

# HISTÓRIA DO EMPREENDEDORISMO



JOÃO OLIVEIRA RAMOS NETO



EDITORA  
SCHREIBEN

JOÃO OLIVEIRA RAMOS NETO

# HISTÓRIA DO EMPREENDEDORISMO



EDITORA  
SCHREIBEN

2024

© Do autor - 2024

Editoração e capa: Schreiben

Imagem da capa: bushalex - Freepik.com

Revisão: o autor

Livro publicado em 28/12/2024      Termo de Publicação: TP1102024

**Conselho Editorial (Editora Schreiben):**

Dr. Adelar Heinsfeld (UPF)  
Dr. Airton Spies (EPAGRI)  
Dra. Ana Carolina Martins da Silva (UERGS)  
Dr. Cleber Duarte Coelho (UFSC)  
Dr. Daniel Marcelo Loponte (CONICET – Argentina)  
Dr. Deivid Alex dos Santos (UEL)  
Dr. Douglas Orestes Franzen (UCEFF)  
Dr. Eduardo Ramón Palermo López (MPR - Uruguai)  
Dr. Fábio Antônio Gabriel (SEED/PR)  
Dra. Geuciane Felipe Guerim Fernandes (UENP)  
Dra. Ivânia Campigotto Aquino (UPF)  
Dr. João Carlos Tedesco (UPF)  
Dr. Joel Cardoso da Silva (UFPA)  
Dr. José Antonio Ribeiro de Moura (FEEVALE)  
Dr. Klebson Souza Santos (UEFS)  
Dr. Leandro Hahn (UNIARP)  
Dr. Leandro Mayer (SED-SC)  
Dra. Marcela Mary José da Silva (UFRB)  
Dra. Marciane Kessler (URI)  
Dr. Marcos Pereira dos Santos (FAQ)  
Dra. Natércia de Andrade Lopes Neta (UNEAL)  
Dr. Odair Neitzel (UFFS)  
Dr. Wanilton Dudek (UNESPAR)

*Esta obra é uma produção independente. A exatidão das informações, opiniões e conceitos emitidos, bem como da procedência das tabelas, quadros, mapas e fotografias é de exclusiva responsabilidade do(s) autor(es).*

Editora Schreiben

Linha Cordilheira - SC-163

89896-000 Itapiranga/SC

Tel: (49) 3678 7254

editoraschreiben@gmail.com

www.editoraschreiben.com

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

R175h Ramos Neto, João Oliveira  
História do Empreendedorismo / João Oliveira Ramos Neto. Itapiranga : Schreiben, 2024.  
50 p. ; e-book  
Inclui bibliografia  
E-book no formato PDF.  
ISBN: 978-65-5440-374-0  
DOI: 10.29327/5470007  
1. Empreendedorismo. 2. História. 3. Brasil. I. Título.

CDD 658.9

Bibliotecária responsável Juliane Steffen CRB14/1736

Este livro foi produzido sem fins lucrativos, com recursos da Pró-Reitoria de Pesquisa e Pós-Graduação do IFG – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás, através do edital PROAPP 42/22, como uma obra do CRIAR – Polo de Inovação do IFG. Distribuição gratuita, em formato aberto, para que seu conteúdo seja acessível. Não pode ser comercializado. Pedimos apenas a gentileza de referenciar corretamente ao fazer alguma citação:

Ramos Neto, João Oliveira. *História do empreendedorismo*. Itapiranga: Schreiber, 2024.



# SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	7
Capítulo 1	
O CONCEITO.....	9
Capítulo 2	
O INÍCIO.....	11
Capítulo 3	
EMPREENDEDORES CHEGAM À AMÉRICA.....	16
Capítulo 4	
O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.....	19
Capítulo 5	
APRENDENDO ALGUMAS LIÇÕES.....	24
Capítulo 6	
CUIDADO COM OS MITOS.....	31
Capítulo 7	
OLHANDO PARA O FUTURO.....	40
CONCLUSÃO.....	46
BIBLIOGRAFIA.....	48
SOBRE O AUTOR.....	49



## INTRODUÇÃO

Como podemos escrever uma história do empreendedorismo? Este livro procura sistematizar uma resposta para essa pergunta. Como historiador, fiz uma pesquisa sobre este tema, e não encontrei informações suficientes na bibliografia. Interessante que nem mesmo as ementas das disciplinas de empreendedorismo, nos cursos de Bacharel em Administração, disponibilizam material sobre esse tema.

Uma busca inicial na internet nos leva à informação que o empreendedorismo surgiu no século 17 com o início da industrialização. Essa é uma interpretação feita da obra clássica de Joseph Schumpeter, *Capitalismo, Socialismo, Democracia*, de 1942. Porém, partir dessa explicação é reduzir o tema demasiadamente. O empreendedorismo, enquanto prática, ou comportamento, é anterior ao século 17, como demonstraremos. Podemos identificar, ainda, mais três problemas ou equívocos muito comuns em trabalhos que se propõem a falar sobre a história do empreendedorismo.

O primeiro problema é que essas explicações pseudo-históricas, em geral, partem da concepção francesa da História, que divide o mundo em Idade Antiga, Média, Moderna e Contemporânea, levando em consideração somente os eventos que aconteceram na Europa e nos Estados Unidos, desprezando outras partes do planeta.

O segundo problema é utilizar a palavra “evolução” para se referir à História ou, pelo menos, aos eventos. Isso

porque, o conceito de evolução carrega, implícita, a ideia de progresso linear, que não é a realidade dos fenômenos sociais. Os processos sociais são caracterizados por complexidade e contingência, e não por uma trajetória predestinada. Além disso, tem o problema de ser teleológico, ou seja, sugerindo que há um objetivo final a ser alcançado.

O terceiro problema é que, quando o trabalho se propõe a fazer a História do empreendedorismo, na verdade, faz apenas a cronologia. A História busca compreender e interpretar os eventos do passado, não somente descrever fatos e datas. A História busca compreender as causas, as consequências e o significado dos acontecimentos. Uma explicação histórica precisa ir além da cronologia, investigando mentalidades, culturas, contexto social, político e econômico, entre outros. É isso que tentaremos fazer neste breve livro.

Começamos com uma breve discussão sobre o conceito. No segundo capítulo, abordamos o início do empreendedorismo. Depois, nos capítulos três e quatro, uma trajetória, passando pela chegada à América e o empreendedorismo no Brasil. Por fim, três capítulos com reflexões práticas, onde somos convidados a refletir sobre algumas lições, nos precaver diante de alguns mitos e quais as perspectivas para o futuro. Esperamos que este livro seja de bom proveito para estudantes do tema. Boa leitura!

## Capítulo 1:

# O CONCEITO

A palavra empreendedor veio para o português a partir do inglês, *entrepreneu*, que, por sua vez, tem origem no francês, *entrepreneur*, em referência a pessoas que assumem riscos para começar algo novo. A origem, provavelmente, está no latim, *imprehendere*, que significa empresa laboriosa e difícil. A primeira obra em que se tem notícia que essa palavra aparece é no livro *Ensaio sobre a natureza do comércio em geral*, de Richard Cantillon, publicada em 1755. Para o autor, nessa época os empreendedores passaram a se distinguir dos fornecedores de capital, pois passaram a realizar contratos com órgãos governamentais para introduzir novos produtos no mercado com seus próprios investimentos, sem a participação de agentes capitalistas. Porém, foi na obra de Joseph Schumpeter, que já citamos acima, que o termo começou a ganhar popularidade.

Cantillon descreveu o empreendedor como alguém que investe de maneira inovadora, assumindo riscos, em busca de lucro. Ele identifica o empreendedor como uma figura-chave no processo econômico, agindo como um intermediário entre os fatores de produção e os consumidores, e desempenhando um papel vital na coordenação das atividades econômicas. Já Schumpeter descreveu o empreendedor como um agente de mudança fundamental na economia, cujas atividades de “destruição criativa” impulsionam o desenvolvimento econômico. Schumpeter enfatizou o papel do empreendedor

como alguém que introduz inovações, seja na forma de novos produtos, novos métodos de produção, novos mercados ou novas formas de organização empresarial.

Schumpeter viu o empreendedorismo, não apenas como a criação de novas empresas, mas, também, como o processo pelo qual as empresas existentes são constantemente transformadas e renovadas através da introdução de inovações. Ele argumentou que essas inovações disruptivas são essenciais para o dinamismo econômico e para impulsionar o progresso capitalista. Portanto, para Schumpeter, o empreendedor não apenas organiza recursos existentes de forma mais eficiente, mas, também, desempenha um papel crucial na introdução de mudanças radicais que transformam fundamentalmente a estrutura da economia.

Partindo da própria conceituação de Schumpeter, de como se define um empreendedor, podemos perceber que, antes do surgimento e popularização da palavra, ou mesmo de sua definição conceitual, essa prática já estava presente na sociedade antes desses autores a definirem. Por outro lado, também não podemos incorrer em definições generalizantes, que diz que o comportamento empreendedor sempre existiu, pois foi ele que impulsionou a sociedade a criar, construir e evoluir. Como já dissemos, o conceito de evolução é problemático, e não é objeto deste livro discuti-lo. O fato é que, muitas vezes, a humanidade criou e construiu por instinto de sobrevivência, e não por comportamento ou espírito empreendedor.

## Capítulo 2:

# O INÍCIO

Podemos afirmar que o empreendedorismo surgiu junto com o surgimento do capitalismo. Isto porque, a motivação do empreendedor é ter lucro e, em última instância, mudar de vida, principalmente saindo de uma classe dominada ou marginalizada para uma classe dominante e privilegiada. Essa atitude só foi possível com o advento do capitalismo pois, nos modos de produção anteriores, como o escravista e o feudal, não existia mobilidade social.

O modo de produção escravista, sistema comum em várias civilizações antigas, tanto na Europa, como América e África, foi um sistema econômico e social em que a produção de bens e serviços era baseada na escravidão como principal forma de trabalho. No modo de produção escravista, os escravos eram considerados propriedade de seus donos e eram forçados a trabalhar sem remuneração. Já no feudalismo, sistema político, econômico e social predominante na Europa medieval, havia uma rígida estrutura hierárquica de poder e relações de vassalagem entre senhores feudais e vassalos. Não havia escravos, mas servos. Os camponeses não eram propriedades do senhor feudal, mas eram ligados à terra desse senhor. A produção era para subsistência, não para lucro. Tanto no modo de produção escravista, como no modo de produção feudal, a classe dominante era a detentora de terras, que eram passadas dos pais para os filhos por sucessão

hereditária. Assim, era inconcebível uma mentalidade de empreendedorismo nessas sociedades.

A grande mudança começa com o surgimento das cruzadas, expedições militares que a Igreja Católica convocou, em 1095, para que cristãos europeus fossem para o Oriente Médio tentar recuperar a cidade de Jerusalém dos muçulmanos. Os primeiros empreendedores surgiram quando boa parte da população medieval, na Europa socialmente estratificada, habitantes estes que não tinham terras, viu nas cruzadas uma oportunidade de melhorar de vida. Os milhares de europeus, a maioria cavaleiros membros da nobreza, atravessavam por terra e por mar para chegar nas terras que buscavam conquistar. Necessitavam, portanto, de provisões durante esse percurso. Surgiram os comerciantes, para suprir essa necessidade, oferecendo o que fosse preciso. Ou seja, o empreendedorismo surgiu quando algumas pessoas identificaram uma maneira de oferecer um serviço inovador que atendia uma necessidade nova da sociedade. O dinheiro, que era escasso no feudalismo, por causa da economia baseada em trocas para subsistência, começou a circular. Esses comerciantes passaram a ter lucro.

Os cruzados que voltavam do Oriente Médio traziam o gosto pelas comidas, roupas, utensílios, conhecimento e todo luxo que haviam experimentado quando em contato com essas civilizações diferentes. Do ponto de vista religioso, as cruzadas foram um fracasso, pois a Igreja Católica não conseguiu reconquistar Jerusalém definitivamente. Porém, do ponto de vista do comércio, os resultados foram extraordinários. Os empreendedores se espalharam por todo o continente europeu, ampliando a prática de revender mercadorias estrangeiras. Surgiram, então, as feiras, que eram chamadas de burgos. Daí o empreendedor ter recebido o nome de burguês. Elas eram centros distribuidores enormes onde os empreendedores que compravam mercadorias no Oriente, vendiam para os

européus. Claro, era uma atividade de altíssimo risco, desde financeiro, a risco físico. As viagens, naquele contexto, eram extremamente perigosas.

E o trabalho do empreendedor, desde o início, nunca foi fácil. Para participar das feiras era preciso pagar uma taxa pela licença para tal. Havia um imposto de entrada e de saída, um imposto para armazenar mercadorias, um imposto pela venda em si dos produtos e um imposto para armar a barraca. Porém, mesmo assim, os empreendedores que se arriscavam, tinham lucros. Nessa época, ainda não existiam os Estados nacionais e as feiras surgiram em feudos. O dinheiro, além de escasso, variava conforme o lugar. Mais uma vez, o empreendedor visionário conseguia inovar oferecendo um serviço que era uma solução para um novo problema: agora que o dinheiro circulava, surgiram os trocadores de dinheiro. E eles foram se especializando. Além de trocar o dinheiro, também emprestavam a juros, guardavam, ofereciam letras de créditos e diversos outros serviços que hoje em dia constituem a rotina de um banco.

Durante o feudalismo, as cidades eram muito pequenas. Com o surgimento das feiras, essas cidades começaram a crescer. Muitos moradores de antigos feudos mudavam para as cidades em busca de liberdade. Esses empreendedores perceberam que era importante se unir e criaram corporações. A mais famosa, provavelmente, foi a Liga Hanseática, da Alemanha. E algumas cidades se destacaram, como Veneza, Gênova e Pisa, pois estavam em uma localização estratégica, sendo a principal saída marítima para europeus chegarem no Oriente. Pelos seus portos passavam milhares de pessoas, mercadorias e, sobretudo, oportunidades. E essas cidades souberam aproveitar a oportunidade que as cruzadas ofereceram, se tornando cidades poderosas.

Para empreender, quase sempre, é necessário fazer

um empréstimo. Encontrar uma fonte de financiamento. E, quem empresta, tem como lucro a cobrança de juros. Mas, antes do capitalismo, na época do feudalismo, não se podia emprestar a juros. Mais uma vez, não havia incentivo para o empreendedor. A Igreja Católica afirmava que era pecado emprestar a juros. Como não existia Estado Laico, a palavra da Igreja tinha valor de lei. Usura era crime. A Igreja dizia que emprestar a juros é vender o tempo, e Deus é o proprietário do tempo. Você não pode vender algo que não é seu. Quando, porém, começaram a surgir os primeiros empreendedores, começou-se a forçar que essa doutrina fosse revista. Aos poucos, ela foi sendo relativizada. Na história da humanidade é assim: primeiro vem a nova prática. Depois, a lei é revisada e adaptada.

Além disso, no feudalismo, imperava a mentalidade de valorizar, não o empreendedorismo e, conseqüentemente, o lucro, pois, em uma sociedade tão religiosa, acumular dinheiro também era visto como pecado. O ideal de vida era a pobreza. Não é à toa que o maior nome da Idade Média talvez seja São Francisco de Assis, filho de um empreendedor bem-sucedido que, porém, preferiu abrir mão de todo luxo e viver na mendicância. Também, no feudalismo, havia a ideia de que um bom cristão era aquele que abandonasse a vida do mundo e se recolhesse a um mosteiro, onde poderia dedicar sua vida ao serviço religioso.

Isso mudou substancialmente com um evento que ficou conhecido como Reforma Protestante. Em 31 de outubro de 1517, Martinho Lutero, um monge católico da ordem agostiniana, divulgou 95 teses contra a Igreja Católica. Depois dele, outros líderes despontaram, como John Calvino e John Knox. Teve início o protestantismo. A Igreja Católica deixou de ter o monopólio religioso na Europa Ocidental. Além disso, na nova religião que surgia, o trabalho era valorizado.

Ser empreendedor passou a ser visto como uma vocação divina. Através do seu empreendimento, o cristão deveria servir e louvar a Deus. Tanto o trabalho manual, como o trabalho intelectual, era igualmente valorizado. Essa mudança de mentalidade fez com que o sociólogo alemão Max Weber escrevesse sua obra, *A ética protestante e o 'espírito' do capitalismo*, onde demonstrou que os ideais protestantes de valorização do empreendedorismo fizeram países como os Estados Unidos se tornarem ricos. Afinal, com a nova mentalidade, enriquecer não era pecado. Era sinal da bênção divina.

## Capítulo 3:

# EMPREENDEDORES CHEGAM À AMÉRICA

Foi na mesma época da Reforma Protestante que também aconteceram as Grandes Navegações. O comércio dos europeus com o Oriente ficou cada vez maior. E empreendedores buscam exatamente isso: inovar para otimizar os custos. Isso significava encontrar novas rotas, pois o caminho conhecido, que passava pelo mar Mediterrâneo, e pela cidade de Constantinopla, hoje Istambul, tinha muitas taxas a serem pagas para turcos e venezianos. Inovações tecnológicas como a bússola, o astrolábio e a caravela permitiam explorar caminhos alternativos. O português Vasco da Gama, em 1497, contornou o Cabo da Boa Esperança e chegou a Calicute, na Índia. Leo Huberman, autor de *História da Riqueza do Homem*, informa que essa viagem proporcionou um lucro de 6.000%. Em 1492, navegando para o oeste, para contornar o globo terrestre, fez o genovês Cristóvão Colombo, a serviço da coroa espanhola, chegar à América, dando início ao processo de conquista e colonização da América.

Assim, em 22 de abril de 1500, outro português, Pedro Álvares Cabral, desembarcava onde hoje é o município de Porto Seguro, na Bahia, dando início ao processo que mais tarde formaria o Brasil. O Brasil nasceu do empreendedorismo europeu. Uma das primeiras medidas da coroa portuguesa foi dividir a terra em capitânias e doá-las a capitães donatários. A função desses donatários era empreender: atravessar o

oceano e desenvolver uma série de ações que desenvolvessem economicamente esses territórios no Novo Mundo. A capitania de Pernambuco prosperou tanto que chegou a ser um dos lugares mais rico de toda a América.

Porém, em 1942, o historiador Caio Prado Júnior publicou a obra *Formação Econômica do Brasil*, onde afirmou que a América portuguesa foi uma colônia de exploração, enquanto a América inglesa foi uma colônia de povoamento. Isso contribuiu para o que hoje em dia chamamos popularmente de síndrome de vira-lata, pois, até hoje, imagina-se que é muito mais fácil empreender nos Estados Unidos, um país desenvolvido e de oportunidade, do que em terras tupiniquins, formado por degredados. Trata-se, antes, de um mito.

Tanto na América Inglesa, como na América Portuguesa – e, também, na América Espanhola – houve pessoas que foram para explorar, como pessoas que foram para povoar. A colonização portuguesa, motivada também pela evangelização jesuíta, foi melhor planejada que a colonização inglesa. Assim como, no Brasil colonial, se formaram latifúndios monocultores de cana-de-açúcar baseados no trabalho escravista, voltados para a exportação, nos Estados Unidos também se formaram latifúndios monocultores de tabaco, baseados no trabalho escravo e voltados para exportação para a metrópole. Como dissemos acima, durante a colonização, o Brasil foi dividido em capitanias e o donatário delas nada mais era do que um empreendedor, que deveria deixar Portugal para desenvolver essas terras além-mar. Duas capitanias desenvolveram-se muito bem, São Vicente e Pernambuco.

Dentro da síndrome de vira-lata, difundiu-se o imaginário de que nos Estados Unidos existe uma cultura de valorização do empreendedorismo, diferente do Brasil. Nesse imaginário, muito difundido por filmes hollywoodianos, os Estados Unidos foram formados por empreendedores

corajosos, principalmente aqueles que viajaram para colonizar terras ao oeste. Mas, o que dizer de um empreendimento de sucesso no Brasil, que foram as bandeiras, ainda que seus métodos sejam moralmente questionáveis? Em 7 de junho de 1494 foi assinado o Tratado de Tordesilhas, dividindo o mundo entre espanhóis e portugueses. Por esse tratado, as terras a oeste da América do Sul pertenceriam à Espanha, enquanto as terras à leste – o Brasil – ficariam para Portugal. Se esse tratado tivesse vigorado, o Brasil atual teria metade do território. Empreendedores corajosos, ainda que controversos e moralmente questionáveis, porém, saíram da província de São Paulo, se aventuraram pela mata desconhecida, ocupando territórios que hoje compõem estados como Goiás e Mato Grosso, ultrapassando as fronteiras do Tratado de Tordesilhas e trabalhando para que o Brasil se tornasse o país gigante que ele é hoje. Duas das principais estradas de São Paulo – a rodovia dos Bandeirantes, e a rodovia Anhanguera – homenageiam esses empreendedores. Nossa cultura não valoriza o empreendedorismo?

## Capítulo 4:

# O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

Quando falamos em empreendedorismo no Brasil, é costume lembrar de Irineu Evangelista de Souza, o Barão de Mauá. Porém, essa memória geralmente é negativa, enfatizando seus fracassos, reforçando que o Brasil não é um país de empreendedores. Há uma maneira diferente de olhar para a história desse personagem. Apesar de falir várias vezes, ele conseguiu, também, se reerguer várias vezes e terminou mais rico do que quando começou a empreender. Ele foi responsável pela modernização da economia brasileira e contribuiu significativamente para o desenvolvimento industrial do Brasil. Diferente de George Law, por exemplo, um empreendedor – que, como Barão de Mauá, também investiu em ferrovias nos Estados Unidos, no século 19 – mas foi à falência e nunca mais se reergueu.

Temos, ainda, outros exemplos, muitas vezes ofuscados pelo Barão de Mauá. Um deles foi João Maurício Wanderley, conhecido como Barão de Cotegipe. Ele foi um empreendedor que investiu em diversas áreas da economia brasileira, incluindo a indústria açucareira, a construção de ferrovias e a mineração. Outro exemplo foi George March, conhecido como Barão de Nova Friburgo, um imigrante suíço que se tornou um empreendedor de sucesso no ramo têxtil.

Pouco é divulgado – daí a razão de sistematizarmos

algumas ideias neste livro – mas, no século 19, o Brasil estava economicamente acima dos Estados Unidos. Enquanto entre 1861 e 1865 os Estados Unidos estavam mergulhados em uma guerra civil entre o norte abolicionista e o sul escravista, a chamada Guerra de Secessão, o Brasil vivia um período de prosperidade sob o governo estável de dom Pedro II, que trouxe investimentos e desenvolvimento econômico para o País. À época, a maior potência do mundo era a Inglaterra. O Brasil tinha muitos negócios com esse país. Em 1873, por exemplo, o governo venceu uma disputa judicial com a Inglaterra que ficou conhecida como Questão Christie. Em 1870, o Brasil derrotou o Paraguai, uma potência militar naquela época, que havia invadido o Mato Grosso em 1864. O Brasil era uma potência regional.

Empreender, de fato, é uma tarefa difícil, independentemente do país. E, aliás, é isso mesmo que torna essa tarefa fascinante. No caso específico do Brasil, muitas vezes, as dificuldades advêm de uma parcela significativa da elite agrária, herdeira das sesmarias do período colonial. Entre 1889 e 1892, logo após o golpe militar que depôs o imperador dom Pedro II e estabeleceu uma República, o então ministro da fazenda, Ruy Barbosa de Oliveira, promoveu uma política econômica expansionista que incluía a emissão e papel moeda visando financiar empreendedores que desejassem industrializar o Brasil. Muitos criticam Ruy Barbosa, acusando-o de responsável pelo encilhamento que ocorreu no governo do presidente Floriano Peixoto. Porém, a política que buscava financiar o desenvolvimento econômico do País tinha tudo para dar certo. O problema é que, muitos agricultores, temendo isso como concorrência, atuavam para sabotar o projeto, e conseguiram.

Por essas sabotagens de parte da elite agrária que o Brasil passou a se industrializar de fato somente a partir da

Era Vargas, tendo o Estado como principal agente. A elite agrária, que dominava a política e a economia, resistia à industrialização, temendo que o desenvolvimento de um setor industrial enfraquecesse sua posição privilegiada. O governo de Getúlio Vargas, a partir dos anos 1930, teve um papel decisivo na transformação do Brasil. Vargas adotou uma política de substituição de importações, incentivando a produção interna de bens que antes eram comprados do exterior. O Estado tornou-se o principal agente do processo de industrialização, através da criação de empresas estatais, como a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e a Petrobras, já na República Democrática, que ajudaram a consolidar a infraestrutura necessária para o crescimento da indústria nacional. Além disso, Vargas investiu em políticas de crédito e proteção tarifária, que beneficiavam os empresários nacionais e incentivavam a criação de novos setores industriais.

Porém, além da atuação estatal, o processo de industrialização também foi marcado pelo espírito empreendedor. Muitos empresários brasileiros, tanto nascidos no Brasil, quanto imigrantes, aproveitaram as oportunidades criadas pelas políticas públicas para investir em novos negócios e tecnologias. Essa interação entre o Estado e o setor privado foi crucial para o desenvolvimento industrial do Brasil, já que o país passou a ser menos dependente das importações e começou a produzir bens industrializados em grande escala. Dessa forma, entendemos que o Estado não é um inimigo do empreendedor. É o contrário. Quando Estado e empreendedores trabalham juntos, o país cresce.

Faço aqui uma analogia. Imagine que você comprou um carro usado e, após a compra, descobriu que o carro foi recuperado após ter sofrido um acidente que lhe causou perda total. O carro apresenta vários defeitos mecânicos e despesas. A pergunta é: a culpa é dos carros? Você vai deixar de andar

de carro porque comprou um carro estragado? Claro que não! Da mesma forma acontece com o Estado. Se ele está gerando problemas para o empreendedor, a culpa não é do Estado em si, mas de quem está realizando uma administração negativa. Nesse caso, deve-se consertá-lo, trocar o governo, e não reclamar da existência do Estado como um entrave em si.

Como vimos, o empreendedorismo surgiu com o advento do capitalismo. Nessa época o papel do Estado foi fundamental. Foi com a unificação dos territórios que houve a padronização das medidas, dos pesos e da moeda, algo extremamente importante para tornar a atividade do empreendedor possível. O surgimento do Estado também ofereceu segurança e estradas, para que o empreendedor pudesse viajar comprando e vendendo mercadorias.

Para terminar este capítulo sobre empreendedorismo no Brasil, e desmistificar essa ideia de que é difícil empreender no Brasil, não poderíamos deixar de falar de Senor Abravanel, mais conhecido como Sílvio Santos, um dos maiores ícones da televisão e do empresariado brasileiro. Nascido no Rio de Janeiro, em 12 de dezembro de 1930, ele começou sua trajetória em um contexto de grandes dificuldades, superando obstáculos desde a infância. Filho de imigrantes judeus sefarditas, ele cresceu em um ambiente humilde, mas sempre demonstrou uma grande capacidade de comunicação e persuasão, características que o ajudariam a conquistar um lugar de destaque no Brasil.

Sua carreira começou no rádio, mas foi na televisão que ele se consagrou. Trabalhou como apresentador e, logo, passou a investir no próprio negócio. Em 1981, comprou a TVS (atual SBT), transformando-a em um império de comunicação. Com sua maneira única de conduzir programas de auditório, como o “Programa Sílvio Santos”, conquistou milhões de fãs e tornou-se uma das figuras mais queridas da televisão

brasileira. Além de sua carreira na TV, Sílvio Santos construiu um império no mundo dos negócios. Ele investiu em diversas áreas, como financeiras, empresas de produtos de consumo e até o setor imobiliário, sempre com uma visão empreendedora aguçada. Sua trajetória é marcada pela resiliência, ousadia e pela habilidade em identificar oportunidades. Portanto, sua história nos ensina que ser empreendedor é justamente saber adaptar-se aos desafios do país onde está.

## Capítulo 5:

### APRENDENDO ALGUMAS LIÇÕES

O fato é que empreender é sempre difícil, seja no Brasil ou nos Estados Unidos ou em qualquer outro lugar. Existem diferenças, mas em nenhum lugar é um trabalho fácil. Isso porque, entre outros motivos, é uma característica do capitalismo promover a concentração de renda, que gera desigualdades. Assim, para quem não nasceu em berço de ouro, é realmente muito mais difícil começar do zero. E a culpa disso é justamente do sistema capitalista. Então devemos fazer uma revolução proletária e substituir o capitalismo pelo comunismo? Essa foi a proposta de Karl Marx no contexto da Revolução Industrial. Essa, porém, não é a nossa posição, porque identificamos que o comunismo, quando já foi implementado, ofereceu resultados ainda piores, ainda que existam comunistas que pensam diferente, e têm direito de fazê-lo.

A questão é que o sistema capitalista é como um avião: se tiver a manutenção correta e em dia, é uma excelente ferramenta, pois tem muitos benefícios. Porém, se a manutenção não for feita corretamente e em dia, torna-se perigoso e pode causar um desastre. Ou seja, o capitalismo, tal qual o avião, precisa de manutenção constantemente para funcionar bem. E a manutenção são as políticas adotadas pelo Estado para combater o acúmulo de riqueza e conseqüente aumento da desigualdade. Essas políticas são chamadas de promoção do

estado de bem estar social e compõem a Socialdemocracia. Elas foram sistematizadas por um economista chamado John Maynard Keynes. Por isso essa política econômica também é chamada de Keynesianismo. Essa foi, por exemplo, a política implementada por Franklin D. Roosevelt, nos Estados Unidos, após a grande depressão de 1929.

Os anos da década de 1920 tinham sido uma época áurea para os estadunidenses e muitos empreendedores investiram na bolsa de valores de Nova York. Nessa época, os Estados Unidos tinham adotado políticas liberais, ou seja, a não intervenção do Estado na economia. Ou, segundo a analogia anterior, deixar o avião voar sem fazer manutenção. Como o Estado não regulava a economia e, conseqüentemente, as ações na bolsa de Nova York, a especulação tomou conta. O resultado foi o crash de outubro de 1929. Muitos empreendedores foram à falência. Pessoas passaram fome. Muitos se suicidaram.

Às vezes é difícil de um brasileiro compreender isso. É preciso entender algumas diferenças em relação à economia dos Estados Unidos. Lá, ao contrário do Brasil, é muito mais fácil abrir um banco. Por isso, existem vários bancos pequenos. Às vezes, eles nem têm agências em outros estados. Esses bancos prestavam dinheiro para as pessoas investirem em ações. Quando a bolsa quebrou, essas pessoas ficaram sem dinheiro e não puderam pagar esses empréstimos. Muitos desses pequenos bancos, sem receber o dinheiro emprestado de volta, faliram. E muitas pessoas que tinham dinheiro depositados nesses bancos, ficaram sem nada, não conseguiram sacar aquilo que tinham depositado. Tudo isso teria sido evitado se, ao invés de se ausentar, o Estado tivesse presente, regulando essas atividades. Como dissemos, a história mostra que o Estado não é inimigo do empreendedor. Muito pelo contrário.

Após o desastre, as pessoas viram que o liberalismo

pregado pelos republicanos não tinha dado o resultado que sonhavam. Decidiram mudar de lado e elegeram Roosevelt, um democrata que defendia a socialdemocracia e o Estado como promotor do bem estar social. Roosevelt fez uma política chamada de New Deal. Só a força do Estado poderia recuperar a confiança dos investidores. Foram feitas muitas obras estatais para que as pessoas pudessem conseguir emprego e renda. O plano funcionou. Não só funcionou, como foi um sucesso. Franklin D. Roosevelt foi o único presidente da história dos Estados Unidos eleito quatro vezes. Por isso, caro leitor e cara leitora, jamais confunda a política keynesiana com comunismo ou socialismo.

No Brasil na mesma época, a Era Vargas (1930-1945), o Brasil começou a sistematicamente se industrializar, tendo o Estado como principal agente dessa industrialização. Foi nessa mesma época que surgiram o sistema S e os sindicatos. E, é claro, o presidente Getúlio Vargas ficou conhecido por ter promulgado a CLT – Consolidação das Leis do Trabalho. Hoje, em 2024, enquanto escrevo este livro, há vários memes na internet que depreciam o trabalho de carteira assinada, chamado de CLT, como se ele fosse algo negativo. É preciso tomar cuidado com essa visão também. Por isso, é importante que o empreendedor conheça a história, não só da sua profissão, mas do seu país. A CLT, ao longo de sua história, já passou por diversas transformações. Além disso, pode ser um discurso alienante fazer o trabalhador abrir mão de direitos ao pensar que terá mais ganhos com isso.

Instituída em 1 de maio de 1943, a CLT surgiu como uma grande conquista para a classe operária, consolidando direitos como o salário mínimo, a jornada de trabalho de 8 horas diárias, o descanso semanal remunerado e a proteção contra a dispensa arbitrária. Ao longo dos anos, a CLT passou por diversas mudanças. Entre as principais modificações,

destacam-se a flexibilização das leis trabalhistas na década de 1990, com a introdução da terceirização e a redução das restrições para a negociação coletiva, além das reformas mais recentes, como a Reforma Trabalhista de 2017, que alterou aspectos importantes da legislação, como as questões relacionadas ao trabalho intermitente, a negociação direta entre patrões e empregados e a regulamentação do home office.

A importância da CLT para o trabalhador brasileiro permanece central, pois ela garante um conjunto de direitos que protegem a dignidade e a segurança no ambiente de trabalho. Se há aspectos negativos, eles estão mais ligados justamente às mudanças de influência neoliberal que a CLT sofreu. Embora as reformas tenham flexibilizado certos aspectos da legislação para adaptar o mercado de trabalho às exigências neoliberais, a CLT continua sendo uma base crucial para assegurar a justiça social e as condições mínimas de trabalho. Direitos como a aposentadoria, o seguro-desemprego, as férias remuneradas e o décimo-terceiro salário são frutos diretos da CLT e contribuem para a qualidade de vida dos trabalhadores. Além disso, ela representa uma forma de equilíbrio nas relações de trabalho, buscando evitar abusos por parte dos empregadores e assegurando uma rede de proteção para os empregados, que enfrentam, muitas vezes, uma realidade de vulnerabilidade e incertezas no mercado de trabalho.

Se há aspectos negativos, eles devem ser revistos e melhorados, e não simplesmente descartar toda a CLT como se fosse algo negativo. Da mesma forma, não é aceitável que o trabalho celetista seja menosprezado como algo depreciativo. Por outro lado, há empreendedores que reclamam pelo fato de que é difícil começar uma empresa tendo que arcar com tantos custos para os trabalhadores que serão contratados. Isso é um fato. O que precisa ser feito é flexibilizar no sentido de o

pequeno empreendedor, que estiver começando um negócio, ter o direito de não precisar observar a CLT, pelo menos até a sua estruturação. Porém, não podemos perder de vista que as grandes multinacionais como Carrefour, Coca-Cola, GM, entre outras, podem sim arcar com os direitos trabalhistas previstos na CLT. Se a CLT for flexibilizada de maneira geral, apenas causará problemas para milhões de trabalhadores que dela necessitam. Por essas e outras que o empreendedor precisa ser politizado. Ao invés de requerer o fim da CLT de maneira geral, é preciso militar politicamente para que ela seja flexibilizada apenas para o pequeno empreendedor que esteja começando o negócio. Assim, aquele que trabalha para as grandes multinacionais, tendo seus direitos garantidos, e com renda, poderá se tornar um cliente do novo negócio que o pequeno empreendedor está começando.

Também é comum ouvirmos pessoas dizerem que as estatais são ineficientes, corruptas, deficitárias e precisam ser privatizadas porque dão prejuízo. Cuidado com esses discursos simplificadores. Primeiro que corrupção não é privilégio de empresa pública. Há corrupção tanto em empresas públicas, como em empresas privadas. A operação Lava Jato demonstrou isso. Segundo que privatização não é sinônimo de eficiência. Basta ver o número de reclamações que empresas de telefonia e energia elétrica têm nos sites e órgãos de defesa do consumidor. Por fim, a empresa pública não existe para dar lucro, mas para cumprir uma função social.

A Caixa Econômica Federal (CEF), por exemplo, fundada em 12 de janeiro de 1861, no Brasil, tinha o objetivo inicial de promover a poupança popular e financiar a casa própria. Ao longo da sua história, a Caixa passou a desempenhar um papel fundamental no desenvolvimento social e econômico do país, ampliando suas funções para incluir a concessão de créditos para diversos setores, como

habitação, infraestrutura, saúde e educação. Além disso, tornou-se responsável por administrar programas sociais importantes, como o Bolsa Família, o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e o pagamento de aposentadorias e pensões.

A função social da Caixa Econômica Federal é de extrema importância para o Brasil, pois vai além das funções bancárias tradicionais. Ela tem papel ativo na inclusão social, proporcionando acesso ao sistema bancário e a programas de crédito para populações de baixa renda e regiões menos favorecidas. Sua atuação no financiamento da casa própria é um dos maiores exemplos dessa função social, permitindo que milhões de brasileiros realizem o sonho da casa própria, além de sua contribuição na geração de empregos e no fomento ao desenvolvimento urbano e rural. Ou seja, uma das funções sociais dessa empresa pública é justamente financiar o empreendedor.

Já o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) foi criado em 1952, com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social do Brasil, por meio do financiamento de projetos que gerem crescimento e bem-estar para a população. Inicialmente, o banco focava em áreas como infraestrutura e indústria, sendo um instrumento do governo para impulsionar o desenvolvimento econômico do país. Com o tempo, o BNDES ampliou suas atividades e passou a financiar também projetos de diversos setores, como inovação, agricultura, saúde e educação, além de apoiar micro, pequenas e médias empresas, fundamentais para a geração de empregos e a diversificação econômica.

A importância do BNDES para os empreendedores, especialmente os pequenos e médios, é enorme. O banco oferece linhas de crédito acessíveis e com condições diferenciadas, permitindo que os empreendedores possam investir em

novos negócios, expandir suas operações ou inovar em seus produtos e serviços. Ao fornecer recursos para investimentos em áreas como infraestrutura, tecnologia e inovação, o BNDES contribui para a modernização e a competitividade do setor privado brasileiro. Além disso, o banco exerce um papel crucial no estímulo à geração de empregos, promovendo a inclusão produtiva e garantindo que os empreendedores tenham acesso ao financiamento necessário para superar desafios econômicos e fomentar o crescimento sustentável.

Mas, além disso, as empresas estatais ajudam a estabilizar e regular a economia. Quando a economia do País está em crise, as empresas privadas rapidamente demitem funcionários para cortar gastos. O que acontece com um empreendedor se os seus clientes forem demitidos? Sua empresa terá prejuízo. Poderá falir também. Com isso, também demitirá seus funcionários. Vira uma bola de neve. A empresa estatal, porém, pode aguentar prejuízos sem demitir, interrompendo esse ciclo desastroso. Um empreendedor não perderá seus clientes que trabalham em empresas privadas e, assim, poderá sobreviver. Não somente o empreendedor, como toda a economia do País.

## Capítulo 6:

# CUIDADO COM OS MITOS

O empreendedorismo é um dos temas mais debatidos na sociedade contemporânea. Nos últimos anos, ele se tornou uma das principais alternativas para aqueles que buscam gerar riqueza, realizar seus próprios projetos e alcançar uma forma de autonomia financeira. Em um cenário onde o mercado de trabalho tradicional nem sempre oferece estabilidade, muitos veem no empreendedorismo a chance de criar algo próprio, fugir da rotina corporativa e conquistar a independência. Contudo, para além da visão idealizada de uma jornada de sucesso, é preciso desmistificar uma série de mitos e equívocos que permeiam o universo empreendedor. Muitas dessas falácias são perpetuadas por discursos motivacionais superficiais ou narrativas que distorcem a verdadeira complexidade do processo de empreender. Este capítulo se propõe a uma reflexão sobre os mitos mais comuns sobre o empreendedorismo, proporcionando uma visão mais realista, fundamentada em dados e experiências práticas. Afinal, estudamos a história do empreendedorismo aqui justamente para desenvolvermos um pensamento crítico.

Um dos mitos mais enraizados sobre o empreendedorismo é a ideia de que ele é algo restrito a um perfil específico de pessoas, associando-o frequentemente a uma visão de mundo conservadora ou de direita. Muitos acreditam que empreender é um atributo natural de quem

adota certas posturas políticas e ideológicas. No entanto, essa visão é profundamente equivocada. Empreender não está vinculado a nenhuma ideologia política em particular. O fato de uma pessoa ser de esquerda ou direita não determina sua capacidade de ser empreendedora ou de ter sucesso em seus negócios. O empreendedorismo, na verdade, é uma prática universal que transcende divisões ideológicas. Como vimos no capítulo primeiro, ele surgiu muito antes de surgirem ideologias políticas como direita e esquerda.

Outros exemplos disso podem ser observados globalmente: países com regimes políticos distintos têm demonstrado a importância do empreendedorismo para a geração de riqueza e inovação. A China, por exemplo, é uma nação que se apresenta ao mundo como sendo de regime comunista, mas suas grandes empresas, como Alibaba e Huawei, conquistaram mercados internacionais e se tornaram gigantes globais. Além disso, é possível observar em diversos outros países, inclusive no Brasil, empreendedores de sucesso com orientações políticas muito diferentes, que utilizam suas habilidades de inovação, visão estratégica e capacidade de resolver problemas como principais ferramentas para alcançar o sucesso empresarial. A verdadeira questão do empreendedorismo não está no posicionamento político, mas na capacidade de identificar oportunidades de negócio, gerar soluções criativas e transformar ideias em realidades concretas.

Por outro lado, outro mito bastante comum é a crença de que o empreendedorismo é uma prática destinada a pessoas alienadas, que se deixam levar por discursos vazios e modismos. Muitas vezes, essa associação é feita com o consumo de conteúdos superficiais, principalmente cursos na internet, como as promessas de gurus do sucesso que pregam soluções rápidas e fáceis para alcançar a riqueza. No entanto, a

realidade do empreendedorismo é bem diferente. Empreender não é seguir uma receita pronta ou acreditar em fórmulas mágicas. Pelo contrário, trata-se de um processo contínuo de aprendizado, aplicação de conhecimento e adaptação às exigências do mercado.

O verdadeiro empreendedor é aquele que investe em sua formação, que entende a importância de construir um modelo de negócio baseado em dados, pesquisa e experiências reais, e que se dedica, com esforço e disciplina, a solucionar problemas do mercado. O empreendedorismo verdadeiro é feito de decisões estratégicas, trabalho árduo, persistência e um compromisso constante com a evolução, tanto do próprio negócio, quanto do próprio indivíduo. Embora, é claro, a motivação e a mentalidade positiva desempenhem um papel importante no sucesso de qualquer pessoa, não são essas qualidades sozinhas que garantem resultados efetivos. O empreendedorismo não é sobre se render a modismos, mas sim sobre entender o contexto, reconhecer desafios e tomar as atitudes corretas para superá-los.

Muitos acreditam, também, que servidores públicos não possuem as habilidades necessárias para serem bons empreendedores. A ideia de que o serviço público e o empreendedorismo são mundos incompatíveis é um mito que merece ser desconstruído. A verdade é que as competências requeridas para ser um bom servidor público, como organização, planejamento estratégico, capacidade de resolver problemas e de lidar com situações de pressão, são as mesmas que fazem um bom empresário. Em muitos casos, servidores públicos desenvolvem habilidades valiosas em suas atividades diárias que são diretamente aplicáveis ao mundo dos negócios.

Por exemplo, a gestão de recursos públicos exige organização financeira, capacidade de negociação e uma

visão clara sobre a alocação de investimentos. Além disso, os servidores concursados, ao se prepararem para concursos altamente competitivos, demonstram resiliência, organização e disciplina, qualidades fundamentais para qualquer empreendedor. Portanto, a falta de envolvimento direto com o setor privado não impede que servidores públicos possuam as qualidades necessárias para empreender. Ao contrário, muitos servidores, ao buscarem empreender fora do seu trabalho público, podem trazer consigo uma vasta experiência administrativa, de gestão e até mesmo de inovação, que são essenciais para o sucesso no empreendedorismo.

Atualmente, as instituições de ensino superior, sejam elas as universidades federais ou estaduais, e os institutos federais, estão desenvolvendo polos tecnológicos de inovação que atuam justamente no fomento de ações empreendedoras. Mas, talvez, o melhor exemplo disso seja a criação da Embraer, uma gigante brasileira da aviação que concorre no mercado mundial com outras gigantes. A Embraer é um exemplo de empreendedorismo e inovação que surgiu dentro do serviço público, feita por servidores públicos. E, reforçando o que dissemos no capítulo anterior, é um exemplo que uma empresa pública pode ser sadia, eficiente e lucrativa. Fundada em 1969, na cidade de São José dos Campos, São Paulo, sob a liderança de engenheiros como Ozires Silva, a Embraer desenvolveu aeronaves como o Bandeirante e o Brasília, que se tornaram ícones da aviação regional.

Outro mito popular, como já vimos nos capítulos anteriores, é a ideia de que o Brasil não é um bom lugar para empreender, devido à burocracia, à alta carga tributária e à instabilidade política. Embora seja inegável que o Brasil apresente desafios significativos para quem deseja abrir e manter um negócio, a história empresarial do país está repleta de exemplos de pessoas que conseguiram superar essas

adversidades e construir impérios de sucesso. É importante entender que, apesar das dificuldades estruturais, o Brasil oferece um mercado consumidor grande e diversificado, o que cria um ambiente fértil para a inovação. O país, com sua imensa diversidade regional e cultural, apresenta oportunidades para empreendedores que conseguem identificar nichos e adaptar seus produtos e serviços às necessidades específicas de diferentes públicos. Exemplos como o de Sílvio Santos, que começou do zero e se tornou um dos maiores nomes da mídia brasileira, ou o do Barão de Mauá, que foi um dos primeiros a investir na industrialização do Brasil, provam que o país, apesar de suas dificuldades econômicas e políticas, oferece vastas oportunidades para quem está disposto a trabalhar e se dedicar ao negócio. Além disso, a revolução digital e o crescimento do comércio eletrônico têm proporcionado novas oportunidades de negócios, permitindo que até mesmo pequenos empreendedores acessem mercados antes inacessíveis.

Embora o conhecimento teórico seja importante para qualquer empreendedor, um mito bastante comum é o de que é possível empreender apenas com cursos online. A internet e os cursos digitais são, sem dúvida, uma excelente forma de aprender e se atualizar sobre as tendências de mercado, mas o verdadeiro empreendedorismo vai além da teoria. Empreender é sobre vivenciar o mercado, entender as nuances do setor e lidar com situações imprevistas. A prática, o teste de ideias e a experiência acumulada ao longo do tempo são as principais fontes de aprendizado para um empresário. Os cursos podem fornecer ferramentas e informações importantes, mas é a ação, o contato direto com os consumidores e a adaptação constante que moldam um bom empreendedor. A vivência diária no negócio permite que o empreendedor identifique falhas, busque soluções inovadoras e aprenda com seus

próprios erros, algo que nenhum curso online pode oferecer. O verdadeiro aprendizado do empreendedorismo está em compreender as necessidades do mercado e ser capaz de reagir a elas de maneira ágil e eficaz.

Além disso, não fique lendo somente livros de autoajuda, que têm a sua contribuição, mas não aprofundam na explicação e compreensão da sociedade onde se quer empreender. Busque livros técnicos da área de Administração, Economia, Direito, Marketing e Ciências Sociais. Ao entender o funcionamento da sociedade, o empreendedor estará mais apto a enfrentar os desafios que a estrutura social impõe. Ele precisa saber que um empreendedor que esteja em uma comunidade do Rio de Janeiro precisará desenvolver habilidades diferentes de um empreendedor que esteja em uma cidade do sertão do Nordeste, por exemplo. Não existe receita pronta de sucesso. Se fosse assim, seria fácil e todo mundo seria empreendedor de sucesso. A formação técnica é muito importante.

Outro mito bastante comum é o de que, ao empreender, as pessoas sairão da extrema pobreza e alcançarão riqueza rapidamente. A ideia de que o empreendedorismo é uma escada rápida para a riqueza é muitas vezes alimentada por histórias de grandes nomes do setor, como Steve Jobs e Bill Gates, que começaram de condições humildes e se tornaram bilionários. Porém, essa é uma visão simplificada e que não reflete a realidade da maioria dos empreendedores. Na verdade, a situação simples de Steve Jobs e Bill Gates, no contexto onde estavam, é uma situação que, no Brasil, muitas vezes, é para privilegiados.

O caminho do empreendedorismo é longo, difícil e cheio de desafios. A pobreza extrema pode de fato representar uma barreira significativa, já que a falta de recursos financeiros pode dificultar o acesso ao capital inicial necessário para o início de um negócio. Além disso, quem vem de famílias

com melhor estrutura já está à frente nos contatos que herda, network e capital cultural, que também é importante. Contudo, a falta de dinheiro não é um impeditivo absoluto. Muitos empreendedores começam com recursos limitados e, com muito esforço, trabalho e dedicação, conseguem superar os obstáculos iniciais. Mas, para isso, é preciso ter os pés no chão. O sucesso não vem da noite para o dia, como muitos cursos da internet e livros prometem, e que o processo de construção de um negócio sólido exige tempo, paciência e muita perseverança. A riqueza no empreendedorismo não surge de maneira instantânea, mas sim como resultado de um trabalho constante e de uma visão estratégica ao longo do tempo. Quando você assistir uma palestra em um evento, não saia totalmente empolgado. Lembre-se que, para cada caso de sucesso, ocorreram vários casos que não deram certo. E eles também têm muitas lições para ensinar.

Um mito recorrente sobre o empreendedorismo é a ideia de que ele se resume à simples abertura de uma empresa. Na verdade, abrir uma empresa é apenas o começo de um longo e complexo processo. Empreender envolve muito mais do que apenas registrar um CNPJ e abrir as portas do negócio. Trata-se de criar soluções inovadoras que atendam às necessidades reais do mercado, desenvolver uma proposta de valor clara e sólida e conquistar a confiança dos consumidores. Além disso, um empreendedor deve ser capaz de gerenciar todas as áreas de seu negócio, desde a parte financeira até a gestão de pessoas, marketing e operações. O sucesso no empreendedorismo vem da capacidade de equilibrar todas essas facetas e de administrar de forma eficaz os recursos disponíveis. Portanto, abrir uma empresa é apenas o primeiro passo em um processo muito mais desafiador e contínuo.

Embora o processo de venda seja de fato um aspecto

crucial de qualquer negócio, o empreendedorismo vai muito além de vender um produto ou serviço. O verdadeiro empreendedorismo envolve a criação de algo que resolva um problema ou atenda a uma necessidade específica do mercado. O ato de vender é apenas uma etapa dentro de um ciclo muito maior que inclui pesquisa de mercado, branding, marketing, desenvolvimento de produto, gestão financeira e, acima de tudo, a criação de uma cultura organizacional que seja capaz de sustentar o crescimento do negócio. Vender, portanto, é apenas uma das várias etapas dentro de um processo que exige diversas habilidades e competências. Empreender é construir algo de valor e entregar esse valor ao mercado de maneira eficaz e sustentável.

Por fim, um dos maiores mitos sobre o empreendedorismo é a crença de que ele proporcionará liberdade de tempo. A ideia de que empreender é sinônimo de ser seu próprio chefe e ter total controle sobre o próprio tempo é uma ilusão. Na realidade, nos primeiros anos de um negócio, o empreendedor dedica muitas horas de trabalho para garantir que sua empresa funcione e cresça. O tempo livre, se existir, vem somente após muito esforço e dedicação. O empreendedor precisa estar disposto a sacrificar o conforto e a rotina, especialmente nos primeiros anos, para garantir que sua visão seja concretizada. Com o tempo, após a estabilização do negócio, é possível alcançar maior liberdade, mas isso raramente ocorre logo no início. A construção de um negócio sólido e sustentável exige dedicação constante, flexibilidade e, em muitos casos, sacrifícios pessoais. Assim, a ideia de que o empreendedorismo trará tempo livre desde o começo é, de fato, um mito que precisa ser compreendido para que o empreendedor esteja preparado para o que virá pela frente.

Em conclusão, desmistificar esses mitos é essencial para que o empreendedorismo seja visto de forma realista. Não

se trata de uma jornada fácil ou rápida, mas de um processo árduo que exige planejamento, dedicação e perseverança. Ao entender que o sucesso no empreendedorismo depende de vários fatores além de boas intenções e coragem, as pessoas podem se preparar de maneira mais adequada para enfrentar os desafios dessa trajetória.

## Capítulo 7:

### OLHANDO PARA O FUTURO

Na teoria da história, a ideia de “História Mestre da Vida” está relacionada a uma abordagem que enxerga a história como um grande quadro narrativo, onde os eventos e processos históricos transcendem a experiência individual e se tornam determinantes para a formação da identidade e da experiência de vida das pessoas. Essa visão propõe que os indivíduos, embora protagonistas de suas próprias histórias, estão profundamente inseridos e moldados por um contexto histórico mais amplo, o qual influencia suas escolhas, ações e significados de vida.

Essa abordagem também pode ser associada à ideia de que a compreensão da história não serve apenas para entender o passado, mas para orientar as ações e escolhas futuras, ajudando as pessoas a situarem suas vidas no contexto de uma narrativa maior. Assim, a “História Mestre da Vida” sugere que a história não apenas explica a vida, mas também a molda, ensinando lições que se aplicam ao presente e ao futuro.

Ao utilizar a abordagem da “História Mestre da Vida”, devemos ter em mente as suas limitações, especialmente no que diz respeito ao risco de determinismo histórico e à tendência de reduzir as múltiplas experiências individuais a uma única narrativa. A história não pode ser vista como uma força unidirecional que define o destino das pessoas, mas sim como um cenário dinâmico no qual os indivíduos, embora

influenciados por processos históricos maiores, possuem agência e capacidade de moldar suas próprias trajetórias.

Diante disso, propusemos um capítulo que, depois de passar pela história do empreendedorismo, também olha para o futuro. Essa abordagem não pretende minimizar a complexidade das experiências humanas, mas destacar como as grandes transformações históricas e os contextos sociais podem interagir com as ações pessoais, oferecendo uma maneira de refletir sobre o impacto da história sem ignorar a diversidade de vivências e a autonomia dos sujeitos. Ao integrar essa perspectiva com outras teorias contemporâneas e mantendo uma visão crítica, temos uma análise rica, que valorize tanto as forças estruturais quanto a singularidade das experiências individuais.

Diante disso, a primeira visão que temos que ter para o futuro é termos um olhar crítico quando ouvirmos as pessoas classificarem qualquer política de distribuição de renda como sendo uma política socialista ou comunista. É justamente o contrário. Quanto mais as riquezas ficam concentradas nas mãos de um pequeno grupo, maior é a dificuldade de as pessoas consumirem. Logo, quanto mais política de concentração de renda, mais dificuldade para o empreendedor obter clientes. Por outro lado, se houver uma distribuição de renda, o capitalismo irá funcionar, pois as pessoas poderão consumir e, conseqüentemente, o empreendedor terá sucesso.

O comunismo foi uma proposta do pensador alemão Karl Marx para as injustiças que os trabalhadores estavam vivendo no contexto da Revolução Industrial. De lá para cá, muita coisa mudou. Assim como, o próprio comunismo foi atualizado por pensadores que vieram depois de Marx. Hoje em dia, enquanto escrevo este livro, vejo pessoas usando o comunismo para se referirem a tudo que não gostam ou não concordam. É preciso ter cautela. Comunismo é uma teoria

econômica que propõe a socialização dos meios de produção. Isto é, contra a propriedade privada das fábricas. Antes de um empreendedor se definir como contrário ao favorável ao comunismo, ele precisa entender o que é de fato o comunismo. E é preciso ficar claro que não se trata de socializar a vida privada das pessoas.

A história também nos ensina que um empreendedor não pode ter preconceitos com posicionamentos políticos. Claro, antes de tudo, se o empreendedor se posicionar incisivamente de um lado, perderá muitos clientes. Uma vez um barbeiro onde eu cortava o cabelo começou a me importunar tanto com sua opinião política que fui obrigado a parar de ir e procurar outro lugar. O que esse empreendedor ganhou com isso? Mas, não se trata só disso. Como vimos, as políticas denominadas de esquerda nem sempre são inimigas do empreendedor. Lembre-se que nem toda proposta de esquerda é comunista ou socialista. Regular a economia, promover o estado de bem estar social e distribuir renda é fundamental para o empreendedor ter sucesso. Você pode até ser contra, mas precisa dominar a definição dos conceitos que usa.

Enquanto escrevo este livro, também vejo muita divulgação nas redes sociais sobre a Escola Austríaca, como se fosse uma grande novidade e descoberta econômica. A Escola Austríaca de Economia é uma corrente de pensamento que surgiu no final do século 19, com economistas como Carl Menger, Ludwig von Mises e Friedrich Hayek, sendo caracterizada pela ênfase na liberdade econômica, no individualismo e na crítica ao intervencionismo estatal. Mises, um dos principais teóricos dessa escola, defendia que a economia funciona melhor quando o governo se limita a criar um ambiente de liberdade para as trocas voluntárias entre indivíduos. Segundo Mises, a intervenção estatal, como a imposição de tarifas, impostos altos ou a criação de dinheiro de

maneira descontrolada, prejudica o funcionamento eficiente do mercado e gera distorções. Ele também acreditava que a economia é melhor compreendida e organizada por meio do processo de tomada de decisão dos indivíduos, que devem agir de acordo com suas preferências e informações, sem a interferência do Estado.

Por outro lado, como vimos, o Keynesianismo, desenvolvido por John Maynard Keynes, oferece uma abordagem diferente, que se mostrou particularmente relevante para os pequenos empreendedores, especialmente em contextos de crise econômica, como o vivido pelo Brasil em diversas ocasiões. O Keynesianismo preconiza a intervenção ativa do Estado na economia, através de políticas fiscais expansionistas, como o aumento do gasto público e a redução de impostos, para estimular a demanda agregada e combater períodos de recessão.

Tanto Mises, quanto Keynes, são capitalistas. Porém, para os pequenos empreendedores, o Keynesianismo pode ser mais eficaz, pois promove uma maior estabilidade econômica e cria um ambiente favorável ao consumo e ao investimento. Em países como o Brasil, onde as flutuações econômicas podem ser intensas, políticas keynesianas podem ajudar a mitigar os impactos de crises e a garantir que o mercado interno continue aquecido, impulsionando as vendas e a recuperação dos negócios. Além disso, o aumento da confiança do consumidor gerado por políticas públicas que busquem o bem-estar da população e a redução das desigualdades pode ser um fator importante para que os pequenos empresários encontrem mais segurança e previsibilidade no mercado.

Mas, e se, ao invés de falarmos de esquerda e direita, de Keynesianismo e Escola Austríaca, é sempre uma opção melhor discutir pontos específicos. Costumo dizer para meus alunos que, ao invés de perguntar “você é de direita ou de

esquerda?”, pergunte “o que você pensa sobre tal assunto?”. Como esses conceitos são de difícil definição, muitas vezes os interlocutores estão discutindo pontos que até concordam no resultado final, mas geram confusão por terem uma compreensão diferente desses termos. Por isso, ao invés de debater conceitos abstratos, pense em propostas práticas para seu negócio.

Como vimos, principalmente pela história, o empreendedor precisa ser politizado, porque as políticas públicas que um governo adotar podem ser decisivas para o sucesso ou fracasso do seu negócio. Dessa forma, cuidado com os candidatos que usam muitos conceitos abstratos. Você corre o risco de ser ludibriado. Dê preferências para candidatos que apresentam soluções concretas. Falar “vou investir no micro e pequeno empreendedor” é fácil. A pergunta é: como? Cuidado com os candidatos que apenas dizem que vão fazer, sem dizer como farão. Se você é um empreendedor, dê preferência para os candidatos que expliquem de maneira concreta como eles vão promover o empreendedorismo.

Outro ponto importante é que, ao invés de discutir conceitos importados, é melhor analisar qual política pública é melhor para o Brasil. E, nesse caso, qual política pública será melhor para promover o empreendedorismo. Vejo debates intermináveis nas redes sociais em que cada lado defende um pensador que vivem em diferentes séculos em diferentes lugares do planeta. Por que ao invés de discutir essas ideias, não identificarmos os desafios econômicos que o Brasil enfrenta e o que pode ser feito de concreto para solucionar o nosso problema, e facilitar a vida do empreendedor brasileiro, independente de qual corrente ideológica esta ação faz parte. Talvez o grande desafio para o empreendedor brasileiro no futuro seja a segurança pública. E este é o melhor exemplo de que, ao invés de importar teorias prontas do exterior,

juntarmos esforços no sentido de encontrar soluções objetivas para problemas específicos do nosso contexto social, político e econômico.

## CONCLUSÃO

Como vimos, a história não é simplesmente uma ordenação cronológica de eventos e decorar as datas em que eles ocorreram. Estudar história é uma tarefa que proporciona reflexão para os dias atuais. Ao estudarmos a História do Empreendedorismo podemos tirar lições valiosas para nossa atualidade. Vimos que o conceito de empreendedorismo é complexo e interessante e que o seu surgimento está ligado ao contexto do surgimento do capitalismo, quando as pessoas puderam ascender socialmente e economicamente. Na América, os empreendedores chegaram vindos da Europa. Nesse sentido, não há uma comparação entre a América Portuguesa e a América Inglesa em que uma foi qualitativamente superior à outra. Ao contrário, é na América Portuguesa, que mais tarde se tornou o Brasil, onde encontramos vários empreendimentos de sucesso. Nesse sentido, é preciso tomar cuidado com alguns mitos para evitarmos a síndrome de vira-lata. Ao conhecer a história e se posicionar politicamente, o empreendedor tem em suas mãos uma importante ferramenta. Esse conhecimento evita reducionismos e explicações rasas para problemas e desafios complexos. É o que tentamos trazer neste debate.

Como vimos, o Estado não é um inimigo do empreendedor. Se for bem administrado, é um grande aliado, como aconteceu em vários momentos da História. Ao proporcionar legislação adequada e políticas econômicas de

distribuição de renda, estará cooperando para o sucesso do pequeno empreendedor individual. Nesse sentido, a CLT – Consolidação das Leis Trabalhistas e as empresas públicas foram grandes conquistas dos brasileiros, tanto por financiar investimentos, como por regular a economia. Diante disso, podemos perceber que o Brasil é um grande campo de ótimas oportunidades para os empreendedores.

Esperamos que a leitura deste livro tenha sido útil. Se você gostou, entre em contato conosco pelas redes sociais. Seu feedback será fundamental para analisarmos a possibilidade de ampliarmos o debate em uma segunda edição. Estamos disponíveis também para palestras em eventos, escolas e empresas sobre este e outros assuntos. Dependendo do tipo do evento, podemos verificar até mesmo a possibilidade de uma palestra gratuita. Nosso objetivo é democratizar o conhecimento sobre esse assunto tão importante. Obrigado pelo seu tempo em ler este material.

## BIBLIOGRAFIA

CANTILLON, Richard. *Ensaio sobre a natureza do comércio em geral*. Criciúma, Convivim, 2022.

HUBERMAN, Leo. *História da riqueza do homem*. Rio de Janeiro: LTC, 1986.

KEYNES, John Maynard. *Teoria geral do emprego, do juro e da moeda*. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

MISES, Ludwig von. *A ação humana: Tratado de economia*. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2012.

PRADO JÚNIOR, Caio. *Formação econômica do Brasil*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1969.

SCHUMPETER, Joseph. *Capitalismo, socialismo e democracia*. São Paulo: Unesp, 2017.

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

## SOBRE O AUTOR

João Oliveira Ramos Neto é doutor em História pela Universidade Federal de Goiás (UFG) e realizou estágio pós-doutoral em Educação pela Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC-GO). Entre 2023 e 2024 coordenou o eixo de cultura, memória e patrimônio do Polo de Inovação do Instituto Federal de Goiás (IFG), onde é professor efetivo do Ensino Básico, Técnico e Tecnológico.

O autor também promove conteúdo e faz divulgação científica no seu perfil do Instagram, @professorjoaoneto, e no seu canal do YouTube, Professor João Neto. Para uma palestra em sua escola, empresa ou evento – inclusive gratuita – entre em contato através do e-mail: [joaoliveiramosneto@gmail.com](mailto:joaoliveiramosneto@gmail.com).

