

Evolucionismo: a face oculta do empreendedorismo

Lucas Frazão Silva *

Salesiano University Center – Americana – SP

Carolina Lorençato Bassani **

Department of Medical Sciences

FCM/UNICAMP- Campinas - SP

RESUMO: Este texto procura apresentar a origem dos vários conceitos aparentemente desconexos. O evolucionismo como uma corrente de pensamento que influenciou e continua influenciando o modo de ser e pensar das pessoas; o liberalismo como determinante das funções do Estado e dos compromissos individuais com o progresso; e o modelo psicológico que definiu o perfil adequado para o empresariamento. Procura interpretar os limites do empreendedorismo como uma alternativa para o progresso social, mas que em sua gênese foi estabelecido na figura do empresário inovador. O esforço teórico é de analisar uma possível correlação entre correntes de pensamento dos séculos XIX e XX com o modelo de empreendedor que atualmente tem sido difundido como a solução para problemas, como o emprego e a constituição da renda pessoal. Procurou-se apresentar e analisar a influência teórica de cada uma dessas correntes de pensamento que poderiam ter influenciado para a formação atual do conceito empreendedor, tecendo comentários finais sobre os possíveis resultados da fusão destas teorias, este artigo debate os possíveis desdobramentos daquilo que o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) chama de empreendedor. Este tal empreendedor poderia apresentar características de personalidade que condicionam o desempenho empresarial de maneira a determinar o sucesso ou o fracasso das mais diversas iniciativas pessoais no mundo dos negócios. Estas questões vistas em conjunto sugerem que se estuda melhor o problema, mas não esquecendo que o componente ideológico pode ter influenciado fortemente para a formação das teorias da atualidade que analisam o tema.

Palavras-chave: empreendedorismo, evolucionismo, liberalismo.

Recebido em 18/11/2006; revisado em 03/12/2006; aceito em 07/01/2007.

Correspondência com autores:

* lucas.silva@am.unisal.br *Salesiano University Center*

** caroloren@uol.com.br *Department of Medical Sciences*

Nota do Editor: Este artigo foi aceito por Alexandro Broedel Lopes.

1. INTRODUÇÃO

A

o estudar o que se conhece por empreendedorismo -palavra e conceito que ainda não pertencem aos dicionários da língua portuguesa - pode-se perceber a influência de três escolas de pensamento. A doutrina evolucionista (notadamente o darwinismo social), a doutrina liberal e a psicologia comportamental.

Procurando apresentar resumidamente o pensamento de cada uma dessas correntes de pensamento e tecendo comentários finais sobre os possíveis resultados da fusão destas teorias, este artigo debate os possíveis desdobramentos daquilo que o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) chama de empreendedor e define da seguinte maneira: “o empreendedor tem como característica básica o espírito criativo e pesquisador, ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas, a essência do empresário de sucesso é à busca de novos negócios e oportunidades e a preocupação sempre presente com a melhoria do produto, enquanto a maior parte das pessoas tende a enxergar apenas dificuldades e insucessos, o empreendedor deve ser otimista e buscar o sucesso, apesar das dificuldades”.

Seguindo o modelo do Sebrae, o empreendedor deve apresentar características de personalidade que condicionam o desempenho empresarial de maneira que podem determinar o sucesso ou o fracasso das mais diversas iniciativas pessoais no mundo dos negócios. Serão apresentadas a seguir as três correntes de pensamento em debate. Adiante se discute Schumpeter, o pioneiro na idéias de inovação e na definição do que seria um empreendedor. A partir daí teceu-se comentários sobre as possíveis implicações ideológicas na implementação do modelo de empresário de sucesso, tão em moda na atualidade.

2. O QUE É O EVOLUCIONISMO?

A doutrina evolucionista formula-se em três leis básicas: a lei da persistência da força, a lei da indestrutibilidade da matéria e a lei da continuidade do movimento; todas apresentadas na obra *First Principles* de 1862 de um auto-didata chamado Herbert Spencer (1820-1903).

Essas leis, para a época revolucionárias, atualmente não são plenamente aceitas, pela fragilidade conceitual ou por outras teses, mas ainda merecem atenção pela sua importância para aquele período.

Entre as muitas escolas que dividem o evolucionismo uma foi dominante de extrema importância: o darwinismo social.

Inspirando-se nas idéias (ou sob a influência delas) alguns importantes pensadores estabeleceram correlações fortes entre o pensamento biológico de Darwin a as questões sociais. Darwin (que não era um darwinista social e não discutiu problemas de filosofia social) escreveu, dentre outras obras, *A Origem das Espécies* (1859) e *A Descendência do Homem* (1871), onde fundamentou a moderna teoria da evolução biológica, o que deu margem para que alguns pensadores transpusessem esse modelo para a interpretação do funcionamento da sociedade e de suas transformações.

Para elucidar e ser mais claro pode-se destacar:

Walter Bagehot (1826-1877) discutindo as relações entre o progresso e os costumes considerando que a continuidade dos costumes pode fomentar ou liquidar o progresso social desde que não frustre a perpétua tendência natural à transformação.

Ludwig Gumplowicz (1838-1909) com a opinião de que a evolução social e cultural é resultante da permanente luta entre os diferentes grupos sociais.

Gustav Ratzenhofer (1842-1904) preocupado em descobrir as leis fundamentais da evolução social e das condições de bem estar das pessoas, afirmava que a força propulsora da ação é o interesse. Classificava o interesse: procriativos, fisiológicos, individuais, sociais e transcendentais.

Albio W. Small (1854-1926), recebendo forte influência da obra de Ratzenhofer também assume o interesse como móvel da ação evolucionista progressista. Considera o indivíduo como produto da luta persistente por seus interesses e a sociedade como o resultado do esforço destes indivíduos em satisfazer esses interesses.

William Graham Sumner (1840-1910) influenciado pela obra de Spencer, via a sociedade como um sistema de forças sujeito a leis, leis sociais correspondentes a leis físicas, e a lei básica seria a evolução. A luta pela sobrevivência - do homem contra a natureza ou entre os homens - impulsionaria para frente a evolução, portanto a sobrevivência do industrial e do sóbrio é a sobrevivência do mais apto.

Portanto os darwinistas sociais, familiarizados com a idéia darwinista da evolução orgânica (biológica), procuravam transpor esse modelo de evolução e progresso animal, substituindo organismos por grupos sociais.

3. O LIBERALISMO: A VIA DE CONDUÇÃO DO MODELO

Conforme Barros (1971) pode-se desmembrar a filosofia liberal clássica em quatro: o liberalismo religioso (reivindicação protestante de liberdade de consciência), o político (expressão de John Locke, século XVII e Montesquieu, século XVIII), o econômico (principalmente A riqueza das Nações, 1776, de Adam Smith), e o ético (Rosseau aprofundando o pensamento de Kant).

O “livre-arbítrio” apresentado como alternativa divina para a afirmação da liberdade humana, passa do liberalismo protestante religioso como sendo a viga de sustentação para a justificativa das desigualdades sociais como sendo a pedra de toque do sistema de explicações das diferenças sócio-econômicas percebidas como o resultado do melhor aproveitamento de algumas pessoas de seu livre-arbítrio.

Interessante observar as colocações de Galbraith (1989:111): “a voz de Herbert Spencer ainda se faz ouvir entre os que são vigorosamente contra o Estado assumir um papel mais globalmente protetor”. Spencer em O Homem Versus o Estado (1884) lançava as bases do liberalismo, considerando perversa a intervenção e a regulamentação do Estado na economia afirmando ali que “a função do liberalismo no passado foi estabelecer um limite aos poderes dos reis, a função do verdadeiro liberalismo no futuro será estabelecer um limite aos poderes dos Parlamentos.”

O sistema social ofereceria, igualmente, as mesmas oportunidades para todos, mas como a vontade e a liberdade são apresentadas por John Locke (1632-1704) como potências do sujeito, algumas pessoas aproveitam melhor o exercício do livre-arbítrio e atingem níveis mais elevados de progresso social. A responsabilidade de cada um pelos seus atos legitimaria a condução do processo pelo Estado Absolutista, que neste caso apenas assume a função regulatória diante da propriedade e da pessoa. O trabalho seria o elemento de ligação entre o indivíduo “consciente” e a propriedade. Para o pensador “os homens eram livres e iguais na medida em que tinham propriedades a zelar.”

Thomas Hobbes (1588-1679), em seu O Leviatã, propõe que o comportamento social seria regulado, equilibrado e controlado pela ação da lei e da ordem, através do

estabelecimento de um pacto social. Para Hobbes “todos os homens eram naturalmente iguais perante a lei”.

A desigualdade social seria parcialmente explicada pelas diferenças pessoais, pelo modo que cada uma das pessoas agem e reagem diante dos fatos da vida, portanto as diferenças pessoais, como a cor, a raça, a religião, o sexo, etc, seriam a base de explicação do por quê algumas pessoas progridem e acumulam mais riqueza que as demais.

4. PSICOLOGIA COMPORTAMENTAL: NECESSIDADE DE REALIZAÇÃO

Em 1904, o sociólogo alemão Max Weber (1864-1920), iniciou uma estrutura de compreensão do crescimento econômico através de origens sociais e psicológicas, justificando os rápidos progressos tecnológicos, a especialização da mão-de-obra, o crescimento da população e o operoso espírito empresarial. Com isso, abriria essa discussão voltada até então para os economistas para hipóteses sobre fatores psicológicos ou sociológicos responsáveis pelo desencadeamento das forças econômicas que produzem o desenvolvimento.

David C. McClelland, psicólogo, inicia suas obras científicas pautadas nessas hipóteses, buscando uma correlação positiva entre a ciência do comportamento e o progresso econômico e social. Formulou o conceito “necessidade de realização”, derivada da motivação da realização que norteou suas produções. Justifica-se através de conceitos básicos da psicologia comportamental, verificadas através da ciência experimental do comportamento, onde as grandes realizações humanas derivam da motivação, que segundo ele, seriam “fortes desejos intrínsecos de realizar”.

Inicialmente apresentava a idéia de que o desejo era controlado apenas pela razão, porém com a evolução dos estudos e experimentos, verificou que a realização não deriva apenas da razão: da necessidade racionalizada de obter algo, mas também dos desejos intrínsecos da personalidade daquela pessoa: “uma pessoa não adquire um automóvel unicamente porque ‘necessita’ dele, num sentido racional, mas também porque a posse de um determinado tipo de automóvel pode satisfazer outros motivos: ostentação de poder, prestígio ou até exibicionismo sexual”. (McClelland, 1972:64).

Através de estudo para a medição do motivo da realização, McClelland concluiu que induzir a motivação de realização aumenta os pensamentos de bom desempenho em relação a algum padrão de realização perfeita, de obstáculos à tentativa de realizar, de procura de vários meios de realização e de reação alegre ou triste, diante dos resultados dos esforços realizados. Com isso, fez um contraste entre o comportamento de sujeitos com altas e baixas intensidades de necessidade de realização, demonstrando o modo como sujeitos com elevada necessidade de realização, desempenham realmente suas tarefas quanto estão em situação de trabalho, destacando-se em melhor desempenho do que os demais. Suas considerações proporcionaram a convicção de que o motivo de realização é um importante fator que afeta o índice de desenvolvimento econômico.

Através de Schumpeter (que será apresentado a seguir), que reacendeu o interesse pelo empresariado, McClelland questionou o comportamento empresarial, buscando confirmar suas considerações sobre a elevada necessidade de realização dos empresários. Estruturou possíveis determinantes e características da atividade empresarial relacionadas com as características da personalidade, sendo elas: otimismo, aceitação moderada de riscos como função da capacidade de decisão, atividade instrumental vigorosa, responsabilidade individual, conhecimento dos resultados das decisões (dinheiro como medida dos resultados), previsão de possibilidades futuras, aptidões de organização, interesse em ocupações empresariais como função de seu prestígio e risco e status e êxito empresarial.

A partir de seus constructos, McClelland minuciosamente estudou as fontes de necessidade de realização, bem como as diferenças entre os países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Encontrou semelhanças que proporcionaram esse cientista do comportamento formular o que seria hoje a base do comportamento empreendedor, ou ainda, quais seriam as características de uma pessoa empreendedora.

5. O EMPREENDEDORISMO EM SCHUMPETER

Joseph Schumpeter (1883-1950) em sua obra *A Teoria do Desenvolvimento Econômico* (1934) delimita claramente a noção de empreendedor, o que seria largamente utilizado a partir dele com as mais diversas interpretações.

Estaria sendo organizado ali, no início do século XX, um esforço teórico em categorizar um agente fundamental para a compreensão do desenvolvimento econômico. Esse agente seria a partir dali conhecido como “empresário inovador schumpeteriano”. Seria a encarnação de um tipo especial de investidor que antecipa respostas diante de processo de mudança eminentes e rápidos. O capitalismo passava por sua fase monopolista e procurava alternativas diante do processo acelerado de inovações tecnológicas importantes.

A figura do empresário inovador schumpeteriano se constituiu em um marco teórico na delimitação de um tipo específico de investidor por se conformar uma nova definição do que se poderia chamar de investidor.

Schumpeter afirma categoricamente: “qualquer que seja o tipo, alguém só é um empresário quando efetivamente levar a cabo novas combinações” [(1ª ed.1934)1982:56]. Em outras palavras, um empresário não é simplesmente um investidor, mas um indivíduo (e modernamente um grupo) capaz de perceber e aproveitar oportunidades novas. Derivou-se daí chamar este tipo de empresário de empreendedor. O empreendedor, deste modo, é uma figura que vai além do investidor, pois possui uma característica muito especial, o arrojo diante de novas possibilidades técnicas.

Empresariar, neste sentido, não é somente ter capacidade de administração e investimento, mas ter capacidade de renovar recursos e a sensibilidade para o processo de inovação. De preferência antes de outros investidores. Por isto mesmo deve criar um espaço de sobre-lucro, que seria por ele desfrutado até que outros investidores percebam sua iniciativa e resolvam segui-lo.

O empresário inovador schumpeteriano estabelece no campo teórico uma perfeita correlação com o “*animal spirits*” keynesiano. O “espírito animal” – o arrojo diante do desafio do empreendimento - deve fazer parte do perfil do capitalista, pois sem esta característica especial o capital não se dirige em direção ao lucro por falta de decisão diante da incerteza e do risco do investimento.

A inovação schumpeteriana não estabelece apenas correlação com a questão de novas invenções, mas plenamente com as várias possibilidades de diversificação de métodos, produtos e processos que irão se apresentar como novas alternativas de investimento. Isto sempre – dada a incerteza subjacente ao processo – se constituiu em um tipo de desafio que normalmente é muito bem administrado por empresários de sucesso.

A importância deste tipo de iniciativa pode ser interpretada a partir da filosofia de que “o sucesso de tudo depende da intuição, da capacidade de ver as coisas de um modo que depois prove ser correto” (1982:60).

Trata-se aqui de se definir o que se entende por “ocasiões de investimento” (Denis, 1987:558). Seriam de momentos específicos e vitais para o capital, onde o empresário inovador visualiza novas possibilidades técnicas e determina níveis de investimento que terão

como resultado lucros extraordinários. O empreendimento rompe o fluxo circular do capital e passa a ocupar, a cada iniciativa do empreendedor, um *status* superior e diferenciado dos concorrentes.

Concluindo, o empresário inovador schumpeteriano – ou o grupo executivo como atualmente ele aparece - apresenta um conjunto de características especiais que o habilita perceber estratégias empreendedoras importantes e decisivas para garantir o processo de acumulação de capital na empresa capitalista.

6. O EMPREENDIMENTO E O PROCESSO DE INVESTIMENTO

O empreendedor diante do investimento recebe uma carga de pressão que notoriamente depende de algumas condições especiais para serem convenientemente gerenciadas. A incerteza diante do investimento norteou toda a obra de John M. Keynes (1883-1946) em seu clássico *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda* (1936).

A dificuldade de estabelecer um conjunto de ações em um ambiente de incerteza pode ser considerada a pedra de toque que delimita o processo de investimento em sociedades modernas. As possibilidades são muitas, os riscos são inúmeros e as expectativas diante do investimento enormes.

O empresário empreendedor – e muitas das vezes um intraempreendedor (é um termo que designa um funcionário de uma empresa que age com todo o caráter empreendedor, mesmo a empresa não sendo dele) – é ator principal que faz a ligação entre a capacidade de investir e o nível de planejamento necessário. Quanto maior a capacidade de investir, maior o risco e maior o grau de incerteza relativa diante do investimento.

Neste ambiente de expectativa e incerteza – nitidamente keynesiano - foi construída a idéia de empreendedor, que por fim, pode-se afirmar, deverá ser o lastro para o sucesso do investimento e do processo de acumulação de capital, pois o lucro é um dos mais importantes móveis do modo capitalista de produção.

Ao que parece essa interpretação teórica fica aos poucos prejudicada por um modismo inconseqüente que procura transformar uma discussão responsável em um conjunto de receitas de sucesso que são permanentemente oferecidas às pessoas interessadas como sendo a forma correta de agir ou caráter a ser “produzido”, com o objetivo de obter sucesso garantido no mundo dos negócios.

O micro ou o mega investimento é claramente um risco. Esse risco pode ser minimizado com um processo de planejamento baseado em um conjunto de informações confiáveis e abrangentes.

O perfil do investido faz parte de um outro aspecto do investimento que pode vir a completar as condições para a minimização do risco. A personalidade do empreendedor pode ser considerada com uma das condições necessárias para o sucesso e o arrojo do negócio, mas de maneira alguma deve ser “vendida” como a “tábua de salvação”, ou como se existisse uma personalidade ideal para o sucesso do empreendimento.

É importante observar-se a opinião de Nascimento e Silva (2003): “é impressionante como a administração parece ser o centro catalisador e difusor de modismos. Usam-se modismos gerenciais como se fossem roupas que só servem para uma determinada estação e não se percebe que o modismo nada mais é do que um retrato exato da ignorância daquilo que está sendo seguido. O empreendedorismo, ou melhor, a chamada “competência empreendedora” é mais um deles e em nenhum outro locus, ao que parece, teve tanta repercussão e charlatanismo do que nos cursos de formação gerencial, tanto de curta quanto de longa duração.” (acesso em agosto 2003. <http://www.epa.adm.br>)

O autor demonstra toda sua indignação no mesmo sentido do debate esboçado neste trabalho. Aqui se propõe uma releitura cuidadosa sobre aquilo que se pode entender como perfil adequado diante do investimento, ou o perfil empreendedor daquele que, bem sucedido ou não, poderia conviver de maneira satisfatória com as condições de risco e incerteza que certamente povoam o mundo dos negócios.

7. IMPLICAÇÕES A RESPEITO DO PERFIL DO EMPREENDEDOR:

O Sebrae define o perfil do empreendedor a partir das seguintes características:

Conjunto de realização

Busca de oportunidades e iniciativa

- Faz as coisas antes de solicitado ou antes de forçado pelas circunstâncias.
- Age para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços.
- Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio, obter financiamentos, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.

Corre riscos calculados

- Avalia alternativas e calcula riscos deliberadamente.
- Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados.
- Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.

Exige qualidade e eficiência

- Encontra maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápido, ou mais barato.
- Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência.
- Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

Persistência

- Age diante de um obstáculo significativo.
- Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo.
- Assume responsabilidade pessoal pelo desempenho necessário para atingir metas e objetivos.

Comprometimento

- Faz um sacrifício pessoal ou despense um esforço extraordinário para completar uma tarefa.
- Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho.
- Se esmera em manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo, acima do lucro a curto prazo.

Conjunto de planejamento

Busca de informações

- Dedicar-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores ou concorrentes.
- Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço.
- Consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

Estabelecimento de metas

- Estabelece metas e objetivos que são desafiantes e que têm significado pessoal.
- Define metas de longo prazo, claras e específicas.
- Estabelece objetivos de curto prazo, mensuráveis.

Planejamento e monitoramento sistemático

- Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos.
- Constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais.
- Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.

Conjunto de poder

Persuasão e rede de contatos

- Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros.
- Utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios objetivos.
- Age para desenvolver e manter relações comerciais.

Independência e autoconfiança

- Busca autonomia em relação a normas e controles de terceiros.
- Mantém seu ponto de vista, mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores.
- Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio. (Fonte: Sebrae. www.sebrae.com.br. 2005. Acesso em 10/04/05)

Quando observadas essas características pode-se afirmar que boa parte das pessoas se encaixa, mesmo que parcialmente, ao “perfil ideal”, mas por outro lado muitas das pessoas também se configura no oposto da maior parte destas características, pois, absolutamente, insegurança, medo, ansiedade, impaciência, etc., fazem parte do caráter da maioria dos seres humanos.

É uma compilação de algumas das mais propaladas características de um utópico empreendedor (resultado da obra de Maclelland já apresentada neste texto). Inatas ou não, assumidas (ou adquiridas) todas elas, o candidato estaria pronto para participar, com sucesso quase garantido, do mundo dos negócios. Certo grau de voluntarismo, teimosia, cálculo frio, oportunismo, atualidade, etc, pode “programar” ou “configurar” aquele que se apresenta como “um líder em que todos confiam”. Uma espécie de semi-deus, guru dos negócios, uma figura carismática por excelência, quase um mito.

As características gerais básicas descritas em quase todos as referências para definir o perfil adequado para o empresário dão pistas de um indivíduo com “têmpera de aço” e um nível de perspicácia comparável aos heróis das histórias de quadrinhos conforme segue: “o empreendedor está sempre criando, inovando, antecipando ações e conseqüências, fazendo decisões, agindo (...), é sobretudo aquele indivíduo capaz e tem necessidade de desenvolver seus projetos (...), vive o futuro, nunca o passado, raramente o presente, procura o controle total, prospera nas mudanças, invariavelmente enxerga as oportunidades nos fatos, é inovador, grande estrategista, criador de novos métodos (...), transforma possibilidades em probabilidades.” (Uriarte, 2000:29)

A figura ideal (e quase mitológica), apresentada e recomendada como modelo a ser seguido; e um empreendedor real (mas que transformou-se na história em um mito), pode ser observada como segue.

A figura lendária do empreendedor, pode-se afirmar, que reside na pessoa de Henry Ford (1863-1947). Ele resume toda a audácia e disposição que um cidadão comum possa apresentar diante da atividade fabril e comercial. Com uma capacidade impressionante de visualização das oportunidades, constrói “locomóveis” antes que outros iniciassem a produção. Mais tarde revoluciona os métodos de produção também antes que outros pudessem atinar para o processo. Este é o típico empresário inovador schumpeteriano, conceito que gerou uma séria de equivocadas interpretações. Seria importante destacar que Ford não era um super-dotado.

“O acontecimento mais importante da minha infância foi o encontro de um locomóvel na estrada de Detroit, aos doze anos. Do locomóvel recordo-me tão bem como se o tivesse visto ontem, por ter sido o primeiro veículo não puxado por animais que jamais surgira aos meus olhos. O monstrengo deteve-se para deixar passar a nossa charrete, e, antes que meu pai pudesse imaginar o que eu iria fazer, saltei e fui conversar com o condutor, bom homem quase mostrou satisfeito de explicar-me a máquina de que muito se orgulhava. Mostrou-me como a corrente da roda-motriz podia ser trocada por uma correia, a fim de pôr em ação outras máquinas. Disse-me que a máquina fazia duzentas evoluções por minuto, e fez ver que se podia desligar a corrente para deter o veículo sem interromper a marcha do motor. Este dispositivo, se bem que aperfeiçoado aplica-se aos automóveis modernos; nas máquinas a vapor, de parada e partidas fáceis, não tem grande importância, mas nos carros a gasolina tem-na extraordinária. Foi esta máquina que me levou a estudar os carros automotores. Experimentei fazer imitações dela e ao cabo de alguns anos consegui fabricar uma que andava muito bem. Desde a época em que vi a máquina no caminho de Detroit, até hoje, o meu ideal tem sido construir um carro automóvel.” (Ford, 1964:26)

Neste caso, um dos mais importantes de história recente, pode-se observar nas palavras do próprio Ford, que a gênese das condições que geraram as motivações do empreendedor símbolo de nossa era, começaram a ser estabelecidas desde sua infância e portanto, neste caso, como provavelmente em outros de relevância, a análise do processo decisório diante do investimento e do incremento tecnológico deve receber uma atenção especial e detalhada, muito além de alguns “chavões” a serem receitados como regra geral para o sucesso empresarial.

O empreendedor, da maneira como é proposto atualmente no senso comum parece ser uma saída para a crise da falta de empregos e das perspectivas gerais diante das dificuldades de atuais de sobrevivência.

Capitalismo não consegue mais gerar empregos da maneira como gerava até o terceiro quarto do século passado. O desespero é geral. O processo de acumulação não apresenta a vitalidade necessária para que a produção mantenha seus níveis de crescimento.

Os salários caem em toda parte e as condições de trabalho se deterioram rapidamente. Os empregos são poucos e desinteressantes. Existe um certo nível de desânimo geral e uma falta de perspectiva que acentua ainda mais a crise geral. O capitalismo se apresenta como o paraíso perdido para milhões de trabalhadores no mundo todo. Precisa-se criar saídas virtuais para o problema com a mesma intensidade em que ele se avoluma.

Ao que parece uma das propostas - enriquecida e sustentada por um cinismo ideológico neo-liberal - seria o Mito do Sucesso Individual, conhecido como Empreendedorismo e dogmatizado por várias receitas de sucesso como: querer ser o seu próprio patrão, saber lidar com os riscos, ter iniciativa e ser otimista, conhecer o ramo, ser curioso, saber organizar, ser líder. (Perfil do Empreendedor <http://www.webmundi.com/menun/empresar/perfemp.htm>)

Trata-se da tentativa de transferência de crise do capital para o trabalho. O esboço de um novo padrão de subserviência. O trabalho não estaria mais subserviente ao capital (já que o capital está temeroso em confessar sua ineficiência em cumprir suas promessas de consumo e sucesso para todos - oásis de tranquilidade e paz - e de bem estar geral para a humanidade), transferindo está subserviência para o esforço de busca do sucesso individual.

Lembrando Rattner (2004:2) : “na ausência de investimentos significativos no setor industrial não há praticamente a geração de empregos e, portanto, a possibilidade de retomada do crescimento, em resposta a esta situação – o desemprego permanente e crescente, mesmo entre as camadas da população mais escolarizadas - o Estado optou, como compensação, pelo empreendedorismo da pobreza, os negócios caseiros, os comerciantes de rua e os coletores de lixo, todos desprovidos de proteção jurídica ao trabalho e com rendas abaixo do mínimo para a sobrevivência.”

Ao que parece, já não sendo mais possível a sobrevivência – tanto do trabalho como do capital - nos mesmos padrões definidos até este momento da história, procura-se reverter o processo redimensionando os objetivos. A meta deixa de ser o bem estar geral para se conformar no bem estar individual. O problema deve ser resolvido individualmente, o empresário, rumo ao sucesso, deve ser um empreendedor destemido e resoluto. Um super-herói que através de sua disposição individual superar todos os percalços criados pelo próprio sistema e surge como resposta particular, disfarçando a ineficiência do sistema.

O mito do empreendedor associado ao mito do enriquecimento a qualquer custo se apresenta como alternativa para uma crise quase permanente no processo de acumulação e um desgaste profundo na geração de empregos e salários.

8. O PROGRESSO E O EVOLUCIONISMO: ALGUMAS CORRELAÇÕES

Quando Spencer em *Do Progresso: sua lei e sua causa* (1857), procurou analisar a natureza e a dinâmica de alterações importantes na forma da vida de seres e de grupos sociais denominou esse fenômeno observado de progresso. Escreveu sobre o progresso na natureza, no mundo orgânico, na sociedade, na linguagem e nas belas artes e buscou enunciar uma lei que respondesse pela causa do progresso e sua universalidade.

Essa possível lei geral estaria fundamentada na diversidade de seres vivos e na sua predisposição a mudança, a transformação que aos poucos altera a composição animal e conseqüentemente a composição do tecido social. O aumento da complexidade das relações sociais, seria para o autor, um sinal de evolução. Ele escreveu: “a lei geral que se descobre na evolução do organismo social também aparece, com a mesma evidência, na evolução dos produtos do pensamento e da atividade dos homens, sejam concretos ou abstratos, sejam reais ou ideais”.

As relações de causa e efeito produzem um movimento constante rumo ao melhor, ao mais produtivo ou superior. A lei, da inevitabilidade do progresso, é a expressão de um conjunto de forças – físicas para o meio e fisiológicas para os seres vivos – que perturbam constantemente o sistema provocando alterações importantes no seu funcionamento. Isso tudo de inanimado (físico e químico) ao orgânico, e do orgânico ao social, com a mesma tendência e força revolucionária.

Considerando-se o que foi apresentado até aqui é necessário esboçar algumas idéias sobre as possíveis origens e os possíveis desdobramentos das teorias sobre o que se entende por empreendedorismo.

Após alguma observação pode-se suspeitar e estabelecer as seguintes correlações, que não estão em ordem e podem apresentar elementos e valores comuns:

- o empreendedorismo estaria lastreado na idéia de que as pessoas que estiverem melhor preparadas vencerão na vida empresarial;

- os empresários mais aptos –mais esforçados, organizados, determinados, inteligentes, etc. – se destacarão dos demais e alcançarão o sucesso;
- as empresas competem entre si e as mais atentas ao mercado e com metas mais claras sobreviverão enquanto outras sucumbirão diante das dificuldades;
- o mercado separa os mais competentes dos menos competentes e acaba premiando aqueles que apresentarem melhores condições para permanecer no ramo;
- o empreendedor é um indivíduo que apresenta características particulares especiais que o habilitam a concorrer com outros semelhantes e eliminar os demais;
- as empresas que apresentarem as condições exigidas pelo mercado para o sucesso se desenvolvem ou se adaptam melhor em condições de turbulência;
- o empresário bem sucedido é um indivíduo que mais prontamente percebeu as oportunidades oferecidas pelo mercado a todos em iguais condições;
- o reconhecimento social de determinadas iniciativas e o resultado da maior capacidade de certos indivíduos em apresentar suas habilidades e de se destacar no grupo social a que pertence.

O que fica interessante observar seria uma possível semelhança destas idéias com idéias de Lamarck (1744-1829), Spencer (1820-1903), Darwin (1809-1882) , dentre outros.

A doutrina evolucionista apresenta características que parecem ter sido amplamente assimiladas por teóricos do sucesso empresarial. Spencer em *The Study of Sociology* (1873) afirma: “As sementes de civilização existentes no aborígine e distribuídas pela terra viriam certamente, como o correr do tempo, a cair aqui e ali em circunstâncias adequadas ao seu desenvolvimento.” (apud, Timasheff, 1979:53)

A idéia de progresso no mundo dos negócios pode ser comparada a idéias de progresso na cadeia biológica da seguinte maneira:

- os indivíduos mais aptos ao meio serão selecionados e sobreviverão diante das dificuldades;
- os grupos que melhor se adaptarem a condições adversas sobreviverão, enquanto os de resposta mais lenta tenderão a desaparecer;
- indivíduos mais fortes tendem a conseguir mais substrato e portanto devem desenvolver-se melhor e perpetuar sua espécie;
- ambientes diversos selecionam indivíduos ou forçam sua adaptação ao meio para sobrevivência e só sobreviverão os que se adaptarem;
- as características inatas determinam fortemente a probabilidade de perpetuação da espécie, mas ela também estaria condicionada a capacidade de adaptação de cada espécie.

O que estaria permeando e interligando as duas correntes de pensamento – a biológica e a econômica – seria a questão do progresso pessoal e social. Sua estrutura e dinâmica, enfim de como os indivíduos e seus grupos podem progredir ao longo do tempo e se o crescimento econômico sustentado dependeria da capacidade de iniciativa e de criatividade individuais.

O problema, considerando que muitas das vezes a questão pode ser tratada de forma responsável e representar uma melhor performance de certos setores ou segmentos de empresários que necessitem de apoio, ainda merece atenção como destaca Nasajon (2004): “Há alguns anos o GEM (Global Entrepreneurship Monitor), uma organização que reúne algumas das mais renomadas universidades do planeta, vem estudando a atividade empreendedora em cerca de 150 países, inclusive o Brasil. Como resultado, traçou um quadro que separa o empreendedorismo em dois grupos: o empreendedorismo de oportunidade,

quando alguém vê uma oportunidade e decide explorá-la criando uma nova empresa, e o de necessidade, quando alguém se vê obrigado a criar uma empresa para sobreviver com a falta de outra opção (leia-se, emprego).”

As condições sócio-econômicas e sócio-políticas das economias do terceiro mundo são normalmente tão precárias no que diz respeito ao acesso a bens necessários a uma sobrevivência digna, como acesso à educação, à saúde, à habitação, à alimentação, etc., ou se dão de forma rudimentar e desesperadora que o fomento ao investimento e a livre iniciativa torna-se mais um gesto de descompromisso social que de incentivo a produção.

Economias com alto nível de desemprego, baixa perspectiva de novos postos de trabalho, grande concentração de renda, baixíssimos níveis médios de salários, associados a péssimas condições de vida, dão a estas populações um caráter de baixa estima e desilusão permanentes.

Esse processo foi percebido por autores atualmente nos seguintes termos: “foi nos anos 90, entretanto que a reestruturação produtiva do capital desenvolveu-se intensamente em nosso país, através da implantação de vários receituários oriundos da acumulação flexível e do ideário japonês, com a intensificação da *lean production*, do sistema *just-in-time*, *kanban*, do processo de qualidade total, das formas de subcontratação e de terceirização da força de trabalho, denominado como liofilização organizacional.” (Castilho, in Antunes, 2003:17)

Os mecanismos de cooptação da força de trabalho assumem os mais diversos matizes. O despreparo (ou o desinteresse) das classes políticas na reorganização do modelo social acaba por convergir todo o esforço da classe dominante em buscar alternativas compensatórias e de alto nível de “conforto aparente”.

Para tanto uma “série de doutrinas da administração que se sucede nos anos 1990 – desde as que postulam a ‘reengenharia’ e o *downsizing* (redução, reestruturação) às que advertem as empresas sobre o valor de seu capital intelectual e humano.(...) A figura do ‘empreendedor’ schumpeteriano será revivida com suas características e valores; e de ‘mecanismo econômico’ que explica o desenvolvimento da economia se transformará em um modelo social.” (López-Ruiz, 2004:45)

A necessidade do estabelecimento de novos referenciais que pudessem “explicar” e auxiliar na manutenção do tecido social foram implementados. O Estado neo-liberal (o “filhote” do liberalismo) desesperado com a impossibilidade de converter o modelo fisiocrata de dominação em algo aceitável socialmente buscou alternativas. Uma das alternativas encontradas foi remeter-se ao conservadorismo liberal e ao funcionalismo neo-darwinista para elaborar um novo agente social.

9. A GUISA DAS CONCLUSÕES

O novo agente (que na verdade é muito velho) remete ao indivíduo a responsabilidade da condução do progresso social. A busca por indivíduos suficientemente competentes para alavancar suas vidas foi estabelecida. Conforme Neto (2004:26) “palavra competência deriva do latim ‘competentia’ e significa proporção, simetria, refere-se à capacidade de compreender uma determinada situação e reagir adequadamente frente a ela de forma justa e da melhor maneira possível.”

Já que a sociedade como um todo, principalmente dos países pobres, não dá conta de resolver problemas seculares que resultam na fome e na miséria, fica proposto que a ação individual pode suplementar (ou até suplantar) a ação social e coletiva e até mesmo a incompetência e o desrespeito do Estado: surge o empreendedorismo como solução imediata e emergente.

Embora em certa medida “algumas críticas surgiram frente às principais características empreendedoras (de personalidade), para alguns críticos, o processo empreendedor é muito mais amplo, dinâmico e relacionado com o ambiente sócio/econômico/cultural do que com as teorias explicativas destas características, a Teoria dos Traços de Personalidade” (Garbi, 2003:50), mas não fica descartada a utilização da “via individual” para solucionar problemas como o desemprego e as dificuldades de acesso a bens e serviços básicos.

O novo “patrão” é apresentado como o salvador da pátria. Iniciativas de novos negócios são bem vindas e fomentadas, principalmente por órgão governamentais como o Sebrae, como a miraculosa solução para a falência do modelo desenvolvimentista em economias como a brasileira.

O empreendedor deve apresentar características de personalidade compatíveis com as “necessidades do cargo”. Mesmo entendendo que pode existir alguma correlação entre o perfil individual e a iniciativa empresarial fica temerária a posição inequívoca e direta entre o modelo esperado e o perfil desejado. Por outro lado é quase covarde a proposição de que se o candidato a empresário não cumprir os quesitos estabelecidos ou não se “transformar” neles corre o risco de ser derrotado impiedosamente por si mesmo, ficando sugerido que a derrota é decorrência de suas “fraquezas”, mais do que das ferozes condições de mercado de economias atrasadas.

Reunindo idéias, o processo de seleção natural (evolucionista), o livre-arbítrio e a vontade (liberal), e a teoria dos traços de personalidade (behaviorista), juntos, constroem (talvez de forma subliminar) um conjunto suficientemente potente para se conformar em um instrumento ideológico de dominação e alienação. Por mais que este instrumento denominado empreendedorismo possa até mesmo ser útil em algumas situações para a melhoria de performance de interessados e necessitados não poderia ser apresentado com tanta veemência como via de acesso social confiável para indivíduos desesperados em economias igualmente desesperadas.

REFERÊNCIAS

- Antunes, R. **Os Caminhos da liofilização organizacional**: as formas diferenciadas da reestruturação produtiva no Brasil. O Averso do Trabalho. Idéias, Ano 9 (2) – 10 (1). Campinas: Gráfica do IFCH – Unicamp, 2003.
- Barros, R. S. M. **Introdução à Filosofia Liberal**. São Paulo: Ed. Universidade de São Paulo, 1971.
- Bringhenti, M.; Lapolli, E.M.; Friedlaender, G.M.S. **Preparando-se para Empreender**. Anais do IV Enempre. Florianópolis. 07 a 10 de Outubro de 2002.
- Denis, H. **História do Pensamento Econômico**. Lisboa: Livros Horizonte, 1987.
- Ford, H. **Os Princípios da Prosperidade**. São Paulo: Livraria Freitas Bastos, 1964.
- Galbraith, J.K. **O Pensamento Econômico em Perspectiva**. São Paulo: Editora Universidade de São Paulo, 1989.
- Garbi, C.A. **Empreendedorismo: uma avaliação do comportamento e da personalidade de pessoas que realizaram um programa de treinamento empreendedor**. Dissertação de Mestrado. Mestrado em Administração. Universidade de São Francisco. 2003.
- Gerber, M. E. **O Mito Empreendedor**. São Paulo: Ed. Saraiva, 1996.
- Kantis, H.; Ishida M.; Komori, M. **Empreendedorismo em Economias Emergentes**. Criação e Desenvolvimento de Novas Empresas na América Latina e no Leste Asiático. Banco

- interamericano de Desenvolvimento. Instituto da Indústria/Japan Economic Research Institute. 2002. www.iadb.org. acesso em 08/05/05.
- Keynes, J.M. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Editora Atlas, 1982.
- López-Ruiz, O. J. **O Ethos dos Executivos das Transnacionais e o Espírito do Capitalismo**. Tese de Doutorado. Departamento de Sociologia. Instituto de Filosofia e Ciências Humanas. Universidade Estadual de Campinas. 2004.
- Macedo, M.; Gauthier, F. **O Estudo dos Fatores Determinantes do Comportamento Empreendedor**. Anais do IV Enempre. Florianópolis. 07 a 10 de Outubro de 2002.
- MacLelland, D. C. **A Sociedade Competitiva: realização e progresso social**. Rio de Janeiro: Editora Expressão e Cultura, 1972. 582 p.
- Marcovith, J. **A Saga do Desenvolvimento no Brasil**. Pioneiros e Empreendedores. São Paulo: Edusp, 2003.
- Moraes, L.V.S.; Hoeltgebaum, M. **Um Modelo para a Análise do Processo de Aprendizagem de Empreendedores**. Anais do IV Enempre. Florianópolis. 07 a 10 de Outubro de 2002.
- Nascimento, R. L. **Empreendedorismo, uma opção para o primeiro emprego**. Editorial. Sesi Nacional. www.sesi.org.br. 2005. Acesso em 08/04/05.
- Nascimento e Silva, D. **O Empreendedorismo como Modismo Universitário**. retirado da internet em agosto 2003. <http://www.epa.adm.br>
- Nasajon C. V. **Empreender nem sempre é a Melhor Opção**. Empresários Online – Artigos. 2004. www.empresario.com.br/artigos/artigos.html.
- Neto, H. N. **Diagnóstico e Análise do Perfil do Empreendedor Joseense**. Dissertação de Mestrado. Gestão e Desenvolvimento Regional do Departamento de Economia, Contabilidade e Administração. Universidade de Taubaté. 2004.
- Perfil do empresário. <http://www.webmundi.com/menun/empresar/perfemp.htm>, agosto de 2003.
- Rattner, H. **Empreendedorismo e capitalismo “tardio”**. Revista Espaço Acadêmico. n° 43. Dezembro de 2004.
- Schumpeter, J.A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Editora Abril, 1982.
- Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Sebrae**. www.sebrae.com.br. 2005.
- Spencer, H. **Do Progresso: sua lei e sua causa**. Lisboa: Editorial Inquérito Ltda, s/d.
- Scientific American. **Gênios da Ciência. Darwin: as chaves da vida**. São Paulo: Ediouro, 2005.
- Timasheff, N. **Teoria Sociológica**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.
- Uriarte, L.R. **Identificação do Perfil do Empreendedor**. Florianópolis. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção). Engenharia da Produção. Universidade Federal de Santa Catarina. 2000.