

## EDUCAÇÃO EMPREENDEDORIAL: OPORTUNIDADE EM BUSCA DE UM CURRÍCULO

By, Marilyn Kourilsky<sup>(\*)</sup>

Traduzido e adaptado por Jovino Moreira da Silva, M. Sc.

Sete entre dez estudantes do ginásio e curso médio desejam iniciar seus próprios negócios, de acordo com a primeira pesquisa Gallup nacional de sondagem sobre educação de empreendedorismo, comissionada e co-desenvolvida pelo Center for Entrepreneurial Leadership (CEL) da Ewing Marion Kauffman Foundation (1994). Os jovens, há bastante tempo, não mais acreditam que a América empresarial irá cuidar deles, e eles estão certos. Os estudantes do secundário de hoje observaram seus pais investirem anos de trabalho duro e lealdade em empresas que prometeram crescimento no emprego e seguridade social em troca. Essa mesma juventude está observando, consternada, como empresas após empresas reduzem sua força de trabalho e, drasticamente, reescreveram (se não abandonaram) as declarações que usaram para constituir os contratos não escritos entre o emprego de longa duração e o empregador empresarial.

Em reposta à rapidez com que está mudando a paisagem nacional, não apenas no emprego porém mais geralmente no crescimento econômico e criação de postos de trabalho, o empreendedorismo está sendo crescentemente enfatizado como um recurso crítico para a negociação e dominação (*mastering*) desse novo terreno. O propósito deste artigo é discutir naquele contexto o “por que” e o “que” da **educação do empreendedorismo**: Por que a educação do empreendedorismo é tão importante hoje tanto para os jovens quanto para o país? Qual será a educação do empreendedorismo que maximizará o seu impacto?

### Educação do Empreendedorismo Hoje – Por que a Urgência?

A educação do empreendedorismo deriva sua importância de três temas principais:

1. A demanda pela educação empreendedorial;
2. O acesso a educação para a opção “Tomar um Emprego”;
3. O crescimento econômico através da criação de empregos.

### A Demanda pela Educação Empreendedorial

A assim chamada “Geração X” pode, de fato, ser a “Geração E” – a geração empreendedorial – julgando pelos resultados da pesquisa Gallup previamente mencionada. Esta sondagem nacional amostrou de modo rigoroso estudantes do segundo grau, proprietários de negócios pequenos e o público em geral sobre suas opiniões acerca da iniciação de um negócio, conhecimento de empreendedorismo e educação do empreendedorismo<sup>1</sup>. Os resultados dessa sondagem levou a várias mensagens inconfundíveis.

*“Eles desejam fazer!”*

---

<sup>(\*)</sup> Vice-Presidente, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership. At the Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City, MO. Esta tradução foi produzida para fins didático-pedagógico. Texto extraído da homepage a Kawffman Foundation em janeiro/2000. © Nenhuma parte deste trabalho poderá ser usada para outros fins senão educacionais. Traduzido para uso didático na disciplina Desenvolvimento de Negócios – Curso de Administração – UESB.

<sup>1</sup> As questões da sondagem foram desenvolvidas pelo Institute for Entrepreneurship Education do CEL em parceria com a University of Nebraska – Lincoln. A sondagem foi conduzida pela organização Gallup. O relatório final foi preparado pelo Dr. William Walstad da University of Nebraska – Lincoln.

O forte interesse expresso por todos os grupos pesquisados na iniciação e operacionalização de seus próprios negócios foi dominante em 69% dos estudantes do ginásio (aproximadamente 7 para cada grupo de 10 estudantes!) que sustentaram este ponto de vista.

A independência, como oposto ao ganho monetário, foi a motivação primária para os estudantes pesquisados que indicaram que desejam iniciar seus negócios próprios. Setenta e três por cento dos estudantes disseram que desejam “ser meu próprio chefe”.

*“Eles desejavam devolver!”*

O comprometimento e a filantropia social permearam os estudantes de ginásio pesquisados com a mesma intensidade, com aproximadamente 7 em cada 10 (68 por cento) expressando a crença de que quando se tornassem empreendedores bem sucedidos eles teriam a obrigação de dar alguma coisa em troca – em adição aos postos de trabalho que eles estivessem criando – para a comunidade que os apoiaram em seus empreendimentos.

*“Eles pensam que não sabem... e eles estão certos!”*

A pesquisa Gallup esclareceu a brecha entre seus sonhos empreendedorais e a realidade corrente dos níveis de conhecimento dos estudantes de ginásio. A sondagem revelou que os estudantes de ginásio, em geral, acreditam que não sabem muito sobre o empreendedorismo. Nove entre dez estudantes pesquisados avaliaram seu conhecimento pessoal de empreendedorismo entre muito fraco e bom. (Isto se compara com os 76 por cento de muito fraco a bom da avaliação dada pelo público em geral sobre a mesma questão pesquisada).

A auto-avaliação foi precisa. Os estudantes do ginásio pesquisados responderam corretamente a apenas 44 por cento das questões de conhecimento básico relativas ao empreendedorismo. Por exemplo, 15 por cento dos estudantes pensavam que o propósito dos lucros no negócio eram transferidos dos rendimentos para a saúde. Somente 25 por cento dos estudantes do ginásio acreditavam que o propósito legítimo dos lucros era para recompensar os negociantes pela produção daquilo que os consumidores necessitavam.

*“Eles desejam saber!”*

Oitenta e cinco por cento dos estudantes do ginásio relataram que eles estavam aprendendo somente “um pouco sobre” ou “praticamente nada sobre” como trabalhar em um negócio. Setenta e sete por cento acreditavam que eles estão aprendendo somente “um pouco sobre” ou “praticamente nada sobre” como trabalhar a economia. Somente 27 por cento dos estudantes pesquisados relataram que fizeram um curso de negócio ou empreendedorismo no ginásio.

Os estudantes de ginásio **queriam** ser educados sobre empreendedorismo. Oitenta e quatro por cento daqueles estudantes indicaram como “importante a muito importante” que as escolas da nação ensinassem mais sobre empreendedorismo e iniciação de negócio. O público em geral e os proprietários de negócios pequenos e gerentes concordaram com os estudantes de ginásio. Oito entre dez de cada grupo acreditam que é “importante a muito importante” para as escolas dos Estados Unidos<sup>(\*)</sup> ensinar mais sobre empreendedorismo e negócio.

Existe, claramente, uma janela aberta para a oportunidade. Existe uma significativa deficiência de conhecimento e habilidades sobre o empreendedorismo e demanda sólida por mais educação de empreendedorismo nas escolas nas quais se encontram essas

---

(\*) A pesquisa aqui analisada e discutida foi realizada nos Estados Unidos.

deficiências. A Geração X de fato aspira ser a “Geração E” e tem sinalizado que eles necessitam de ajuda.

### **Acesso Educacional à Opção “Ocupar um Emprego”**

A educação hoje está de modo impróprio orientada para a mentalidade de “ocupar um emprego”. É conveniente em ambos os conteúdos e atitudes que o estudante seja preparado para uma carreira na qual ele ou ela estará trabalhando para alguma espécie de entidade de negócio pequena ou grande – ou seja, “ocupando um emprego” que alguém também já tenha criado. Este pressuposto em nosso sistema escolar é, em parte, uma reflexão seguida por condicionamento dos Estados Unidos desde a Segunda Guerra mundial para acreditar que a grande empresa era uma fonte preferida de emprego (Kirchhoff, 1994). Por outro lado, o acesso à aprendizagem é quase não existente para o **empreendedorismo – o conhecimento, as habilidades, e a necessidade de mentalização para criar postos de trabalho (“ocupar um emprego”) a partir da concepção e iniciação de um novo negócio.**

A canalização de nossa jovem nação para o local de mercado de “empregado através de outra pessoa” é, particularmente, perigosa para submeter ao risco nossa população de jovens. O acesso ao conhecimento do empreendedorismo ocorre, principalmente, no lar ou no ambiente familiar. Quando as crianças captam tudo isto, elas o fazem tão só informalmente pela observação e por “osmose convencional” à mesa do almoço com os pais, avós e outros parentes. Enquanto essas oportunidades *ad hoc* fornecem para alguns jovens em circunstâncias socioeconômicas especializadas, uma pequena chance para observar os modelos do papel do empreendedorismo e adquirir conhecimentos de empreendedorismo, os jovens em geral arriscam-se a não ter tais oportunidades em seu convívio familiar. A educação à qual eles têm acesso tipicamente focaliza-se no treinamento de habilidades de trabalho e conspira com suas circunstâncias sociais para confinar sua visão e emprego produtivo. Essa visão tende a ser um pouco próxima daquele “ocupar o emprego” jogada no campo limitado pelos trabalhos de salário mínimo para baixas habilidades em uma ponta e trabalhos de supervisão de nível baixo e gerência média em outro extremo.

A falta de acesso a educação empreendedorial também tem sérias conseqüências para os jovens de faixas socioeconômicas média e superior. Muitos estudantes com uma estrutura mais privilegiada e histórico com aprovações acadêmicas bem sucedidas (incluindo boas grades curriculares, altos escores de SAT<sup>(\*\*)</sup>, e muitas vezes graus em várias faculdades) estão achando emprego no mercado de trabalho que valorizam seus serviços acima do \$20,000 por ano. Outros estão tendo sérias dificuldades para trabalhar nas empresas americanas quando observam as ondas contínuas de reestruturação e demissão e a rápida evaporação do pacto de seguridade social patriarcal antigo entre empregado e empresa (O’Reilly, 1994). Esses jovens, freqüentemente, retornam aos seus lares paternos como um “boomerang” quando eles tentam a sorte fora do seu ambiente, e voltam a tentar outra vez na próxima chance. Embora muitos estejam interessados em iniciar um negócio, nenhum de seus históricos escolares bem sucedidos preparou-os para o processo empreendedorial de identificar oportunidades de mercado relacionadas aos seus interesses, paixões, e/ou treinar e desenvolver aqueles oportunidades de mercado para o começo de um negócio. Muitos desses jovens destemidos – se eles tiverem sorte – assegurarão um trabalho arbitrário para o qual eles estão, significativamente, super qualificados, para o qual eles não têm paixão, e para os quais eles estão pagando muito mal em relação à educação adquirida. Eles teriam **gostado** de “ocupar um emprego”, mas eles não teriam nenhuma idéia de pensar como um empreendedor ou de como se tornar um empreendedor.

---

<sup>(\*\*)</sup> SAT = Student Appraisal Test

## Crescimento Econômico através da Criação de Trabalho<sup>2</sup>

Um surpreendente número, cerca de 2,5 milhões de postos de trabalho foram perdidos em grandes negócios devido ao *downsizing* empresarial ocorrido durante os anos de 1987 a 1992. Durante aqueles mesmos anos, 5,8 milhões de novos empregos foram criados por micro, pequenas e médias empresas empreendedorais (Naisbitt, 1994). Não fosse pela contribuição do empreendedorismo bem sucedido, a economia americana estaria em situação precária (Harrell, 1992).

Como estamos nos deslocando para o ano 2000, será confiada, cada vez mais, nos negócios pequenos – e não nas grandes corporações – como o motor dominante do país para o crescimento econômico através da criação de postos de trabalho e produtos e serviços inovadores. As empresas com menos de 20 empregados têm sido responsáveis por muito dos nossos recentes postos de trabalho criados, gerando 4,3 milhões de novos empregos em relação aos últimos cinco anos (Meeks, Linden, 1994). Por volta de 1992, mais da metade da força de trabalho americana foi empregada por empresas com menos de 500 empregados (Small Business Administration, 1992). Se essa tendência para o crescimento do empreendedorismo for nutrida, “terá um grande impacto sobre o futuro do crescimento econômico dos Estados Unidos mais do que outros eventos na história de nossa nação (Sexton, Kasarda, 1992)”. As mulheres, que estão agora iniciando negócios a uma taxa duas vezes maior que os homens, estão demonstrando o potencial para segmentos sub-representados da sociedade expandirem seus papéis na arena do empreendedorismo e da criação de empregos.

O potencial para o empreendedorismo aumentar a criação de postos de trabalho não tem sido menor na comunidade internacional. A Assembléia Geral das Nações Unidas, durante a sua 48<sup>a</sup> sessão, adotou uma resolução – *Empreendedorismo e Privatização para o Crescimento Econômico e o Desenvolvimento Sustentável* – encorajando os membros a promoverem e facilitarem o crescimento do empreendedorismo e o apoio aos empreendedores locais. Esta resolução é um reflexo da crescente realização internacional que “acende a chama do espírito empreendedorial que fortalece as nações e os povos com ‘o conhecimento e a habilidade para pescar, em lugar de apenas lhes dar um peixe’ (Timmons, 1994).”

O crescimento econômico de nosso país dependerá de nossa habilidade para criar novos postos de trabalho através do empreendedorismo. O empreendedorismo bem sucedido, em troca, requererá empreendedores inspirados bem treinados com vontade de tomar as rédeas da criação de empreendimentos. Iniciativas efetivas na educação do empreendedorismo serão crescentemente críticas para expandir o fluxo de líderes potenciais desde nossos sistemas escolares, com a paixão e as aptidões múltiplas necessárias não só para dar nascimento a empresas de risco inerentemente empreendedorais mas, também, para guia-las de modo bem sucedido através da fase de crescimento inicial, as quais estão assim sujeitas a “mortalidade infantil”.

### Educação Empreendedorial “Real”- O que será isso?

Nossos jovens estão nos desafiando a provê-los com oportunidades educacionais para compreender o papel do empreendedorismo e adquirir o conhecimento e as aptidões necessárias para o empreendedorismo bem sucedido. Infelizmente, o reconhecimento geral de que o conteúdo deve manter-se na essência da educação do empreendedorismo não tem mantido o mesmo passo compelindo e acelerando a emergência do caso para a educação do empreendedorismo – especialmente na oferta dessa educação para a comunidade. Em particular, muitas escolas e currículos têm, inadvertidamente, trepado numa compreensão muito melhor e seguindo a moda mais acessível de **educação de gestão de negócios** em suas tentativas bem intencionadas para agarrar a meta mais pobremente compreensiva e enganosa da **educação do empreendedorismo**. Podemos começar, então, por examinar o que permanece oculto na essência do empreendedorismo e contrastar com a diferença, porém complementar do papel no dia a dia das funções de gestão de negócio.

---

<sup>2</sup> Esta seção do artigo beneficiou-se da revisão da Dra. Sheila Carlsons para a literatura sobre crescimento econômico

A assinatura do empreendedorismo verdadeiro está caracterizada por três atributos: a identificação ou reconhecimento da oportunidade de mercado e a geração de uma idéia de negócio (serviço ou produto) para conduzir a oportunidade; o ordenando e o compromisso de recursos *no enfrentamento do risco* para procurar oportunidade; e a criação de uma organização de negócio operativa para implementar as idéias de negócio motivadas pela oportunidade (Sahlman, Stevenson, 1992)<sup>3</sup>.

O reconhecimento do negócio é a base do processo de empreendedorismo. Isto é tão importante e crucial para a criação – misturando observação, intuição para o mercado/cliente, a invenção e a adaptação – da qual emerge tanto a identificação de um desejo insatisfeito do ambiente de mercado quanto a idéia para um serviço ou produto satisfazer esse desejo a um nível aceitável de preço.

Havendo distilado uma oportunidade, o empreendedor perspicaz deve estar com vontade e capaz de ordenação do investimento dos recursos para procurar a oportunidade sem qualquer segurança de resultado ou recompensa, ou seja, na presença de risco. O empreendedor deve também estar bastante comprometido com as possibilidades e a paixão da oportunidade para estar disposto a investir algo de sua reputação pessoal e de seus recursos e de ser hábil para assegurar-se de outros investimentos chave incluindo tempo, conhecimento, energia, reputação e capital – todos na ausência de qualquer garantia de sucesso.

Finalmente, o empreendedor deve ter sucesso na construção de uma organização do negócio que assegure a operação dos recursos garantida para entregar os serviços e produtos de acordo com a visão do mercado consumidor o qual inspirou o reconhecimento original da oportunidade. Neste ponto, no processo empreendedorial, amplas áreas do estágio central começam a ser alocadas para os processos de gestão de negócios chave tais como recursos humanos, finanças, marketing, vendas, desenvolvimento, fabricação e gestão de qualidade (Slaughter, 1995).

Para a educação empreendedorial ser bem sucedida, ela deve educar, com sucesso, **cada uma das três áreas de assinatura do empreendedorismo assinaladas acima** – reconhecimento da oportunidade, ordenação dos recursos na presença de risco, e construção de um empreendimento negocial. Contudo, a educação empreendedorial atual tende a migrar para seu foco natural de “menos resistência” – a área de gestão tradicional de negócios (management) – a qual é tanto mais amplamente reconhecida e aceita como área de conhecimento ligada ao empreendedorismo assim como para as áreas para as quais existem muitos dos conteúdos desse conhecimento. O empreendedorismo bem sucedido deve evoluir dentro da boa gestão de negócio durante o estágio de implementação; porém o empreendedorismo real nunca pode acontecer sem os antecedentes seminais da gestão de negócio – reconhecimento de oportunidade, ordenação dos recursos e a criação do empreendimento de negócio. Similarmente, a educação do empreendedorismo real não pode ser bem sucedida sem focalização sobre estes antecedentes cruciais.

Como fazer a distinção entre educação do empreendedorismo e a educação da gestão de negócios (management) e as falhas a serem percebidas na prática? Os perfis dos programas de inspiração típica para a educação do empreendedorismo são notavelmente consistentes: a sala é apresentada a uma idéia de negócio ou vota como um grupo para procurar algumas de uma lista de idéias; a sala decide como um grupo como alocar as várias funções de gestão de negócio (management); qualquer dinheiro ganho é distribuído (compartilhado) pela sala ou retorna à escola para distribuição; qualquer dinheiro perdido é absorvido pelo patrocinador externo ou pela escola. Os exemplos clássicos estão em torno do dia a dia da gestão da loja do estudante por um grupo de estudantes – ou dos patrocínios externos de uma sala operacionalizando um micro-negócio a prova de falhas predefinido para um semestre.

Programas dessa espécie, procurados em nome da educação empreendedorial, são usualmente bem recebidos pelos estudantes, professores e pais. Eles são alegrados com uma experiência que foi bem-vinda com a partida da didática de uma sala de aula

---

<sup>3</sup> Para fins de tornar mais completo, deve ser notado que Sahlman e Stevenson também incluem um quarto componente: colheita do negócio.

centrada no professor e pode liberar alguns valores em termos de aprendizagem cooperativa, exposição às funções de gestão de negócio, e compartilhamento dos resultados. Infelizmente, esses programas **não atingem o coração do processo de empreendedorismo**. Os estudantes não experimentam pessoalmente a busca pela oportunidade do mercado e a geração da nova idéia de negócio; eles pessoalmente não experimentam o desafio de garantir recursos sobre os quais eles não têm controle para uma idéia de sucesso que não podem trabalhar; e eles não experimentam pessoalmente o risco de investir seus próprios recursos, tempo, e mesmo a reputação em uma empresa empreendedorial a qual pode ter sucesso ou falir. Todas essas experiências pessoais chave de empreendedorismo ou estão se perdendo completamente ou são fatalmente comprometidas pela diluição dos grupos e pela intervenção do professor e da escola. Por que muitos dos esforços da educação empreendedorial bem intencionada de hoje estão falhando neste ponto? O problema surge de uma atenção inadequada a um desafio estratégico fundamental: as necessidades educacionais significativamente diferenciadas das populações críticas para a iniciação, execução e apoio do empreendedorismo; e as diferenças correspondentes entre a educação respectivamente aplicada ao empresariamento, ao comportamento empreendedorial e ao empreendedorismo.

### Implementação do Empreendedorismo e a Pirâmide de Apoio

A **Implementação do Empreendedorismo e a Pirâmide de Apoio** apresentada na figura 1 é um modelo útil para a compreensão desses desafios estratégicos e para identificação do domínio de prioridades mais altas de hoje, nas quais focalizar nossos esforços de educação empreendedorial quando nos movemos para a frente.

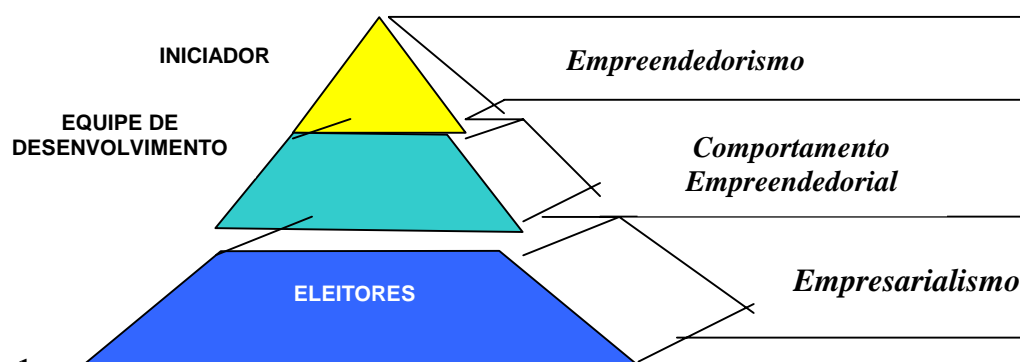


Fig. 1

a  
o

Iniciador, a Equipe de Desenvolvimento e os Eleitores.

O **Iniciador** tem a habilidade de identificar as boas oportunidades de mercado e as habilidades e a paixão para conduzir a perseguição dessas oportunidades na presença de risco. O Iniciador pode "ver" o que os outros têm feito vista grossa e está disposto a "tomar a ação" onde outros têm hesitado. Nas mãos do Iniciador, o vapor intangível da oportunidade e da idéia é convertido em realidades de negócios tangíveis de valor duradouro, encontrando novas necessidades do mercado ou criando novos meios para encontrar as necessidades que existem no mercado. O Iniciador compreende como negociar processos caóticos e imprevisíveis de recursos organizacionais e talentos para iniciar um novo empreendimento negocial, apesar dos recursos sob seu controle imediato; e tem o comprometimento de colocar seus recursos próprios e sua reputação na linha de fogo para encarar os resultados desconhecidos. Os Iniciadores são tenazes, assumidores racionais de risco, sentindo-se confortáveis com as ambigüidades do dia a dia e hábeis para alavancar pensamentos divergentes para a criação de novas empresas negociais.

A percentagem muito pequena de comunidades de apoio e implementadora de empreendedorismo pertence a este nível da Pirâmide do Empreendedorismo no qual **ocorrem as práticas mais diretas do (substantivos) "empreendedorismo"**. De modo surpreendente, não mais do que 25 por cento de crianças no nível do jardim da infância manifestam as atitudes, características e, especialmente, a persistência do

Iniciador, uma vez que essas mesmas atitudes, características e persistências são achadas em somente 3% dos estudantes graduados do ginásio (Kourisiky, 1977, 1990). Após conduzir as idéias das oportunidades e dos negócios através de processos traiçoeiros de início e do crescimento inicial de empreendimentos, o Iniciador recrutará o nível da **Equipe de Desenvolvimento** da primeira camada de apoio da Pirâmide do Empreendedorismo se ele deseja movimentar o empreendimento dentro de sua próxima fase de crescimento. Embora os membros da Equipe de Desenvolvimento não sejam, em geral, por si mesmo Iniciadores, eles, usualmente, têm uma afinidade extremamente forte pelo Iniciador e um comprometimento com a integridade da visão de negócio do Iniciador. **As abordagens e as práticas da Equipe de Desenvolvimento são caracterizadas pelo (adjetivo) “empreendedorial”,** focalizando sobre as oportunidades de crescimento mais do que sobre os problemas. A Equipe de Desenvolvimento ocupa-se, empreendedorialmente, com as inovações, aplicações proativas, e para assumir riscos das habilidades do seu grupo para escalar, dramaticamente, os recursos, os processos e o desempenho do empreendimento em áreas chave incluindo os recursos humano, financeiros, marketing desenvolvimento, fabricação e gestão da qualidade. Essas contribuições empreendedoriais da Equipe de Desenvolvimento são críticas para alcançar crescimento significativo após o empreendimento ter atingido seu primeiro degrau principal (tipicamente, mas não exclusivamente, alto em torno de \$10 milhões a \$30 milhões de dólares em receita).

O nível da Equipe de Desenvolvimento na Pirâmide do Empreendedorismo tende a atrair uma população muito maior que a do nível do Iniciador. Todavia, as limitações entre o nível do Iniciador e o da Equipe de Desenvolvimento na Pirâmide do Empreendedores são razoavelmente porosas em termos tanto dos atributos de cada nível quanto da mobilidade entre os dois níveis. Os Iniciadores, certamente, ocupam-se com o comportamento empreendedorial, bem como com o empreendedorismo; e alguns são também investidos com atributos da Equipe de Desenvolvimento, tanto quanto alguns membros da Equipe de Desenvolvimento apresentam atributos do Iniciador. Eventualmente, alguns membros da Equipe de Desenvolvimento podem, muitas vezes, aspirar a, e mesmo migrar para, o Nível Iniciador onde eles podem expandir seus comportamentos empreendedoriais para envolver-se mais diretamente com a prática do empreendedorismo (o substantivo).

Ambos os níveis, o Iniciador e a Equipe de Desenvolvimento, repousam no apoio ao nível da base da Pirâmide do Empreendedorismo – os **Eleitores**. Embora os membros dos Eleitores – que atrai a população mais ampla – não possam por si mesmos praticar o empreendedorismo do Iniciador ou os comportamentos empreendedoriais da Equipe de Desenvolvimento, eles vêm-se como **investidores** do crescimento continuado do empreendedorismo e seus efeitos positivos sobre o crescimento econômico e pessoal. Os Eleitores apreciam as qualidades e a realização do Iniciador e da Equipe de Desenvolvimento e apoiam as políticas conducentes para o comportamento do empreendedorismo e empreendedorial. Nós nos referimos a esta coleção de crenças, comprometimentos e valores que caracterizam os Eleitores como **Empresarialismo** e, cuidadosamente, distinguimo-lo do **empreendedorismo** que é o que os empreendedores atualmente praticam (Slaughter, 1995).

Claramente, o Iniciador e a Equipe de Desenvolvimento são sempre parte dos Eleitores; e mais uma vez existe o potencial para mobilidade através dos limites da Pirâmide do Empreendedorismo. Outros membros dos Eleitores podem ser suficientemente energizados por sua compreensão e comprometimento com o empreendedorismo – e pelas circunstâncias de suas vidas individuais – para caminhar no sentido de um campo de ação mais ativo ou do nível da Equipe de Desenvolvimento ou do nível do Iniciador.

A Implementação do Empreendedorismo e a Pirâmide de Apoio servem como um retrato organizado para compreender a realização e as dificuldades para encontrar a educação no **empresarialismo** (ao nível da Equipe de Desenvolvimento), e a educação do **empreendedorismo** (ao nível do Iniciador). A educação econômica é feita por contribuições ao nível dos Eleitores da Pirâmide. Ao promover uma compreensão mais ampla de como funciona o sistema de livre mercado, implicitamente reforça o comprometimento dos Eleitores para o empresarialismo. Similarmente, os esforços da

educação de gestão de negócios de hoje estão fazendo algumas contribuições para o processo de negócio especializado e para o potencial dos comportamentos empreendedoriais ao nível da Equipe de Desenvolvimento. O nível da Equipe de Desenvolvimento também está derivando de alguns benefícios indiretos das estratégias educacionais modernas tais como aprendizagem cooperativa – com sua ênfase sobre os times e grupos de proprietários dos resultados da aprendizagem.

### O Currículo Perdido

Nós chegamos agora à deficiência educacional com a qual devemos nos ocupar – a “oportunidade de encontrar um currículo”. Sete entre 10 jovens são orientados para Iniciador – eles desejam iniciar negócios e criar postos de trabalho ao invés de ocupar esses postos. O acesso ao conhecimento, habilidades e a mentalização de necessidades para se tornar um Iniciador é uma questão crítica do currículo para nossos jovens se arrisquem e uma questão de elevada significação para aqueles jovens das camadas socioeconômicas média e superior. Os novos empreendimentos de negócio fluindo do nível Iniciador alimentam o crescimento do nosso país e a criação de empregos. Infelizmente, muitos currículos das escolas de hoje nem mesmo endereçam **a educação do empreendedorismo para o Nível Iniciador** da Pirâmide. Nos raros exemplos em que uma tentativa é feita para dar ao Iniciador alguma atenção curricular, o tratamento usualmente é em termos de coleções de atributos desejáveis tais como tenacidade e flexibilidade – algumas vezes combinados com discussões curtas sobre a mecânica da iniciação de negócios. A experiência pessoal e a educação nas áreas essenciais do Iniciador, tais como reconhecimento de oportunidades, ordenamento de recursos e iniciação de empreendimentos comerciais na presença de risco são quase completamente ignoradas

Remediar essa deficiência estabelece o imperativo guia para a educação do empreendedorismo hoje: **nós devemos focalizar nossos recursos e esforços sobre o nível Iniciador da Pirâmide e sobre o empreendedorismo que flui desse nível.** Nós devemos alimentar o desenvolvimento e infusão do currículo para a educação do empreendedorismo que, explicitamente, alveje a habilitação de um novo corpo de Iniciadores bem sucedidos – nossa próxima geração de empreendedores. Fazendo assim, nós ajudaremos a assegurar que esses jovens, cujo sistema de valor está consistente com o empreendedorismo, que têm a predisposição para o comportamento empreendedorial e que têm o sonho de embarcar no processo do empreendedorismo do Iniciador – a terem acesso ao conhecimento, às habilidades e às experiências pessoais para maximizarem suas probabilidades de sucesso. Fazendo assim, podemos mesmo estar encorajando o crescimento pessoal de toda essa juventude no que o empreendedorismo é importante para sua própria sacada. Como eloqüentemente assim articulou Gustafson (1993): “O empreendedorismo... retrata um contexto ideal para os estudantes encaminharem questões perenes concernentes a suas identidades, objetivos, esperanças em relação à sociedade, e a tensão entre o pensamento e a ação. O empreendedorismo preocupa-se com o pensamento do que somos como pessoa. Sua consideração alcança questões no núcleo da tradição das artes liberais”.

### Referências

- Gallup Organization, Inc. & National Center for Research in Economic Education (1994). *Entrepreneurship and Small Business in the United States: A Survey Report on the Views of the General Public, High School Students, and Small Business Owners and Managers.* (Available from the Center for Entrepreneurial Leadership, Inc., Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City, MO.)
- Gustafson, J. (1993, November). Seeing is not only about business, *Pulse2*, p.25-26.
- Harrell, W. L. (1992). Forewords. In D. L. Sexton and J. D. Kasarda (Eds.). *The State of the Art of Entrepreneurship* (p.xiii-xiv). Boston, MA; PWS-Kent.
- Kichhoff, B. A (1994). Entrepreneurship economics. In W. D. Bygrave (Ed.). *The Portable MBA in Entrepreneurship* (p.410-439). New York: John Willey and Sons.
- Kourilsky, M. L. (1977). The kinder-economy: A case study of kindergarten pupils' acquisition of economics concepts. *The Elementary School Journal*, 77(3), 182-191.

- Kourilsky, M. L. (1990). Entrepreneurial thinking and behavior: What role the classroom? In C. A. Kent (Ed.), *Entrepreneurship Education: Current Development, Future Directions* (p.137-152). Westport, CN: Quorum Books.
- Meeks, F. & Linden, D. W. (1994). Trickle-down bosses. *Forbes*, 1154 (11), 206-219.
- Naisbitt, J. (1994). The golden age of entrepreneurship shapes a new workplace order. *Trend Letter*, 13 (22), 1-4.
- O'Reilly, b. (1994). The new deal: What companies and employees owe one another. *Fortune*, 129 (12) 44-52.
- Sexton, D. L. & Kasarda, J. L. (Eds.) (1992). *The State of the Art of Entrepreneurship*. Boston, MA: PWS-Kent.
- Sahlman, W. A & Stevenson, H. H. (1992). *The Entrepreneurial Venture: Readings*. Boston, MA.: Harvard Business School Publications.
- Slaughter, M. P. (1995). Key elements that distinguish entrepreneurship. Internal memorandum. Kansas City, MO: Center for Entrepreneurial Leadership, Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Small Business Administration (1992). *The State of Small Business: A Report to the President*. Washington, DC: U. S. Government Printing Office.
- Timmons, J. A (1994). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century*. Boston, MA: Irwin.