

Como Surgiu o Empreendedorismo

2

Segundo Dolabela (1999), apesar de popularizado através da importação do inglês, o empreendedorismo vem de *entrepreneur*, palavra francesa que era usada no séc. 12 para designar aquele que incentivava brigas.

No final do séc. 18, passou a indicar a pessoa que criava e conduzia projetos e empreendimentos. Nessa época, o termo se referia as pessoas que compravam matérias-primas e as vendiam a terceiros, depois de processá-las, identificando, portanto, uma oportunidade de negócios e assumindo riscos.

Uma nova concepção que surgiu para o empreendedor é alguém que inova e é agente de mudanças. Conceito este, que, é usado até os nossos dias. Na tentativa de entender as razões que levam uma pessoa a empreender, vários estudiosos buscaram respostas nos traços pessoais e nas atitudes do empreendedor. Muitos recorreram aos sistemas de valores para explicar o comportamento empreendedor. Foi encontrada na história a razão para a existência de grandes civilizações.

Segundo os historiadores, os heróis nacionais seriam tomados como modelos pelas gerações seguintes, que imitariam os seus comportamentos e a partir daí, se capacitariam a superar obstáculos e a aumentar os limites do possível. A conclusão de que um povo estimulado por tais influências desenvolve uma grande necessidade de realização pessoal. Definiram então os empreendedores como pessoas voltadas para a auto-realização. Mas sua concepção do empreendedor é diferente da atual, vendo-o mais como o gerente das grandes organizações, alguém que exerce controle sobre uma produção que não se destine somente ao seu consumo pessoal.

Outros autores estudaram a necessidade de auto-realização, mas não conseguiram estabelecer conexões entre esta e o sucesso dos empreendedores.

Por outro lado, vários pesquisadores consideram a teoria da auto-realização inadequada, alegando que a necessidade de auto-realização não pode ser tomada como definidora da motivação para empreender, pois é definida por valores múltiplos, existentes em uma dada sociedade e em um dado momento.

Para serem considerados como fonte de motivação para o empreendedorismo, os valores sociais deveriam dar grande importância a atividades relativas à criação de novos negócios, a ponto de para atrair pessoas para esse campo.

A conclusão de que um povo estimulado por tais influências desenvolve uma grande necessidade de realização pessoal. Definiram então os empreendedores como pessoas voltadas para a auto-realização. Mas sua concepção do empreendedor é diferente da atual, vendo-o mais como o gerente das grandes organizações, alguém que exerce controle sobre uma produção que não se destine somente ao seu consumo pessoal. Outros autores estudaram a necessidade de auto-realização, mas não conseguiram estabelecer conexões entre esta e o sucesso dos empreendedores.

Por outro lado, vários pesquisadores consideram a teoria da auto-realização inadequada, alegando que a necessidade de auto-realização não pode ser tomada como definidora da motivação para empreender, pois é definida por valores múltiplos existentes em uma dada sociedade e em um dado momento.

Para serem considerados como fonte de motivação para o empreendedorismo, os valores sociais deveriam dar grande importância a atividades relativas à criação de novos negócios, a ponto de para atrair pessoas para esse campo.

Conclui-se que é difícil explicar a vontade de empreender pela busca da auto-realização, mas a contribuição desta teoria está no fato de ter mostrando que os seres humanos tendem a repetir seus modelos, o que, em muitos casos, tem influência na motivação para alguém ser empreendedor.

A conclusão que se pode tirar daí é que, quanto mais o sistema de valores de uma sociedade distinguir positivamente a atividade empreendedora, maior será o número de pessoas que tenderão a optar por empreender.