

EMPREENDEDORISMO E EMPREENDEDORES. O PAPEL DA EDUCAÇÃO.

JOSÉ GUILHERME LEITÃO DANTAS

CIGS, Escola Superior de Tecnologia e Gestão
Instituto Politécnico de Leiria
jose.dantas@ipleiria.pt

LÍGIA MARIA GRILO DA SILVA

Agrupamento de Escolas Marinha Grande Poente
ligiagrilosilva@gmail.com

RESUMO

O contributo do empreendedorismo para o desenvolvimento económico é amplamente reconhecido por instituições e investigadores internacionais e nacionais. Também é relativamente consensual que ninguém nasce empreendedor. Por essa razão se invoca a necessidade da educação em empreendedorismo, já que o sucesso da atividade empreendedora depende da detenção de um conjunto de competências cognitivas e não-cognitivas, que devem ser proporcionadas tão cedo quanto possível. Contudo, o nosso sistema de ensino, particularmente a nível básico e secundário, ainda está longe de ter um papel decisivo na génese de empreendedores.

Palavras-chave: empreendedorismo; competências; educação em empreendedorismo.

ABSTRACT

The contribution of entrepreneurship for economic development is well recognized by international and national institutions and researchers. It is also accepted that nobody is born as entrepreneur. That is why education for entrepreneurship is more and more stressed as the success of entrepreneurial activity depends on holding specific cognitive and non-cognitive skills that have to be assured as early as possible. However, our education system, at basic and secondary levels, is still far from having a decisive role on fostering entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship; competences; education for entrepreneurship

INTRODUÇÃO

A introdução do termo empreendedorismo é habitualmente atribuída a Richard Cantillon (séc. XVIII) (Hébert & Link, 1989), mas a sua prática pode-se associar, de algum modo, ao aparecimento da espécie humana (Dantas, Moreira & Valente, no prelo). Embora o seu conceito ainda não seja consensual, é reconhecida a sua enorme importância para o desenvolvimento económico (European Commission, 2013).

Contudo, ninguém nasce empreendedor (Kuratko, 2005), embora os empreendedores apresentem um conjunto de características que os distinguem da generalidade dos cidadãos (Rauch & Frese, 2007; Zhao, Seibert & Lumpkin, 2010).

Essas características – competências cognitivas e não-cognitivas – são influenciadas pela carga hereditária. Mas também são, em boa medida, adquiridas ao longo do processo de desenvolvimento – particularmente desde o nascimento até à juventude (Cunha & Heckman, 2007). Assim, se assumirmos que os empreendedores são um fator crítico para o nosso desenvolvimento, é imperativo debruçarmo-nos sobre as ações levadas a cabo pelo nosso sistema educativo visando a “geração” de empreendedores.

Como veremos, apesar da existência de intenções para generalizar a educação em empreendedorismo, o ensino básico e o ensino secundário (níveis onde a atuação produziria resultados mais eficazes e eficientes) apresentam, ainda, carências graves.

No ensino superior constata-se uma maior aposta na educação empreendedora. Mas o retorno desse esforço algo tardio, embora positivo, parece ser muito menor do que se tivesse ocorrido nos níveis anteriores de ensino (Huber, Sloof & Van Praag, 2012).

O nosso estudo tem um carácter exploratório, já que pretendemos compreender quais as competências críticas no âmbito da atividade empreendedora, o processo de aquisição e/ou desenvolvimento dessas competências e o que está o sistema de ensino a fazer para as promover (Malhotra, 2001).

Assim, o presente trabalho contempla uma revisão bibliográfica sobre as questões referidas e engloba resultados de um conjunto de entrevistas não estruturadas (Direção de Serviços de Desenvolvimento Curricular (DSDC), Diretores de agrupamentos de escolas¹ e Docentes). Constitui, portanto, o início de uma investigação mais vasta sobre a educação em empreendedorismo no ensino bá-

1 Os agrupamentos de escolas são “unidades organizacionais dotadas de órgãos próprios de administração e gestão, constituída por estabelecimentos de educação pré-escolar e de um ou mais níveis e ciclos de ensino, a partir de um projecto pedagógico comum” (Art. 5º-1, anexo ao DL 115-A/98, de 4 de maio) e têm a sua génese no Despacho Normativo nº 27/97, de 2 de junho.

sico e secundário que nos propomos prosseguir.

1. EMPREENDEDORISMO

O conceito de empreendedorismo não é novo. Habitualmente atribui-se a origem do termo a Richard Cantillon (Arthur & Hisrich, 2011; Hébert & Link, 1989).

Sendo um fenómeno interdisciplinar e multifacetado, o empreendedorismo obriga à mobilização de saberes distintos para a sua compreensão (Audretsch, 2002), pelo que é natural que ao longo dos séculos tenha sido objeto de análise de diferentes disciplinas, como a antropologia (Dana, 1995), a economia (Schumpeter, 1934), a gestão (Drucker, 1985), a psicologia (Carsrud & Krueger, 1995) e a sociologia (Thornton, 1999).

Apesar da multiplicidade de investigadores que se debruçaram sobre o tema e das largas dezenas de publicações especializadas que o abordam (Katz (2003), o empreendedorismo foi relativamente secundarizado até aos anos setenta/oitenta do século passado. Privilegiavam-se as grandes empresas por três razões principais (Dantas, 2013; Kanter, Kao & Wiersema, 1998): eram consideradas mais eficientes, já que tinham capacidade para tirar partido das economias de escala; eram consideradas mais inovadoras, pelo menos analisando os indicadores tradicionais (investimento em I&D e patentes) e eram mais relevantes no que concerne à criação de emprego.

A situação altera-se com o aparecimento de estudos que comprovam um papel cada vez mais relevante das pequenas e médias empresas (PME) na criação de emprego (Acs & Audretsch, 1990; Birch, 1981; Konings, 1995), em termos de sobrevivência e crescimento (Audretsch, Santarelli & Vivarelli, 1999; Geroski, 1995) e mesmo em termos de inovação (Dantas, 1998; Rothwell & Zegveld, 1983), levando a maioria dos países a prestar uma atenção crescente à promoção do empreendedorismo.

Na realidade, é geralmente assumido que o empreendedorismo por oportunidade² tem um impacto positivo no bem-estar das sociedades, particularmente em termos de crescimento económico, criação de emprego e incremento da competitividade regional e nacional (Acs, 2006; Audretsch, 2007; European Commission, 2013), num horizonte de médio/longo prazo³.

A acrescentar aos argumentos anteriores, a crise financeira que, em maior ou

2 O Global Entrepreneurship Monitor (GEM) estabelece duas motivações básicas para o empreendedorismo: a necessidade e a oportunidade. O primeiro decorre “da ausência de outras oportunidades de obtenção de rendimentos (nomeadamente, o trabalho dependente) que leva os indivíduos à criação de um negócio, dado considerarem não possuir melhores alternativas; o empreendedorismo por oportunidade “resulta do desejo de aproveitar, por iniciativa própria, uma possibilidade de negócio existente no mercado, através da criação de uma empresa” (ISCTE-IUL & SPI Ventures, 2013: 22).

3 A relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento económico, em termos gerais, não é simples, nem imediata, como se pode ver em Dantas et al. (no prelo).

menor grau, tem vindo a afetar a maioria das economias mundiais, ao longo dos últimos anos, tornou o empreendedorismo um tema constantemente presente nas intervenções dos agentes políticos, económicos e sociais.

Contudo, se é relativamente consensual a relevância do empreendedorismo para a dinamização e regeneração das economias, há pouco consenso sobre o que realmente constitui a atividade empreendedora (Busenitz et al., 2003, Sarkar, 2010; Shane & Venkataramen, 2000), sendo fácil encontrar uma multiplicidade de definições.

No âmbito deste artigo adotamos a definição proposta Hisrich, Peter e Shepherd (2008: 8) para quem “o empreendedorismo é o processo de criar algo novo, com valor, implicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os correspondentes riscos financeiros, psicológicos e sociais e recebendo o retorno financeiro, satisfação pessoal e independência resultantes”. Desta definição vale a pena sublinhar cinco aspetos: um processo, que deve ter um carácter sistemático e implica a assunção de variados papéis; a criação de algo novo (a importância da inovação, tão sublinhada sobretudo desde Schumpeter (1934)); a criação de valor, traduzida pela apreciação do mercado; os riscos inerentes (a diferentes níveis) e as recompensas, no caso de sucesso.

2. OS EMPREENDEDORES

De acordo com Gartner (1988), para quem o empreendedorismo é a criação de uma empresa, a questão “quem é o empreendedor” é descabida. Afirma o autor que fixarmo-nos nas características psicológicas do empreendedor (a chamada abordagem dos traços⁴) não nos ajuda a definir o conceito, nem a entender o fenómeno do empreendedorismo. Considera que o estudo do empreendedorismo se deve focar no que o empreendedor faz, isto é, no processo de criação de empresas (abordagem comportamental) e não no que o empreendedor é, ou seja, encontrar características que distingam os empreendedores da generalidade da população.

A definição de Gartner foi considerada redutora por vários autores (Lumpkin & Dess, 1996; Katz, 1992; McKenzie, Ugbeh & Smothers, 2007). Ignora, por exemplo, o conceito de intraempreendedorismo, e é dificilmente aplicável em campos onde o fenómeno se desenvolve crescentemente, como é o caso do empreendedorismo cultural e do empreendedorismo social.

Embora alguns autores tenham questionado a relevância e a continuidade da investigação sobre a relação dos traços de personalidade com o empreendedorismo (Aldrich, 1999) esta linha de investigação não esmoreceu. Na realidade, *ceteris paribus*, os traços de personalidade criam a predisposição para determinado tipo de comportamento (Caprana & Cervone, 2000) e são considerados preditores da atividade empreendedora (Rauch & Frese, 2000).

4 McCrae e Costa (1990) conceitualizam os traços psicológicos como propensões a agir.

A abordagem psicológica preocupa-se, sobretudo, com as origens do empreendedorismo. Considera que os empreendedores têm um conjunto de traços de personalidade específicos cujo conhecimento e medida é fundamental. Para Brockhaus (1982), por exemplo, os empreendedores apresentam três traços distintivos ou competências não-cognitivas: necessidade de realização, *locus* de controlo interno e propensão ao risco. Por seu turno, Cromie (2000) associa 7 características à atividade empreendedora (empreendedores e detentores de negócios) que os distinguem dos não empreendedores: tolerância face à ambiguidade, criatividade, autoconfiança e autonomia, além dos 3 enunciados por Brockhaus (1982).

No estudo da relação entre os traços psicológicos e a atividade empreendedora encontramos, essencialmente, duas abordagens distintas: a teoria dos 5 fatores (os denominados *Big Five*, na terminologia anglo-saxónica) (e.g. Chamorro-Premuzic & Furnham, 2005; Zhao & Seibert, 2006) e a utilização de atributos considerados propícios à atividade empreendedora (e.g. Rauch & Frese, 2007).

O cariz abrangente, agregador, das 5 dimensões – extroversão, estabilidade emocional (ou neuroticismo), amabilidade, abertura à experiência e escrupulosidade – faz com que na mesma dimensão possam estar integrados atributos propícios à atividade empreendedora e outros atributos menos desejáveis (Rauch & Frese, 2007). É natural, por isso, que o seu poder explicativo em relação ao empreendedorismo seja menor do que quando se utilizam atributos específicos à atividade empreendedora, como reconhecem Leutner, Ahmetoglu, Aktar, & Chamorro-Premuzic (2014), cujo trabalho se baseia na teoria dos 5 fatores. Apesar disso, Zhao et al. (2010), concluíram que a escrupulosidade, a abertura à experiência, a estabilidade emocional e a extroversão estavam positivamente relacionadas com a intenção empreendedora e com o desempenho do novo negócio.

Rauch e Frese (2007), numa meta-análise que envolveu 116 amostras independentes de artigos que tivessem, em simultâneo, alguma medida de traços de personalidade e de criação de empresas e/ou de sucesso de novos negócios, tentaram comprovar duas hipóteses: (1) se “há uma relação positiva entre os traços de personalidade dos proprietários de empresas e o comportamento empreendedor (criação de negócios e sucesso dos negócios)” e (2) “se os traços de personalidade relacionados com as atividades inerentes ao empreendedorismo (necessidade de realização, capacidade de inovação, proactividade, autoconfiança, tolerância ao stress, necessidade de autonomia, *locus* de controlo interno e propensão ao risco) eram melhores preditores do comportamento inovador do que os traços não relacionados com o empreendedorismo” (Rauch & Frese, 2007: 359).

A primeira hipótese foi confirmada (embora sugerindo a existência de moderadores) e a segunda também foi confirmada (os traços autoconfiança, proactividade, capacidade de inovação e necessidade de realização exibiram uma

relação mais intensa), o que leva os autores a concluir que “a investigação em empreendedorismo não pode desenvolver uma teoria consistente se não tiver também em consideração as variáveis de personalidade” (Rauch & Frese, 2007: 375).

Julgamos estar claro, portanto, que os traços de personalidade, que correspondem a competências não-cognitivas, são fundamentais no que concerne à atividade empreendedora. Importa analisar, agora, se eles são iminente inatos ou se é possível “orientá-los”.

3. A AQUISIÇÃO DE COMPETÊNCIAS

Existem múltiplos estudos que demonstram que as competências cognitivas e não-cognitivas têm um enorme impacto no desempenho socioeconômico futuro (desempenho escolar, remunerações, saúde e mesmo propensão para o crime) (Borghans, Duckworth, Heckman & Ter Weel, 2008; Carneiro, Crawfordn & Goodman, 2007; Cunha & Heckman, 2007).

A atividade empreendedora é influenciada, como vimos, por um conjunto de competências cognitivas e não-cognitivas, além de ser condicionada por fatores há muito reconhecidos, como a educação, a experiência familiar nos negócios e o acesso a financiamento (e.g. Fairlie & Holleran, 2012), e outras variáveis ambientais⁵. Entender os fatores que afetam a evolução das competências a partir da infância é, por isso, fundamental para sabermos como promover o sucesso individual (Cunha, Heckman & Schennach, 2010) e, especificamente, a atividade empreendedora.

É frequentemente assumido que os traços psicológicos são essencialmente hereditários (McCrae et al., 2000). Além disso, de acordo com alguns autores, são tendencialmente estáveis e a possibilidade de os reorientar depende da predisposição de cada indivíduo (Haase & Lautenschläger, 2011).

Contudo – e este é um ponto fundamental do nosso artigo – tendencialmente estáveis não significa imutáveis. Como referem McCrae et al. (2000), as influências ambientais desempenham um papel crucial no funcionamento da personalidade em diferentes vertentes, condicionando o desenvolvimento da personalidade e influenciando as competências, valores, atitudes e identidades.

Ainda segundo os mesmos autores (McCrae et al., 2000: 183), “o funcionamento dos genes, de facto, não está determinado à nascença; são como um interruptor (que se liga e desliga) ao longo da nossa vida [...] o cérebro continua a crescer e a desenvolver-se até aos 20 e tal anos, pelo que não é de estagnar que os traços de personalidade também mudem neste período”.

5 O GEM considera existirem nove condições estruturais que facilitam ou condicionam a atividade empreendedora: apoio financeiro, políticas governamentais, programas governamentais, educação e formação, transferência de investigação e desenvolvimento, infraestrutura comercial e profissional, abertura de mercados/barreiras à entrada, acessos a infraestruturas físicas e normas culturais e sociais (Amorós, Bosma & GERA, 2014).

Cunha e Heckman (2007), contudo, vão mais longe: além de afirmarem que a dicotomia *nature/nurture* (competências hereditárias *versus* adquiridas) está obsoleta, afirmam, baseando-se em Turkheimer, Haley, Waldron, D’Onofrio & Gottesman,⁶ (2003), que as competências são adquiridas e que a expressão dos genes é influenciada pelas condições ambientais. Não questionam a importância da carga genética mas consideram que as atitudes e os comportamentos são o resultado desta e, também, do contexto (desde a vida intrauterina).

Estes autores (Cunha & Heckman, 2007) realçam particularmente a importância da formação nos primeiros anos de vida, já que as competências adquiridas nos primeiros anos têm um papel importante na aquisição de competências em estádios subsequentes (propriedade que designam por *self-productivity*), do mesmo modo que a aquisição de competências cognitivas facilita a aquisição de competências não-cognitivas e vice-versa (complementaridade).

Assim, torna-se fundamental que a educação em empreendedorismo seja concebida de tal forma que além de transmitir conhecimentos sobre o processo de criação de empresas, acessíveis em qualquer curso no âmbito da Gestão, encoraje especialmente os traços de personalidade relevantes para a atividade empreendedora (Frank, Lueger & Korunka, 2007; Zhao et al., 2010).

4. A EDUCAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO

Sem prejuízo da importância da hereditariedade no que concerne a atitudes e valores mais consentâneos com o empreendedorismo (Nicolaou, Shane, Cherkas, Hunking & Spector, 2008), que leva alguns autores a referir que o empreendedorismo ainda é, frequentemente, considerado uma capacidade inata (e.g. Henry, Hill & Leitch, 2005), partilhamos muito mais a posição de Drucker (1985) que considera o empreendedorismo uma disciplina que, como tal, pode ser aprendida ou, no mínimo, pode ser encorajada (Gorman, Hanlon & King, 1997).

Esta perspetiva é particularmente pertinente no que respeita ao nosso País, já que a nossa cultura nacional não é particularmente propícia ao empreendedorismo (Dantas, et al., no prelo; Dantas & Valente, 2014), pelo que a educação em empreendedorismo é crítica se, de facto, pretendemos incentivar a atividade empreendedora em Portugal. A razão é simples: se não existir convicção prévia, temos grandes dúvidas que alguém se empenhe efetivamente na criação de um negócio (Haase & Lautenschläger, 2011), mesmo que lhe acenem com algum prémio (dos múltiplos concursos existentes).

A convicção prévia, a intenção de se tornar empreendedor ou a orientação empreendedora (Bird, 1988), não se consegue com concursos ou prémios. Deve

6 Turkheimer et al. (2003) concluíram, por exemplo, que a evolução do Quociente de Inteligência das crianças de famílias pobres era determinada em cerca de 60% pelo meio envolvente e que a influência dos genes era praticamente nula, ocorrendo o inverso com os filhos de famílias abastadas.

implicar que a educação em empreendedorismo, entendida como “o conjunto de conhecimentos e competências, “sobre” ou “com o objetivo de” empreender no seu sentido mais abrangente, proporcionada em programas de educação oficialmente reconhecidos no ensino básico, secundário e superior” (Martínez, Levie, Kelley, Sæmundsson & Schøtt, 2010: 16), seja uma aposta continuada ao longo de todos os graus de ensino e que assegure que os nossos estudantes adquiram “atitudes, conhecimentos e competências para agir de forma empreendedora” (European Commission, 2012: 19), como comentaremos seguidamente.

4.1. EDUCAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO E O ENSINO BÁSICO

Como cantava Nicole Croisille (*Les uns et les autres*), “se todos os homens são iguais alguns são mais iguais do que outros”. Esta desigualdade inicia-se no ambiente familiar, através da carga genética, do maior ou menor investimento na educação infantil e na escolha do meio em que as crianças se desenvolvem (Cunha & Heckman, 2007).

Se é indiscutível que a responsabilidade primeira pela educação/formação das crianças cabe aos pais e que os resultados da sua atuação (por ação ou omissão) deixarão marcas que, em alguns casos, dificilmente serão apagadas, também é verdade que pelas mais diversas razões, nem sempre atendíveis, se constata que muitos progenitores abdicam, em boa parte, das suas funções. À escola, e essencialmente ao ensino básico, porque o eventual défice de competências deve ser superado atuando nos primeiros anos (Cunha & Heckman, 2007), cabe o papel decisivo e quiçá ingrato (porque exagerado) de formar os cidadãos de amanhã.

Como vimos anteriormente, a atuação sobre a personalidade deve ocorrer, idealmente, ao longo dos primeiros anos de vida. Vale a pena, aliás, atentar no exemplo que nos deixou Saint Exupéry (2009) e que já utilizamos anteriormente (Dantas, 2012). Aquele autor apresenta-nos a desilusão de um jovem – potencial artista – perante a incompreensão dos adultos face ao seu desenho duma jiboia que havia acabado de engolir um elefante. Estes (os adultos) recomendaram-lhe que se dedicasse à geografia, à história, à matemática e à gramática. Esses adultos continuam a existir quer no ambiente familiar, quer no seio das nossas escolas, privilegiando o conformismo e coartando a criatividade, a vontade de assumir alguns riscos.

É de realçar, aliás, que das quatro dimensões culturais (distância hierárquica, individualismo/coletivismo, masculinidade/feminilidade e controlo da incerteza) inicialmente propostas por Hofstede (1980), o controlo da incerteza, que mede a aversão ao risco, à ambiguidade e ao relativismo e se reflete através da ansiedade e da necessidade de previsibilidade, é um importante constrangimento à atividade empreendedora (Lee & Peterson, 2000; Kreiser, Marino, Dickson & Weaker, 2010; McGrath, MacMillan & Scheinberg, 1992).

Portugal ocupa o segundo lugar entre os países com mais elevado grau de

controlo da incerteza, o que ajuda a entender o facto de 56% dos portugueses afirmarem que não se deve iniciar um negócio se existir o risco de fracasso (European Commission, 2010). Ora, segundo Hofstede (1980), é ao longo dos primeiros anos de vida que estes valores são adquiridos. É neste contexto, desde logo, que o ensino básico tem de agir, contrariando estas tendências e promovendo o desenvolvimento de competências (cognitivas e não-cognitivas) propícias ao empreendedorismo.

Como podem as escolas do ensino básico promover o empreendedorismo? A resposta seria simples: bastaria que os professores desse nível de ensino tivessem formação nessa área e a tratassem em termos interdisciplinares. Contudo, numa pesquisa que fizemos sobre as Escolas Superiores de Educação pudemos concluir que só a Escola Superior de Educação de Portalegre (Instituto Politécnico de Portalegre) tem uma unidade curricular neste âmbito (Educação, Inovação e Empreendedorismo) que, no entanto, é opcional.

Sabemos que entre 2007 e 2010 esteve em vigor o Plano Nacional de Educação para o Empreendedorismo (antecedido por um ano em fase piloto, em 2006/2007, que envolveu 23 escolas do 2º e 3º ciclos). Pela informação que conseguimos obter, a adesão (voluntária) atingiu um máximo de 99 escolas em 2007/2008 (59 de agrupamentos e 40 não agrupadas, segundo a DSDC). Contudo, o número de escolas participantes reduziu-se drasticamente logo no segundo ano, conduzindo ao encerramento do programa. Os comentários que ouvimos, impossíveis de confirmar neste âmbito, apontam a burocracia de que enfermaria o programa (talvez continuemos a privilegiar os meios em detrimento dos fins) e a instabilidade do corpo docente entre as causas para o seu aparente menor sucesso.

Já em 2012, o Decreto-Lei 139/2012, de 5 de julho, vem reforçar o carácter transversal da área curricular de “educação para a cidadania” (incentivando a sua abordagem em todas as áreas curriculares), mas não a autonomiza como disciplina de oferta obrigatória. Na realidade, as linhas orientadoras para esta área curricular incluem uma multiplicidade de dimensões possíveis, entre as quais a formação para o empreendedorismo. Do nosso contacto com a DSDC, pudemos concluir que está a ser desenvolvido um referencial de educação para o empreendedorismo, ao qual se seguirá a preparação de materiais de apoio e a promoção de formação.

Neste contexto, parece que na atualidade as escolas do ensino básico têm essencialmente uma alternativa: a Junior Achievement Portugal (www.japortugal.org), congénere da Junior Achievement, fundada nos Estados Unidos da América (EUA), em 1919. Trata-se de uma organização sem fins lucrativos, criada em 2005, pelo que as escolas podem aceder aos seus cursos gratuitamente, embora a resposta possa não ser imediata já que a procura excede a sua capacidade.

Ao longo dos seus 9 anos de existência a Junior Achievement já promoveu programas de empreendedorismo para 196.000 alunos, dos quais cerca de 89%

correspondem ao ensino básico (o remanescente, 21.791 alunos, são alunos do secundário e do superior). É sem dúvida um número apreciável. Mas se pensarmos no universo dos alunos do ensino básico (em 2013, apenas no ensino regular ultrapassavam 1 milhão, segundo a Pordata (www.pordata.pt)) temos de convir que é uma gota no oceano⁷!

Também existem empresas privadas que oferecem formação em empreendedorismo vocacionada para o ensino básico e secundário que, naturalmente, é paga. Daquilo que conseguimos apurar a Gesentrepreneur (www.gesentrepreneur.com) é a que tem maior notoriedade. Criada em 2006, já promoveu formação em empreendedorismo junto de cerca de 60.000 alunos, correspondendo cerca de metade ao ensino básico (com maior expressão no 2º e 3º ciclos) e os outros 50% ao ensino secundário (incluindo professores). Porque as escolas não têm habitualmente orçamento disponível, os serviços têm sido contratualizados, maioritariamente, pelos municípios, comunidades intermunicipais e regiões autónomas.

Em definitivo, se pretendemos assumir que o empreendedorismo é um imperativo nacional – o que, às vezes, os discursos dos nossos decisores políticos parecem indiciar – urge mudar este estado de coisas. Como alguém terá afirmado, não é possível continuar a fazer as mesmas coisas e esperar resultados distintos.

Impõe-se, do nosso ponto de vista, a introdução de uma unidade curricular de empreendedorismo nos planos curriculares da licenciatura em educação básica e, paralelamente, a promoção de ações formação nesta temática, com um caráter obrigatório, para os atuais professores do ensino básico (e secundário).

4.2 EDUCAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO E O ENSINO SECUNDÁRIO

Além de continuar a desenvolver as competências cognitivas, nomeadamente orientadas para a criação de novos projetos (porque é provável que muitos destes jovens não prossigam os seus estudos), a educação empreendedora necessita, no mínimo, de demonstrar aos alunos que o empreendedorismo é uma opção de carreira possível e viável e que a atividade empreendedora é crítica para o nosso bem-estar coletivo.

Os objetivos visados por aquelas duas perspetivas são óbvios: no primeiro caso levar os jovens a equacionar a atividade empreendedora como uma alternativa para o seu futuro (eventualmente próximo) e contribuir para que se tornem pessoas dinâmicas nas organizações onde venham a trabalhar (intraempreendedores); no segundo, para mudar a atitude da sociedade perante os empreendedores. As normas culturais e sociais podem encorajar ou dificultar a atividade empreendedora (Amorós, et al., 2014) e são sucessivamente consideradas uma das condições estruturais menos favorável ao empreendedorismo em

7 Além de se tratar de momentos pontuais, provavelmente insuficientes para “alimentar a chama”.

Portugal (e.g. ISCTE-IUL & SPI Ventures, 2013). Impõe-se, por isso, que o sistema de educação contribua para alterar esta realidade (desde os primeiros anos).

Complementarmente, deve continuar a reforçar as competências não-cognitivas (criatividade, autonomia, autoconfiança, etc.), fundamentais para o sucesso pessoal e profissional.

Contudo, com exceção da já mencionada educação para a cidadania, podemos concluir que o empreendedorismo não é objeto específico de nenhuma disciplina nas nossas escolas do ensino secundário (indiretamente está muito presente nos cursos profissionais, onde os estudantes têm de desenvolver um “projeto de aptidão profissional”), embora teoricamente as escolas possam promover uma disciplina isolada sobre empreendedorismo (sem condicionar a concretização das outras metas).

Na prática, cada Docente, em função da disciplina que leciona, pode fazer alguma abordagem ao tema, programar visitas a empresas e mesmo convidar algum empresário a intervir na sua aula. Assim, podemos afirmar que a educação em empreendedorismo tem um caráter transversal, mas depende, em boa medida, do bom senso, do livre arbítrio e da motivação dos Docentes (e das escolas) que não têm formação sobre empreendedorismo. Escusado será dizer que urge promover essa formação.

4.3. EDUCAÇÃO EM EMPREENDEDORISMO E O ENSINO SUPERIOR

Ao fazermos uma revisão da literatura sobre a relação existente entre a educação em empreendedorismo e a atividade empreendedora podemos constatar que existe uma multiplicidade de estudos e, independentemente das diferenças na abordagem, a esmagadora maioria conclui pela existência de uma relação positiva, como refere Mwasalwiba (2010). Assim, as pessoas expostas a programas específicos têm mais probabilidades de se tornarem empreendedores (os estudos de Graevenitz, Harhoff & Weber (2010) e de Oosterbeek, Van Praag & Ijsselstein (2010), são as duas exceções que conhecemos, ou seja, apontam resultados negativos).

Contudo, além de muitos autores considerarem que estamos perante uma questão ainda muito escassamente explorada (e.g. Gorman et al., 1997), a maioria destes estudos centram-se no ensino superior (e.g. Galloway, Anderson, Brown & Wilson (2005) e Graevenitz et al. (2010)) ou mesmo em momentos posteriores (e.g. Kolvereid & Moen, 1997 e Olomi & Sinyamule, 2009).

Na realidade, de acordo com Katz (2003), o primeiro curso sobre empreendedorismo terá surgido no ensino superior pós-graduado, num Master of Business Administration (MBA), da Universidade de Harvard, nos EUA, em 1947, envolvendo 188 alunos. Contudo, a sua expansão, a nível do ensino superior, surge a partir das décadas de oitenta/noventa do século passado quer nos EUA, quer na generalidade das economias mais desenvolvidas (Haase & Lautenschläger, 2011).

O pioneirismo de Portugal não é muito frequente. Em 2004/2005, segundo

Redford (2006), citado em Santos, Pimpão, Costa & Caetano (2013), existiam 27 cursos de empreendedorismo em Portugal (incluindo cursos de especialização e unidades curriculares (UC) de licenciatura). Já em 2010/2011, Santos et al. (2013) apontam a existência de 338 UC no âmbito do empreendedorismo no ensino superior. Entre as instituições com unidades curriculares nesta área merece um particular destaque o papel pioneiro do Instituto Politécnico de Leiria, onde a UC de Inovação e Empreendedorismo tem um caráter obrigatório na esmagadora maioria dos seus cursos de licenciatura, sendo a instituição a nível nacional que mais aposta nesta área.

A falta de consenso sobre o que deve constituir o corpo de conhecimentos a lecionar no âmbito do empreendedorismo conduz a que existam cursos com objetivos bastante distintos (Duval-Couetil, 2013). Contudo, apesar das diferenças significativas nos programas ministrados e nas metodologias utilizadas quer em termos internacionais, quer nacionais, há temas que são recorrentes no âmbito da criação de negócios e da gestão, como o desenvolvimento de planos de negócios e noções mais ou menos aprofundadas de marketing, finanças, recursos humanos, contabilidade, etc. (Haase & Lautenschläger, 2011). Para o efeito, além de abordagens teóricas, são comuns o estudo e debate de casos, as palestras com empreendedores bem-sucedidos, simulações, visitas a jovens empresas, etc.

O tipo de competências proporcionado (maioritariamente de tipo hard) é útil para a eventual criação do próprio emprego, para assegurar a transferência do conhecimento gerado no ensino superior e, não menos importante, para a preparação de intraempreendedores, tão necessários para revitalizar o nosso tecido empresarial.

Na realidade, como referem Fairlie e Holleran (2012), embora em muitos países a maioria das pessoas prefira o autoemprego ao trabalho por conta de outrem, muitos destes potenciais empreendedores não passam do sonho, particularmente devido à falta daquelas competências que designamos de hard.

Contudo, como referem vários autores (e.g. Kuratko, 2005), o empreendedorismo é mais do que a criação de um negócio. O empreendedor de sucesso deve transportar consigo uma mentalidade empreendedora, recheada de competências não-cognitivas (de tipo soft), como criatividade, propensão ao risco, autoconfiança, perseverança, necessidade de realização e tolerância face à ambiguidade (Rauch & Frese, 2007), ou seja, um conjunto de características inextricavelmente associadas à atividade empreendedora que decorrem dos próprios traços de personalidade e cuja maior ou menor importância varia ao longo do projeto.

Estas competências não-cognitivas são mais difíceis de adquirir e, sobretudo, investir no seu desenvolvimento em torno dos 20 anos de idade pode ser demasiado tarde, como referem Huber et al. (2012).

CONCLUSÃO