo anterior de produção – venha a impedir que essa renovação tome corpo, tenha massa crítica. Isso seria o pior dos mundos, porque você pode utilizar a própria legitimidade reguladora do Congresso, para impedir a inovação; para impedir que haja uma substituição do modelo vigente – em qualquer que seja o setor – por algo novo. Isso é uma preocupação. É a diferença de quem está [no poder], para quem vai se tornar. Se a gente está falando do futuro, as pessoas que vão fazer esse futuro ainda não têm essa visibilidade e ainda não têm esse peso. E, se as pessoas que têm a ver com

o modelo anterior ainda permanecerem com tanto poder de decisão e assim por diante, a chance dessa nova visão de mundo ser materializada no curto prazo diminui.”

Com relação à mobilização e à organização de movimentos sociais internos, outro considera que “ainda falta espírito coletivo”. E exemplifica: “Começa onde você mora. Aqui ninguém quer participar de condomínio. O cargo de síndico é exercido por pessoas *que não tem o que fazer*: tipo *general* aposentado ou *pessoa frustrada* que gosta de mandar. Por que? Porque ninguém participa, ninguém vai às reuniões de condomínio.” E, por isso, conclui: “Liderar movimentos desse tipo aqui, é muito difícil.”

O terceiro entrevistado, no entanto, manifesta uma outra opinião: “Não tem coisa mágica, então é mais de uma coisa. Eu acho que *não tem nada capaz de nos redimir por si só*. Nada. Eu não acredito em nada de mágica. Tudo é muito humano, tudo é muito imperfeito, tudo é muito cheio de distorções e de imperfeições, mas é o que temos e, em bom ‘português’: *Il faut faire avec. Não dá para substituir o real*. Eu não sou pessimista. Seria, se, diante de tudo isso, arrumasse minhas malas e fosse embora, ou desistisse, ou ficasse na praia. Não. *Temos muito o quê fazer. Só isso*. Um monte de gente tem muito o que fazer, durante muito tempo, e eu estou tentando fazer a minha parte. Tem muita gente fazendo. Temos sim que “*meio que desendemonizar* [essa história], tem que *descaricaturar*, a gente vive cheio de idéias pré-concebidas<sup>84</sup>, em relação a tudo. [...] Então é uma questão de *amadurecimento*.”

Ao longo de nossas entrevistas fica clara a grande dependência em relação aos recursos públicos<sup>85</sup>, dependência esta que na fase de recuperação do tempo perdido (1808-1930) em termos de entendimento das regras do jogo capitalista foi justificada pela ausência de capital privado no volume necessário para os investimentos na infra-estrutura para a industrialização.

O *quarto grupo* de entrevistados, portanto, foi escolhido como o objetivo de colher subsídios sobre a situação do Brasil em termos de captação voluntária de recursos advindos do setor privado, em pleno início do século XXI. Esse grupo inclui um diretor da Comissão de Valores Mobiliários – CVM que regula os mecanismos de emissão e compra e venda de

---

<sup>84</sup> Tipo de pré-conceitos que deveriam ser discutidos abertamente: da nossa cultura, do país, dos outros, da privatização, da elite, do capital estrangeiro, etc., etc...

<sup>85</sup> Cabe a observação sobre o termo público que não significa *gerado*, mas simplesmente *gerido* pelo Governo. Recursos oriundos de *impostos*, ou seja, direta ou indiretamente oriundos das atividades produtivas que em sua maior parte são exercidas pela iniciativa privada e destinados à sociedade como um todo.

títulos públicos e privados, e dois gestores de fundos privados de investimentos em capital empreendedor (*venture capital*) e capital produtivo (*private equity*).

Em termos de ambiente institucional, a primeira observação feita pelo diretor da CVM, foi sobre as diferenças entre o direito ibérico (herdado pelo Brasil) e o anglo-saxônico, ao comparar o funcionamento da Comissão de Valores Mobiliários brasileira e de sua similar, a *Security Exchange Commission* (SEC) americana. Segundo ele, o direito anglo-saxão é contratual, ou seja, a SEC tem pleno poder de aceitar títulos baseados em contratos firmados entre pessoas físicas ou jurídicas, sem ter que solicitar aval de outras instâncias institucionais: “resolvem inventar um tipo de valor mobiliário e lançam no mercado: é o mercado que aceita ou não. No Brasil, não. É necessário que a lei, ou a CVM, por deferência da lei, reconheça aquilo como valor mobiliário. Se não for reconhecido, a negociação em mercado é ilegal. [O que significa dizer que,] sem esse aval, estará se cometendo um crime.”

Nosso entrevistado informa que a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) foi instituída pela Lei das Sociedades Anônimas em 1976. A lei, segundo ele, “era absolutamente inovadora” e ainda é, pois foi aperfeiçoada em 1997 e em 2001, quando foi deferido à CVM o poder de regular. Para ele, “*não tem regulamentação no mundo tão boa quanto o marco legal das sociedades abertas que vigora no Brasil.*” Este “*é sofisticado e, em algumas coisas, superior ao dos Estados Unidos, [não] criando entraves de natureza legal.*” “A Lei das Sociedades Anônimas,” explica ele, “regula as companhias de capital fechado (sociedades limitadas) e aberto (sociedades anônimas) sendo que a CVM só tem égide sobre as companhias de capital aberto. As sociedades limitadas eram reconhecidas desde 1919, pelo decreto-lei 1708, que foi incorporado à nova legislação. Pela nova lei, para uma sociedade recorrer a captação de recursos *públicos* (refiro-me a capital de terceiros e não a recursos do Estado), basta que ela se qualifique junto à CVM como sociedade de capital aberto”. Segundo ele, as bolsas de valores já existiam no Brasil, desde o final do século XIX, mas só para comercialização de títulos, *não com a função de captação de recursos para financiamento de capital produtivo.* Quem inverteu essa condição, foi Mario Henrique Simonsen, com a criação da primeira Lei de Mercado de Capitais, de 1977/78. A mudança cultural produzida por esse ato se reflete nos números atuais dos investimentos em capital produtivo, pois ressalta que, enquanto o BNDES – principal financiador brasileiro de longo prazo – tinha liberado 37 bilhões de reais para financiamento, até 31 de agosto de 2007, “no mercado de capitais foram recolhidos 103 bilhões de reais!”

Ao ser perguntado sobre se há a exigência de um capital mínimo para uma empresa poder ser qualificada como companhia aberta pela CVM, o diretor esclarece: “Não tem. Tem *uma porção de coisas* que as pessoas *acham, mas não tem*”. Entre as regras necessárias para a qualificação estão: “a aceitação de auditorias externas e de formação de um conselho de administração”. Ao ser perguntado se essas condições já não limitariam naturalmente o porte das empresas capazes de se qualificar, ele ponderou que o limite se daria: “por uma decisão financeira de custo-benefício; não por um entrave legal”. Para ele, a razão efetiva para uma empresa permanecer como sociedade fechada, é de ordem *tributária*. A empresa de capital fechado, que utiliza recursos próprios, não precisa ter auditoria externa, o que significa que ela “*pode ter caixa dois*”. As empresas que buscam se financiar com recursos de terceiros, seja através do BNDES (recursos do governo), seja através do mercado de capitais (recursos privados), têm que se submeter a uma auditoria externa: “que é o que se chama governança corporativa”.

Ao ser perguntado se o fato de as empresas estarem procurando mais a Bolsa para captação de capital produtivo poderia ser lido como uma mudança cultural no sentido de “maior transparência” ele esclareceu que existem quatro níveis para a CVM classificar o nível de governança corporativa adotado pelas empresas. As empresas classificadas no nível 4, que integram o que ele chamou de “novo mercado”, são empresas com total transparência em que “o mercado é a governança absoluta.” Essa classificação, segundo ele, já é dada pelo próprio *site* da Bovespa<sup>86</sup>. Quanto maior a classificação, maior o valor do multiplicador que a bolsa paga pelo IBITDA<sup>87</sup>.

Ele observa que as empresas que surgem com o apoio de fundos para empresas emergentes (como o BNDESPar, por exemplo) já são criadas dentro de uma nova cultura de transparência, pois, desde o início, são incentivadas a ter sócios, a se submeter à auditoria, e a criar conselhos de administração dos quais o administrador do fundo faz parte. Isso funciona na base do ‘olha, se você quer a minha participação, você tem que dar em troca um monte de coisas’ que, segundo ele, “é o que se chama de governança corporativa.” Segundo ele, as empresas que são criadas com a parceria institucional de um fundo de empresas emergentes, ao serem lançadas no mercado de capitais, muitas vezes, ingressam diretamente nesse chamado “novo mercado”.

---

<sup>86</sup> Bolsa de Valores do Estado de São Paulo

<sup>87</sup> *Income Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization.*

Hoje, afirma ele, o mercado de capitais brasileiro oferece a uma pessoa que queira investir seu capital excedente, um espectro completo de mecanismos, entre os quais: ações, renda fixa, securitização, fundos de participação, fundos de investimento, derivativos. Para exemplificar, com números, a progressão que vem ocorrendo na abertura de capital pelas empresas, ele mostra que, enquanto, em 2003, foram concedidos 14 registros e, em 2006, 66; em 2007, só até agosto, já haviam sido concedidos 59. Dos 103 bilhões negociados na bolsa de janeiro a agosto de 2007: 45 bilhões foram em ações; 37, em debêntures; 6,80 em securitização; 13 em FIPs<sup>88</sup>. Do capital que circula nesse mercado, ele informa que: 65% é estrangeiro, o que mostra que “a bolsa de valores brasileira capta capital estrangeiro que está financiando empresas brasileiras. A média diária de negociações, que era de 615 milhões em 2001, hoje (agosto de 2007) é de 4,30 bilhões! Isso foi possibilitado pela globalização dos mercados financeiros. Em 98 e 99, a empresa brasileira que queria atrair capital estrangeiro tinha que abrir capital na bolsa de Nova Iorque.” Ele informa que enquanto a Bovespa, movimenta 74% do mercado de capitais na América Latina; a Argentina não chega a 1% e o Chile, de que “as pessoas falam *pra burro*”, 5%.

A CVM, nesse mercado, tem função “fiscalizadora, desenvolvimentista e regulamentadora”, ou seja, as normas do mercado são provenientes da CVM. Segundo ele, o mercado está se “disciplinando”. Embora a atividade disciplinadora da CVM continue a mesma, ele informa que os pedidos de ajuda para intermediação de conflitos têm diminuído bastante, o que significa que a auto-regulação está funcionando. Para ele, isso denota uma mudança cultural, pois representa o fim do monopólio do governo sobre o investimento de longo prazo em capital produtivo, com uma vantagem: “você não se submete à demora representada pela burocracia dos financiamentos públicos” e cita o ex-ministro Delfim Neto em palestra na CVM: “você só tem que convencer a quem tem poupança, a *dar (sic)* dinheiro para você”.

Os valores captados demonstram que o capital privado está assumindo a frente em termos de financiamento ao capital produtivo, quebrando o monopólio exercido pelo BNDES desde os anos 50. No entanto, para ele, isso não coloca em xeque a instituição BNDES, pois “*se está falando de duas coisas diferentes.*” O mercado de capitais só funciona para empresa que se disponha a abrir capital, e, segundo ele, muitas das empresas brasileiras de capital fechado, ainda que não tenham limitações legais, têm limitações financeiras. E, finalmente, pequenas e médias empresas, empresas inovadoras não podem prescindir dos recursos do

---

<sup>88</sup> Fundos de Investimento em Participação.

BNDES, pois os bancos privados no Brasil, só financiam a longo prazo, como repassadores dos recursos do BNDES. Segundo ele essa limitação dos bancos privados “é consequência das características dos investidores brasileiros. Os bancos, como simples intermediários financeiros, não podem descartar aplicações e captações. Por isso, enquanto não houver ofertantes (aplicadores) de recursos a longo prazo, os bancos privados não vão conseguir ofertar a longo prazo.” Enquanto, a maioria das pessoas, “por insegurança nas regras do jogo”, aplicar só no curto prazo, isso não acontecerá. A diferença do BNDES para os bancos privados é que o BNDES tem um *funding* de longo prazo, que os bancos privados não têm – “o dinheiro recolhido *compulsoriamente* através do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).” A diferença do mercado de capitais, portanto, é que, além das regras claras e fiscalização da CVM, o investidor pode negociar esses títulos a qualquer hora.

O diretor da CVM, funcionário de carreira do BNDES, justifica a imagem de “torre de marfim” do BNDES em termos da aversão ao risco no que tange ao financiamento das pequenas e médias empresas, pelo fato de que todo o financiamento feito pelo BNDES, é submetido a seis controles externos: Tribunal de Contas da União (TCU), Controladoria Geral da União (CGU), auditoria interna, auditoria externa, fiscalização do Ministério da Fazenda e do Ministério Público. O banco, “*como toda instituição pública*, é regido por uma porção de leis das quais ele não pode se afastar: *até pedir título de eleitor do cara que vai pedir dinheiro*”.

Apesar dessas amarras, ele informa que foi no BNDES que surgiu, em 1992, o primeiro fundo de investimento em empresas emergentes. Foi o BNDES que redigiu a Instrução 209, sobre Fundos de Investimentos. A experiência com *venture capital* da Finep começou com profissionais oriundos dessa área do BNDES. Para ele, foi o BNDES “quem começou financiando o empreendedorismo.” “Eu era superintendente dessa área e depois fui diretor. A gente começou a inventar mecanismos, até conseguir convencer a CVM a criar esse fundo. Depois, a gente criou companhias regionais de participações. Quando o banco fez isso ninguém falava em *venture capital*. O banco, a partir dessa época, passou a criar fundos e transferi-los, através de concursos, para administradores privados.” Segundo ele, porém, “essas iniciativas geraram sempre discussão interna entre as equipes do BNDESPar (que capta recursos no mercado e incentiva o lançamento de novas empresas no mercado) e do BNDES (que de alguma maneira detém o poder de selecionar ou privilegiar setores). Na opinião do entrevistado: “A BNDESPar é muito mais *moderna* que o resto do banco.” A diferença estaria em que, enquanto o banco empresta a juros subsidiados de 10 % a.a., uma empresa boa



captaria a 40% no mercado. Ao fazer isso, o banco está fazendo “com que alguém se aproprie de uma rentabilidade maior do que quem capta no mercado. Essa rentabilidade maior vai ser apropriada por quem? Pelos sócios da empresa. No BNDESPar, por outro lado, a empresa é obrigada a abrir capital. Ao fazê-lo, força uma “apropriação pública” da rentabilidade gerada. A BNDESPar movimenta uma carteira que deve estar “em torno de 70 bilhões”, com valores mobiliários de “ótima qualidade”, que circulam o tempo todo. A BNDESPar pega, fica um tempo, faz governança corporativa, e depois sai. Ao fazer isso, “faz com que o público se aproprie da mais valia gerada pelo capital investido pelo banco”. Apesar da oposição de alguns presidentes que passaram pelo banco – ele cita Carlos Lessa que proibiu as operações no mercado da BNDESPar – “não existe maior democratização do capital, do que a que a BNDESPar promovia ao participar do mercado de capitais. O lucro do BNDES, que pertence à União, “em grande parte – a maior parte das vezes – advém da área de capitais”. Segundo ele, “o lucro do banco que advém do próprio giro do banco, foi quase igual ao do Itaú”. Ele esclarece que “o banco não recebe recursos do Tesouro há mais de vinte anos. O banco é *doador* de recursos para o Tesouro.” Em geral, as pessoas acham que “o banco [BNDES] não deve dar lucro”, mas, pergunta, “se o lucro é entregue à União, e, portanto, serve ao orçamento dela, porque o banco não deve dar lucro? O *spread* do banco é de menos de 1% a.a., e mesmo assim dá lucro; *e muito*.”

A velocidade com que o mercado de capitais vem crescendo, segundo ele, sinaliza que “na verdade, *se você cria um ambiente adequado*, os mecanismos adequados, as pessoas *vão* (respondem).”

Perguntado sobre o interesse persistente dos jovens em termos de concurso público, ele considera que essa é “uma questão de natureza psicológica”, que só será consertada “mudando os sinais” e isso “demora um pouco”, pois esse movimento (de estímulo à iniciativa privada) “é recente”; na verdade, só teria começado “a partir da estabilização da moeda”. O mercado de capitais está sendo “valorizado” porque os juros estão caindo, e isso pode mudar a “*cultura* do aplicador brasileiro” que “detesta pagar juros, mas quer receber muito juro sobre o capital. Quando a renda fixa passa a render menos que a poupança, isso tende a mudar. As regras do mercado, onde risco e retorno são indissociáveis, começam a entrar em funcionamento. Na bolsa, como o risco é maior, o retorno também é”. Comenta: “Com todas as crises e mexidas, o mercado até agosto tinha subido 20%; enquanto um fundo de renda fixa deu 8!” Quando “os juros caírem mais, [...] quem quiser rentabilidade, vai ter que ir para o mercado de capitais, e nesse, quanto mais arriscada a aposta, mais alto o retorno.

O padrão mundial dos fundos de *venture capital* é o seguinte: de cada 10 empresas de um fundo: duas quebram, seis têm desempenho médio, e duas dão tanto dinheiro que pagam tudo.” Segundo ele, o número de empresas que vêm sendo financiadas pelos fundos de empresas emergentes é enorme: “muito maior do que as pessoas imaginam.” Ao concluir: “o empreendedorismo hoje é muito mais financiado do que se imagina”, ele acrescenta um dado importante: “desse investimento, segundo dados da Bovespa, 25% é feito por pessoas físicas.” A participação das pessoas físicas diretamente no mercado foi viabilizada, segundo ele, pela criação dos *homebrokers* – corretoras de valores que permitem acesso direto ao pregão via *internet*. ”

Para o gestor de um fundo de *venture capital* do Rio de Janeiro - pioneiro junto com o BNDES na fase de regulamentação dos fundos de *venture capital* no Brasil – a atividade empreendedora é uma peça importante no processo de desenvolvimento nacional e depende de dois tipos de capital: capital humano e capital financeiro.

Para ele, a sociedade brasileira, sempre foi uma sociedade empreendedora, como demonstrado pela quantidade de pequenas e médias empresas existentes, no entanto, “a atividade empresarial no Brasil hoje é sufocada por dois fatores: o *delírio* regulatório e o *furor* arrecadatário do Governo. Para apoiar a pequena e média empresa, o primeiro passo seria retirar das MPEs, um sócio – o Governo”, pois, segundo ele, “o empresário brasileiro vive sujeito a um processo de excessiva regulação e excessiva tributação, o que representa um inibidor ao desenvolvimento dessa atividade”. O terceiro fator, “que joga contra,” seria o nível educacional: “O problema da educação no Brasil é um fator de atraso no desenvolvimento do empreendedorismo, pois ela é a base de qualquer atividade.”

Independentemente de persistirem essas necessidades – “de aliviar o sufoco dos empresários e de melhorar a educação”, em termos de capital financeiro, nosso entrevistado afirma que o Brasil já apresenta algumas sinalizações positivas. Uma das lutas empreendidas por nosso depoente, cujo foco é o mercado financeiro, foi a de “viabilizar um modelo que permitisse o crescimento do pequeno e médio empresário que queria crescer”, pois reconhece que existem dois tipos de empreendedores pequenos e médios: os “que querem crescer” e os que “não têm ambição de crescimento”, ou seja, querem continuar com a padaria da esquina ou o boteco do bairro. Ele explica que seu interesse pelo modelo do *venture capital* foi despertado, em 1974, quando foi aos Estados Unidos como membro da Associação de Analistas do Mercado de Capitais. Nos EUA (país reconhecidamente empreendedor e que sempre apoiou as pequenas empresas), nas décadas de 30 e 40, quem apoiava as pequenas e

médias empresas eram *os grandes milionários americanos*. Com o surgimento das grandes corporações, com a organização da economia e com o aperfeiçoamento dos marcos regulatórios, durante o século XX, no entanto, os fundos de pensão passaram a ser os grandes detentores de poupança privada e foram autorizados a investir em fundos de *venture capital*. Os fundos de *venture capital* representaram a solução americana para o aporte de recursos para as pequenas empresas, ou até mesmo para as empresas ainda não existentes, que queriam crescer. O crescimento fantástico dos EUA – nas décadas de 80 e 90 – foi viabilizado, em grande parte, pelos mesmos que apoiaram empreendedores que tinham visão e excelente formação.

Ao tentar trazer essa idéia para o Brasil, o entrevistado diz que enfrentou resistência. Diziam que: “não há espaço para isso acontecer no Brasil. O perfil do empreendedor brasileiro, do empresário brasileiro é totalmente diferente. Não tem o mesmo nível de educação, não tem o mesmo nível de acesso ao capital.” Ao que ele contrapunha: “Tudo bem, vamos criar instrumentos que dêem acesso ao capital, e seguramente o nível de empreendedores vai mudar de patamar”. Com essa visão ele ajudou a organizar, em 1981, o I Seminário de *Venture capital*, e, como presidente da CVM, em 1994, participou da criação do marco regulatório que viabilizou a criação de fundos em empresas emergentes e que permitia que os fundos de pensão das empresas estatais brasileiras viessem a investir, através de fundos geridos por empresas privadas (como a que nosso entrevistado dirige hoje) em empresas novas com potencial de crescimento, ou seja, na capacidade empreendedora brasileira. Segundo ele, o marco regulatório teve que ser “apresentado” às autoridades, porque “infelizmente, no Brasil, se você não diz que *pode* fazer, a autoridade diz: *então não pode!* Eu tive que dizer que podia fazer e criei uma regulação.”

A partir daí, “gradativamente [...] vários gestores de recursos, se interessaram por isso.” Paralelamente, a universidade brasileira e os centros de pesquisa perceberam que “aquela produção fantástica de *papers*”, publicados nas revistas, “não geravam nenhuma riqueza interna no país.” Foi aí, que começaram a surgir as incubadoras dentro das universidades e centros de pesquisa. Apesar de reconhecer que “já existia o CENPES – Centro de Pesquisas da Petrobrás – apoiando, com seus recursos, inovações de tecnologia no campo universitário” considera que o marco regulatório incentivou gradativamente a criação de um parque empreendedor; apoiando quem tinha uma idéia ou uma pesquisa e queria transformar aquilo num negócio: a razão de ser das incubadoras. Hoje, você tem 350 incubadoras ou mais.” O Instituto Gênesis da PUC, ele informa, é voltado para a visão

empreendedora do universitário, do pesquisador, do produtor, da universidade, e já graduou 70 empresas: “Isso está acontecendo de uma maneira muito forte hoje, não só no Gênesis, mas em outras incubadoras.” Segundo ele, esse movimento tem sido importante para o crescimento observado no mercado de capitais nos últimos 5 anos, quando um grande número de empresas fizeram lançamento de ações em bolsa: “é uma *revolução invisível* que está acontecendo na base das universidades e dos centros de pesquisa brasileiros. Só que as pessoas não estão tendo a percepção clara disso. A contribuição disso vai ser sentida daqui a 10, 15, 20 anos.”

Essa revolução, no entender dele, teve início, para valer, na segunda metade da década de 90. Para mostrar a velocidade desse movimento ele comenta que, em 1981, ao ser questionado por Peter Drucker, palestrante-convidado para o I Seminário de *Venture capital*, sobre “se as universidades tinham curso de empreendedorismo” ou “se as universidades brasileiras tinham incubadoras”, a resposta às duas questões foi negativa: “Nenhuma universidade brasileira tinha.” A primeira universidade brasileira a criar uma incubadora com o objetivo de transformar conhecimento em atividade empresarial, segundo ele, foi a USP no *campus* de São Carlos – em 1984. Depois foram surgindo outras, mas, para ele, “o grande impulso foi dado pela criação da Anprotec em 1987.” Ou seja, a partir do final da década de 80 e início da década de 90, houve um grande impulso em termos de facilitar que empreendedores pudessem encontrar um ambiente amigável para desenvolver seu negócio, sua empresa. Ele cita que, também, gradativamente “muitos empresários brasileiros estão usando os recursos obtidos com a venda de suas empresas para estrangeiros, para investir em empresas brasileiras com potencial em outros setores.”

Ele esclarece que, na década de 80, “não havia clima ou recursos no país” para isso, já que “com os juros na estratosfera” e os rendimentos oferecidos pelas aplicações financeiras, investir num negócio que iria demorar 10, 15, 20 anos para maturar, era “complicado”, não só do ponto de vista da regulação, como do ponto de vista da realidade financeira do país. Porém afirma que “agora isso mudou”, e se orgulha: “eu ajudei a embalar o bebê e estou vendo o bebê se transformar num jovem.” Apesar da enorme satisfação profissional que isso lhe dá, nosso entrevistado afirma que “ainda temos muito para crescer nesse campo; muito mesmo! *Temos que vencer barreiras culturais em todos os níveis.*”

Ele revela, como exemplo, que o regime de tributação tinha um tratamento diferenciado para o capital estrangeiro até 2006, pois este era isento de tributação nas aplicações de curto prazo, mas não nas de longo prazo. Os investidores estrangeiros podiam,

portanto, comprar e vender ações diariamente na bolsa, estimulando o capital especulativo e não produtivo. Isso, para ele, representava “a antítese do que deveria ser o regime tributário” e só foi alterado há um ano e meio. E complementa: “Hoje continua *inexistindo* um regime tributário para o investidor brasileiro, com exceção dos fundos de pensão que não sofrem tributação nos seus investimentos (em consonância com um regime moderno que incentiva a poupança previdenciária; já que sem poupança doméstica, você não tem desenvolvimento)”. Ele recorda que Roberto Campos dizia que “os dois fatores para o desenvolvimento sustentável são o capital intelectual e a poupança doméstica”, [*desde que*] – nosso entrevistado acrescenta – “essa seja eficientemente alocada através do mercado de capitais”, já que na opinião do economista “toda vez que a poupança privada vai para a mão do governo, você reduz a produtividade do capital financeiro e, conseqüentemente, afeta a taxa de crescimento e desenvolvimento do país.” Nosso entrevistado considera que o fortalecimento do mercado de capitais promove o *socialismo de mercado*, expressão cunhada por Peter Drucker, em 1975. O mercado de capitais dos novos tempos seria a instituição capitalista que promove a socialização da propriedade, utilizando mecanismos de mercado. Até os anos 80, praticava-se no Brasil, segundo ele, o capitalismo estatal, ou seja, tínhamos um Estado capitalista, em que “algumas pessoas e o Estado dominavam aquilo em benefício próprio, não em benefício da sociedade”. Agora, portanto, estaríamos adotando um novo modelo capitalista – que corresponde a um modelo socialista de mercado. E afirma: “a propriedade não pode ficar concentrada na mão de poucos, porque isso não é socialmente justo; não é economicamente eficiente”, constatando que “o modelo adotado pelo Brasil é concentrador desde as “capitanias hereditárias.”

Perguntado sobre as barreiras culturais que dificultam as mudanças, ele comenta que “tudo no Brasil a gente acha que é o pior. O Governo é o pior, o empresário é o pior. Acho que a gente tem coisas ruins e tem coisas boas. A gente tem que viabilizar as coisas boas.” E, dessa maneira, ele considera que “uma nova cultura empreendedora pode estar surgindo. Uma cultura em que o empreendedor não ache que o negócio é exclusivamente dele; que, para crescer, precisa de recursos de terceiros; que precisa contribuir para a sociedade, que precisa prestar informações – toda essa teoria da governança corporativa, da sustentabilidade social”. Ele concorda, no entanto, que: “tudo isso são processos. Novamente: é educação!” e resume: “na raiz de todos os problemas brasileiros está o problema da educação. E isso, você só muda com o tempo. Não há como você chegar lá e, *por um sopro de espírito santo*, as pessoas mudarem a sua forma de pensar, mas as coisas estão mudando.” Para demonstrar as mudanças

ele cita que “as empresas controladas por famílias, estão abrindo capital em bolsa [e] os retornos obtidos por essas empresas têm atraído um número maior de empresas para o mercado e imediatamente, isso faz com que [se comece a notar] como esse novo grupo de empresários está atuando”, ou seja, “há uma mudança cultural dos empresários também.”

Ao ser perguntado se esse movimento não estava se concentrando exclusivamente nas empresas de base tecnológica, nosso entrevistado é de opinião que o foco exclusivamente na área de tecnologia, caracteriza uma visão *errada*, combatida por ele desde o primeiro momento, já que “inovação não necessariamente envolve tecnologia avançada”, e, pois qualquer tipo de atividade: econômica, cultural, social, que gere benefícios para a sociedade, pode se transformar num empreendimento inovador. Ele dá o exemplo do *Cirque du Soleil* que inovou a atividade circense se transformando em um empreendimento extremamente bem sucedido e lucrativo. Para ele, inovação são “formas diferentes de tratar *uma coisa que está na cara da gente* e a gente não vê como deve ser tratada; você renova em cima do dia-a-dia.” Ele cita, como exemplo, as inovações propiciadas pelas incubadoras sociais: “levar para dentro da favela, um espírito empreendedor, é uma inovação; indiscutivelmente. Você tira as pessoas que estão lá, daquele vício, daquela vida sem perspectivas, para uma vida com uma expectativa empreendedora!” A incubadora da PUC, segundo ele, teria dois exemplos disso: “dois rapazes que estudam na PUC criaram o jornal da comunidade da Favela das Canoas; outra menina criou um sistema de hospedagem para estrangeiros que querem se hospedar na favela: montando uma rede de barracos, conversando com as pessoas. [Isso demonstra] um tratamento empresarial, empreendedor, inovador, dentro da favela.” Por isso, conclui: “processo inovador não é só novas tecnologias. São tecnologias de outra natureza, não é? Tem muita coisa sendo feita Brasil afora.”

Para ele, portanto, é fundamental criar mecanismos de suporte àqueles que estão realmente buscando algo para empreender, seja no campo, seja nas cidades: “Não é mais possível você ter a população favelada [no Rio de Janeiro], crescendo a uma taxa seis vezes superior do que a população no asfalto!” Apesar do processo lento, nosso entrevistado é da opinião de que *estamos avançando* e está otimista, pois considera que estamos entrando em uma nova era e que esse processo, que começou na década de 80, vem se firmando, e que devemos ir em frente (“vamos em frente, vamos em frente”).

A visão otimista desse entrevistado é compartilhada pelo gestor de um fundo de *venture capital* de Minas Gerais, que começa a entrevista nos informando que o investimento em capital produtivo, até o final do século XX, sempre foi renegado ao último plano ou,

simplesmente, não despertava interesse. Os poucos fundos com capital de investidores estrangeiros que havia aproveitaram a liquidez provocada pela bolha de crescimento americana dos anos 90 para realizar perdas e voltar para casa. Segundo ele, isso mudou a partir de 2004, quando o Brasil voltou a atrair recursos adicionais para investimentos em capital produtivo no longo prazo (*private equity* e *venture capital*): 500 milhões em 2005, um bilhão em 2006 e, em 2007, já estavam perto de 4 bilhões de dólares.” Mas, apesar de os recursos que entram estarem aumentando em ritmo acelerado, ele informa que “em relação aos mercados emergentes no mundo inteiro o Brasil ainda está muito atrás, porque a Chíndia (China e Índia) estão atraindo grande parte dos recursos internacionais. Para dar uma idéia: em 2006, dos aproximadamente 600 bilhões de dólares que estavam sendo aplicados no mundo em capital produtivo, 400 eram investimentos nos EUA, 150 na Europa e 33 em mercados emergentes, dos quais: 2/3 estavam na Chíndia (12 a 13, na China e 7 a 8 na Índia), enquanto o Brasil atraía 1 bilhão. Segundo ele, enquanto os investidores internacionais viam o Brasil ainda com um “amargor”, eles demonstravam um “verdadeiro encanto” pela China e Índia.

Essa tendência começou a mudar, segundo ele, a partir do momento em que os investidores começaram a perceber que “o fato de ir recurso demais para China e Índia, fazia com que a relação de oferta maior que demanda encarecesse o custo do investimento (sic) – um “dos componentes fundamentais do nosso tipo de investimento: o preço de entrada e a facilidade de saída.” Nesse meio tempo, a Associação Brasileira de *Venture capital* (ABVCAP), da qual nosso entrevistado é alto dirigente, começou a desenvolver um projeto, em parceria com o Governo Federal e a Finep, para entender como esse fluxo de dinheiro era atraído para a China, a Índia, a Rússia e o Leste Europeu e para montar “um programa de apresentação do Brasil como porto e ambiente de investimento de longo prazo para o capital estrangeiro”. A combinação desses dois fatores: necessidade de diversificação de portfólio por parte dos investidores e o trabalho de apresentação das oportunidades de investimento para esse mercado no Brasil, fez com que os recursos atraídos aumentassem de 3 a 4 vezes. Por que? Segundo ele – que se considera “uma pessoa absolutamente otimista”, o ambiente para investimentos em *private equity* e *venture capital* no Brasil é atualmente “extremamente atraente”. Entre os fatores que tornam o ambiente atraente, ele enumera: (1) a lei 8438 para remessa de direitos externos que existe há 64 anos e nunca foi “tocada” mesmo no auge das crises econômicas; (2) a institucionalização recente da arbitragem que facilita o processo de governança corporativa; (3) a nova lei de Falências, que assegura e facilita a postura e a

segurança do empréstador no Brasil; (4) a alienação fiduciária, como garantia no imóvel, etc. Além disso, comenta que o Brasil tem vantagens competitivas claras do ponto de vista da energia limpa e agronegócios, além de ser um dos maiores exportadores de carne e de grãos do mundo (e isso só utilizando 30 a 40% das terras aráveis), enquanto, a China, só tem 15% de terras aráveis; tanto a Índia como a China têm problemas de contaminação de água e a África, apesar do potencial em energia limpa, luta com problemas *políticos* e étnicos tremendos. Isso o leva a concluir que “não existe no mundo um país, uma área geográfica, moderna, ocidental, com o solo [e] com o ar da forma que tem, como o Brasil. Você tem *um mundo* de investimentos e espaços para investimentos no Brasil com retorno altamente atraente; e, não só em energia limpa e agronegócios” e listar as oportunidades: deficiência em moradia do topo à base da pirâmide, uma costa e um potencial turístico tremendos: “Você está vendo operações bilionárias, principalmente com recursos da Península Ibérica, vindo para o Brasil.”

E ele declara que “se bate com os jornalistas” no sentido de que “parem de olhar só para os problemas do Brasil.” Segundo ele, os problemas sociais dos outros países emergentes em termos de infra-estrutura, de pobreza, de castas, contaminação do solo, burocracia e corrupção são “enormemente (sic) maiores, alguns deles, ou tanto quanto no Brasil e, que, portanto, não é “questão de [olhar só os] nossos problemas, mas [de olhar os] os nossos problemas em relação a outros mercados emergentes.”

Ele cita como exemplo alguns aspectos positivos do Brasil: (1) o Brasil é um dos países com maior *transparência* de números do mundo (vê com preocupação a opacidade dos números do desenvolvimento chinês); (2) o Brasil está conectado eletronicamente do Oiapoque ao Chuí; (3) o Brasil tem voto eletrônico (“você sabe às nove horas da noite de domingo quem foram os políticos eleitos”); (4) o brasileiro tem predisposição para o novo (“o Brasil é líder em adoção de tecnologias na América Latina”); (4) as pesquisas de fármacos feitas no Brasil são válidas em qualquer parte do mundo (devido à nossa miscigenação e a nossos “clusters étnicos”); (5) o Brasil tem competência em tecnologia; (6) o Brasil tem preço relativo. Isso o leva a afirmar que “o ambiente brasileiro é extremamente propício ao investimento de longo prazo.”

Ao perguntarmos por que não há mais brasileiros empreendendo tendo em vista as grandes oportunidades para o desenvolvimento de negócios e o ambiente favorável para a aplicação de recursos financeiros, ele observa que, geralmente, os brasileiros, ao lerem no relatório GEM que o Brasil está entre os 10 países mais empreendedores, comentam: “mas é



por uma questão de necessidade.” e retruca: “pode ser, mas você *tem* empreendedorismo! O que *não existe* no Brasil ainda é qualificação de empreendedores e isso a gente tem que trabalhar. Não é uma questão de transpor o sistema dos EUA para o Brasil. Você tem todo um *ecossistema* para trabalhar: além de dinheiro e da gestão, obviamente. Você tem que ter empresário conversando com empresário, cientista com cientista. Você tem que ter toda uma *postura* do país com relação a isso”.

Ele considera que o assédio que [o pessoal que trabalha com *venture capital*] tem sofrido dos jornalistas é uma sinalização de que algo está mudando em termos de valorização de um novo modelo de desenvolvimento que incentive mais os pequenos negócios com grande potencial.

Outro sinal, segundo ele, é que “antes não éramos vistos. Ninguém olhava o Brasil como um ponto de atração de *venture capital*. *Private equity* talvez, mas não *venture capital* que é o capital para empresas emergentes, ou capital semente, para as empresas iniciantes.” Hoje, “tem um mundo de pessoas querendo nos ouvir, enviando e-mails para saber quando vai sair o próximo fundo para investidores estrangeiros”. Segundo ele, “Não existe *cheque escrito* (sic) com relação a colocar recursos no Brasil. ‘Tá todo mundo rindo aí, *no topo da pirâmide*.”

Ao ser perguntado se esse otimismo era compartilhado pelos investidores brasileiros, o entrevistado tentou exemplificar o complexo de inferioridade que os brasileiros têm, relatando a experiência vivida por ele em um jantar em que teve oportunidade de dividir a mesa com grandes investidores estrangeiros que participaram de lançamento de empresas como uma Microsoft. Ao revelar aos ilustres colegas de mesa que estava “ainda começando naquele negócio com um *fundinho* de 15 milhões de dólares”, dois manifestaram que haviam começado seus negócios com fundos ainda menores. Nosso entrevistado comenta que, ao invés de sentir aquilo como “uma lição de humildade” se sentiu um “idiota danado”, mas que o episódio funcionou como uma injeção de ânimo, abrindo perspectivas extremamente positivas, para ele que estava começando.

Nos EUA, os fundos de pensão teriam começado a investir em *venture capital* a partir de 1980, com recursos que totalizavam 100 milhões de dólares; e, em apenas 5 anos, atingiram um bilhão de dólares, captados internamente. Isso mostra que a indústria de *venture capital* nos EUA tem pouco mais de 20 anos. Traçando um paralelo da indústria no Brasil com a dos EUA, ele informa que, enquanto o primeiro fundo montado por sua empresa, em 2001, não tinha recursos de investidores brasileiros; o segundo fundo, montado em 2007, já

conta com 95% de recursos advindos de fundos de pensão e de investidores institucionais. Segundo ele, isso é uma demonstração de que os investidores mais sofisticados já consideram os fundos de *venture capital* como uma opção para seu portfólio de investimentos, e acrescenta: “imagina o que pode acontecer *se e quando* a gente trazer resultados em 3 a 4 anos” e conclui: “o potencial desse mercado para atrair recursos de investidores brasileiros é enorme.” Ao desenhar esse cenário, faz a seguinte ressalva: “nós, brasileiros, obviamente temos a *síndrome* de que *somos os melhores do mundo*<sup>89</sup> [e tentamos] decidir sobre os investimentos que estão sendo geridos por outros, quando isso é “absolutamente uma separação [do tipo] Igreja e Estado”; “lá fora, a separação investidor-gestor é total, aqui, isso *se mistura* e *se cria um atrito* com o gestor estrangeiro”. E explica: “nós perdemos investidores por causa disso.”

Segundo ele, esse processo – “do investidor aprender a trocar de gestor, quando não estiver satisfeito com os resultados ao invés de *tentar decidir por este onde e como investir*, ou seja, aprender a se fixar no resultado e não na gestão”, no Brasil, “vai vir com o tempo”. Ele explica que essa desconfiança foi criada por [maus] gestores que criaram um ambiente extremamente árido para o florescimento de novos gestores, principalmente de *venture capital* (algo ainda não entendido plenamente no Brasil) e volta ao assunto do empreendedorismo, afirmando que “o espírito empreendedor está aqui; *o que nunca existiu foram recursos e regras muito claras*, do ponto de vista das relações investidor e investido. *O que nunca existiu são casos de sucesso para serem emulados, admirados e apreciados.*”

Mesmo assim, ele não acha que “as maiores dificuldades estejam aqui dentro não”. Apesar das notícias ruins sobre as dificuldades de se fazer as reformas: previdenciária, política, fiscal e de se ter uma lei trabalhista feita no “século XVII” em pleno século XXI, o que estimula a informalidade; para ele, a notícia boa, é que “se olhar[mos] para a China e a Índia, é tudo *a mesma coisa*, [mas] a nossa tendência é nos compararmos com o número UM.”

Esse processo de mudança, para ele, “vai acontecer gradualmente” e se dará a partir de exemplos pontuais de sucesso estrondoso que vão ser emulados, e ele ilustra as condições necessárias para a formação de um ecossistema que estimule esse processo, com a imagem de *um triângulo isósceles* formado por: capital, empreendedorismo, educação. Para ele: “as três coisas têm o mesmo peso e a mesma importância, só que *a educação está na base*. É uma questão de tempo, uma questão do capital vir e do ecossistema se estruturar” e, considera que, “o ecossistema se estrutura na medida da necessidade do investidor”. Para ele, “*a formação*

---

<sup>89</sup> Também uma forma de compensar o complexo de inferioridade abordado no Capítulo II.

*do ecossistema é mais difícil do que a atração do capital*, já que os que tentam criar esse ambiente nas universidades (ele cita: Aranha, Botelho e Pimenta) estão tentando fazer isso há mais tempo e ainda estão insatisfeitos com o que alcançaram”.

Quanto ao jogo capitalista, ele julga que o papel do governo deve ser regulatório e o menos intervencionista possível, já que a ausência total de intervenção não acontece no Brasil e em nenhum outro lugar do mundo. Ele observa um paradoxo: “é mais fácil ser intervencionista na França que no Brasil,” e ironiza “a informalidade e a forma como as coisas acontecem, fora do alcance do governo e das autoridades, fazem com que o Brasil seja um país menos intervencionista.” E, sobre o grande intervencionismo do Estado na França, ele comenta: “talvez por isso os franceses sejam tão mal-humorados.”

Ao ser perguntado sobre a apropriação de resultados pelo país, na venda para investidores estrangeiros de empresas emergentes com grande potencial, ele tenta explicar que o processo do novo capitalismo deve ser visto no longo prazo. Para ele, da onde vem o dinheiro “é transparente”. Ao vender, mesmo que para estrangeiros, uma empresa que precisa de investimento para crescer, você está ajudando a criar o *ecossistema*, “porque as pessoas que estão trabalhando ali não são escravos; vão sair dali e trabalhar em outros lugares com melhor qualidade”. Ele dá o exemplo de uma empresa onde trabalhavam 23 engenheiros, que foi vendida pelo fundo que ele administra para a Google, e se transformou no núcleo de Pesquisa e Desenvolvimento da Google em Minas Gerais, passando a empregar 200 engenheiros: “esses engenheiros vão sair de lá e se transformar em empreendedores, criando outras idéias que alguém vai querer comprar. *Isso é o novo capitalismo*. Seria entreguismo sim, “se o estrangeiro pegasse *isso e levasse embora*, mas ele está investindo *aqui*, no nosso capital intelectual. A empresa que é vendida para estrangeiros, mas funciona aqui, na verdade é brasileira.” Ao ser interpelado, sobre se o lucro que está sendo gerado não está indo para fora: ele rebate, “mas está *deixando impostos*, gerando empregos *formais* no Brasil.”

Nosso *quinto grupo* reúne entrevistas com quatro pessoas empreendedores cujos empreendimentos estão em diferentes fases de maturação: uma empresa pré-incubada há um ano, uma empresa com cinco anos que ainda utiliza as instalações de uma incubadora mas já funciona com os próprios recursos, uma empresa de tecnologia de informática com 11 anos de mercado e um conjunto de três microempresas criadas, ao longo de 17 anos, por um único empresário que, comparado aos demais, representa, como veremos, a grande “massa” dos empresários brasileiros.

Utilizando como referência a visão das instituições que utilizam a classificação sugerida pelo relatório GEM, os três primeiros entrariam na categoria de empreendedores por oportunidade, pois, tendo maiores oportunidades em termos de educação (todos com cursos superiores e até pós-graduação), optaram por empreender ao invés de procurar, ou permanecer em um emprego, enquanto o último, que concluiu apenas o primeiro grau, representaria a categoria dos que empreendem por necessidade.

Os quatro entrevistados relataram as lutas e estratégias para levar adiante os empreendimentos que iniciaram, e, sem exceção, todos comentam sobre a necessidade de ajustamento e de acesso ao mercado que nem sempre se dão de forma suave.

A primeira entrevistada tem 31 anos e, apesar de ser formada em informática e administração, expressou que sempre teve a idéia de ter seu próprio negócio, já tendo tido experiências de formação de sociedade anteriores. Antes de falar do projeto de sua empresa, ela explica que quando um empreendedor ou grupo de empreendedores tem uma idéia inovadora, mas ainda sem um projeto-piloto e sem conhecimento de mercado, e que precisa de orientação para fazer isso, a pré-incubação corresponde à “essa fase prévia de preparação e ajuste do projeto antes do lançamento no mercado”. A incubadora de empresas oferece consultoria e rede de contatos, além de, ao emprestar sua marca institucional, facilitar a abertura do mercado para as empresas incubadas nas fases pré, durante e pós-incubação. Nossa entrevistada informa que chegou à incubadora “com a visão de trazer para as escolas alguma coisa que ainda não existisse”. Sua idéia de projeto tinha relação com área de educação e o desenvolvimento de uma metodologia para formação de professores, com o objetivo de oferecer oficinas extracurriculares para crianças e jovens das escolas de primeiro e segundo grau, baseadas na teoria das inteligências múltiplas.

Ela relata que tomou conhecimento da Incubadora Gênesis em sua época de estudante na PUC. Os consultores do Instituto Gênesis lhe orientaram a experimentar testar um projeto-piloto em uma escola, o que permitiu que a idéia inicial fosse se aperfeiçoando e evoluindo para focar o desenvolvimento de oficinas que estimulassem a atitude empreendedora desde cedo: “essa evolução casou com o projeto de empreendedorismo do Instituto Gênesis que considera a atitude empreendedora como um conjunto de diferentes habilidades pessoais e interpessoais. Após aperfeiçoar o projeto inicial, ela relata que ao tentar “vender” a aplicação do mesmo para 60 escolas, se deparou “com um monte de *estigmas* para essa entrada nas escolas”. Apesar da bandeira da PUC lhe abrir diversas portas na área de educação, nossa entrevistada comenta que o mercado de escolas apresenta algumas dificuldades. Além de ser

um mercado sazonal, e de a formatação do produto ter se finalizado quando as escolas já tinham encerrado sua época de planejamento, nossa entrevistada sentiu um certo receio das escolas serem vistas como “empresas”: “a escola é um *negócio complicadíssimo*, em termos da relação da escola com os pais sobre o que a escola deve oferecer, o que a escola não deve cobrar”. Nossa entrevistada comenta que existe uma certa resistência (que nossa entrevistada definida como “nebulosa”) em torno da questão sobre “o que se deve ensinar aos nossos jovens e crianças. Será que se você começar ensinar coisas ligadas a negócio, não estaria desvirtuando o objetivo da escola?” Segundo ela, quando tocava no “estímulo do empreendedorismo”, as escolas tendiam a ver as atividades com uma visão exclusivamente de “negócios”, o que, para ela, demonstra uma limitação com relação a abrangência dos benefícios que podem advir de se estimular a iniciativa e desenvolver as diferentes habilidades dos jovens no planejamento e execução de atividades práticas que podem estar voltadas para projetos que beneficiem as próprias escolas. Ela interpreta que a resistência advém de se interpretar que o estímulo ao empreendedorismo estaria “levantando uma bandeira capitalista”, quando, na verdade, ninguém tem uma visão clara do que é o empreendedorismo: não é uma ciência, e sim uma transdisciplinaridade, com “um monte de coisa envolvida na tentativa de montar uma coisa na prática”. Ela avalia essa resistência das escolas como algo a ser contornado, pois “nossa cultura é anti-risco, receita de bolo. A nossa cultura é do emprego e não do trabalho”. Essa é a visão que nossa entrevistada quer desenvolver ou mudar: “o que estou oferecendo aos alunos? Nossos alunos da universidade continuam querendo ser empregados em empresas grandes, mas olha o nível de desemprego! Eu estou mostrando que, ao mesmo tempo que, os empregos não existem mais, os “projetos” (oportunidades) estão *bombando*, ou seja, trabalho e projeto tem, só precisam de pessoas que queiram tocá-los. E isso tem *tudo a ver* com estimular as competências envolvidas com o empreendedorismo *em todas as suas facetas*.” O projeto quer mudar um pouco a forma como são trabalhadas as competências dos alunos nas escolas e nas famílias: “já vêm assim, muito novinho e cheio de barreiras” e “a gente vai usar as oficinas para dar espaço para o aluno desenvolver todas as competências”. Para ela é necessário criar “um ambiente”: “a idéia é exatamente criar um *espacinho* que permita que eles [os alunos] passem sistematicamente por várias experiências práticas, pois não se aprende empreendedorismo com receita de bolo, mas praticando ou conhecendo as próprias competências”.

Ela relata que “tem escolas em que é super fácil da gente chegar, e tem escola que pensa que a gente está invadindo”, e constata “o mundo real está distante das escolas”. Das 60

escolas visitadas por ela, 15 estão em processo de análise ou pré-venda, e uma escola e uma ONG já estão desenvolvendo oficinas.

Desta forma, ela conclui que uma das principais dificuldades nessa fase de pré-incubação foi a preparação e conhecimento do mercado que se quer atender ou se pretende ingressar: “a gente teve todo esse trabalho de montar, ajudar a fomentar, *trabalho braçal mesmo*. Qualquer empresa tem um trabalho inicial para romper as barreiras do mercado. E esse trabalho é muito duro, né?” Em segundo lugar, ela cita a falta do apoio financeiro para essa fase de pré-incubação necessária para o aperfeiçoamento de um projeto (que pode ser solucionada com o surgimento de *capital semente*<sup>90</sup>), e em terceiro, ela cita, a fase de planejar a estrutura mais funcional para o negócio (contratação de profissionais, precificação dos serviços, etc): “tem que ter flexibilidade, senão não tem jeito. Eu já tinha essa visão de varejo no modelo do negócio. Vai ser uma margem menor, [pois] uma escola só não viabiliza”.

Diante dessas dificuldades, tem muita gente que, segundo ela, “dá uma murçada. A maior parte das pessoas com que eu converso fala: ‘*Cara, eu não consigo ficar sem meu salário no fim do mês*’. A gente é criado para risco zero, mas nem o mundo do emprego hoje é mais assim.” E conclui: “tem muita gente infeliz no que faz, mas a tolerância ao risco é muito baixa.”

Em termos da janela de oportunidade para o oferecimento dos serviços de sua empresa nossa entrevistada acha “que esse *zumzumzum* do empreendedorismo no mercado educacional é algo que já vem há algum tempo no ambiente universitário, mas nas escolas, ainda é novo. Existe muita coisa em termos de palestrantes vindo à escola ou a congressos para falar sobre a importância do empreendedorismo, mas ninguém está fazendo na prática. Não tem produto que leve isso para a prática. Não tem um outro produto hoje tão arrumadinho quanto o nosso.” Ela cita apenas uma ONG americana chamada *Junior Achievement* que já promove algumas experiências com empreendedorismo (segundo ela com a visão de negócios) em algumas escolas.

Ao final da entrevista, ela comenta: “Sabe o que me deixa triste? Eu fiz meu mestrado de Administração aqui. Eu tenho vários amigos dessa época e do Coppead; às vezes os encontro e observo que todas as *nossas cabeças vão para fora* – estão todos em consultoria: um está nos EUA, outro na Europa, alguns no Canadá, ou seja, todo mundo.” E desabafa: “sabe o que acontece: pior que o não empreendedorismo é esse *não tem jeito*. E esse não tem

---

<sup>90</sup> Fundos que permitem a pré-incubação de empresas.

jeito, é uma bola de neve. Quem pode mudar isso é a garotada que está aqui e precisa ser educada. É um ciclo e a escola tem um papel nisso. Tem sim.”

A empresa do nosso segundo entrevistado está incubada há 5 anos e oferece consultoria em inteligência competitiva para grandes empresas, desenvolvendo softwares para monitoramento de mercado, do tipo: movimento de concorrentes, mudanças tecnológicas, mudanças regulatórias, qualquer tipo de mudança no ambiente que tenha impacto sobre a empresa-cliente. Ele explica: “A parte de consultoria ajuda as empresas a estruturar suas práticas de mercado ou realiza projetos de inteligência de mercado. É um produto que serve mais para empresas de maior porte com um certo nível de sofisticação, que quer olhar o futuro, olhar para fora para fazer seu planejamento. A idéia de desenvolver isso para um *pool* de pequenas empresas está entre as possibilidades de diversificação de mercado.”

A base da empresa é tecnológica e foi fundada para aproveitar uma tecnologia para tratamento automático de textos desenvolvida por um dos sócios que é Doutor do Núcleo de Inteligência Artificial da PUC. A chance de transformação dessa tecnologia em projeto de negócio surgiu, segundo ele, quando esse sócio resolveu se candidatar a uma linha de financiamento da Finep. Os quatro sócios atuais fizeram parte da equipe formada para escrever o projeto e reuniam as competências necessárias (atualmente todos têm mestrado ou doutorado) para o desenvolvimento da idéia. O recebimento dos recursos (cem mil reais) não reembolsáveis serviu de capital para darem início ao desenvolvimento do negócio. A empresa foi montada, mas “todo mundo tocando atividades paralelas”. Ele comenta que: “o negócio ia meio que nos fins de semana. Alguns se dedicavam mais, outros se dedicavam menos. O pessoal foi fazendo um compromisso gradual. Meu compromisso foi sendo *gradual*.”

O recurso recebido da Finep foi, segundo ele, consumido inteiramente no projeto, só que “quando o dinheiro começou a terminar, e o nosso produto não 'tava pronto ainda, a gente decidiu colocar uma *casquinha* nele (risos) e foi para a rua vender. Vendemos antes do dinheiro acabar, um pouquinho antes, e aí passamos a ser financiados por nosso primeiro cliente: a Votorantim.” Fomos fazendo pequenos projetos: coisinhas de 15, 20 mil reais, até conseguirmos um segundo aporte da Finep, de quase 400.000 reais”. Nesse momento, ele esclarece, eles passaram a se dedicar *full-time* ao negócio.

Ele conta que 2005 foi um ano muito difícil, especialmente para ele, que havia voltado de um intercâmbio na U.C.L.A., nos Estados Unidos (como parte do Mestrado no Coppead): “Vim de lá com a *megalomania* dos americanos, onde negócios que se constroem do ZERO recebem um milhão de dólares para montar a estrutura,” e compara: “aqui a gente fazia conta

para ver se conseguia fechar no final do mês.” Segundo ele, a razão do aperto que os obrigou a tomar dinheiro emprestado foi o não pagamento de um projeto por parte de um cliente. Ele explica que o empréstimo tomado foi “à base de juros no cheque especial”, e comenta: “A mulher do Citibank me ligava todo dia de manhã: ‘*Olha tem um cheque seu aqui, o cheque vai bater,... você precisa depositar setenta e dois reais na boca do caixa até às onze ... Se não...*’ ”

Ao comentar sobre o empreendedorismo no Brasil ele observa: “Tem muito empreendedor, *mas no fundo*, o jovem *brilhante* tem como modelo, como objetivo, entrar para uma McKinsey<sup>91</sup>, ou para um grande banco de investimento ou alguma coisa assim. Ele não tem a ambição que um jovem americano tem – na minha opinião – de, pô (sic) “vou fazer o próximo Google”. Isso – lá – acontece. [...] O brasileiro não, a referência de sucesso do brasileiro é ser empregado numa multinacional, é trabalhar em Paris, Nova Iorque.” E relata: “Quando eu me formei recebi muitas propostas. Participei de um jogo de negócios, promovido pela L’Oreal, com 33000 alunos de MBA do mundo todo. A final foi em Paris, e aí meu grupo (eu e outros colegas do Coppead) ganhou esse negócio. Nós, os *brazucas* fomos lá e ganhamos, né?” Em resumo: recebeu “proposta da L’Oreal para trabalhar em Paris, ganhando 10, 12 *pratas*”, mas pensou: “*Não! Vamos focar, vamos tocar o negócio aqui.*” Confessa, porém, que até hoje pensa: “Será que eu tô fazendo certo? Vejo meus colegas da faculdade: gente trabalhando na DCG em Madrid, Barcelona, *enchendo os burros* de dinheiro e eu ainda estou *mofando* com esse investimento. Hoje, financeiramente a gente se recuperou, e está bem. Estamos faturando em torno de 1,2 milhão, tenho salário, tiro meu dinheiro, a gente vai ter um bom bônus esse ano, *mas já estou pensando no meu potencial de saída, na venda da minha participação.*”

Ao contrário de nossa primeira entrevistada, ele explica que nunca teve o empreendedorismo na veia – “na verdade, foi acontecendo” – foi tomando a decisão gradualmente: “Volto para o mercado ou toco aqui essa iniciativa? Toco essa iniciativa.” Atualmente, ele tem vontade de ir para fora, e espera daqui a alguns anos, ao encerrar seu envolvimento com esse projeto, “ter construído uma coisa significativa e legal para o Brasil, para a sociedade. Ver nosso produto parar na mídia internacional como exemplo de tecnologia de ponta”. E comenta: “Já está começando a sair em jornal de Portugal!” Ele explica que seu desejo é: “fazer uma coisa relevante e ter um benefício financeiro significativo. Eu queria daqui a 2 ou 3 anos não me preocupar mais com dinheiro. Ter condição financeira para fazer

---

<sup>91</sup> Empresa de consultoria multinacional americana.



o que eu quisesse: doutorado, trabalhar em consultoria estratégica lá fora, não pelo dinheiro, mas pela experiência. Acho que ia ser um barato.”

Para mostrar o que considera um espírito empreendedor, ele dá o exemplo de um colega que desenvolveu o site *Bom de Faro* para comparação de preços de produtos eletrônicos e o vendeu para um fundo de investimento americano por 4 milhões de dólares. Segundo nosso entrevistado, esse colega, também formado pela PUC, enquanto todos os amigos seguiram o caminho do banco de investimentos, queria fazer uma coisa significativa e foi empreender, passando maus bocados também: “O pessoal saía com ele no fim de semana e ele não tinha dinheiro para pagar”, mas que, apesar dessas dificuldades, o amigo acreditou desde o início. Hoje, ele relata, os outros amigos comentam: “Pô, você nasceu com *a bunda prá lua*.” E completa que, depois de vender a empresa, o amigo recebeu uma proposta “super-atrativa” para se tornar executivo, mas “recusou e está montando outro negócio: tá recrutando gente, tá montando...”

Perguntado sobre o que falta para que o ambiente aqui se torne tão ou mais atrativo que o “lá fora”, nosso entrevistado, após afirmar que “um período fora do país é imprescindível em termos de experiência para qualquer ramo e qualquer um”, responde: “Para tornar o Brasil o porto final dos executivos, eu acho que há toda espécie de medo, há uma série de problemas que se você começar a perguntar o porquê vai passar necessariamente pela corrupção, e finalmente, pela cultura do brasileiro, que é a cultura do jeitinho, a cultura da flexibilidade *que passa do ponto, do ponto ótimo*, entendeu?” Em termos de problemas concretos, ele fala: “é muito burocrático você manter o negócio aberto, muito custoso manter o negócio aberto: os impostos são altos.” E se pergunta: “Por que o governo gasta tanto? Se você for ver, grande parte é roubada, grande parte do dinheiro é desviada. Então, o funcionário é inapto, ou é ruim, ou é mal intencionado, ou seja, sempre chega na corrupção.”

Sobre a forma de se mobilizar politicamente para mudar esse estado de coisas ele comenta que uma professora uma vez teria comentado com um grupo de colegas dele: “só vai mudar no dia em que *vocês* – pessoal que pensa – começar a se envolver com a política”, mas ele descarta: “alguém aqui já pensou em entrar na vida política sem fazer ... não dá, é ingênuo”. No entanto, relata que um grupo do mestrado, ao perceber que “mentes brilhantes” poderiam ter mais impacto participando voluntariamente em ações estratégicas mais que sociais, se ofereceu voluntariamente para o grupo de trabalho que ia coordenar o projeto de *choque de gestão* e criação de indicadores do governo do Estado do Rio de Janeiro e está trabalhando na criação da marca para o programa.

Comparando a educação e o apoio recebidos pelos estudantes de administração e potenciais empreendedores aqui, com o ambiente observado nos EUA, ele comenta: “As aulas em si são tão boas ou melhores aqui, mas aqui são mais fracos em termos de discussão de casos. Ficam *em divagações teóricas*... Lá fora, eles fazem você se por no lugar do executivo ou investidor. O professor chama qualquer um e pergunta: ‘*Você, o que faria se fosse o investidor? Por quê? Tem certeza? Não acha que com isso você ia dar tempo para o competidor ver, chegar antes, etc.*’ E deixa a discussão rolar sem respostas prontas ou divagações sobre teorias.” Outra diferença comentada por ele: “Eles têm uma série de clubes (atividades extra classe). Por exemplo, tem um clube do investidor. Você se reúne com esse grupo, e o clube promove contatos com firmas e outras organizações de interesse. Enquanto aqui vai o presidente da *CVM*, lá vai o vice-presidente mundial da *IBM*! Então, *é outra escala!*”

Ele finaliza a entrevista, apontando sinais de mudança no ambiente brasileiro: “O mercado de capitais está se desenvolvendo. A bolsa é uma maneira de financiar e isso é bom, pois é uma saída para os investidores em *venture capital* e investidores anjo. Então o que acontece? O capital vai todo fluindo aqui para você financiar empresas emergentes.” Mas considera que “*isso ainda está engatinhando.*”

Ele também cita a ONG *Junior Achievement* que desenvolve gratuitamente projetos de empreendedorismo nas escolas. Os projetos deles já incentivam os alunos a produzirem e venderem produtos. Só que agora estão propondo ensinar ao pessoal do segundo grau a investir na bolsa. É do *ca..te*, não é?” Mas completa: “só que é só uma parte. Junto tem que diminuir a burocracia: 50 milhões de impostos diferentes, com *N* guias de não sei o que lá que você tem que ter. É muito complexo, você perde muito tempo com processos acessórios e não com a atividade fim. Você tem que ter um contador, você tem que ter um financeiro. Só para começar precisa já ter uma estrutura.

Ao comentar a notícia de que o Brasil pode estar próximo de atingir o *Investment Grade* que é a condição imposta por muitos estatutos de fundos internacionais para fazer investimentos no exterior, ele diz que *vai ser uma enxurrada de capital* vindo e procurando projetos para aplicar no Brasil. Ele considera que se se ajustassem as demais condições novos empreendedores poderão ser atraídos.

Nossa terceira entrevistada, já tinha 12 anos de experiência no mercado trabalhando na área de informática para empresas privadas e mistas, quando decidiu, em 1997, aproveitar a oportunidade aberta pelo *boom* da internet. Montar o próprio negócio “não era um

pensamento” presente nos planos dela e de seu sócio (e marido), mas foi surgindo “na medida em que [foram] amadurecendo na profissão e [perceberam] a falta de perspectiva, em termos de crescimento profissional” caso permanecessem trabalhando como empregados para outros. A abertura da empresa significava para eles “ter mais liberdade para fazer o que quisessem” aproveitando a “tecnologia nova”. Sabiam que podiam “usar a *network* e a experiência” que já tinham conquistado trabalhando em “várias empresas”.

A colocação em prática do pensamento foi viabilizada com a aceitação da proposta, feita pela entrevistada à empresa onde já prestava serviços, de terceirizar sua contratação, empregando-a como pessoa jurídica ao invés de física. Com essa mudança no relacionamento, ela afirma que sobrou tempo para procurar outras empresas e oferecer consultoria na área de tecnologia de internet. O risco inicial foi diluído pela permanência do marido no emprego enquanto ela tomava a frente dos contatos contando apenas com uma secretária. Segundo nossa depoente, ela e seu sócio enxergavam duas áreas para o desenvolvimento da empresa: a primeira ligada à infra-estrutura – provedores de acesso, servidores, *software* e *hardware* básicos – foi por onde começaram; a outra, ligada ao desenvolvimento de aplicativos e de sistemas de informação – tomou vulto a partir da percepção de um nicho durante os serviços de *coaching* prestados aos primeiros clientes: “nesse processo, o que aconteceu? Ficamos *apaixonados* por essa área: de educação à distância e comunidades de prática.” Foi por esse nicho que “começaram a surgir os primeiros clientes e a gente começou a desenvolver projetos, nessa mesma linha, para outras empresas, num ambiente corporativo normal.” O primeiro cliente, que possibilitou a descoberta do nicho para posterior expansão, surgiu, relata ela, por indicação de um parente. O crescimento experimentado nos quatro primeiros anos com o aumento dos projetos sob demanda fez com que a empresa se expandisse e que o marido passasse também a se dedicar integralmente ao negócio. Segundo ela, a demanda era grande porque como “no Brasil a gente não tem uma cultura de desenvolvimento de pessoas, na época (1997), as empresas já tinham uma infra-estrutura que demandava uma tecnologia alta, mas com pouca oferta de gente qualificada. Agora, *depois de dez anos*, a coisa *está começando a pipocar*, as empresas querendo implantar, desenvolver pessoas, reter talentos.”

Quando tudo parecia bem, em 2001-2002, o mercado entrou em crise com o “estouro” da bolha da internet. Nossa entrevistada comenta que a “experiência foi traumatizante” para quem, até ali, vinha “dobrando o faturamento a cada ano” e já empregava 60 profissionais: “várias empresas que já existiam antes da gente entrar no mercado quebraram”. Foi quando se deram conta que “não tinham área comercial”: “a gente só trabalhava por indicação e sob

demanda. Éramos técnicos trabalhando *da própria cabeça*. A gente levou muito tempo para perceber o que tínhamos que fazer. Sofremos demais, mas aprendemos muito. Nós tivemos que enxugar: ficamos só com 4 pessoas, mas, *em hora nenhuma*, pensamos em desistir. No momento mais difícil, *isso não passou na nossa cabeça*, não entrou em cogitação. A gente sempre pensava que ia dar um jeito.” Entre as decisões tomadas, uma foi fazer um curso de MBA em Marketing já que, ela declara, “mineiro é muito retraído, muito conservador. Pouco voltado para o mercado. Pode ter empreendedorismo, mas o marketing – essa questão de apresentação – não é o forte. É aquele *marketing* do *come quieto*. Faz muito, é bom vendedor, tem boas idéias, mas não é de divulgar isso, de fazer ser reconhecido.”; a outra, foi contratar “pessoas mais estratégicas para a área financeira para ter um suporte maior”, pois haviam percebido “que não estavam brincando”: “a gente está realmente num negócio *que tem mercado* – gente que quer comprar.” O pensar o negócio fez com que, decidissem focar em produtos que dessem uma rentabilidade maior: “fomos fazendo todo esse trabalho de identificar o que poderia ser produto. Começamos a desenvolver parcerias.”

Foi nesse período de reestruturação (2001-2003) que surgiu a necessidade de buscar financiamentos. Tiveram um “projeto que foi aprovado na Finep, um pequeno plano de negócio aprovado no BDMG”. Segundo ela, foram “fazendo uma *alavancagem* sustentável sem capital, ou seja, *sem buscar sócios* para injetar dinheiro, com a própria empresa reinvestindo e com algumas iniciativas de fomento”. Os projetos foram aprovados com contrapartida: “a gente ia pagando”.

Para conseguir o financiamento na Finep: “a gente saiu escarafunchando, descobrindo. Aqui tinha pouquíssima gente com informação. Agora tem mais, mas mesmo assim tem pouca informação e poucos recursos.” Ela comenta que “o próprio BNDES tem muito financiamento para infra-estrutura, mas pouco financiamento para empresas de serviços que precisam investir em capacitação e desenvolvimento de pessoas, e não em móveis e máquinas. É muito precário. Você pega nosso empreendimento que é 70% *gente*. Nós precisamos desenvolver gente, não é? É capacitação, é treinamento, é pesquisa”.

Sobre a burocracia enfrentada, ela dá como exemplo um projeto submetido à Finep e que, após dois anos, tendo passado por todas as etapas (“eles vieram aqui, nós fomos lá”), quando “parecia que ia acontecer”, “eles sinalizando que “estava tudo ótimo”: não aconteceu. Por que? “Porque a Finep deu uma *reestruturada*, mudaram não sei o quê. E acrescenta que o pior foi: “a dificuldade para [se] ter um retorno, uma satisfação... É um desespero. *Fica*

*parecendo que a gente está largado ao mar*”. Diante disso, ela se pergunta: “Esse país quer ou não quer desenvolver empresas que têm potencial?”

Segundo ela, as licitações para prestação de serviços em empresas públicas são “complexas”: “é tanta dificuldade para a coisa acontecer. Os processos são mais demorados. Muita burocracia... Muitas vezes [vivemos] experiência em que vimos que tinha “cartas marcadas”. Além disso, quando se consegue romper essa primeira barreira: “os projetos não engrenam com tanta velocidade. Para a gente o que é bacana é o sistema entrar, funcionar render novos projetos. Mas chegou, entrou, morreu – não é interessante.”

Sobre a capacidade associativa do empresariado, ela comenta que as associações existentes têm “iniciativas, na questão de negócios, tecnologias novas, abertura de mercados”, mas quando perguntada sobre iniciativas para mudança no ambiente institucional, ela comenta que “não funcionam muito na mobilização para fazer alguma mudança governamental”, e exemplifica: “tem iniciativas em relação a tributos, mas não à reforma tributária.” Ela atribui isso ao fato de que “está todo mundo muito preocupado com *o seu* tempo. Não tem essa cultura de mobilizar”, e compara: “é o mesmo que acontece com o voluntariado. Assim como não existe na pessoa física esse espírito de associação, também não existe na pessoa jurídica. Ao mesmo tempo em que se fala em fazer parcerias, não tem mobilização muito grande para mudar coisas estabelecidas. A gente não tem *essa visão*. As empresas se *escondem*; não se expõem muito.” Segundo ela, isso se deve a que: “se eu falar que tenho dificuldade nisso, outro pode se aproveitar...” e conclui: “não é aquela coisa de ver que todo mundo pode ganhar.”

Em termos de imagem do empresariado ela comenta que vê mais “*o ranço*” com o funcionalismo público do que com o empresariado: “na comunidade, de uma maneira geral, eu não sinto essa prevenção com relação ao fato de sermos exploradores.” Reconhece que isso é porque “nós somos pequenos e não temos essa projeção”, o mesmo não acontecendo com os grandes empresários. Ela comenta que, durante uma palestra do presidente do Banco Real, observou que, enquanto este, uma pessoa que demonstrava conteúdo, falava coisas *riquíssimas*, em termos de marketing de sustentabilidade, “o povo que estava assistindo a palestra pegava no pé dizendo que era tudo mentira, que era marketing para pegar mais clientes, para enganar, e conseguir não sei que...” Quando, no seu entender, ele “estava falando coisas que realmente as empresas e as pessoas têm que se preocupar”. Ela acaba concluindo que sim: “existe uma certa restrição das pessoas em relação aos grandes empresários” e atribui isso de certa forma “à diferença de renda que as pessoas deveriam ter.”

E ela reconhece que “essa é uma questão que [ela] mesma se faz: “o que estamos fazendo para criar uma situação diferente? Para fazer com que exista uma distribuição de renda mais justa? Qual é a iniciativa real?” E ela chama atenção para o fato de que: “nesse sentido, nós, apesar de empresários, somos mais públicos do que privados. Como empresário pequeno, a gente percebe o tamanho do trabalho social que a gente faz.”

Ao comentar sobre a atratividade da pequena empresa para quem tem espírito empreendedor, ela diz “a empresa pequena é super atrativa. Nessas empresas grandes você não vê o dono. Eles são *entes*. Numa empresa grande, para um analista sênior se tornar diretor, é uma distância enorme. É claro que existem exceções, mas as oportunidades não surgem com tanta facilidade quanto numa empresa pequena que tem uma perspectiva boa. A gente não tem tanta coisa pré-definida para limitar o seu campo de atuação. E por não ter, você pode fazer do jeito que quiser. Pode propor, inventar, criar... fazer diferente. Nas empresas menores as pessoas se envolvem. Elas querem. Elas suam a camisa. Não só porque percebem a perspectiva de crescimento profissional, mas porque essa é realmente maior. Ela existe porque a empresa está crescendo.” E conclui: “a oportunidade para inovação é total [assim como] a flexibilidade para mudar”, o que a leva a constatar: “a gente não quer ser uma empresa grande. A nossa luta é para conseguirmos fazer melhor, com mais rentabilidade, sem crescer muito”, pois sabem que “quando a empresa incha, ela perde a agilidade e a flexibilidade.”

Sobre a relação capital-trabalho, ela comenta que “contratam com muito critério” e que apesar dos tributos altos, 95% dos profissionais são contratados como funcionários, porque a forma das pessoas se entregarem à empresa está vinculada ao tipo de relacionamento que tem com a mesma. Segundo ela, foi uma mudança: “eles vão ter os benefícios, mas nós vamos cobrar” Para isso, ele comenta que foi criado um bônus como gratificação por resultados que de alguma forma equilibra a parte sujeita aos encargos. “Algumas pessoas, apesar de não serem sócios no papel, ganham um percentual dos lucros.”

Ela comenta que eles são “muito conservadores com essas questões societárias”, pois “tiveram muitos amigos que tiveram muitos problemas com essas questões de sócios.”<sup>92</sup>

Sobre as mudanças observadas no ambiente ela cita que “as empresas estão correndo atrás de criar uma cultura que valorize o desenvolvimento de pessoas”. “O próprio nível de profissionais de recursos humanos está mudando” está “efetivamente” “virando uma coisa

---

<sup>92</sup> Ela se refere a empresas de capital fechado.

estratégica.” Para ela, isso é muito bom, pois “o nosso produto está indo justamente nessa onda. Para mim, a solução é a educação, *não têm outro caminho*. Na empresa é a mesma coisa. E as empresas estão amadurecendo, vão ser empresas melhores.” Quanto a oferecer produtos para as MPEs, ela comenta que seria um segundo passo, pois exige uma infraestrutura e um modelo de negócio que eles não têm no momento, já que a estrutura que eles tem é para atender um número de empresas menor, mas com um número de usuários “imenso”, que é o inverso do segmento de MPEs. Em termos de mercado, ela reconhece que “existe demanda e existe carência”, pois as empresas de médio porte “precisam avaliar e conhecer também”. Com relação à expansão do segmento de clientes atual, ela comenta que “ao fazerem um projeto para uma empresa multinacional que tem várias empresas no Brasil” abriu-se a perspectiva de comercializarem serviços com outras empresas deles pelo mundo. E ela faz o seguinte comentário: “Aqui em Minas Gerais, enquanto eu não falo para quem vendi, não tem negócio. E se eu falo que vendi para uma empresa não-nacional é uma diferença impressionante”.

Sobre a experiência necessária para começar a empreender algo, ela considera que a vivência como empregado é fundamental, pois modifica a forma de perceber as coisas. Um empresário que nunca foi empregado pode ter a visão do só ganhar, se tornar prepotente. Como vai ter um ponto de vista social, como vai conduzir essa organização?” Ela comenta que alguns colegas que abriram empresas logo depois de formados: “às vezes, fazem umas colocações, tomam umas posições, não sabem o que é ser funcionário, quais são as expectativas... Isso não está na cabeça dele, por que não vivenciou...” E se preocupa: “as incubadoras dão uma vantagem enorme porque aceleram [o processo], mas imagina a repercussão de todo um universo de empreendedores que nunca estiveram do outro lado...”

O último empreendedor entrevistado cursou somente até a 8ª série e começou a trabalhar aos 15 anos como empregado em um açougue de bairro pequeno e de classe média baixa pertencente ao distrito de Itaipava, em Petrópolis. Sua experiência em empreendedorismo começou porque não se conformava com o salário baixo que recebia e procurou alternativas para sua sobrevivência. A experiência como empregado do açougue foi importante, pois os amigos o incentivaram a abrir seu próprio negócio: “Você trabalhava bem no açougue”. Ele diz que o antigo patrão havia passado o ponto para uma pessoa, mas “o pessoal não gostava do serviço dela [por isso] começaram a pedir para *mim* montar.”

Segundo ele, começou o negócio sem nenhum capital: “nada, nada, nada. Só dívida”. Ele diz que quando viu que o movimento do lugar não permitiria viver só do açougue (“é

muito difícil”), não pensou em desistir. Resolveu, além do açougue, tentar “outra coisa para ver se melhorava um pouquinho” e abriu uma locadora de vídeos, aproveitando uma oportunidade que surgiu. Com as entradas mais equilibradas, ele diz que “foi *animando*, mas que, mesmo assim, ainda estava difícil”, o que o levou “a tentar montar uma lojinha de ração” já que “gostava muito de bicho”. Todos os negócios começaram “do zero, sempre do zero. Sem nenhum capital. Porque é a maior dificuldade, não é?” Ele relata que “o que ganhava de lucro, já investia [nos negócios], sempre comprando a prazo. *Sempre a prazo.*”

Sua experiência como empreendedor já dura 17 anos e ele afirma que administra seus negócios “baseado na intuição”, mas principalmente, na atenção que dá aos comentários de fregueses e amigos: “Eu escuto muito as pessoas. A opinião das pessoas, não é? Sempre tento melhorar. Quando a pessoa reclama, eu escuto”. Se sente que há algum problema, ele solicita: “reclama comigo”, e acrescenta que “sempre tem os amigos que dão força: *‘tem que melhorar isso ou aquilo’*”, voltando a afirmar “a gente vai escutando todo mundo.”

Sobre as facilidades ou dificuldades encontradas durante esses anos ele é rápido em dizer: “Facilidade não tem não” e afirma de forma taxativa: “Eu não indicaria a ninguém montar um negócio, *porque é muito difícil.*” E esclarece: “tem que ser muito organizado. Tem que ser até *pizunha* (sic), guardar dinheiro mesmo, porque senão não consegue não.”

Entre as principais dificuldades enfrentadas ele cita os “impostos” e a dificuldade de crédito para capital de giro, por que “os juros estão muito altos.” Sobre os impostos ele reclama especificamente, *não dos que são cobrados com base no movimento*, mas dos que são pagos ao Sindicato do Mercado Varejista, já que não vê benefícios nem retorno. “São muitos impostos, é muita dificuldade”. Como exemplo ele cita que, só na loja de ração, além dos impostos sobre as vendas, ele paga ao sindicato patronal, ao conselho de medicina (!) que “é caríssimo, são 500 e poucos reais por ano” - e a um veterinário para assinar como responsável. Segundo ele “*eles falam que têm que pagar um veterinário, mesmo que eu queira vender só ração*”, e conclui: “*Eles botam muita burocracia, não é?*”

O capital de giro ele diz que acaba “tendo que tirar do lucro” para “*sobreviver e para crescer*”, o que torna “difícil crescer”, “é muito difícil crescer.” Afirma que consegue sobreviver sem fazer empréstimos nos bancos porque “é uma pessoa muito controlada”: “Eu nunca gasto mais do que eu ganho”, mas conhece vários amigos que precisaram recorrer a empréstimos.



Sobre cursos de aperfeiçoamento, ele declara que, apesar de “sempre procurar, porque gosta de fazer” tem “dificuldade de achar esses cursos”, devido à falta informação e à falta de tempo. Ele atualmente emprega quatro pessoas, fora o contador e o serviço de entrega, mas reconhece que “na verdade, precisaria de mais” só que “não tem condição, com o rendimento que sobra”. Ele se considera “sobrecarregado”: “tem dias que trabalho das 8 da manhã às 10 da noite – mais de 12 horas” porque, além do trabalho normal, ainda tem que fazer a “contabilidade”: “separo os papéis, tenho que ir ao banco, confiro cartão de crédito”.

Ao ser perguntado sobre a capacidade de associação dos comerciantes locais (a localidade tem vários pequenos negócios que oferecem produtos de boa qualidade e serviço atencioso, mas com instalações de aparência precária), ele comenta: “Eu queria a Laginha um lugar mais bonito. As pessoas falam que isso aqui é uma favela. Muitas pessoas até evitam passar por aqui, *achando que é favela*”, mas “nunca ninguém pensou [em se reunir para discutir] isso, não é?” Ele mesmo critica: ninguém deixa estacionamento, “construindo as coisas *no meio da rua*.”

Para ele “o *governo* podia incentivar mais isso, não é? Vir, falar e explicar”. Ao ser perguntado sobre o “*reinforcement*” do código de posturas ele diz que, apesar da prefeitura “obrigar a construir a cinco metros da rua, quando se tenta fazer o que eles querem não se consegue”. Ao ser perguntado por que, ele informa que “eles impõem dificuldades. Para resolver qualquer coisa pedem dinheiro.” Dá, como exemplo, a sua experiência ao tentar melhorar a videolocadora, que era “bem pequena e *horrível*” (apenas 16 m<sup>2</sup>), e que ainda não havia sido legalizada pelo antigo proprietário. Ao querer fazer a expansão de forma legalizada, a prefeitura exigiu que legalizasse a anterior antes de legalizar a nova. Relata que: “o papel ficou rodando mais de dois anos na Prefeitura e eu não consegui a liberação de jeito nenhum.” Durante esse processo, “pediram a assinatura de todos os vizinhos, para ver se eu podia construir. Depois mediram a *minha* casa. Mediram tudo comigo para fazer isso aqui, e não liberaram.” Conclui que: “é isso que acontece com muita gente; você tem tanta dificuldade para fazer legal, que acaba fazendo de qualquer maneira.” Sobre a postura da prefeitura, após se deparar com a obra já feita, mesmo sem ter sido legalizada, ele diz: “depois que está pronto, eles querem cobrar imposto; não querem nem saber se seguiu os trâmites legais”, relatando que “depois que estava montado aqui, eles vieram e disseram: sua obra está pronta desde *tanto* e você está devendo *tanto* de atrasados” e concluindo: “*isso* eles fazem, mas incentivo, nenhum.” No final da entrevista ele comenta que seria interessante a prefeitura

disponibilizar engenheiros e/ou arquitetos *públicos* que pudessem orientar as pessoas antes de levantarem suas construções.

Como a educação é citada por vários dos entrevistados como fator *sine qua non* qualquer mudança no ambiente institucional não ocorrerá ou, se ocorrer, não será sustentável, os depoimentos do *sexto grupo* de entrevistados dão uma noção do envolvimento de educadores no que diz respeito à criação do ambiente propício ao incentivo ao desenvolvimento de atitudes empreendedoras.

Entre os entrevistados estão: um dos responsáveis pelo Centro de Ensino do Empreendedorismo da PUC-RIO, um professor de empreendedorismo que está ajudando a implantar a incubadora de empresas na Univali (Universidade do Vale do Itajaí), em Santa Catarina, e um dos pioneiros no Brasil na defesa da adoção pelas escolas de programas de educação empreendedora desde o primeiro grau.

A primeira entrevistada informa que Centro de Ensino de Empreendedorismo da PUC-Rio (CEMP) foi instituído a partir de 2001, reunindo disciplinas que, de alguma forma, já vinham sendo ministradas desde 1997 (junto com a criação do Instituto Gênesis): Atitude Empreendedora, Simulação e Inovação e Plano de Negócios. Essas disciplinas são ministradas para alunos de qualquer área de graduação, tendo como objetivo “despertar no aluno o espírito empreendedor, potencializando aspectos cognitivos, emocionais e comportamentais para uma postura ativa diante da vida e da carreira”. Segundo ela, o Centro de Empreendedorismo não é um departamento; mas sim “uma coordenação multidisciplinar”, ou “um programa transversal”, porque atende a todas as áreas existentes na universidade. Em 2007, a média de alunos freqüentando o centro de empreendedorismo era de 500 por semestre. Esse efetivo inclui desde alunos de teologia, filosofia, geografia, história, comunicação até, naturalmente, administração, economia, engenharia, etc. A grade de disciplinas do CEMP inclui 20 matérias que são oferecidas como optativas, já que todos os departamentos permitem que matérias eletivas sejam cursadas dentro ou fora do próprio departamento. No diploma dos alunos que somam 20 créditos em disciplinas de empreendedorismo consta a observação: “com domínio adicional em empreendedorismo”.

Segundo a coordenadora, o CEMP tem como filosofia que “as pessoas não *nascem* empreendedoras”, mas que se pode “desenvolver algumas habilidades ou características”, pois todas têm, mas, em alguns, está mais aflorada; em outros, adormecida. Segundo ela, o CEMP procura “dar um empurrãozinho”.

Uma das conclusões a que nossa entrevistada chegou nos primeiros 5 anos de experiência do centro, é de que, na verdade, a maioria dos alunos que procuram o CEMP não está “pensando iniciar um negócio”, mas sim “acreditando que vão ter um *diferencial* no currículo na hora de arranjar um emprego”. Segundo ela, “cada vez mais a gente vê o jovem querendo emprego, sim; fazer concurso público, sim.” Para ela, eles fazem cursos de empreendedorismo porque “*está na moda* falar que as empresas querem profissionais *empreendedores*” e os cursos vão lhe dar um certificado que “na hora de arranjar um estágio, pode fazer a diferença.” Os questionários de avaliação que são preenchidos após os cursos mostram que menos de 10% dos alunos demonstram a intenção de montar seus próprios negócios e ela acredita que isso se deve um pouco à imaturidade dos alunos que, na maioria, ainda estão cursando o terceiro período da faculdade, ou seja, ainda são “novinhos” para pensar em abrir um negócio: tem muita gente que “faz nossas disciplinas, sem saber o que é o *domínio adicional*, nem que existe um *programinha* de formação de empreendedores na Universidade”. Ela demonstra surpresa ao relatar que um aluno da própria PUC, em sua monografia sobre empreendedorismo, listou a PUC como uma das universidades que não o estimulavam. Ela comenta: “Tudo bem que ele pode achar isso, mas na PUC existe um programa; a gente faz *folder*, faz jornal, faz eventos todos os semestres, divulgação no *site* da PUC, no *site* do Gênesis, no jornalzinho. É problema de desinformação?” Ela brinca que “se os professores liberarem os alunos para as palestras, um aluno novinho de graduação vai preferir não ter aula do que ir a uma palestra. Enquanto as pessoas, no último ano de faculdade, estão focadas nas suas áreas de especialização, não querem saber de outra coisa”, e para falar em empreendedorismo “é como se tivesse que ir com uma britadeira na cabeça deles”, o mesmo não acontece com os alunos que estão começando os cursos: “são dois públicos diferentes”, porque, segundo ela, os alunos já entram na faculdade com “a idéia de que o ideal é o emprego” e mesmo que “as notícias sobre desemprego nos jornais não os assustam porque eles acham que, por estudarem na PUC, se tiverem boas notas, o emprego está garantido.” Para ela, eles fazem empreendedorismo para ter um diferencial, assim como fazem intercâmbio no exterior: “a expectativa é encontrar um emprego”. Ela diz que “apesar do Fernando Dolabella<sup>93</sup> dizer” que os jovens hoje já tomaram consciência de que não tem emprego, ela não observa isso nos alunos da PUC. Segundo ela: “os alunos caem de pau em cima daquele texto. Eles querem emprego sim, e querem ser contratados com todos os benefícios da CLT. Tem aluno que passa mais de um ano sem emprego, fica um *tempão*

---

<sup>93</sup> Incentivador da educação empreendedora nas escolas e autor de vários livros sobre empreendedorismo.

tentando, mas só depois de um ano resolvem que o caminho é ter um CNPJ para ser contratado como pessoa jurídica.”

Ela observa que “uma característica do empreendedor é ter algo que o incomode, um desconforto”. Ela deduz que nos alunos da PUC por serem, na maioria, classe média ou média alta, e “não [terem] *dificuldades*”, “esse comportamento empreendedor não é estimulado”.

Quando perguntada se havia alguma pesquisa de quantos alunos eram filhos de empreendedores, ela diz que ela mesma ao fazer uma pesquisa sobre empresas familiares e perceber as diferentes posturas e valores transmitidos pelos pais empreendedores. Alguns pais que têm empresa ficam dizendo que “aquilo é um horror, pagar imposto é muito ruim, é muito difícil sobreviver no Brasil” e acabam fazendo com que seja “saudável o filho querer mudar.” Por outro lado, tem o pai que fala bem, mas que “mima o filho, dando muito dinheiro, não incentivando suas características empreendedoras. E finalmente, tem empresas familiares que funcionam como verdadeiras incubadoras de negócios”. Quando o filho quer montar o seu negócio, o pai incentiva: “faz um plano de negócio, apresenta isso, que a gente banca.” A educação recebida se reflete na postura em sala de aula: “tem alunos extremamente imaturos e, algumas vezes, mal educados: o aluno que fica falando ao celular enquanto o professor está dando aula, que divulga festa ou que entra e sai no meio de uma palestra”. Ela (que é psicóloga) considera que isso se deve ao fato dos pais não saberem dar limites: “tudo pode”. Só que quando chega “a hora que não podem mais, eles não sabem o que fazer. Alguns *felizmente* amadurecem.” Ela comenta que os alunos do Prouni e os outros bolsistas que passaram pelo CEMP demonstram uma postura diferente: aproveitando cada oportunidade que a universidade oferece.

Ao ser pedido um exemplo dos tipos de atividades promovidas durante o curso, ela cita a *Feira de Idéias*. Durante um semestre, os alunos são estimulados a descobrir uma oportunidade, um problema – algo que os incomode – e pensar uma solução. Uma vez feito isso, eles têm que planejar, implementar e avaliar essa solução dentro dos 4 meses de duração do curso. Essa atividade deixa claro, segundo ela, uma diferença na visão dos alunos. Os de classe média alta, muitas vezes, sugerem projetos para solução de problemas individuais (distribuir recarregadores de celulares pelas instalações da PUC) enquanto os outros procuram solução para problemas mais coletivos (projetos de coleta seletiva e reciclagem dentro da universidade, adaptação do metrô para deficientes auditivos). A postura de alguns alunos de classe média é ilustrada, da seguinte forma: “Ao ver um menino no sinal de trânsito: “não sente incômodo, porque ele tem carro próprio, com *insufilm*, tranca elétrica, mora em

condomínio, não precisa andar na rua, etc. etc.” Por isso, ela afirma: “o programa promove atividades que têm como proposta: ver o que os incomoda!!!! “O tempo todo, a gente vai alfinetando”. Ela dá um exemplo simples sobre a falta de visão empreendedora: “Durante uma feira de estágios promovida pela PUC anualmente, pedi que os alunos fossem com a curiosidade aguçada para observar quantas oportunidades estavam sendo oferecidas e aproveitadas, ou não, durante aquele evento”. Ela diz que muitos alunos se limitavam a dizer que “não havia oportunidades de estágio na área deles”. E ela então mostrava o número de oportunidades que estavam lá e que eles não haviam observado: as empresas estavam aproveitando para mostrar sua marca, para formar um banco de dados, oportunidade de conhecer o que está sendo oferecido no mercado, etc. Outro exercício feito é pedir para aos alunos pensarem nas diferentes formas de amarrar um sapato, e estipular que não se aceita menos de 20. A intenção, portanto, segundo ela, é fazer exercícios que os sensibilizem para isso, para que comecem a pensar em coisas novas e diferentes. Ela comenta que um aluno, uma vez, comentou que o “Luciano Huck tinha *roubado* uma idéia dele” e que ela aproveitou para mostrar que “as oportunidades estão à nossa volta” esperando que alguém as aproveite e transforme em algo. A diferença entre o Luciano Huck e o aluno era que o primeiro foi lá e FEZ. Ela destaca um exercício que em geral provoca desconforto e silêncio entre os alunos brasileiros, provocados pela simples pergunta: “Se você tivesse que inventar algo agora, o que você inventaria?” Ela comenta que só depois que o professor dá um exemplo, começam a surgir idéias relacionadas, mas não novas.

Ela observa que quando perguntados sobre o que gostam de fazer, as respostas são sempre muito similares. E ela aproveita para mostrar a importância das diferenças e provocar: “se vocês estivessem em uma dinâmica de seleção como é que se diferenciariam?”

Segundo ela, “o empreendedorismo não é uma nova carreira, mas uma *maneira de se posicionar*, uma nova forma de inserção profissional: seja trabalhando para alguém, seja montando o próprio negócio, ou sendo autônomos.”

Muitas vezes, quando perguntados sobre o que querem ser, ela comenta que os alunos respondem: “Ah, eu quero ser rico” e são levados a elaborar essa resposta: “O que é *ser rico*? - Ganhar muito dinheiro. *Muito dinheiro quanto*? Porque comenta: “sem quantificar, ele nunca vai poder avaliar se foi bem sucedido ou não em um projeto”. E os jovens, segundo ela, demonstram “não ter muita noção do valor das coisas”. O aluno que quer morar sozinho ao ser perguntado sobre o quanto gastaria, em geral não inclui nas despesas: o condomínio, as compras do mês para casa, etc: “ou seja, *não tem noção*.” Mas, quando perguntados sobre o

que gostariam de fazer nos próximos anos, respondem: “Morar sozinho!” Isso significa, para ela, que “tem noção do objetivo, mas não de como chegar lá”. Esse aspecto, ela informa, é trabalhado na disciplina de *Plano de Negócios*.

Ela comenta que ainda existe muito preconceito em relação à empresa familiar e se expressa da seguinte maneira: “nos cursos de administração muita gente acha que as empresas familiares são *só pequenas e médias*, esquecendo que o Banco Itaú, por exemplo, é uma empresa familiar.” E complementa: “muitas faculdades de administração formam alunos para trabalhar em grandes empresas; como se o ideal fosse trabalhar numa multinacional”; “não sei dizer se assim eles acham que o cara está preparado para uma empresa pequena também: o que não é verdade. Tem especificidades, a empresa pequena tem que ser vista muitas vezes como um conjunto com três subsistemas: *família, empresa e propriedade*.”

Finalizando a entrevista, ela faz a ressalva de que alguns desses alunos aparentemente “alienados” algumas vezes retornam para dizer que a experiência vivida no Centro de Empreendedorismo lhes foi útil mais tarde e, aproveita para resumir a função do CEMP na seguinte frase: “o que a gente faz é *plantar uma sementinha* que pode ser que lá na frente dê frutos ou flores.” (risos)

O nosso segundo entrevistado é de uma universidade privada patrocinada por uma fundação filantrópica que conta com três *campi*, em Santa Catarina e onde as disciplinas de empreendedorismo começaram a ser oferecidas em 2003, dentro do programa de capacitação permanente da Universidade, por professores empenhados em disseminar a cultura empreendedora. Segundo ele, esses cursos de empreendedorismo foram sendo introduzidos aos poucos em diversas grades curriculares, algumas vezes, por iniciativa dos próprios alunos que “fizeram pressão junto ao corpo docente para incluir na grade curricular de suas áreas específicas”. Ele relata que atualmente dá aulas para alunos de áreas diversas como: psicologia, educação física, entre outras.

Nosso depoente relata que, quando o tema empreendedorismo foi introduzido na Universidade foram encontradas algumas resistências porque era “mal entendido” pelos professores. Alguns docentes associavam empreendedorismo “à exploração”; outros, à “comercialização e à mercantilização da educação”. Por isso, quando foi tomada a decisão de se criar uma incubadora de empresas na Universidade, foram realizadas palestras com o propósito de, segundo ele, esclarecer e dialogar com os mesmos. Se, por um lado, o depoente considera que ainda há alguma resistência, por outro, observa que já existem resultados bastante animadores.

Ele diz que a forma de lecionar o empreendedorismo também passou por uma grande evolução, pois o conteúdo puramente técnico (ponto de equilíbrio, capital de giro, plano de negócio, etc.) limitava o ensino do empreendedorismo aos que já tinham o propósito de abrir negócios e era pouco adequado e insuficiente para o que eles se propunham o que, segundo ele, corresponderia a um estágio anterior, ou seja, o estímulo a uma cultura empreendedora, associada “com promoção de mudanças.” Para isso era necessário acrescentar conteúdo no aspecto comportamental ou de atitude. Segundo ele, “o empreendedorismo [foi] atrelado ao capital, à riqueza e ao sucesso”, quando “o que importa é que a pessoa seja capaz de empreender”. Para ele isso significa “ter uma idéia e canalizar esforços e juntar ou organizar recursos” para desenvolvê-la.

Para o professor, o empreendedorismo é “o único mecanismo capaz de transformar conhecimento em riqueza”. Isso significa “trabalhar com a prática” e acrescenta “a universidade, enquanto universidade tem um compromisso social e não pode ficar retendo conhecimento em biblioteca.” O estímulo ao empreendedorismo é a base para a criação de um novo modelo econômico, pois sua filosofia é a de que o empreendedorismo “é o único mecanismo que não precisa acumular riqueza, para distribuir depois”, pois “*gera riqueza distribuída*, gera riqueza na ponta. A riqueza [gerada pelo empreendedorismo] já está na mão de quem a gerou”, e, portanto, “não tem processo exploratório”, “do ponto de vista, do *capital explorando o trabalho*, para depois beneficiar o governo, beneficiar o trabalhador.”

Ele reconhece que o empreendedorismo “*ainda é um discurso*”, utilizado por ele e por seus colegas sempre que surge a oportunidade: “já que está se “batendo em *pedra dura*”. Um dos argumentos utilizados na defesa do estímulo ao empreendedorismo é o de que: cada empreendedor que sai da universidade e resolve montar seu negócio, ao invés de ser empregado, “está gerando renda para ele”. E afirma: “cada aluno que eu tirar da fila do emprego, eu fico feliz”. É uma maneira [de contribuir para que ele não] “fique com o *canudinho debaixo do braço*, esperando alguém passar e convidá-lo para ser empregado”, quando pode estar gerando o “próprio emprego e o de mais alguém”.

O outro argumento utilizado é o da “autonomia, ou da liberdade de escolha”, que significa “o sujeito ser capaz de dar sentido à sua vida, porque “empreender significa *fundamentalmente* escolher e fazer acontecer”. Se o aluno declara: “não quero ser empregado” ou “não quero fazer isso, quero fazer aquilo outro”, o professor responde na linha do

Dolabela<sup>94</sup>: “Sonhou? Vai construir o teu sonho, vai te relacionar com as pessoas, vai planejar, vai trabalhar, vai imaginar coisas. Não deu certo? Joga fora, vira para o lado, dá uma guinada – *sei lá de quantos graus* – vai fazer outra coisa.” Para os alunos que dizem “Eu prefiro a segurança do emprego”, ele responde: “Legal, se você *acha* que ele é seguro, mas se ele te escraviza, porque não permite você tomar uma decisão, você acaba organizando a sua vida, em função dos ganhos. E aí, quem está disposto a correr o risco de perder o que tem – por pouco que seja – e a arriscar a ganhar mais ou menos?” Ele concorda, no entanto, que o aluno está expressando “algo que a escola, o pai e a mãe ensinam”. Essa constatação “tem gerado muitas discussões” não só dentro da universidade, pois, segundo ele, “a idéia extrapolou da universidade para o colégio de aplicação”.

O professor relata que, dois ou três anos antes, ao tentar introduzir o tema do empreendedorismo no Colégio de Aplicação da universidade, ele também se defrontou com uma “linha de pensamento muito forte” à qual se refere como *pedagogite* – por ter forte influência dos pedagogos – que considera que o empreendedorismo não se coaduna com o modelo educacional por levá-lo a “uma contaminação econômica”. Apesar disso, o Colégio, ao criar uma disciplina chamada “Sociedade do Trabalho”, acabou introduzindo *inadvertidamente* o empreendedorismo. O professor convidado, ao falar sobre a responsabilidade social que a escola, ou as pessoas aquinhoadas com conhecimento tinham, acabou, indiretamente, introduzindo um projeto que estimulava o empreendedorismo em jovens de 14 anos<sup>95</sup>. Ele relata que o “sucesso estrondoso” do projeto fez com que o Colégio acabasse solicitando aos coordenadores da Incubadora uma palestra, e que, para surpresa de todos (onde ele se inclui), cinco dias após a mesma, esses foram procurados por um dos grupos de alunos do colégio de aplicação dizendo que queriam apresentar um projeto para ser incubado. Ele relata que, apesar da surpresa com o inusitado pedido, a incubadora da universidade permitiu que eles participassem do processo de seleção.

---

<sup>94</sup> Autor de vários livros sobre empreendedorismo e pioneiro na introdução do ensino do empreendedorismo em escolas de primeiro e segundo graus brasileiras.

<sup>95</sup> Segundo nosso entrevistado relata, o professor dividiu a turma em grupos de cinco e registrou, como se fosse um cartório, cada grupo como uma empresa de cinco sócios. Ele mostrou que para se iniciar uma empresa era necessário capital. Assumindo a posição de banco, emprestou a cada aluno, do próprio bolso, UM real, fazendo com que cada “empresa” assinasse um contrato onde assumia o compromisso de devolver aquele UM real ao final do semestre. O projeto consistia em incentivar que os alunos tomassem iniciativas para multiplicar aquele capital e registrassem todos os passos da experiência: fracassos e sucessos segundo sua análise para fazer uma apresentação no final do período. O relato da experiência foi mostrado em um painel, onde cada grupo apresentou a história e os resultados de sua empresa, para o Colégio como um todo. O entrevistado relata que um grupo conseguiu multiplicar o capital inicial 150 vezes, devolvendo ao “banco” no final do semestre 150 reais. Independente do resultado maior ou menor, ele relata que a renda gerada foi empregada para comprar fraldas geriátricas e leite em pó, entregues pelos próprios alunos para o hospital da cidade.



Segundo ele, a incubadora de empresas foi criada há relativamente pouco tempo quando “o Sebrae apareceu com o projeto de montar a incubadora de empresas”. Esse grupo de professores que já davam aulas de empreendedorismo resolveu abraçar o projeto como bandeira que permitiria abrir portas e divulgar o “movimento” pela universidade sem criar atritos com os diversos departamentos acadêmicos, por questões organizacionais ou hierárquicas. A solicitação por cursos é feita pelos diretores dos centros que querem promover a atitude empreendedora em suas respectivas áreas, e, desses cursos de formação empreendedora podem resultar projetos candidatos à Incubadora.

Para demonstrar como o sucesso da iniciativa vem crescendo, ele relata que, se na primeira seleção de projetos para a incubadora foram recebidos 25 projetos, dos quais 3 foram graduados, na segunda seleção, o número de propostas recebidas já havia atingido 75.

Citado pelos dois primeiros entrevistados, o professor Fernando Dolabela, um dos principais, senão o principal defensor e inspirador da educação empreendedora nas escolas de primeiro e segundo grau, em sua palestra no Seminário Nacional da ANPROTEC, declarou que a iniciativa da educação empreendedora que já havia sido implantada em 126 municípios, conforme “anunciado no seminário anterior realizado na cidade de Salvador”, havia sofrido reveses devido à atitude de alguns prefeitos que, mesmo se auto-proclamando “empreendedores”, ao serem eleitos, suspenderam os programas de empreendedorismo que já estavam sendo executados nas escolas. Esse fato fez com que o palestrante chegasse à constatação de que alguns políticos simplesmente “mudam os programas [do titular anterior] que estão dando certo, porque com os que dão errado, eles não precisam fazer nada.”

Após essa declaração, o palestrante provocou os ouvintes dizendo que falaria de coisas mais importantes que “educação empreendedora e suas técnicas” para “quem deseja construir um país diferente”. A palestra foi endereçada justamente “àqueles que [erroneamente] não vinculam a atividade empreendedora à política”, pois, segundo ele, enquanto não se “entender que o empreendedorismo é um movimento da sociedade”, o esforço maravilhoso realizado pela Anprotec, e pelas entidades que a apóiam, será “em vão, pois *estamos alimentando a pirâmide.*” Por isso, esse movimento não poderia “ficar restrito às incubadoras ou às salas de aula”. Para ele, “uma incubadora no Brasil tem o dever de se transformar em núcleo e se transformar em símbolo”. E continuou afirmando que o bem mais precioso que poderia ser oferecido ao Brasil na área de empreendedorismo é o da informação, pois, qualquer “empreendedor precisa de informação. O empreendedor vive e respira informação”. E que “no Brasil, ela está restrita ao topo da pirâmide - à *Avenida Paulista*”, pois, segundo ele, “em

um país autocrático como o nosso, *a informação é segredo porque ela alimenta o poder*". Em sua palestra, aproveitou para fazer um apelo e um convite aos presentes que participassem da construção de "um novo poder", de um "país que pare com a prática daqueles que desfazem o que foi feito, principalmente quando é bom, *pensando somente na sua própria estrutura de preservação do poder*" e encerrou, solicitando a todos que, como dirigentes em suas respectivas áreas de atuação, se fizessem a seguinte pergunta: "será que eu estou estimulando a consolidação e a preservação das diferenças sociais ou estou construindo um Brasil diferente?"

Na entrevista particular que se seguiu à palestra, Dolabela comentou que uma das causas da dificuldade de se disseminar a cultura do empreendedorismo no Brasil, está, na "cultura do emprego" alimentada pela "cultura da ausência de risco" e pela "falta de *protagonismo* das elites em termos de inovação". Segundo ele: "nossa elite quer ser parte da *corte*, quer ser um apaniguado da corte, quer estabilidade." E completa: "*nossa elite nunca teve projeto*".

Ao ser perguntado sobre onde ficava a criatividade do brasileiro, diante de sua constatação de que o Brasil é "um país que não inova", ele observou que o brasileiro é criativo "na música, no futebol, e na alegria de viver", mas que "em termos *de prática*" não temos "histórico de inovação".

Para ele, o brasileiro "sonha ser servidor público", e, constata com tristeza que "isso está aumentando": "as pessoas querem mais do que nunca ser funcionários públicos". Ele comenta que a hierarquia de preferências dos jovens continua a mesma de sua época: "primeiro: funcionário público, depois: trabalhar em estatal ou ser empregado de multinacional" E conclui: abrir uma "a micro e pequena empresa é um vexame." Observa que, não se encontra "no perfil político brasileiro, alguém que levante a bandeira do empreendedorismo", porque "isso não dá voto." O discurso político é o de "arrumar um emprego para você, para o seu marido e para o seu filho. Agora, criar bases para que a pessoa empreenda? *Isso não é aceito.*" Para ele, isso é um *perfil* cultural que "marca a sociedade brasileira de forma – não permanente – mas muito bruta e muito profunda." Ele atribui esse traço cultural ao fato de, nos anos 50, a parceria de poder ter se dado entre "o Estado e as grandes empresas", afirmando que "a consciência e a percepção da importância do empreendedorismo" – do ponto de vista teórico, esclarece – "é um fenômeno muito recente": "estamos falando de 2 a 3 décadas".

Como todos os demais entrevistados ele afirma que, no Brasil, “o arcabouço regulatório – legislação e burocracia – funciona *mal*, mas funciona, *para a grande*. Para o pequeno empresário, sobreviver nesse ambiente, é uma aventura terrível”. Esse fenômeno, segundo ele, afeta e se incorpora à linguagem que “passa a ser depreciativa”, observando: “a única atividade à que nos referimos com um *micro* na frente é a do empreendedor, pois, não se fala em micro pesquisadores, por exemplo.”

Para ele “a ideologia e a concepção política e a construção *organizatória* do país – as leis – são reflexo [da] falta de importância da atividade empreendedora para a população”. Isso é reforçado – principalmente no atual governo, segundo ele – pelo “assistencialismo”. Para ele, a relação de poder é construída ainda pelo “antigo pensamento do assistencialismo e do clientelismo”, pois “é assim que *as elites* (sic) vêm a ajuda à base da pirâmide.”

Perguntado sobre as mudanças no ambiente institucional, ele constata que “houve um aumento *violento*” na aceitação do discurso, comentando que quando começou a trabalhar com a bandeira do empreendedorismo, em 1992, as pessoas perguntavam: “Empreende... o que?” e, em tom irônico, comenta que parecia vendedor de enciclopédia: “Bate na porta e põe o pé, antes que o cara te mande embora.” Porém, apesar de reconhecer que essa perspectiva mudou, ele chama a atenção para a necessidade de mudar a forma, pois, segundo ele: “No Brasil, as pessoas são *instrumentalistas*” e explica: “a corrente dominante do empreendedorismo propagado *oficialmente* [se baseia] na crença de que empreendedorismo e inovação surgem da capacidade de se empregar ferramentas”, porém, para ele, “as inovações tem que ser *culturais*.”

Enquanto nos Estados Unidos (onde “empreender já é um modelo” e “o empreendedor é mais importante que um ator de cinema”) se vê “investimento em conhecimento e não em aparelhagem”, no Brasil, ele recorda “o presidente comparou uma bolsa de doutorado a uma bolsa-família”, e “isso não acontece de graça”. Segundo ele: “o conhecimento [que enaltece, que traz mobilidade] *não é uma variável importante para as elites*”, pois “nós damos muita relevância ao conhecimento que gera *status*, mesmo que seja vazio.” Isso, ele afirma, é uma “prova de que *nós estamos despreparados para apoiar a inovação*. A universidade não está preparada. A universidade não sabe o que é empreendedorismo. O sistema educacional não sabe o que é empreendedorismo.”

E ele revela que as pessoas que o contratam para implementar o empreendedorismo são pessoas que “têm uma visão ideológica e política especial” e que “estão preocupadas com o desenvolvimento”, e por isso “vêm a necessidade de mudar a educação de base”, mas de

maneira geral, ele ressalta que, baseado em uma amostragem aleatória: “as elites não estão preocupadas com o desenvolvimento econômico do país”, mas sim “com a própria sobrevivência.” Ele fornece um dado que corroboraria com essa visão: o programa que estimula a educação empreendedora foi implementado em 2000 escolas públicas, e, em apenas, 3 escolas privadas. A diferença de abertura é atribuída por ele “em princípio” à falta de interesse, mas, segundo ele, a pouca adesão do ensino privado não se deve “a um marco ideológico”, mas é simplesmente uma reação “ao fluxo mercadológico”. Para ele, o empreendedorismo só vai ser um padrão na escola privada, a partir do momento em que “eles acharem que isso vende em que houver uma pressão do país e da sociedade.”

Sobre a iniciativa para a introdução da educação empreendedora nas escolas públicas, ele diz que a prática demonstra que, quando acontece, geralmente quem está à frente é “o cara com uma percepção diferente – o Secretário de Desenvolvimento ou o Prefeito que tem uma imagem de empreendedorismo diferente. O pessoal da educação vem “a reboque” de uma intenção política”. E, acaba dando a entender algo que havia sido citado por outros entrevistados “a educação no Brasil é *reacionária*, pois está vinculada à estrutura de poder”. Quando o professor é bom, ele melhora a educação de história, de geografia, etc., mas “não tem noção do processo de empreendedorismo”<sup>96</sup> nem de como introduzir uma perspectiva empreendedora no processo de aprendizagem. Alguns responsáveis pela preparação dos projetos educacionais, ele revela, reagem ou porque pensam que é “coisa de neoliberal” ou “porque já está cheio de projeto” ou “porque a área é muito complicada”. Para ele, isso “é uma pena”, pois consideram os secretários de educação “seus primeiros parceiros”.

Ao comentar sobre a imobilização de recursos na construção de museus de ciência e incubadoras ele observa que: “Nós pensamos muito em *hardware*. *Hardware* é importante, mas nós estamos na era do software. Antes da microinformática, o computador e a máquina – o hardware – eram importantes. O Brasil tentou entrar na era do *hardware*, com a reserva de mercado, “e deu no que deu”. Agora nós estamos na era do software – do conhecimento “e esclarece seu pensamento: “a minha percepção da relação custo-benefício desses projetos que imobilizam recursos públicos – são baixíssimos.” Ele considera que essa vontade do governo - de usar prédios, instalações – deriva do pensamento de que isso “aparece” e “permanece”- o outro governante não vai poder destruir – enquanto que “o *software* não”. Ele explica o pensamento dos políticos: “o prédio é maravilhoso porque eu inauguro. Uma pessoa defendeu uma tese? A tese é dele, não é minha. O que eu vou fazer?” e conclui: “Nós estamos muito

---

<sup>96</sup> Introduzir uma prática educacional que estimule a capacidade dos alunos de sonhar e realizar.

apegados ao processo de incubação e o processo de incubação aqui no Brasil está errado. Nos outros países, há quinze, vinte anos estão *desincubando* as pessoas. *A maior incubação é o cara estar no mercado*. Não precisa de instalação física. Para que um prédio? É lógico que você tem outras sinergias, mas elas *não pagam* o prédio”. A boa notícia, segundo ele, é que “acha que a Anprotec já está revendo isso”.

A partir da riqueza dos depoimentos oferecidos procuraremos, no próximo capítulo, organizar o que eles nos revelam sobre o ambiente institucional brasileiro e o *local* reservado ao empreendedorismo na nossa sociedade.

## CAPÍTULO 6

### ANÁLISE DAS ENTREVISTAS

O presente capítulo busca responder, com base na análise das entrevistas realizadas, a questão que colocamos no início de nossa tese: o atraso brasileiro, aqui entendido como desigualdade social e fraqueza institucional, pode ser explicado: 1) pela falta de entendimento dos princípios em que se baseia o jogo capitalista, 2) pelo ambiente institucional responsável por promover e regular o jogo capitalista brasileiro, ou finalmente, 3) por “incapacidade” de nossos jogadores?

Nesse capítulo, também, nos preocupamos em retomar alguns aspectos relevantes extraídos de nossa bibliografia de referência.

Boyer (1996) – cuja taxonomia tomamos como referência para análise de ambientes institucionais – é bastante claro ao declarar que os países que conseguiram obter um desenvolvimento mais equitativo e justo – membros da OCDE<sup>97</sup> – demonstram que existem diversas possibilidades de configurações institucionais dentro do sistema capitalista, no entanto, a *vantagem competitiva* de cada uma delas está relacionada à *natureza* e mais importante ainda, à *coerência de sua arquitetura institucional*. Convém ressaltar que entendemos que essa coerência deve estar presente ao longo da hierarquia institucional – da constituição aos hábitos da população.

Uma arquitetura institucional para ser coerente (Berger, 1992) depende da explicitação dos valores com os quais estará relacionada, ou seja, sua utilização no domínio da práxis social será orientada em última análise pelos *valores da sociedade*, ou seja, o que **a sociedade** deseja para si.

Para sabermos quais são os *valores* da sociedade brasileira, antes de partirmos para uma generalização dos valores *individuais* para os valores *sociais* é necessário (Souza, 2006), um amplo debate que possa “rearticular e reconstruir o vínculo perdido entre padrão de

---

<sup>97</sup> Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico.

modernização, dominação opaca e impessoal, formação de consensos “pré-refletidos” e naturalização da desigualdade”.

Para viabilizarmos o projeto, reduzimos o escopo do trabalho focando a análise na *coerência* da arquitetura institucional brasileira para apoio à capacidade empreendedora de nossa sociedade em todas as suas nuances – considerada uma das forças motrizes na promoção do desenvolvimento econômico.

Com essas ressalvas, convém destacar que uma das principais dificuldades encontradas na busca desses elementos nas entrevistas foi distinguir entre as épocas - passado, presente, futuro – contextualizadoras dos tópicos abordados sobre o ambiente institucional que, como sabemos, é *dinâmico*, e, assim também, distinguir entre as intenções ou desejos (*wishful thinking* ou idéias) e a realidade (prática). Nunca é demais lembrar que os depoimentos foram dados de maneira espontânea, ou seja, os entrevistados não sabiam sobre o que seria perguntado e, portanto, não houve tempo para preparo prévio. A adoção desse procedimento contribuiu para *revelar* a visão das *pessoas* que exercem papéis sociais de certa relevância tanto nas instituições e organizações públicas quanto em organizações privadas sobre o ambiente institucional brasileiro.

Por último, queremos deixar claro que tomamos as seguintes *premissas* para o desenvolvimento desse trabalho:

- (i) em termos econômicos, o Brasil fez a opção por um sistema capitalista;
- (ii) em termos políticos, o Brasil fez a opção pelo sistema democrático;
- (iii) em termos de atraso, tomamos como referência o desenvolvimento mais justo e mais eqüitativo alcançado por nações onde as regras e as instituições são respeitadas porque a sociedade se identifica com elas e entende seus papéis e suas finalidades.

Sabemos que todas essas três premissas são passíveis de debate, por isso achamos necessário fazer essas ressalvas antes de passarmos à análise dos discursos.

A primeira convergência que chama a atenção no depoimento de todos os entrevistados é a *confirmação do senso comum de que existe uma carência de projeto de futuro para o país*. A estratégia utilizada, durante a maior parte do século XX – descrita por um eufemismo como um *consenso* da direita – parou de funcionar em termos de crescimento econômico (PIB) a partir dos anos 80, e, em termos de desenvolvimento social, deixou graves

seqüelas ampliando disparidades intra- e inter- regionais (Índice de Desenvolvimento Humano-IDH). Na nossa percepção, os diferentes depoimentos demonstram que a estratégia – que é uma questão de Governo – é frequentemente confundida com o modelo de sociedade que se almeja – questão tipicamente de Estado. E os depoimentos evidenciam que ainda não é claro o tipo de sociedade que se está construindo: “Qual o desenho que a sociedade quer ter? Ainda *não há consenso*”. O Brasil, ao não criar seu próprio modelo ou visão de futuro, fica carente de parâmetros *próprios* e passa a se comparar aos modelos de fora, ou para se afirmar “não é uma questão [de olhar só os] nossos problemas, mas [de olhar os] nossos problemas em relação a outros mercados emergentes” – ou para se menosprezar – “a nossa tendência é nos compararmos ao número UM”; “tudo no Brasil a gente acha que é pior.”. Por falta de referências próprias, ficamos reféns ou acabamos reagindo às pressões de fora (estudos, modelos externos ou pressões políticas) sem entender ou atender às nossas especificidades. A afirmação de um dos nossos entrevistados – “o Brasil tem feito o que deve fazer” – cai em um certo vazio por falta de indicadores próprios que tangibilizem esse discurso, e de objetivos e metas claros em relação ao que se está fazendo, ou seja, qual é a visão de futuro? Onde estamos e para onde queremos ir? Se esses objetivos e metas existem, pelo visto, não estão sendo bem divulgados nem para os próprios responsáveis pela implementação das ações, e mais grave, não foram debatidos com a sociedade, de maneira que essa possa acompanhar, entender e participar dessas ações. Essa falta de indicadores próprios justifica e faz com que não saibamos avaliar a imagem: “estamos *descendo* uma escada dentro de um elevador que está subindo”, utilizada para ilustrar os sinais contraditórios do noticiário que claramente separa a situação econômica da situação social.

Se considerarmos que estamos construindo uma sociedade democrática, necessitamos aprofundar alguns aspectos nos discursos sobre o *como* ou *por quem* esse *consenso* em torno de projeto de futuro para o país será construído: “*nossa elite* nunca teve projeto”; “Parece que *a gente* estará escolhendo – *ou estarão* escolhendo por nós”; “*Você* tem que ver o que *você* quer para a sociedade.” Quem é essa *elite*, *quem* está escolhendo por nós, quais os mecanismos de participação disponíveis, como estimular a participação?

Se considerarmos, viver numa sociedade capitalista, nota-se que essa premissa ainda é bastante controversa: “que tipo de sociedade se quer: uma sociedade comunista ou capitalista?”. Essa discussão parece ter sido sempre distorcida pela carga ideológica que a acompanha, impedindo um estudo mais isento sobre os princípios do jogo capitalista e as razões dos sucessos e insucessos dos modelos adotados: “a gente criou uma cultura que não



aprendeu o que é capitalismo, o que é o mundo das *pequenas* empresas”; “Capitalismo é visto como um *palavrão*, algo a ser evitado e assim por diante. Mas *essa gente* está falando mal de algo que nem funciona à plena carga.” O capitalismo adotado no Brasil é relacionado às oligarquias, à promiscuidade entre empresários e governos e à concentração de renda, mas “*a esquerda*, muito habilmente, até *por falta de conhecimento da sociedade* do que é o verdadeiro capitalismo, *se apossou dessa tese*.” “O nosso *imaginário coletivo* vê o Estado patrimonialista - do toma lá dá cá - e acha que *capitalismo é isso...* Durante muito tempo, tivemos essa mentalidade de aversão, como *se fosse feio* sermos capitalistas.” “Eu acho essa coisa ridícula: estamos capturados no passado”.

Essa falta de entendimento do jogo capitalista interfere na criação de modelos e nos leva a defender atitudes baseadas em emoções e dicotomias (certo/errado, bom/mau, amigo/inimigo) e não na racionalidade ética. Alguns exemplos desse tipo de atitudes citadas ao longo de nossos depoimentos foram: (1) *a aversão ao capital estrangeiro* – como se *capital* tivesse nacionalidade, ou como se *capital* fosse o mesmo que *empresa* estrangeira; (2) *a defesa do Estado como motor do desenvolvimento* – como se as amarras burocráticas impostas às empresas estatais não afetassem sua produtividade; (3) *a defesa da reserva de mercado* como se essa não beneficiasse mais uns que outros e (4) *a dependência excessiva dos recursos públicos* para o financiamento do desenvolvimento, como se esses fossem criados por geração espontânea. Isso nos leva a concordar com a afirmação de que “a falta de entendimento das regras do capitalismo *pelos dois lados* – esquerda e direita – atrasou o Brasil uns 15 anos”.

Se nos consideramos “atrasados” e queremos construir uma sociedade mais justa e equitativa, o que implica dizer que “na mentalidade anterior [substituição de importações] *você se conforma em ser seguidor em tudo* e que se queremos ir adiante temos que substituir o *imaginário* da substituição de importação por outra maneira de conceber o avanço [e] começar a criar certas áreas nas quais *você é líder*.” Será que a escolha de *certas* áreas de liderança é suficiente para substituir o *imaginário* criado pelos modelos anteriores?

Esses extratos de depoimentos demonstram como a construção do consenso, em torno da visão de sociedade que queremos construir e dos *princípios* norteadores (questão de Estado) das estratégias a serem adotadas pelos Governos, é necessária para avaliar a coerência ou não de nossa arquitetura institucional. Se temos noção de um “atraso” é porque temos alguma visão de futuro, mas qual? Na arquitetura institucional esse consenso e princípios reveladores das aspirações e valores da sociedade brasileira, como *visão de futuro*, seriam o

material para a redação de nossa *Constituição*. Só a partir disso seria possível definir uma arquitetura institucional coerente, e as instituições governamentais teriam parâmetros para estabelecer as regras a serem adotadas e reforçadas.

Os reflexos dessa indefinição vêm à tona quando se fala da *natureza* da arquitetura institucional atual. As opiniões são de que ainda não se sabe quais as responsabilidades que competem ao Estado e ao mercado (iniciativa privada). O curioso, é que, enquanto, um declara: “As regras têm que existir, mas *deviam ser mais brandas*. O problema é *onde colocar a fronteira*”, outro comenta: “a informalidade e a forma como as coisas acontecem – fora do alcance do governo e das autoridades – fazem com que o Brasil seja um país menos intervencionista que a França.” Para um existe um ranço cultural da era desenvolvimentista que acha que o desenvolvimento “tem que ser *liderado* por algum *ente* – que pode ser o Estado ou um *acordo* entre o Estado e particulares” enquanto outro é categórico ao dizer que o papel do governo deve ser regulatório e o menos intervencionista possível.”

Os discursos denotam que não existem regras claras, pois não está claro nem para os próprios executores ou legisladores qual é o jogo que se está jogando. Utilizando uma metáfora bastante querida pelos brasileiros: Quem é o técnico? Qual a posição de cada um? Qual é o campeonato que se quer ganhar? Será que só os cartolas estão ganhando? Segundo alguns depoimentos, se tivéssemos “regras do jogo claramente definidas e *de fato* sendo cumpridas há alguns anos” teríamos “uma revolução” e se liberaria “uma energia incrível”. A lei de responsabilidade fiscal e os esforços de estabilização econômica, cujo cumprimento vem sendo fiscalizado, desde a década de 90, são utilizados como exemplo da factibilidade dessa afirmação.

Como não há esse consenso previamente discutido e compactuado “existe uma enorme possibilidade de você ter visões divergentes. E aí o que acontece? A soma das coisas com sinal contrário é ZERO.” O que é confirmado por depoentes do setor público: “Como não existe política de Estado clara, *falta sintonia* entre os diversos poderes e *sobra desconfiança*.”; o que se reflete na arquitetura institucional, conforme percebido pelo depoente do setor privado: “hoje você não sabe quem é responsável pelo quê; todo mundo se acha responsável por tudo. Qual o limite daquela instituição? Esse limite hoje não está claro”. A falta de cooperação provocada por essa falta de sintonia e esse excesso de desconfiança se reflete no desperdício de recursos públicos e aumento dos gastos operacionais, pois gera, conforme uma das entrevistadas reconhece. “*duplicidade* de trabalho, devido à *duplicidade* de atuação” –  *muito comuns*, segundo ela, em “instituições-meio”.

Dentro desse quadro institucional mais amplo, passamos a focalizar especificamente o movimento conhecido como empreendedorismo – que vem sendo promovido por setores da *sociedade*, a partir da última década do século XX e que, como vimos, vem despertando crescente interesse – visando examinar mais detalhadamente como o ambiente institucional atual reage ou apóia esse movimento na busca de maior inserção e de maior competitividade na economia mundial.

Esse movimento em busca de apoio efetivo a uma cultura empreendedora é bastante recente no Brasil de acordo com nossos entrevistados: “nos anos 50, a **parceria de poder** [se dava] entre o Estado e as *grandes* empresas”; “Até meados da década de 80, falava-se muito pouco de empreendedorismo”; “a causa do empreendedorismo era relegada [por] *não* ser considerada importante economicamente e como política industrial.”; “Havia uma gama de micro e pequenos empresários que precisavam ter acesso à informação, [mas] que *ninguém* atendia.”; “a consciência e a percepção da importância do empreendedorismo” [é] “um fenômeno muito recente: estamos falando de 2 a 3 décadas”; “Em 92, as pessoas perguntavam: ‘Empreende...o quê?’”.

O empreendedorismo é identificado *curiosamente* por alguns dos entrevistados como a promoção do verdadeiro *capitalismo tardio*, pois se baseia na promoção não apenas do crescimento econômico sob responsabilidade da área econômica, mas também, na promoção de uma *cultura* empreendedora que abranja o sistema institucional como um todo em prol de uma democratização da base produtiva, o que significa, criação e apoio a um ambiente mais propício às micro e pequenas empresas. Por isso se observa que o movimento de empreendedorismo quando tratado por nossos entrevistados comporta diferentes *objetivos* de acordo com suas inserções institucionais: promoção e apoio de novos negócios (Sebrae, Senac e Incubadoras de Empresas); promoção de inovação (Finep, INPI e Incubadoras de Empresas), mudança de atitude frente à vida ou promoção de iniciativa para gerar mudanças (Educadores e Centros de Empreendedorismo); promoção da inclusão social e geração de trabalho e renda (Incubadoras Sociais).

Esse movimento apresenta uma característica por si só inovadora: “*não ocorreu por uma política explícita do Governo Federal*”, ou seja, é um movimento tipicamente de *baixo* para *cima*, ou melhor, parte de uma mobilização e percepção de necessidade pela sociedade brasileira (sempre vista como subordinada ao Estado e não ao contrário) e por *alguns* órgãos do Governo, ligados principalmente, ao Ministério de Ciência e Tecnologia. O que existe de política governamental trata especificamente de inovação e não necessariamente de apoio ao

empreendedorismo de maneira mais ampla. Nem mesmo o apoio ao empreendedorismo em busca de inovação é consenso no Governo, como está implícito no depoimento de um dos entrevistados que pertence à área de Ciência e Tecnologia: “conseguimos aos poucos sensibilizar aos vários atores, inclusive a *própria área econômica* do Governo.”

Apesar de o movimento do empreendedorismo estar em franca expansão, ainda se defronta e irá defrontar com muitos obstáculos (visíveis) e resistências (invisíveis). O nosso interesse, portanto, é fazer uma análise sobre o *ambiente institucional* com que ele se depara nesse início do Século XXI.

Sobre a capacidade empreendedora do povo brasileiro, a maioria dos entrevistados cita os relatórios do GEM – sintomaticamente, um estudo que parte de uma iniciativa de fora apoiada por organizações *privadas* do Estado do Paraná – como *única* referência para avaliar a capacidade empreendedora dos brasileiros e o nosso ambiente para o empreendedorismo. A não menção de pesquisas ou estudos próprios, aparentemente, reforça o grau de importância dada ao assunto pela sociedade e pelo governo, e, portanto, a falta de uma *política* mais abrangente de Estado até o momento.

A classificação instituída pelo *Global Entrepreneurship Monitor*, que divide os empreendedores em duas categorias de acordo com o seu tipo de motivação, *por oportunidade ou por necessidade*, é interpretada (aparentemente sem debate ou análise mais profundos) como parâmetro para se descartar a relevância para o desenvolvimento do empreendedor por necessidade: “a gente lê, em estudos, que o brasileiro é empreendedor, mas aí *é muito no mercado informal*, porque aí o cara se vira e *isso não conta muito*.” e, portanto, para justificar o fato do mesmo não ser contemplado pelas políticas públicas de promoção do desenvolvimento econômico.

A interpretação da classificação por oportunidade ou por necessidade suscita confusão entre capacidade e motivação. Alguns entrevistados tendem a confundir a motivação por necessidade – um problema conjuntural – com a capacidade para empreender - um problema estrutural – deixando de olhar para esse último. Como a *necessidade* é em geral relacionada às classes de mais *baixa renda*, o problema conjuntural passa a ser estruturante – “o que incomoda muito é ver essa reprodução e esse massacre constante. É ver a base, que seria o trampolim, ainda muito mal distribuída.” – já que os *mais privilegiados* – “nos alunos da classe média ou média alta, *por não terem dificuldades*, esse comportamento [empreendedor] não é estimulado.” Uma análise superficial nos levaria a deduzir que se, em uma classe, o

problema está na falta formação, e se, na outra, está na falta de motivação, a necessidade é única motivação que justificaria o empreendedorismo no Brasil.

O fato é que o Brasil apresenta uma alta taxa de empreendedorismo (TEA) – 9ª posição em 2007 – comparativamente aos demais 42 países pesquisados pelo GEM, seja esse motivado por necessidade seja por oportunidade. De cada 100 brasileiros adultos, cerca de 13, ao invés de optarem por outros caminhos, tomaram a iniciativa de abrir um negócio próprio. Entre esses empreendedores, 56,84% foram motivados por oportunidade. A pequena amostra de quatro empreendedores que participaram de nossa pesquisa demonstra a dificuldade de se estabelecer categorias rígidas. Dois traziam o empreendedorismo como um traço psicológico (vontade de ser independente e inconformismo) independente de classificações demográficas (renda, nível escolar, etc), enquanto os outros dois foram *levados* a empreender, claramente, pela percepção de uma oportunidade. Dos dois primeiros, um vem de uma classe mais privilegiada e outro, de uma classe menos privilegiada, o que nos levaria, pela interpretação que se faz do GEM, a dizer que o primeiro empreendeu *por oportunidade* e o segundo, *por necessidade*. A questão é: *pode-se descartar quaisquer dessas iniciativas como de menos valor para a sociedade?*

Os dados obtidos pelo GEM (cf. capítulo 5) permitem afirmar que o povo brasileiro tem um alto índice de pessoas dispostas a empreender e que esse índice se mantém relativamente estável ao longo do tempo. Por que, então, essa característica não se reflete em termos de maior e melhor desenvolvimento econômico e social?

Se levarmos em consideração as opiniões de dois dos nossos entrevistados que afirmam que “a taxa elevada de empreendedorismo [por necessidade] apresentada pelo Brasil é consequência, na verdade de *um problema social*” ou ainda que “o sétimo lugar (GEM 2001) não representa o sétimo, porque estamos sendo comparados com países avançados onde praticamente 100% só empreendem a partir de uma oportunidade”, poderíamos deduzir que, no Brasil, a classificação empreendedorismo *por necessidade* serve para o empreendedor que *não recebe* o apoio institucional, enquanto o empreendedorismo *por oportunidade* serviria para aquele que *é apoiado* pelo ambiente institucional. Mas isso não se reflete nas demais opiniões: “O paradoxo da existência de *uma cultura de empreendedorismo sim*, num ambiente que se sabe inóspito, só se explica por *um viés* criado pela necessidade”; ou ainda, “O grande passo que o Brasil tem que dar é esse: transformar essa capacidade empreendedora que hoje está sendo estimulada por necessidade em empreendedorismo estimulado por oportunidade.” Os que têm condições (por meios lícitos ou ilícitos) e sabem ver as oportunidades, segundo

um dos entrevistados, “estão correndo um risco muito alto” devido a falta de regras claras, mas o fazem, “em função de um retorno razoavelmente alto também.”

Mas o que dizer quando se reconhece que as oportunidades “estão *bombando*, ou seja, trabalho e projeto tem, *só precisam de pessoas que queiram tocá-los*”, o que é confirmado por um gestor de fundos de investimentos: “Você tem um mundo de investimentos e espaços para investimentos no Brasil com retorno altamente atraente [para logo depois acrescentar que se observam] operações bilionárias principalmente com recursos da Península Ibérica, vindo para o Brasil” mas não diz que, além de os recursos serem de fora, os empreendedores, na sua grande maioria, também são estrangeiros. Sem qualquer traço de aversão ao capital estrangeiro ou de xenofobia, a pergunta que nos fazemos é: *Se oportunidades existem e o brasileiro é empreendedor, o que falta para que mais e mais brasileiros possam aproveitar as mesmas?*

Na opinião de um dos entrevistados, “o que *não existe* no Brasil ainda é a *qualificação* de empreendedores. [...] Você tem todo *um ecossistema* para trabalhar, *além de dinheiro e gestão*, obviamente. Você tem que ter empresário conversando com empresário, cientista com cientista. Você tem que ter toda uma *postura do país* com relação a isso.”

Que postura seria esta? O que deveria ser avaliado ou reavaliado?

O depoimento de um dos entrevistados retrata o ambiente institucional encontrado pelos empresários brasileiros e que é confirmado por todos os participantes das organizações que apóiam a iniciativa privada e o empreendedorismo: “O *cara* enfrenta uma burocracia alucinada, uma carga tributária alucinada. Não tem acesso a crédito, não é capacitado, não tem assistência técnica, nem jurídica, não tem formação contábil, tem baixo acesso a infraestrutura, você quer que esse cara gere o quê? Você quer que ele seja capaz de fazer o quê? No entanto, ele gera emprego: de má qualidade, mas gera. Como é que ele vai gerar emprego de qualidade?”.

Esse é um retrato do ambiente institucional inóspito que os empreendedores tem de enfrentar no início do Século XXI (!), porém, ainda, não reflete *a postura* das instituições que faz com que esse ambiente não se modifique.

O primeiro ponto que mereceria a atenção sobre essa postura está nos *modelos* que poderiam servir de incentivo ao empreendedorismo na sociedade brasileira, segundo a percepção de nossos entrevistados, com o objetivo de relativizar os estereótipos – imagem do

empresariado nacional – que interpenetram nosso ambiente institucional desde as instituições formais até as informais.

Dentro das instituições e organizações formais que lidam com os empreendedores já estabelecidos observa-se que é consenso que não se “tem aquela admiração real pelo *vencedor* no Brasil. Normalmente, se é empresário, a gente está achando que ele corrompeu todo mundo” porque “quem conseguiu vencer esse sistema tão complicado é porque deve ter feito alguma coisa errada”. Em resumo, devido ao consenso de que o ambiente é adverso, existe a percepção de que “uma empresa não é [...] uma instituição do *bem* [o que faz com que seja] vista com desconfiança pelo cidadão comum, pelo sistema institucional do governo”.

As organizações que alimentam ou refletem as instituições informais – hábitos e valores sociais – aparentemente projetam essa mesma percepção. Na mídia eletrônica, “um retrospecto dos últimos anos de telenovela [mostra que os empresários são apresentados como] o bandido, o ladrão, o sonegador, o explorador, isso e aquilo”. A mídia impressa: “quando mostra o empreendedor, mostra o milionário, mas nem sempre o milionário é empreendedor.” “Adora colocar o *playboy* – não na sua capacidade de empreendedor – mas nas conquistas materiais e amorosas.”

Como a reafirmar isso, a referência de *sucesso*, para muitos alunos que estudam nas escolas de *business* brasileiras, é ser *empregado* em uma empresa ou consultoria multinacional, e se possível, trabalhar “fora” – desde que em Paris ou em Nova Iorque. As revistas EXAME e VOCÊ dão destaque ao executivo: “o cara que vai lá fora e volta”.

Como esperamos ter demonstrado no capítulo 3 sobre a *Institucionalização do Capitalismo no Brasil*, esse estereótipo de ilegalidade foi criado por força do ambiente institucional inóspito ao empreendedorismo, ou melhor, da iniciativa privada, desde que as instituições governamentais portuguesas que deram origem ao nosso Estado foram transferidas para a colônia. Como vimos, também no capítulo 3, esse Estado não foi instituído para reforçar os novos valores políticos e a nova institucionalidade que deram base e sustento à nova forma de as sociedades européias se organizar. Ao contrário, o Estado brasileiro serviu de eufemismo para a manutenção da Sociedade de Corte, permitindo a longevidade dos valores sociais e da ética que lhes eram convenientes e que – a leniência e o pragmatismo dos monarcas portugueses fizeram com que – não se restringissem somente aos de sangue nobre.

Segundo alguns de nossos entrevistados, esse estereótipo do empresário que se adaptou e usufruiu dessa institucionalidade, no entanto, já não corresponderia totalmente à

realidade. Apesar do ambiente, como vimos, continuar inóspito, perde-se a oportunidade de tomar o novo perfil de alguns empreendedores brasileiros como referência e incentivo para uma nova geração de jovens empreendedores – jovens que queiram ficar no Brasil, transformar suas comunidades, ver o país crescer e crescer com ele. Como um dos entrevistados afirma: “isso não tem matéria, mas tem material”. Entre alguns exemplos, pinçados na memória de um ou outro entrevistado, foram citados: Viviane Senna e Roberto Baggio (empreendedores sociais); Natura e Embraer (empreendedores de negócios); os sistemas de voto eletrônico e de declaração de imposto de renda (empreendedorismo no serviço público), o sistema brasileiro para TV digital e Petrobrás (empreendedorismo em tecnologia), o diretor de *Na Era do Gelo 2* (empreendedorismo cultural na área de animação). Como bem colocado por outro: “o brasileiro está [não por culpa sua] mal informado – é capaz de comprar produtos da Natura em Paris, usar motores WEG na Alemanha, voar num avião Embraer nos EUA, sem saber.” Ou seja, os exemplos a serem emulados estão distribuídos nos mais diversos campos, mas são pouco divulgados – “a gente não está mostrando *esse outro*”, e, o mais importante, os processos e lutas que tiveram que desenvolver – dificuldades ou apoios para se chegar lá – são pouco compartilhados. Dessa forma, a afirmação de um de nossos entrevistados de que “o espírito empreendedor está aqui; o que nunca existiu foram recursos e regras muito claras, do ponto de vista investidor e investido [assim como] casos de sucesso para serem emulados, admirados e apreciados” corresponde a uma parte da verdade, pois não só, “temos material”, mas se fôssemos um pouco mais além, e aprofundássemos ou flexibilizássemos o conceito de “sucesso” (às vezes muito restrito na concepção brasileira) esse material seria com certeza bem mais farto: “os prefeitos que fizeram a cidade crescer, as pessoas que melhoraram sua qualidade de vida.” Os exemplos têm função de “arrasto” que permitem a institucionalização de um novo modelo para substituir o estereótipo do empreendedorismo “*do mal*” pelo “*do bem*”.

No entanto, chama a atenção, conforme afirma uma das empreendedoras entrevistadas, que esse estereótipo *do mal* está *restrito, aparentemente*, aos empresários das grandes empresas, pois, como ela e os próprios resultados apresentados pelo GEM demonstram, os empreendedores à frente de empresas de menor porte não sofrem com esse “pré-conceito”: “na comunidade em geral, não sinto essa prevenção com relação ao fato de sermos exploradores”. Pelo contrário, se “vê mais *ranço* com o funcionalismo público do que com o empresariado.”



Vai-se delineando, portanto, uma separação entre *público* e *privado*, e o “ranço” parece pender para o setor público quando se trata do segmento das empresas de menor porte, ao passo que pende para o setor privado quando se trata do segmento de empresas de maior porte. O *fulcro* dessa balança tem *nome e endereço fixo* – ambiente institucional formal inóspito. Porém, procuraremos analisar esse aspecto mais à adiante.

O movimento de apoio ao empreendedorismo vem alcançando adeptos, em vários níveis da arquitetura institucional, que tentam ser agentes de mudanças nas ou através das organizações e instituições em que estão inseridos. As dificuldades que esses indivíduos ou organizações enfrentam são portadoras de informações a serem melhor estudadas, na busca de elementos para uma teoria de *ação* social.

Como vimos em nossos depoimentos, as organizações criadas pelos próprios governos para servir de centros de referência em termos de apoio aos empreendedores, qualquer que seja o seu estágio – iniciantes ou estabelecidos –, são consideradas “*ilhas*” dentro de um sistema – “que está todo errado”. Se os impostos são altos, oferecem incentivos. Se os juros são altos, oferecem financiamentos subsidiados, se não tem infra-estrutura procuram agilizar a mesma dentro dos órgãos responsáveis. Ao invés de funcionar só como centros de referência sobre instrumentos e procedimentos que o Estado oferece aos empreendedores, ou de facilitação e promoção do contato com as diversas redes de apoio, essas organizações, muitas vezes, são criadas já como reconhecimento de que o ambiente institucional criado pelo Estado é ruim no apoio à iniciativa privada em geral, sendo obrigadas a lutar contra a maré: “as demais instituições, tendem a impedir, mesmo que de maneira *inconsciente*.” Grande parte do tempo de trabalho é consumido no constante convencimento dos demais órgãos governamentais sobre o que deve ser feito. As ações são, quase sempre, pontuais e não sistêmicas. Ao invés de o ambiente ser favorável e atrair o investimento, essas organizações têm de criar microambientes favoráveis aos investidores que se apresentam: “o ideal seria não precisar ter essas empresas. As instituições *já existentes* teriam que fornecer essa facilitação”. Se é assim com os empreendedores *já estabelecidos*, o que se pode falar em relação ao apoio aos novos empreendedores?

Entre as dificuldades apontadas para a falta de uma política orquestrada em favor do empreendedorismo, cita-se a visão hegemônica dentro das instituições que lidam com o desenvolvimento econômico: “as pequenas empresas tem uma função muito marginal”, e, portanto, “*não se deve preocupar com as mesmas*”. O que significaria isso? Jogá-las ao mar? Isso é sugerido, pela constatação de que “o arcabouço regulatório – legislação e burocracia –

funciona *mal*, mas funciona, *para a grande*. Para o pequeno empresário, sobreviver nesse ambiente, é uma aventura terrível.”

Vemos aí, portanto, uma *segunda* indicação de *postura* que deveria ser reavaliada por uma teoria *de ação* social.

Para se reavaliar essa postura, os seguintes depoimentos são importantes, conforme aponta Souza (2006), pois se referem à existência de *consensos pré-refletidos* que reforçam a naturalização das desigualdades “ainda existe muito *pré-conceito* e o *total desconhecimento* do que seja um micro empreendedor. As pessoas não sabem, por exemplo, que são milhões e milhões de pessoas que trabalham, trabalham muito, e o Governo nacional, os Governos locais *e o setor privado não quer[em]* saber o que fazem, como fazem, como compram, como vendem , o que tem vontade de fazer, quais são seus planos, seus sonhos. Pior até: elas ainda acham que é malandro, que é safado, que é sacana, então, é difícil, né?”

No Brasil, quando se fala em problema social, não nos referimos a um problema da sociedade, ou seja, de todos, mas dos excluídos, ou seja, *dos outros*. A explicação para essa divisão é “poder não assumir que aquela parte da sociedade existe.” E no Brasil “a pobreza é tradicionalmente vista como *um problema social* e não econômico.”<sup>98</sup> O que dizer então quando associamos a pobreza à informalidade: “quando nem todo pobre é informal e nem todo informal é pobre?”

Esses consensos pré-refletidos e essa naturalização da desigualdade permitem que se reproduza um sistema de “dominação opaco e impessoal”, explicitado por Souza (2000), e muito bem captado pelo responsável da incubadora social.

Os conceitos de “informal” e “formal”, estão ambos relacionados ao campo econômico, e a linha divisória entre os mesmos é *a lei* e não *a renda*.

Portanto, é o Estado, conforme foi sendo *institucionalizado* no Brasil, que está criando e alimentando essas fronteiras de segregação da sociedade entre pobres sem direitos e tratados de forma assistencialista e inadequada pelas áreas sociais do Estado e ricos cujos direitos, nem sempre são garantidos pelo Estado, mas pelo menos com condições de suprir as necessidades básicas de educação e saúde de outra forma, mas reconhecidos pela área econômica dos sucessivos governos. O conceito de *com* e *sem* direitos deverá ser objeto de

---

<sup>98</sup> “O trabalhador dentro da fábrica é fator econômico. Fora da fábrica é problema social.” Conforme afirma um dos entrevistadores, citando Herbert de Souza, o Betinho.

maior aprofundamento da sociedade sobre o Estado que está sendo alimentado, quando falamos na separação simbólica entre público e privado.

Conforme revela o depoimento do responsável da incubadora social da Coppe, o Brasil institucionalizou a separação entre a pobreza e a riqueza. O fato de termos os problemas sociais sendo trabalhados por organizações e profissionais diferentes, separados dos que tratam os problemas econômicos, acaba gerando uma *muralha simbólica* no imaginário coletivo como se ambos problemas não fossem um só: o problema de acesso democratizado ao capital social e de padrões de desenvolvimento que não só contemplem as *várias* faixas de renda, mas que permitam a mobilidade e a interação dos indivíduos como cidadãos de uma mesma sociedade e de um mesmo Estado. As possibilidades inerentes ao rompimento dessa *muralha* são exemplificadas por trechos dos depoimentos: (1) profissionais da PUC-Rio demonstram que o pré-conceito quanto à capacidade dos alunos de baixa renda, admitidos com o ProUni, veio abaixo quando os mesmos, ao terem oportunidade de acesso ao *campus* dessa universidade, além de demonstrarem desempenhos acima da média, promoveram um efeito contrário ao esperado, pois foram percebidos os benefícios sociais que essa oportunidade de troca e convívio entre alunos de condições econômicas diferentes podia representar; (2) um investidor em capital de risco fala de projetos que demonstram a capacidade empreendedora e inovadora dentro de comunidades de baixa renda, que também desafiam o preconceito criado por essa “muralha”. Um exemplo esclarecedor (porque joga luz nessa muralha que não se percebe) é o que foi dado sobre a exploração econômica dos estacionamentos em vias públicas: o que impede que o dono do ponto saia da ilegalidade e monte seu próprio negócio como concessionário do governo municipal, ao invés de ser substituído por uma empresa já estabelecida?

Esse aspecto traz à luz a necessidade de diferenciação entre *informal* e *ilegal*. Pelo visto existiria uma informalidade *culposa* (transgressão das leis *sem* intencionalidade) e uma informalidade *dolosa* (transgressão das leis *com* intencionalidade). A existência de inúmeros casos de informalidade culposa seria indício de uma lei mal formulada, enquanto, a existência de inúmeros casos de informalidade dolosa seria indício de frouxidão ou corrupção por parte das organizações que deveriam zelar por seu cumprimento.

Até agora temos visto os problemas de postura das instituições formais de governo. Vamos prosseguir essa análise das entrevistas, procurando enfatizar os hábitos e convenções estimulados ou institucionalizados na sociedade brasileira.

Se considerarmos que a entrada na juventude coincide com o reconhecimento de emancipação social do jovem em termos autônomos, os hábitos e convenções que deveriam auxiliar os jovens na sua integração à sociedade de que fará parte deveriam ser repassados por meio de valores sociais transmitidos por pais e professores durante a infância; deveriam poder ser questionados e melhor entendidos na adolescência, quando se inicia o processo de individuação; para, finalmente, poderem ser aceitos ou modificados na juventude quando o jovem passará a formar a sua herança individual a partir da herança recebida. Na sociedade brasileira, essa passagem é marcada por alguns ritos que simbolizam essa maior autonomia: o ingresso na universidade ou a escolha de uma profissão, a permissão de dirigir, e, por último mas não por isso o menos importante, a emancipação política com o reconhecimento do direito ao voto e de outras formas de participação como cidadão – deveres e direitos - na construção do futuro da sociedade em que está inserido. Se formos rever quais desses rituais o jovem almeja com mais ansiedade e para o qual é mais preparado, com certeza, o último não tem sido um item de grande peso na formação de nossos jovens .

Quais são os valores sociais que são repassados pelos pais e escolas e que alimentam esse jovem que está começando a exercer sua cidadania?

Antes de analisar as entrevistas sob esse aspecto, convém ressaltar que os depoimentos colhidos em nossa pesquisa são marcados por um forte viés, pois a maioria dos entrevistados se reconhece como pertencente à classe média, quando não média alta, e portanto, os únicos depoimentos que fogem a esse padrão são os do responsável pela incubadora social que lida com segmentos mais carentes da sociedade e de um dos empresários. Por outro lado, esse viés acaba sendo útil para demonstrar as resistências à formação de uma cultura empreendedora por oportunidade provocada pelos valores sociais compartilhados por esse segmento considerado mais privilegiado porque teoricamente tem mais oportunidades de acesso à informação (capital social) e à formação.

O primeiro consenso que fica evidente é o de que os jovens com formação superior estão entrando nas faculdades com a perspectiva de serem funcionários públicos ou empregados em empresas estatais ou multinacionais. Os que almejam as primeiras não são guiados por um sentimento de servir à sociedade, mas sim, pelo desejo de garantir privilégios ou segurança, tais como estabilidade no emprego, salários e aposentadorias diferenciados: “nossa elite quer ser parte da Corte, quer ser um *apaniguado* da corte, quer estabilidade.” Os que almejam os últimos visam ao *status* e a melhores condições de relação capital trabalho e, no caso de multinacionais, se possível, uma porta de saída para fora do país: “todas as nossas

*cabeças* vão para fora”. Essa tendência poderia estar enviesada pelo fato da maioria de os entrevistados residirem no Rio de Janeiro, porém os entrevistados de outros estados confirmaram o peso da *cultura do emprego* na formação dos jovens.

Segundo alguns entrevistados, isso é estimulado pela visão incerta de futuro criada pelo macro ambiente institucional. Enquanto o setor público anuncia a criação de 56 mil empregos (!); o setor privado (que de certa maneira se esconde), se defronta com notícias de *apagões* (aéreos, elétricos, de mão de obra), de falta investimento em infra-estrutura, de postergação de reformas políticas, administrativas, etc. Diante desse quadro as opções citadas são - segundo um dos depoentes - “uma prova de inteligência dos jovens [baseados] nas informações disponíveis”. O medo é citado pelos entrevistados justificando tanto a primeira opção: “o sonho [de meus alunos] é virar funcionário público, não porque têm espírito público [mas] porque têm medo.”; como a segunda, dos que querem sair do país: “Eu acho que há toda espécie de medo, [criado por] uma série de problemas, [começando] pela corrupção, e pela cultura do jeitinho [que] passou do ponto.”

Enquanto um afirma que “os países mais dinâmicos do mundo têm o empreendedorismo e a vontade de ser dono do próprio negócio como sua base econômica”, outro declara “no Brasil – as pessoas classe média, bem formadas – *se imaginam tudo*, menos correndo o risco de abrir uma empresa. “A hierarquia de preferências transmitida *socialmente* por pais e escolas continua a mesma desde meados do século passado: “Primeiro, funcionário público, depois ser empregado de multinacional ou estatal”: “abrir empresa? Nem pensar.” Abrir uma micro e pequena empresa é um *vexame*.” “O jovem brilhante [brasileiro] tem como modelo, como objetivo, ir para uma [multinacional]. Ele não tem a ambição que um jovem americano tem de “*fazer o próximo Google*.”

Segundo outros entrevistados, a visão passada para os jovens brasileiros de classe média é de que “empreendedorismo no Brasil é coisa para gente muito rica (que já têm participação ou empresa familiar) ou para gente muito pobre”, que têm que empreender por necessidade. As notícias veiculadas sobre desemprego estrutural provocadas pela nova fase do capitalismo, segundo a responsável pelo Centro de Empreendedorismo da PUC, não assustam “por que [os jovens] acham que, se tiverem boas notas, o emprego estará garantido.” Segundo ela: “Tem aluno que passa mais de um ano sem emprego, mas fica tentando.” O objetivo é ser contratado com todos os benefícios da CLT, abrir um CNPJ (maneira atualmente comum por força da necessidade de flexibilização das relações trabalhistas) é a última opção.

Segundo outra, “tem muita gente infeliz no que faz, mas a *tolerância ao risco* é muito baixa.” Por outro lado, um dos entrevistados, que é professor de Economia, reconhece que o ambiente institucional não ajuda, pois “existem riscos e RISCOS” e o professor que tenta ir na contramão dessa cultura do medo generalizada, passada de geração em geração, também acaba se sentindo inseguro ou hipócrita ao ter que dizer que “risco é uma coisa boa.”

Os valores sociais repassados fazem com que os jovens “já entrem na faculdade com a idéia de que o ideal é o emprego” e esse ideal é reforçado pelas organizações responsáveis pela sua formação: “o brasileiro ainda tem a cultura de estudar – temos ótimas faculdades, pós-graduações, etc – mas se estuda para ser empregado” e pelo reconhecimento de que “o Brasil até hoje tem sido um grande formador de *gestores*. A gente precisa de [formar] gestores, mas, além de gestores, a gente precisa [formar] empreendedores.” E mais preocupante ainda “não temos [incentivado] o potencial de transformar conhecimento em riqueza.” Podemos concluir dessa rápida análise que nossa sociedade investe em geração de custo (mais empregados) e não de receita e empregos (mais empreendedores) para o futuro. O Senac (segundo seu representante) está reconhecendo: “as pessoas não vêm até nós só para se qualificar como mão de obra e ter uma profissão. Elas estão buscando uma oportunidade de desenvolvimento pessoal, empregabilidade, de ganhar dinheiro, de se auto-desenvolver”.

Por outro lado, vale a pena salientar outros aspectos colhidos nos depoimentos que merecem maior atenção por virem impressos no *DNA social* de cada brasileiro, que são:

- 1) O “*complexo de inferioridade*” que faz duvidar da própria capacidade: “Aqui em Minas Gerais, enquanto eu não falo para quem vendi, não tem negócio. Se eu falo que vendi para uma empresa não nacional é uma diferença *impressionante*.” “Participamos de um jogo de negócios com 33000 alunos de MBA do mundo todo. [ ] Nós, os *brazucas* fomos lá e ganhamos, né?”
- 2) O incentivo ao *individualismo* em detrimento do incentivo à *individualidade*: quando escolhem problemas para propor soluções, em geral, escolhem problemas cujas soluções em geral são restritas ao âmbito do indivíduo, e não da coletividade; quando se pergunta o que gostam de fazer, as respostas são “sempre muito similares.”
- 3) A naturalização da *segregação* social “Ao ver um menino no sinal de trânsito: não sente incomodo, porque tem carro próprio, com *insulfilm*, tranca elétrica, mora em condomínio, não precisa andar na rua”.

- 4) A falta de associativismo e a *desconfiança*: “Olha pro bolso do outro e não por seu bolso. Isso é da cultura” “Não tem mobilização para mudar coisas estabelecidas. A gente não tem essa visão. Se eu falar que tenho dificuldades nisso, outro pode se *aproveitar*.”
- 5) A falta de *esperança* devido à reificação de uma situação histórica: “Pior que o não empreendedorismo, é esse *não tem jeito*. Esse não tem jeito, é uma *bola de neve*.”

Esses consensos emblemáticos supracitados nos chamam a atenção para a importância da observação do responsável da Incubadora Social que consideramos o contraponto a essa institucionalização reificada, que está criando uma *sociedade viciada*, que não descobre “outros valores”, que não renova, e, que, por conta disso, impede que a biodiversidade ocorra. Segundo ele, “há duzentos anos o mesmo conjunto de DNA se repete” Ao não se “pegar” outros DNAs para a mistura, acabamos nos viciando. E esse DNA viciado se torna “mediocre”, porque não concorre com ele mesmo. Se essa *elite* “não se inova, ela *se vicia*.” Esse depoimento põe em foco outro aspecto que pode estar relacionado e que mereceria aprofundamento: a relação entre inovação e criatividade. Segundo os padrões utilizados pelo GEM, o Brasil é um “país que não inova”. Onde estaria, então, a tão falada e incensada “criatividade” brasileira? Um dos depoentes afirmou que ela estaria restrita a campos bem específicos “futebol, música e alegria de viver”, mas que, em termos “de prática”, não teríamos “histórico de inovação.” Essa visão, de certa maneira, é confirmada por um dos empreendedores ao comparar uma aula do curso de pós-graduação em Administração, feito no Brasil, ao que teve oportunidade de vivenciar fora: “as aulas em si são tão boas ou melhores aqui, mas aqui são *mais fracos* em termos de discussão de casos. Ficam em divagações teóricas... Lá fora eles fazem você se por no lugar do executivo ou investidor. O professor chama qualquer um e pergunta: ‘Você... O que você faria se fosse o investidor? Por quê?’ E deixa a discussão rolar *sem respostas prontas* ou *divagações sobre a teorias*.”

No entanto, a forma de se introduzir o estímulo ao empreendedorismo nas escolas e universidades, como vimos pelos depoimentos, gerou e gera muita discussão e debates, devido a um “mal entendido” pelos professores que o associam “à exploração” ou “à comercialização e à mercantilização da educação”. A motivação desse mal entendido, razão de algumas resistências, deveria ser melhor analisada para uma teoria de *ação social*.

No ensino superior, segundo os entrevistados, muitas vezes parece imperar a visão entre os educadores de que as universidades não são “um local de preparo para o mundo do

*capital* (que é como vêm o empreendedorismo), e sim, um lugar *meramente de formação*.” A pergunta a fazer é: Formação para o quê? Um dos nossos entrevistados faz uma provocação: “Nós damos muita relevância ao conhecimento que gera *status* mesmo que seja *vazio*” e alerta: “nossas universidades não estão preparadas para a inovação.”<sup>99</sup> Um outro entrevistado revela que o Brasil “passou há pouco tempo a ser o *maior produtor* de pesquisa do mundo”, mas isso não se reflete em riqueza e inovação, por quê? Outro comenta: “a universidade, enquanto universidade tem um compromisso social e não pode ficar retendo conhecimento em biblioteca.” Não seria à toa, conforme afirmou um outro, que o Presidente da República, Luis Inácio Lula da Silva, teria comparado uma bolsa de doutorado a uma bolsa-família, em termos de contribuição e retorno para a sociedade.

Nas escolas primárias e secundárias, também é apontada uma resistência de pedagogos que consideram a introdução do empreendedorismo “uma contaminação econômica” do modelo educacional. Uma das entrevistadas associou essa postura a um receio de se estar levantando uma “bandeira capitalista”, que, conforme já vimos, *no nosso imaginário*, está corrompida pela forma como o capitalismo foi institucionalizado no Brasil, forma que acaba *contaminando* o debate até hoje.

A educação *pública* (oferecida pelo Estado) no Brasil às vezes se apresenta “reacionária”, por um lado, por estar vinculada ou submetida “a uma estrutura de poder” que não se renova. Por outro, por ter receio de atender a pressões políticas que se utilizam do *discurso* do empreendedorismo, como panacéia para o descaso do Estado em outras áreas. Todas são justificativas plausíveis para as possíveis resistências – o nosso histórico como sociedade lhes daria razão – porém é preciso cuidado para não se descartarem as iniciativas que são tomadas com um propósito de verdadeiramente promover o bem público por meio de incentivo a novas atitudes e valores sociais, e isso só pode ser feito se tivermos elementos para aprofundar esse debate.

---

<sup>99</sup> Richard Feynman, Prêmio Nobel de Física em aula no Centro Brasileiro de Pesquisas Físicas (1951-1952), ao final do ano acadêmico, solicitado pelos estudantes, fez um balanço em que avaliava sua experiência didática no Brasil. Para Feynman, era como se os alunos aprendessem de cor frases de outra língua, sem compreender o que significavam. O responsável por isso seria o sistema educativo, baseado em manuais que negligenciavam as aplicações. Ilustrou sua idéia com um exemplo concreto. Abriu ao acaso o livro de física elementar utilizado pelos alunos e leu: “*Triboluminescência*: a luz emitida quando friccionamos um cristal... Isso é ciência? Não! É apenas a descrição do que significa uma palavra por meio de outras palavras. Nada é dito sobre a Natureza: quais cristais geram luz quando são friccionados? Por que produzem luz? “ Seria mais instrutivo, segundo Feynman, escrever: “Quando pegamos um torrão de açúcar e o friccionamos com um par de alicates no escuro, vemos um clarão azulado. Alguns outros cristais também fazem isso. Ninguém sabe por quê. O fenômeno é chamado *triboluminescência*. Dessa forma, o estudante curioso reproduzirá a experiência e se interessará por um verdadeiro “fenômeno natural”, em vez de aprender estupidamente palavras sem sentido. [ ] Os nomes nada dizem, nada aprendemos com meras definições mas, sim, com a descrição do funcionamento das coisas.” Esse princípio orientava Feynman em sua atividade docente. (FEYMANN, A Lâmpada da nano. Revista *Gênios da Ciência*. n. 4, p. 69 Ediouro Editorial).



A educação *privada* (oferecida por particulares) parece atender a pressões mercadológicas que ainda não chegaram a se configurar consistentemente única e exclusivamente pela visão pragmática do seu público-alvo que ainda é: garantir uma educação que permita seu filho conseguir um bom emprego, associando qualidade a índices de aprovação em vestibular. As escolas que já o adotam parecem ter o objetivo de simplesmente gerar mais um diferencial, já que seus clientes o *percebem* da mesma maneira: “fazem empreendedorismo para ter um diferencial, assim como fazem intercâmbio no exterior [porque no fundo] a expectativa é encontrar emprego.”

Como se vê, o debate tem razão de ser e é importante que ocorra para não se incorrer novamente em erros históricos de se institucionalizar algo com intenções diversas do seu propósito. Por enquanto, o movimento do empreendedorismo é visto com base em uma visão de curto prazo, restrita a ações pontuais, não se considerando – como esperamos ser o caso de nosso presente trabalho – a inserção dessas iniciativas em um movimento maior que pode vir a resultar numa mudança de postura da nossa sociedade e até do conceito do que seja essa *educação*, tão alardeada como base dos processos de mudança: “tudo isso são processos... Novamente: é *educação*.”

Se, como vimos, a cultura empreendedora (que é pró-ativa e distribuidora de riqueza) enfrenta percalços na sua difusão, a cultura do consumo (que é passiva e concentradora de riqueza) parece estar totalmente disseminada no Brasil – sem distinção de classes – conforme indicam alguns depoimentos: “aqui não, se der renda para o pobre, ele vai consumir exatamente o que você tá consumindo, o que eu estou consumindo, claro a um preço menor; ele vai procurar um similar, mais barato. Quer dizer, é uma questão mais de *visão*, do que *mentalidade* de pobreza. Ele está dentro do mercado de consumo: ele *não tem renda* ainda para consumir; então, o que não permite consumir é a distribuição de renda.”

Isso como vimos foi rebatido, pelo responsável da incubadora social, ao afirmar que o problema não é só de distribuição de renda – meta muitas vezes de alguns programas assistencialistas de governo – mas de oportunidade de acesso à educação, à informação e ao crédito e à rede de relacionamentos que os permita sair desse ciclo econômico de segunda categoria que se reproduz, e “atravessar essa linha”. Essas seriam, portanto, as janelas de oportunidade que devem ser criadas para se ir aos poucos rompendo essa “barreira simbólica”. O importante, portanto, “é abrir horizontes, pois as expectativas e os sonhos das pessoas estão relacionados com o raio de visão que elas têm. Se a pessoa nasce num lugar que não tem informação, o que ela pode fazer? À medida que se abre esse horizonte, ela começa a

ter outras idéias, pois a atitude empreendedora não é uma atitude restrita a uma classe, conforme nosso entrevistado exemplifica: “Entre os *caras* que trabalham numa obra: um vira mestre de obras, outro porteiro e outro continua peão ou vira alcoólatra. O que vira mestre de obras é o que tem a visão do todo.” Outro entrevistado concorda: “levar, para dentro da favela, um *espírito* empreendedor é uma inovação, indiscutivelmente, porque você tira as pessoas que estão lá, daquela *vida sem perspectivas*, para uma vida com uma perspectiva empreendedora!”

A importância da disseminação da informação pontua vários discursos. “A sociedade é muito pré-conceituosa por falta de informação”; “o empreendedor vive e respira informação, mas [no Brasil esta] está restrita ao topo da pirâmide”. E enquanto uns vêem nisso o reflexo de uma sociedade autocrática onde “a informação é segredo porque alimenta o poder”, o que até seria demonstração de uma certa *dinâmica* social, outros atribuem isso à institucionalização e à reificação de uma cultura estagnada e viciada.

O exposto acima, apesar de não esgotar o assunto, é suficiente para delinear um retrato do nosso ambiente institucional – tanto formal como informal – que, se não permite tirar *conclusões* sobre a *coerência* da arquitetura institucional do Estado brasileiro frente a esse ambiente, serve como base para o debate sobre algumas posturas que necessitam ser revistas, caso queiramos suplantar o nosso “atraso” e começar a formar uma teoria de *ação* social que não se limite aos segmentos excluídos de nossa sociedade.

Tendo em vista a configuração internacional propiciada pelo aumento do interesse mundial por parte dos investidores estrangeiros (potencializado pelo fato de, em 2008, o Brasil foi classificado como *grau de investimento*<sup>100</sup>), cumpre, antes de finalizarmos esse capítulo, dar a conhecer os *entraves econômicos* que impedem que mais empresas pequenas e médias possam desfrutar dessa janela de oportunidade, apontando o que nossos entrevistados revelam a respeito do *status quo*, no Brasil, das instituições básicas (sistema de pagamentos e crédito, regulação do ambiente competitivo e relação capital-trabalho) para o funcionamento do sistema capitalista no início do século XXI:

---

<sup>100</sup> 11 de Junho de 2008: A elevação do Brasil a grau de investimento por duas agências de classificação de risco, a Standard & Poor’s e a Fitch Ratings, deve aumentar o fluxo de recursos estrangeiros para os fundos de *private equity* e colocar o País na rota dos principais mercados.

- ***Quanto ao sistema de pagamentos e crédito:***

Depender de um financiamento do Estado – considerado por um dos entrevistados “um *hábito arraigado*” na cultura empresarial brasileira – foi de certa forma cultivado pela configuração da arquitetura institucional do próprio Estado desde o Império.

A falta de adequação dessa arquitetura institucional, para podermos avançar em novos moldes e dar acesso a mais empresas, está clara, como se pode deduzir deste depoimento: “as pequenas e médias empresas, empresas inovadoras não podem [atualmente] prescindir dos recursos do BNDES, pois [mesmo] os bancos privados no Brasil [quando] financiam a longo prazo, [só o fazem] como repassadores dos recursos do BNDES [já que] como simples intermediários financeiros, não podem descasar aplicações e captações.” Isso significa que, se “não houver ofertantes (aplicadores privados) de recursos *a longo prazo*, os bancos privados não vão conseguir ofertar a longo prazo.” Enquanto, a maioria das pessoas, *por insegurança nas regras do jogo*, aplicar só no curto prazo, isso não acontecerá.” Por que o BNDES pode fazê-lo? “A diferença do Bndes para os bancos privados é que o BNDES tem um *funding* de longo prazo, que os bancos privados não têm – o dinheiro recolhido *compulsoriamente* através do Fundo de Amparo ao Trabalhador”. Paradoxalmente, as pequenas e médias empresas que solicitam financiamento ao BNDES se deparam com barreiras burocráticas do banco, que, *por ser público*, tem uma cultura de “aversão ao risco”, pois está submetido a seis controles externos: Tribunal de Contas da União, Controladoria Geral da União, Auditoria externa, fiscalização do Ministério da Fazenda e do Ministério Público e “é regido por uma porção de leis das quais ele não pode se afastar: “até pedir título do eleitor [de quem] vai *pedir* dinheiro.”

A explicação desses entrevistados com respeito às amarras burocráticas a que o BNDES está submetido aplica-se a todo o arcabouço institucional montado pelo Estado dentro do modelo de desenvolvimento anterior, calcado em recursos públicos subsidiados (taxas de juros menores), que instituiu os bancos de desenvolvimento federais, regionais e estaduais, como praticamente as únicas instituições capazes de financiar o desenvolvimento até o final do século XX.

Apesar do exposto acima ainda ser emblemático do nosso ambiente institucional, o movimento de apoio ao empreendedorismo, como vimos nos depoimentos, já pode

contabilizar grandes vitórias<sup>101</sup> no sentido de modificar esse quadro de dependência dos recursos públicos. O fortalecimento do Mercado de Capitais com o estabelecimento de regras claras de funcionamento, sob a fiscalização da CVM, vem provocando uma verdadeira revolução em todo o ambiente institucional. No ambiente informal: a cultura empresarial, percebendo as vantagens de abrir capital como forma de captação de recursos para investimentos, começou a adotar novos costumes, tais como: busca de parcerias (sociedades), governança corporativa e maior transparência. No ambiente formal, estamos observando o surgimento de novas organizações de apoio ao pequeno e médio empresário que queira crescer, tais como: os Fundos de Capital Empreendedor, as Incubadoras de Empresas e Projeto Inovar, e tantos outros exemplos trazidos pelos entrevistados. Essas mudanças no ambiente formal e informal estão configurando uma nova maneira, em moldes mais democráticos e mais capitalistas, de se financiar o desenvolvimento. Essas mudanças, no entanto, ainda estão fortemente concentradas em pequenas e médias empresas com grande potencial de crescimento.

- ***Quanto à regulação do ambiente competitivo*** (Condições de entrada, número de firmas existentes, interações estratégicas, regulações públicas):

Além dos problemas já apontados que precisam de solução, “a atividade empresarial no Brasil hoje é sufocada por dois fatores: o delírio regulatório e o furor arrecadatário do governo. Para apoiar a pequena e média empresa, o primeiro passo seria “retirar das MPEs, um sócio – o Governo” que tem representado um inibidor ao desenvolvimento dessas atividades. Um terceiro fator que joga contra é o baixo nível educacional já que a educação é a “base de qualquer atividade”. Aparentemente a arrecadação do governo é só “para a manutenção de uma máquina, porque não se vê retorno ou repercussão em melhoria da saúde, em educação, nem em infra-estrutura.”

A *burocracia* também não pode ser esquecida “são (...) *milhões* de impostos, com *n* guias de não-sei-o-que-lá que você tem que ter. É muito complexo, você perde muito tempo em processos acessórios e não com a atividade fim. Você tem que ter contador e financeiro, ou seja, precisa de uma estrutura só para começar. E conforme lembrado: para criar uma empresa no Brasil são meses, meses, meses; para fechar, podem ser anos. Então obviamente

---

<sup>101</sup> Em 2007, o volume de recursos para investimento captado através do Mercado de Capitais superou, pela primeira vez, o volume de financiamento feito pelo BNDES.

acaba gerando uma informalidade; o pessoal de renda menor, nem pensa em abrir empresa, legalizar coisa nenhuma; vai tudo na base da informalidade.”

Outros pontos merecem ainda ser destacados nos depoimentos: a falta de coerência e transparência das decisões dos órgãos que regulam o ambiente competitivo: “A concorrência é selvagem. O Cade toma decisões [...] que não tem o menor sentido. Se no nível alto – que todo mundo está enxergando – é selvagem – imagina quando você desce e ninguém enxerga direito; na massa.” e” a iniciativa privada fez o papel dela. Às vezes (...) até *demais* e *sem grande controle* [porque] não existe nem poder regulatório nem de investimento em infraestrutura que é necessária para isso. [...] o Estado deixa muito a desejar”; a falta de informação para os empreendedores não só de oferta de apoio existente: há um “grande desconhecimento das linhas existentes; do papel dos agentes [...] em termos do que eles têm a ofertar, o que eles fazem.”

Assim como do lado do poder executivo, o Estado demonstra “uma falta de visão completa em relação ao potencial de se estimular o empreendedorismo, do lado do poder legislativo, você também não tem um respaldo, fora os legisladores colocados lá pelas federações e confederações – enfim, pelos blocos econômicos – você também não vê muito avanço. [...] quando [se] chega no patamar das reformas estruturais: reestruturação da política tributária, não passa nada, reforma política, reforma do Estado, reforma do judiciário, não passa nada. Ai o *corporativismo* do governo é capaz de bloquear essas melhorias estruturais que o [Estado] precisa. [...] ninguém quer mexer no seu”.

O aparato legal, segundo um dos entrevistados, “é – *todo ele* – voltado ou organizado na crença de que as empresas vão cometer atos desonestos ou vão sonegar.” Ao criarem “um milhão de controles” acabam gerando uma ambiente onde as empresas por serem vistas com “desconfiança” têm “os seus movimentos muito cerceados”. Ao que um outro entrevistado complementa “a chance que você – mesmo sendo um bom empreendedor – estar cumprindo todas as Leis, é praticamente *zero*; porque nem mesmo os contadores “mais informados” sabem exatamente o que está vigendo hoje.”

Os empreendedores entrevistados deixam entrever em seus depoimentos que, com relação às micro e pequenas empresas, o Estado brasileiro dispensa apoios diferentes dependendo do tipo de empreendimento, atuando algumas vezes como *pai*, outras como *padrasto*, e aparentemente, na grande maioria das vezes, como *pai ausente*. No primeiro caso atualmente, estariam as pequenas e médias envolvidas com inovação tecnológica dispostas a abrir capital; no segundo, as envolvidas com tecnologia mas que não querem abrir capital e

buscam financiamento; e, por fim, esquecidas, estariam as micro e pequenas empresas que atuam em outros setores da economia, que podem até ser inovadoras mas não são de base tecnológica ou não têm grandes pretensões de crescimento.

- ***Quanto à relação (nexus) capital-trabalho:***

Esta é das instituições básicas do sistema capitalista que passa quase despercebida no discurso de nossos entrevistados apesar de, no nosso entender ser uma das mais importantes, pois trata especificamente da *renda econômica* que estimula os “jogadores” – investidores, empreendedores e trabalhadores – a entrarem e a permanecerem no jogo.

Nesse aspecto, a importância dessa relação capital-trabalho, no contexto brasileiro, é praticamente ignorada pelos entrevistados, com raras, mas reveladoras exceções, a seguir mencionadas:

- 1) Na justificativa do apoio ao movimento do empreendedorismo: “A riqueza [gerada pelo empreendedorismo] já está na mão de quem a gerou” e, portanto, “não tem processo exploratório” do ponto de vista do “capital explorando o trabalho” e, “*primeiro* beneficiando o governo”, só para “*depois* beneficiar o trabalhador”.
- 2) Na naturalização da desigualdade: “Não dá para ser moderno e primeiro mundo com escravo. No primeiro mundo quem passa aspirador, quem lava prato da classe média é o marido, a mulher ou a máquina. Não é a *escrava*”.
- 3) Na relação entre valor social atribuído e salário que, apesar de percebida, não é modificada: “era uma *ação* menor. Isso se constatava no *salário pequeno* oferecido às pessoas que atuavam nessa área, como se tivesse *menos prestígio* ou como se a função fosse *menor* do que a outra”.
- 4) Nos eufemismos que encobrem *possíveis* conflitos: Para um dos entrevistados “o trato de meus filhos ou de colegas de trabalho para se dirigir aos funcionários é uma mostra que o capitalismo não é tão selvagem assim.”
- 5) Na importância de se colocar e vivenciar a situação *do outro* antes de ser gestor: “um empresário que nunca foi empregado, pode ter a visão de só ganhar, se tornar prepotente. Como, do ponto de vista social, vai conduzir [uma] organização?”
- 6) Na má distribuição de renda: “a [...] restrição das pessoas em relação aos *grandes* empresários [tem relação com] a diferença de renda que as pessoas têm.”

Cumpra-se notar que os vários trechos supracitados estão interconectados, pois se escoram na *postura* imanente ao nosso ambiente institucional atual.

A sinalização de mudança nessa relação capital trabalho também é refletida no discurso de um dos empresários: “contratamos com muito critério e apesar dos tributos altos, 95% dos profissionais são contratados como funcionários [...] Ele terão benefícios, mas nós vamos cobrar. [Para equilibrar a parte fixa sujeita a encargos] receberão um bônus como gratificação por resultados e alguns, apesar de não serem sócios no papel, ganham um percentual dos lucros; assim como, o reconhecimento do papel social do empreendedor na construção da nova postura: o que estamos fazendo para criar uma situação diferente? Nesse sentido nós, *apesar de empresários*, somos mais públicos do que privados. Como empresário pequeno, a gente percebe o tamanho do trabalho social que a gente faz.”

Este último depoimento traz de novo à tona um aspecto já mencionado anteriormente: observa-se nos discursos uma *tensão crescente* entre o setor público (mecanismos formais) e a sociedade (mecanismos informais) liderada pelos empreendedores do setor privado, que sugere que o rompimento da barreira simbólica institucionalizada no Brasil que separa o *público* do *privado* está próximo. O que está em questionamento aqui é a forma como foi institucionalizado, no Brasil, o Estado – a quarta instituição apontada por Boyer (1996).

Um dos depoentes afirma que “o Brasil melhorou muito [mas] graças à iniciativa privada [...] não [...] por uma ação governamental”. Outro revela que, “infelizmente no Brasil, se você não diz que pode fazer, a autoridade diz: “então não pode!”. Diante da falta de agilidade do Estado: “os empreendedores brasileiros [...] saem fazendo e depois vêm o que dá para encaixar ou qual é a penalidade que vão ser obrigados a pagar e vão em frente.” E outro vaticina: “um dia esse desenvolvimento econômico vai bater com uma incapacidade do Estado [e aí teremos] problemas sérios.”

Esses confrontos entre iniciativa privada e setor público acabam resultando em aceleração de mudanças institucionais: “Se não houvesse essa pressão [gerada pela insatisfação das empresas brasileiras com o atraso do INPI não teríamos conseguido investir para melhorar o INPI”. Dessa forma, “cumpriram o *papel delas* ao nos cobrar mais eficiência.”

Quanto ao distanciamento do setor público da sociedade, os próprios representantes reconhecem que “a gente se *encastela* um pouco” e “conhece pouco do que acontece *lá fora*” e, portanto, “a entidade pública teria que se abrir mais, ser mais acessível nesse sentido. As

peessoas, as empresas, as instituições precisam conhecer melhor o que nós fazemos.” Outro comenta, “tem uma porção de [condições e dificuldades] que as pessoas *acham* [que existem], mas não tem.” E outro, conclui que “não adianta você montar um sistema que opere super bem as normas e regrinhas vigentes e que não se preocupe em produzir na sociedade uma reflexão sobre essas regras.”

A falta de transparência nos permite questionar sobre a eficiência na gestão dessas organizações e instituições: “a ocupação de cargos importantíssimos para o país com critérios puramente políticos, denota uma desvalorização da inteligência e do conhecimento.” Todas as organizações que sobrevivem à custa de impostos, inclusive as civis – Federações de Indústria, Sistema S<sup>102</sup> – são colocadas em xeque, quando não comparadas “é pior que funcionalismo público. Você vai lá ver, o pessoal não quer nada [...] quer ganhar aquele dinheiro público. [...] é um absurdo, aquilo é um absurdo. Um empreguismo danado – amigo de fulano, cicrano: um horror.” E, se por um lado um representante do Sistema S critica o Estado brasileiro, ao dizer que “a arrecadação é para a manutenção de uma máquina, porque não se vê retorno ou repercussão em melhoria da saúde, em educação, nem em infraestrutura,” por outro, confirma que o “Senac é uma organização que recebe *uma mesada* todo mês, através de uma contribuição *compulsória* paga pelos empresários” e que estaria em busca, no momento, da auto-sustentabilidade “*não para abrir mão dessa mesada*, mas para ter capacidade de prestar melhores serviços à comunidade, ter instalações melhores, prédios melhores, ter presença maciça no estado.” Quem está correto? O que é exagero, o que é crença compartilhada? Como avaliar a gestão, os serviços e o retorno prestado por cada uma dessas organizações? Quantas e quais são essas organizações? Como fazer a sociedade romper com esses discursos que de tanto se repetir nos aprisionam: “Desde as *capitanias hereditárias*, o governo – o reinado – dava poder para o cara tomar conta de uma determinada região.”

O isolamento, a falta de informação e de transparência criam ambientes propícios à corrupção, mas, o valor das instituições - quando funcionam - é reconhecido: “A bomba [da corrupção sistêmica] ainda não foi desarmada, mas está controlada; porque a *vigilância* hoje é muito grande.” É reconhecido que a imprensa se tornou mais investigativa e passou a denunciar a promiscuidade, assim como, a Procuradoria tem denunciado irregularidades indicando “estão fazendo *o papel das instituições* e não o da política”.

---

<sup>102</sup> Sistema S: Sebrae, Senac e Sesi.



É digno de nota o fato de que algumas mudanças no ambiente institucional já estão sendo observadas pelos que tentam levar adiante a bandeira do empreendedorismo:

- 1) *Arrefecimento da briga ideológica com relação ao capitalismo*: “As universidades trouxeram para dentro o tema do empreendedorismo, que não existia.” Até o Partido dos Trabalhadores está se rendendo: “teve época que o *politicamente correto* [nas universidades] era estar tudo acabado, arrasado, porque gastar dinheiro público para melhorar as instalações era considerado errado.” “Observa-se uma certa consciência [do lado] do setor público de que não dá conta do recado sozinho e precisa do setor privado para tocar algumas coisas [ou seja] precisa do outro jogando junto.”
- 2) *Institucionalização da separação entre riqueza e pobreza indiciando sinais de mudanças*: “Até 2005, falar em empreendedorismo social não tinha eco. Isso mudou. Hoje a gente tem espaço, tem convívio. Tem pouca política pública, mas já existe. [...] Tem gente que acha que não deveria existir, mas já não é visto como aquela coisa pesada”. “Do lado do setor privado também caiu a ficha – não só por razões éticas, não tem nada a ver com ética, mas por razões de necessidade, de lucro – não dá para seguir sozinho, precisa *botar o pobre para dentro*, fazer pedido pelos pobres.”
- 3) *Mudança de mentalidade dos empresários*: “Estamos nos tornando aos poucos uma sociedade mais capitalista, estamos indo na direção correta, as empresas estão captando mais dinheiro no mercado de capitais que no BNDES e o número de IPO (*Initial Public Offering*) está crescendo. As empresas estão se abrindo para admitir sócios capitalistas que entrem – não só com dinheiro – mas com a visão de gestor também”.
- 4) *Febre de governança corporativa*: “Essa coisa de responsabilidade social corporativa está chegando a este país, de forma mais consolidada”.
- 5) *Utilização de recursos privados no financiamento do desenvolvimento econômico*: “O mercado de capitais está se desenvolvendo (25% dos investidores já são pessoas físicas), e estimulando o aparecimento de investidores em *venture capital* e investidores anjo, que tem na bolsa uma porta de saída para as suas apostas.”

- 6) *Estímulo ao empreendedorismo como estratégia para o desenvolvimento local sinalizado pelo crescente interesse pela criação de incubadoras e parques tecnológicos*: “Hoje você tem 350 incubadoras ou mais”.
- 7) *Mudança de postura com relação à cooperação e ao associativismo*: Entre os micro e pequenos empresários “nota-se uma mudança de mentalidade que leva a uma maior preocupação com a associação de esforços [...] eu acredito nessa mudança de postura. A gente está *vendo* isso.” Entre as organizações públicas e privadas “a experiência de uma política transversal é nova, em termos de política pública. Ao trazer as diversas entidades e parceiros para a mesa de negociação, a gente resolve o problema para todo mundo [...] Na verdade é *um grande aprendizado* para nós e *está dando certo*.”
- 8) *Dúvidas quanto ao sucesso do estímulo à inovação*: A inovação entra como bandeira forte para o estímulo ao empreendedorismo em vários níveis, mas “os pólos de alta tecnologia *ainda não aconteceram*”. Fala-se *mais* sobre a história da inovação do que de fato ela acontece. Talvez isso se deva a uma questão de *foco* da estratégia conforme enfatiza um gestor público: “estamos muito focados em tecnologia de informação, em comunicação, em biotecnologia e áreas correlatas; possivelmente não há nada no *setor de serviços*“, “é mais fácil *por tradição* trabalhar com o setor industrial.” “A inovação não necessariamente envolve tecnologia avançada. Qualquer tipo de atividade: econômica, cultural, social, que gere benefícios para a sociedade, pode se transformar em um empreendimento inovador”. “Muita coisa está sendo feita Brasil afora.” Um outro gestor público reconhece que: “não adianta ter um *castelinho* em que eu só fico garantindo direitos para um país minimamente inserido na economia global de inovação [e] não ter brasileiro verdadeiramente interessado neste assunto”.

O último aspecto a ser destacado das entrevistas diz respeito ao próprio movimento no cenário brasileiro.

Esse movimento do empreendedorismo, mostrando vitalidade, vem sofrendo questionamentos e mudanças, à medida que vai ganhando adesões e se depara com as dificuldades criadas por barreiras culturais (“estamos batendo em pedra dura”) como o atestam os seguintes depoimentos: “A forma de lecionar o empreendedorismo também passou por uma grande evolução, pois *o conteúdo puramente técnico* (ponto de equilíbrio, capital de

giro, plano de negócios, etc) limitava o ensino do empreendedorismo aos que tinham o propósito de abrir negócios e *era pouco adequado e insuficiente* para o que ele se propunha que era a *formação de uma cultura empreendedora*, associada com *promoção de mudanças*. Para isso foi necessário acrescentar conteúdo no aspecto comportamental ou de atitude. O importante é desenvolver a capacidade de empreender, ou seja, ter uma idéia e canalizar esforços e juntar ou organizar os recursos para desenvolvê-la. O empreendedorismo não é [apenas] uma nova carreira, mas *uma maneira de se posicionar*, uma nova forma de inserção profissional: seja trabalhando para alguém, seja montando o próprio negócio, ou sendo autônomos”.

As barreiras criadas por posturas institucionais arraigadas também têm sido colocadas à prova, conforme comprovamos no Seminário da Anprotec. Durante o Seminário questionou-se que o esforço maravilhoso realizado pela Anprotec e pelas entidades que a apóiam poderá ser “em vão, pois *estamos alimentando a pirâmide*. Por isso esse movimento não pode ficar restrito às incubadoras ou às salas de aula”. Sugeriu-se aos que apoiavam o empreendedorismo fazer a seguinte pergunta: Será que eu estou estimulando a consolidação e a preservação das diferenças sociais ou estou construindo um Brasil diferente?

A visão instrumentalista que marcou o início do movimento do empreendedorismo – dando ênfase ao emprego de ferramentas, tais como equipamentos e prédios – tem aberto espaço à visão comportamental, que considera que o apoio à inovação e ao empreendedorismo; passam também por mudanças culturais.

A motivação dos que vão se integrando ao movimento é clara: “O estímulo ao empreendedorismo é a base para a criação de um *novo modelo econômico*, que não se deve preocupar apenas em transformar conhecimento em riqueza, mas sim em disseminar o mesmo e distribuir a mesma.” As pessoas que aderem espontaneamente ao movimento estão preocupadas no fundo com o desenvolvimento de uma *nova sociedade*.

Quanto ao progresso do movimento em termos das mudanças institucionais, alguns entrevistados assim se posicionam: “Eu acho que *é um processo*; as organizações aprendem. Quer dizer, *aos poucos* a gente vai abrindo o campo de atuação. Vemos as coisas acontecendo, nem sempre na velocidade que a gente gostaria, mas a gente não muda isso num passe de mágica”; “Não dá para criar por decreto, mas tem que ir construindo. É um trabalho de formiguinha. Daqui a alguns anos vamos ter um novo empresariado”. “Vai *acontecer gradualmente* e se dará a partir de exemplos pontuais de sucesso estrondoso que vão ser emulados”. “Esse processo começou na década de 80 e vem se firmando [...] Eu ajudei a

embalar o bebê e estou vendo o bebê se transformar num jovem, [mas] ainda temos muito para crescer; muito mesmo! Temos que vencer barreiras culturais em todos os níveis”. “Não há como – por um sopro do espírito santo – as pessoas mudarem a sua forma de pensar”. “Não acredito no empreendedor como super-homem ou super-mulher. Eu acho que *é um conjunto que empreende*.”

Com relação à divulgação do próprio movimento do empreendedorismo, os entrevistados reconhecem que se fazem pouco. “Eu acho que a questão da divulgação e da informação sobre casos de sucesso, iniciativas de sucesso, seria muito boa, porque ajudaria a mobilizar outras *pessoas*, outras *organizações*, outras *instituições*.”

Conclui-se, portanto, que ainda estamos carentes em termos de construção da retórica tão enfatizada por McCloskey (2008).

## CONCLUSÕES

Um dos aspectos mais relevantes da análise das entrevistas, que se debruçaram sobre questões atinentes ao ambiente institucional para o empreendedorismo no cenário brasileiro, foi a constatação da tese central que motivou o presente estudo: nosso atraso não deve ser imputado a uma incapacidade ou a um defeito congênito do povo brasileiro, nem, tampouco, a regras satanizadas do jogo capitalista ou a um complô internacional das superpotências imperialistas, como reza o imaginário.

Os depoimentos extraídos dos entrevistados sugeriram que a razão de nosso atraso está em uma arquitetura institucional ainda incoerente e inóspita, onde se constata que o empreendedorismo ainda não adquiriu prestígio, pois o mercado e suas virtudes não são unanimidades dentro do ambiente institucional brasileiro. Para isso contribui muito a deturpação ocorrida e reificada pelo desconhecimento da complexa e intrincada trajetória da institucionalização do capitalismo no Brasil e da falta de um entendimento mais aprofundado e realístico do jogo capitalista e de suas regras. O apoio ao empreendedorismo é tratado por poucas organizações – verdadeiras ilhas – dentro de uma estrutura institucional razoavelmente inóspita, onde o Estado ainda aparece como o distribuidor do jogo, com a sociedade civil ainda atuando como coadjuvante. Por outro lado, a nossa formação educacional não contribui para a promoção de um comportamento de maior participação, muitas vezes realimentando uma retórica anti-capitalista impregnada de preconceitos, estimulada pelo debate mais concentrado em suas supostas disfunções do que em seus sucessos.

Os movimentos ocorridos na Europa que deram origem à era Moderna exigiram amplas mudanças tanto das instituições formais (constituições, instituições governamentais, regulações, legislação) como das informais (rotinas e hábitos). Os contra-movimentos observados demonstram que mudanças desse teor não se dão sem alguma turbulência. Dois tipos de institucionalização se fizeram importantes: a noção de Estado como república regida por leis (instituição formal, símbolo máximo do conjunto de instituições que vão garantir a governança e a segurança do povo, no universo prático) e a noção de Nação (instituição informal que vai garantir a unidade do povo, no universo simbólico), mas, como afirma

McCloskey (2008), o mais importante foi a democratização das relações sociais por meio da centralidade conferida à ética do mercado. Pode-se dizer que os brasileiros têm uma noção de País, uma noção de Nação, mas falta ainda um discurso em termos de sua organização social, ou seja, do Estado. O duplo movimento (político e econômico) operado nas sociedades européias no século XIX parece ainda não ter-se verificado plenamente no Brasil.

As tentativas de desenvolvimento empreendidas não tiveram pleno êxito em termos de organização social, e nossos governantes, ao não fazerem ou por serem incapazes de fazer as reformas institucionais e políticas necessárias, preservaram, de um lado, uma arquitetura institucional que muitas vezes defendia privilégios e direitos adquiridos, e, de outro, criava estruturas paralelas que contribuíram para fomentar uma certa incoerência institucional, aumentando o fosso entre o Estado e a sociedade.

O famoso ‘jeitinho’ deve ser entendido, não como uma característica do povo brasileiro, mas como uma ferramenta institucionalizada por este, ao se deparar com um Estado que, ao invés de lhe “lhe facilitar a vida”, cria um ambiente institucional muitas vezes inóspito. O ingresso no serviço público é justificado não por uma aspiração de servir ao público, mas como garantia de privilégios e estabilidade. A arquitetura institucional freqüentemente afasta o funcionário público de suas funções e de seu público. Quando o cidadão reage à falta de eficiência, o servidor público é protegido por lei. Quando o deputado comete desvio de conduta, é protegido por lei.

As novas tecnologias e a globalização não representam só uma oportunidade de novos *catch-up* econômicos (em alguns casos pouco eficazes para recuperar esse atraso que nos faz sentir tão inferiores), mas, sobretudo propiciam a oportunidade de um *catch-up* social. Além da abertura para novas realidades, conferem maior transparência às instituições e às organizações, supostamente criadas para nos proteger e nos integrar em sociedade. A exigência de acesso à informação é uma poderosa ferramenta democrática poderosa para libertar a VOZ, que, por ter sido calada tanto tempo, fomentou mecanismos de SAÍDA (jeitinho e ‘você sabe com que está falando’), utilizados por brasileiros em geral, aqui incluídos, os empreendedores, que não vêm na arquitetura institucional legitimidade, justiça e equidade ou que reconhecem sua fragilidade.

No entanto, essa VOZ é ainda pouco competente para participar da construção social de uma nova institucionalidade. O brasileiro é reconhecidamente um povo aberto a mudanças e flexível para a adoção de novas regras. Novos movimentos têm sido e podem ser iniciados

pela sociedade, mas é necessário que haja uma visão de futuro compartilhada para que os movimentos resultem sinérgicos e não dissipadores de energia.

O movimento do empreendedorismo brasileiro é emblemático porque, pela primeira vez, estimula a sociedade à ação, não uma ação de confronto, mas uma ação de mudança. Não uma mudança do Outro, mas uma mudança individual que leva a refletir sobre a própria atitude. Essa ação promove a reflexão em vários níveis: além de ser multidisciplinar é integradora e extremamente motivadora no sentido de harmonizar nossa visão de Estado com nossa visão de sociedade.

Esperamos, com esse trabalho, ter fornecido uma forma de mapear o ambiente institucional brasileiro que nos facilitasse a análise da coerência de nossa arquitetura institucional e a avaliação, de forma mais pontual, do nosso atraso e, mais importante, facilitasse a compreensão da relação entre diferentes ações e programas instituídos pelos governos. Esperamos também que esse trabalho possa contribuir para democratizar os debates sobre as responsabilidades de cada um no redimensionamento das ações do Estado como instituição maior que deve promover e zelar pelo bem-estar geral, expressão máxima dos valores coletivos de nossa sociedade.

Um outro aspecto a ser ressaltado é o de que, dentre as instituições básicas para o pleno funcionamento de um sistema capitalista, o sistema de pagamentos e de crédito tem merecido maior atenção das autoridades e da sociedade brasileira; deixando em segundo plano as garantias das formas de competição (que parecem confusas ou ineficazes ou, muitas vezes, parciais) e, principalmente, a melhoria da relação capital-trabalho que deveriam merecer especial atenção, se quisermos estimular o empreendedorismo em todos os níveis.

Apesar de não esgotarmos toda a riqueza contida nos depoimentos referentes ao empreendedorismo e ao ambiente institucional que o envolve, podemos, com base nas evidências obtidas com o nosso trabalho, destacar certas linhas de pesquisa que emergiram e que merecem ser aprofundadas pelos estudiosos do desenvolvimento brasileiro que buscam identificar e enfrentar os obstáculos que se interpõem ao empreendedorismo e que impedem a promoção de uma coerência maior na nossa arquitetura institucional. A formulação de uma teoria de ação social em prol do empreendedorismo necessita explicitar melhor os conflitos já reificados em nossas instituições formais e informais e que obstaculizam a emergência de uma nova institucionalidade que espelhe os valores éticos que queremos cultivar como Nação e nos ajude a corrigir erros cometidos na institucionalização do nosso Estado.

Essas linhas de pesquisa sugeridas seriam barreiras simbólicas, criadas ao longo de nossa história e reificadas em nosso ambiente institucional. Tais barreiras tendem a fomentar a separação e o tratamento diferenciado de esferas que deveriam funcionar integradas e harmonicamente: a elite e o povo, o público e o privado, o social e o econômico.

Como vimos, o Estado, que, em princípio deve ser o guardião do conceito de bem público, necessita atualizar seus valores políticos. A herança ibérica à qual se atribui muito do nosso atraso reflete-se mais no arcabouço institucional formal do que nos valores de nossa sociedade. Talvez, por isso, gere tantos conflitos. A revisão desses conceitos poderia levar a que o *público* (apropriado pelo Estado como instituição) se reconciliasse com uma visão mais *privada* (no sentido de busca de eficiência e eficácia), e o *privado* (sociedade) se reconciliasse com seu papel público (no sentido da responsabilidade social). O conceito de elite geralmente é invocado para descrever os ‘apaniguados’ do poder ou para denominar aqueles que, por seus recursos econômicos, pode prescindir dos serviços que deveriam ser garantidos pelo Estado a toda a sociedade (tratada genérica e pejorativamente como povo).

A separação entre o social e o econômico representa a reificação das desigualdades no tratamento e reflete a forma como foram institucionalizadas as nossas instituições sociais, tratando do segmento pobre (o povo), e as nossas instituições econômicas, tratando do segmento rico (a elite), como se a organização social não realimentasse a organização econômica e vice-versa, na promoção do bem-estar geral da sociedade.

Antes de mais nada, urge que nos estranhemos como sociedade e que avaliemos as conseqüências dos valores sociais que, ao transmitirmos de geração em geração, ajudamos a reificar. O movimento do empreendedorismo é importante porque provoca um estranhamento dos nossos discursos e de nossas atitudes como sociedade. E o que une dentro da sociedade os que empreendem por oportunidade ou por necessidade, e almejam um futuro mais pleno e justo para a nação, é o reconhecimento de que a parcela do Estado que pode ser loteada por diferentes políticos sob o beneplácito da sociedade vem perdendo a legitimidade no exercício de sua função como instituição.

A constatação de McCloskey (2008) de que, mesmo sociedades mais avançadas em termos de história e de cultura, patinaram por não assumirem o incentivo ao empreendedorismo como um valor para a transformação da sociedade, nos induz a reforçar a tese de que o movimento do empreendedorismo, que vem se expandindo no Brasil, ainda que timidamente, é libertador. O movimento do empreendedorismo, ao divulgar seus resultados no cenário brasileiro, poderá contribuir para desenvolver uma retórica que não só minimize os



empecilhos que nossa institucionalidade impõem àqueles que aspiram democratizar as bases produtivas e realizar algo legitimamente, mas também, que inspire a sociedade brasileira a assumir um papel protagonista que raramente exerceu ao longo da história.

Thomas Jefferson escrevia em 1776 as primeiras palavras da Declaração de Independência americana, professando a igualdade natural de todos os homens: “Sustentamos como verdades evidentes que todos os homens nascem iguais, que a todos lhes confere seu Criador certos direitos inalienáveis, entre os quais estão a vida, a liberdade e a busca de felicidade, e que, para garantir esses direitos, os homens instituem governos que derivem seus justos poderes do consentimento dos governados; que sempre que uma forma de governo tende a destruir esses fins, o povo tem direito de reformá-la ou aboli-la, instituir um novo governo que se funde em tais princípios, e organizar seus poderes na forma que a seu juízo garanta melhor sua segurança e sua felicidade”.

Esse ideal, talvez um pouco precocemente formulado, exige que a sociedade possa educar-se. E a verdadeira educação tem por base incentivar a capacidade e a liberdade de questionar e de buscar respostas, e, sobretudo, de estimular ações. Para poder questionar é necessário se envolver. As instituições educacionais deveriam priorizar a compreensão crítica do nosso ambiente institucional formal e informal e a capacidade de exercício da cidadania plena, estimulando a proteção de nossos direitos e o cumprimento de nossos deveres. Um dos nossos entrevistados afirmou que “as instituições só avançam se você pega e dissemina as regras e elas entram em uso efetivo pelas pessoas”. Foi com esse propósito que demos início a esse trabalho: defender a tese de que a busca de um conhecimento mais amplo das regras que regem o nosso ambiente institucional pode se converter em um poderoso instrumento para transformar nossa sociedade. Somos *nós* que vivemos aqui, somos *nós* que temos interesse de transformá-la. Conforme conclamam os versos de Elisa Lucinda: “Sei que não dá para mudar o começo, mas, se a gente quiser, vai dar para mudar o final!”.

## REFERÊNCIAS

- ATTALI, Jacques. *Os judeus, o dinheiro e o mundo*. São Paulo: Futura, 2003.
- \_\_\_\_\_. *Karl Marx ou o espírito do mundo*. Rio de Janeiro: Record, 2007.
- BARBOSA, Livia. *O jeitinho brasileiro*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1992.
- BARRETO, L. P. *Educação para o empreendedorismo*. Salvador: Escola de Administração de Empresas da Universidade Católica de Salvador, 1998.
- BERGER, Peter. *A revolução capitalista*. Belo Horizonte: Ed Itatiaia, 1992.
- BOJUNGA, Claudio. *JK: o artista do impossível*. Rio de Janeiro: Ed. Objetiva, 2001.
- BOTELHO, Isaura. As dimensões da cultura e o lugar das políticas públicas. *São Paulo em Perspectiva*. São Paulo, v.15, n.2, abr./jun. 2001, p.73-83.
- BOYER, Robert. *The seven paradoxes of capitalism*. 8a. Conferência Internacional sobre sócio-economia (SASE). Universidade de Genebra, 12 a 14 de julho de 1996.
- BUARQUE, Cristovam. *A revolução das prioridades*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.
- BULCHHOLZ, Todd G. *Novas idéias de economistas mortos*. Rio de Janeiro: Editora Record, 2000.
- CALDEIRA, Jorge. *Mauá: empresário do império*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- CANTILLON, R. *Essay sur la nature du commerce en general*, London: Fletcher Gyles, 1755. Também editado em Inglês, com outros materiais por Henry Higgs, C. B., London: MacMillan, 1931.
- CHANG, Ha-joon; EVANS, Peter. *The role of institutions in economic change*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- DAMATTA, Roberto. *A casa e a rua: espaço, cidadania, mulher e morte no Brasil*. Rio de Janeiro: Ed. Guanabara, 1987.
- DIMAGGIO, Paul. Culture and Economy. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R.(Ed.). *The handbook of economic sociology*. New York: Princeton University Press, 1994. p. 27-57.

DINIZ, Eli. *Empresário, Estado e capitalismo no Brasil: 1930-1945*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

\_\_\_\_\_. Empresariado industrial e estratégias de desenvolvimento: dilemas do capitalismo brasileiro. *Lua Nova: Revista de Cultura e Política*, n. 55-56, São Paulo, 2002.

CRUZ JÚNIOR, J. ARAÚJO, P., WOLF S., RIBEIRO, T.. Empreendedorismo e educação empreendedora: confrontação entre a teoria e prática. *Revista de Ciências da Administração* – v.8, n.15, jan/jun 2006

DOLABELA, Fernando. O concurso público de planos de negócios como instrumento de sensibilização para o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico local. O caso da incubadora de software de Juiz de Fora. Segunda Conferência Internacional: Entrepreneurship: Building for the future, Rennes, France, setembro de 1999.

\_\_\_\_\_. Uma revolução no ensino do empreendedorismo no Brasil. A metodologia da Oficina do Empreendedor. *44th World Conference*. Nápoles, junho de 1999.

ELIAS, Norbert. *A sociedade da corte*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2001.

FILION, L. J. Differences dans les systemes de gestion des proprietaires dirigeants, entrepreneurs et operateurs de PME. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, v.13, n. 4, p. 306-320. Dec., 1996.

\_\_\_\_\_. Ten steps to entrepreneurial teaching. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, v. 11, n. 3, p. 68-78, 1994.

\_\_\_\_\_. Le champ de l'entrepreneuriat: historique, evolution, tendances. *Revue Internationale P.M.E.*, v. 10, n. 2, p. 129-172, 1997.

\_\_\_\_\_. O empreendedorismo como tema de estudos superiores. Seminário “A Universidade formando empreendedores”. Maio, 1999.

FONSECA, Eduardo Giannetti. *Vícios privados, benefícios públicos?: a ética na riqueza das nações*. São Paulo: Companhia das Letras, 1993.

GOMES, Laurentino. *1808: como uma rainha louca, um príncipe medroso e uma corte corrupta enganaram Napoleão e mudaram a história do Brasil*. São Paulo: Editora Planeta do Brasil, 2007.

HIRSCHMANN, Albert. O. *As paixões e os interesses*. Rio de Janeiro: Ed. Record, 2002.

\_\_\_\_\_. *Auto-subversão*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HOBBSBAWN, Eric. *A era dos impérios: 1875-1914*. 7. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002.

\_\_\_\_\_. *A era do capital: 1848-1875*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2007.

\_\_\_\_\_. *A era dos extremos: 1914 -1991*. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

HOLANDA, Sergio Buarque de. *Raízes do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

KANTIS, Hugo (Org.). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia internacional*. Colômbia: Banco Interamericano de Desarrollo, 2004.

KIRZNER, I. M. 1983. *Perception, opportunity and profit: studies in the theory of entrepreneurship*. 1<sup>st</sup>. ed. Chicago: University of Chicago Press, 1979.

MANCUSO, José Humberto. *Sebrae: 30 anos parceiro dos brasileiros*. Brasília: Sebrae Nacional, 2002.

MAQUIAVEL, N. *O príncipe*. 1513. São Paulo: Ed. Martin Claret, [s.d].

MARTINS, José de Souza. *Conde Matarazzo: o empresário e a empresa*. São Paulo: Ed. Hucitec, 1974.

MASCARO, Alysson Leandro Barbate. Para uma crítica da legalidade no Brasil contemporâneo. 2002. Tese (Doutorado em Direito)-Universidade de São Paulo, 2002.

METCALFFE, Stan. *The entrepreneur and the style of modern Economics*. Seminário Brasil em Desenvolvimento, 2003.

MCCLELLAND, D. C. Entrepreneurship and achievement motivation: approaches to the science of socioeconomic development. In: LENGYEL, P. (Ed.) Paris: UNESCO, 1971.

MCCLOSKEY, Deirdre. *Bourgeois towns: how capitalism became virtuous: 1300-1776*. The Bourgeois Virtues, v. 2. Draft disponível em: [www.deirdremccloskey.org](http://www.deirdremccloskey.org). Acesso em: 25 jul. 2008.

MORAIS, Fernando. *Chatô: o rei do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras, 1994.

NORTH, Douglas. *Institutions, institutional change and economic performance*. UK: Cambridge University Press, 1990.

\_\_\_\_\_. “Economic performance through time”, in: Alston, Lee J., Eggertsson, T., North, D. (eds.) *Empirical Studies in Institutional Change*, NY: Cambridge University Press, 1996.

\_\_\_\_\_. *Understanding the process of economic change*. USA: Princeton University Press, 2005.

PASSOS, Carlos A. K. et al. *Empreendedorismo no Brasil*: 2007. Curitiba: IBQP, 2008. Trata-se de compilação de dados relativos ao Brasil obtidos pelo Consórcio *Global Entrepreneurship Monitor* para o ano de 2007 (GEM 2007).

POLANYI, Karl. *A grande transformação*. 5. ed. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2000.

REZENDE, Bernardo R. de. *Transformando suor em ouro*. São Paulo: Sextante, 2006.

SEN, Amartya. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 1987.

SCHUMPETER, J.A. *Teoria do desenvolvimento econômico*. Editora Fundo de Cultura, Rio de Janeiro, 1961.

SMITH, Adam. *A riqueza das nações*. São Paulo: Nova Cultural, 1996. v. 1 e 2.

SOUZA, Jessé. *A modernização seletiva*. Brasília: UnB, 2000.

\_\_\_\_\_. A ética protestante e a ideologia do atraso brasileiro. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, v.13, n.38, São Paulo: out. 1998.

\_\_\_\_\_. O casamento secreto entre identidade nacional e “teoria emocional da ação” ou por que é tão difícil o debate aberto e crítico entre nós. In: SOUZA, J. (Org.) *A invisibilidade da desigualdade brasileira*. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2006, p. 97-116.

SOUZA NETO, Bezamat de. *Contribuição e elementos para um metamodelo empreendedor brasileiro: o empreendedorismo de necessidade do "virador"*. 2003. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2003.

TOCQUEVILLE, Alexis de. 1835. *La democracia en América*. México: Fondo de Cultura Económica, 2002.

WEBER, Max. *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo: Martin Claret, 2002.