

**Área Temática: Empreendedorismo**

**REFLEXÕES SOBRE O EMPREENDEDORISMO: UMA ANÁLISE CRÍTICA NA PERSPECTIVA DA ECONOMIA DAS ORGANIZAÇÕES**

**AUTORES**

**FERNANDO SHIGUEO OMOTO BITTAR**

Universidade de São Paulo  
fernando.bittar@usp.br

**LIVIA TIEMI BASTOS**

Universidade de São Paulo  
tiemi.livia@gmail.com

**VIVIAN LEMES MOREIRA**

Universidade de São Paulo  
viviannlk@gmail.com

**Resumo:** Ao longo do tempo, muitos pesquisadores buscaram ampliar as pesquisas e a abrangência sobre o tema empreendedorismo e, conseqüentemente, sobre o agente da estratégia: o empreendedor; mostrando dessa maneira, a importância dos estudos nessa área, tanto para a economia, como para a sociedade. O presente artigo intenta, a partir de uma revisão teórica, identificar os principais pontos de intersecção e divergências entre os autores clássicos (Say, Cantillón, Knight e Schumpeter), tão quanto das releituras mais recentes como do pesquisador Peter Klein; investigando os efeitos e deslocamentos conceituais gerados ao longo do tempo sobre a temática. Para tanto, foi efetuada uma pesquisa bibliográfica, por meio de uma revisão da literatura desses autores, considerados referência no tema, além da contextualização histórica e social do ambiente de cada um, provendo uma comparação e uma análise crítica das suas principais contribuições. As discussões e o ponto de vista apresentados nesse artigo, contribuem para o desenvolvimento de um posicionamento crítico sobre o tema empreendedorismo na esfera da Economia das Organizações; tal como um percurso histórico a respeito do tema.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo; Estratégia; Economia das Organizações.

**REFLECTIONS ABOUT THE ENTREPRENEURSHIP: A CRITICAL ANALYSIS IN THE ECONOMICS OF ORGANIZATIONS PERSPECTIVE**

**Abstract:** Over time, many researchers sought to extend the research and the scope about the entrepreneurship and, consequently, about the strategy agent: the entrepreneur; showing this way, the importance of the studies in this area, such as for the economy, as the society. This paper attempts, from a theoretical review, identify the key points of intersection and divergence between the classical authors (Say, Cantillón, Schumpeter and Knight), as along with the latest readings from the researcher Peter Klein; investigating the effects and conceptual shifts generated over time about the subject. To this end, a bibliographic research was conducted through a literature review of these authors, which are considered a reference on the subject. In addition, a historical and social context of the environment of each one is presented, providing a comparison and critical analysis of their key contributions. The

discussions and the point of view presented in this article contribute to the development of a critical stance on the topic of entrepreneurship in the sphere Economics of Organizations; such as a historical course about the subject.

**Keywords:** Entrepreneurship; Strategy; Organizational Economics.

## 1. Introdução: Empreendedor e a Economia das Organizações

Talvez o principal desafio enfrentado pelos pesquisadores da Economia das Organizações hoje em dia, é conciliar uma variedade de esforços investigativos sobre temas similares desenvolvidos com o uso de linguagens díspares. O grau de dificuldade aumenta quando os conceitos que deveriam ser os pilares do desenvolvimento teórico dispõem de poucas unanimidades na literatura, sendo cada um apresentado em contextos distintos de história econômica, carregando em si o reflexo de cada época.

Partindo da caracterização do empreendedor e seu papel na economia, ao olharmos para trás perdemos de vista quantas interpretações estão disponíveis no corpo teórico. Porém, a abordagem do empreendedor tem sido negligenciada na teoria da firma proveniente da teoria econômica tradicional. Isso se deve por dois pontos principais: o primeiro é porque a maioria dos autores consideram a existência dos mercados como dada; o segundo devido a idiossincrasias de algumas ideias influentes sobre a motivação do empreendedor. No entanto, quando os estudos se aproximam do mundo real, no qual a incerteza é considerada, passa a ser mais realístico considerar a existência das firmas como dada, e explicar a emergência dos mercados como consequência das atividades empreendedoras das firmas. Os mercados existem como são devido às inovações das firmas, que introduzem novos produtos, e agem como *hubs* de informação fazendo contato com consumidores, determinando preços e os ajustando periodicamente em resposta às mudanças (CASSON, 2000). É nesse ambiente que se insere o empreendedor e a sua importância como agente constituinte e que proporciona mudanças nos mercados ao longo da história econômica.

Assim, o presente artigo busca levantar quais são os principais pontos de intersecção e diferenças entre as primeiras grandes contribuições sobre a figura do empreendedor e as releituras mais recentes. O primeiro passo desenvolvido no artigo para alcançar esse objetivo, foi esboçar uma caracterização e uma contextualização histórica do seu ambiente. O segundo passo consistiu numa análise aprofundada sobre o empreendedor, a qual permitiu uma comparação e um diálogo entre as principais contribuições do economista Peter Klein com autores antecedentes que discorreram sobre o referido tema.

O método escolhido para o desenvolvimento desse artigo foi uma pesquisa bibliográfica juntamente com uma análise crítica das contribuições de cada autor referenciado. Analisando o método utilizado, o mesmo pode ser classificado como uma pesquisa qualitativa. A pesquisa qualitativa pode ser caracterizada como aquela que não tem como intento investigar o fenômeno em si, mas sim de compreender o seu significado, seja individual ou coletivo para a vida das pessoas e de uma sociedade (PINTO, 2004). Em relação a esse tipo de pesquisa, Godoy (1995, p. 21), cita que a abordagem qualitativa “não se apresenta como uma proposta rigidamente estruturada, ela permite que a imaginação e a criatividade levem os investigadores a propor trabalhos que explorem novos enfoques”. O objetivo das pesquisas qualitativas é o de ampliar a compreensão das coisas, não limitando necessariamente a quantificá-las; focando nos estudos dos conceitos sob a forma como eles são entendidos por todos os que o utilizam. Pode-se então inferir que o objeto de estudo desse tipo de pesquisa consiste no modo como as pessoas envolvidas entendem e experimentam os objetivos; estes que são delimitados pelo pesquisador. Para Bogdan e Biklen (1998), as estratégias qualitativas trouxeram uma nova forma que demonstraram como as expectativas se traduzem nas atividades, procedimentos e interações cotidianas.

Dentro dos métodos disponíveis no que tange uma pesquisa qualitativa, foi escolhido o método de “pesquisa bibliográfica”, a qual, segundo Neves (1996), o investigador realiza uma análise dos materiais que ainda não receberam um tratamento ou que podem ser examinados

através de outra perspectiva, com vistas a uma nova interpretação ou complementar. As coletas podem ser realizadas através das fontes de documentos como: arquivos públicos e particulares, além de fontes estatísticas (MARCONI E LAKATOS, 2005).

A estrutura do artigo respeita a seguinte ordem: a próxima seção compreende os primeiros autores a difundirem o conceito de empreendedor – *entrepreneur* – no campo de pesquisa econômica. Logo após, o principal autor econômico associado ao conceito de empreendedor, Schumpeter, é abordado de forma mais aprofundada, sendo suas contribuições divididas em duas subseções. Com o intuito de estabelecer pontes de análise entre os conceitos mais antigos e os usados recentemente, a seção seguinte introduz releituras mais recentes do termo, na figura de Peter Klein, após a qual segue a seção com as considerações finais sobre os pontos de interseção e divergência apresentados no artigo.

## 2. Origem do termo e primeiras contribuições econômicas

Apesar de constarem registros anteriores em outras áreas, há um consenso na literatura de que a palavra francesa para empreendedor – *entrepreneur* – foi introduzida no contexto econômico da criação e gestão de novos negócios principalmente por dois autores. O primeiro, Richard Cantillón, era um banqueiro de família de classe alta, no melhor estilo capitalista de risco, com capacidade analítica apurada para julgar as melhores situações lucrativas ou não (THORTON, 2006). O segundo, Jean Baptiste Say, teve ampla experiência profissional, tendo trabalhado em banco e corretora de seguros, na imprensa que exerceu funções desde jornalista a diretor, fundou uma empresa têxtil de médio porte e por fim se dedicou exclusivamente à academia (HART, 2001).

Cantillón tinha um bom entendimento econômico sobre o funcionamento do dinheiro, bancos, comércio internacional e mercado de ações, uma vez que ele mesmo arriscava seu capital nesse mercado para assim construir suas riquezas. Em alinhamento com a abordagem de Adam Smith, defendia que o dinheiro, as taxas de juros e o comércio internacional eram razoavelmente estáveis e bem regulados em seu estado natural, enquanto os mercantilistas da época olhavam com bons olhos a possibilidade de intervenção e manipulação do dinheiro e das fontes de riqueza pelo governo. Diferente destes, Cantillón via essas manipulações do dinheiro, taxas de juros e preços operadas pelo governo como ruins para a economia, mas acreditava que os empreendedores podiam causar mudanças positivas na estrutura de produção ao ajustar sua produção a essas flutuações, fazer novos investimentos e contratar novos funcionários, contribuindo assim para o enriquecimento da nação (THORTON, 2006). Para o autor, os empreendedores exerciam o papel crucial na economia, o de se comprometer a comprar *inputs* sem saber quantos consumidores pagariam pelos seus produtos finais (BHIDE, 2000).

Say e Cantillón foram muito influenciados pelo ambiente iluminista da França, sendo freqüentemente associados aos ideais de liberalismo, racionalismo e individualismo. Say discordava dos clássicos como Smith quando via a sociedade formada simplesmente por trabalhadores, arrendatários e capitalistas, mas acreditava que cada um poderia exercer uma dessas funções em determinado momento. Para Say, o empreendedor era aquele que, com base no conhecimento disponível pela ciência, combina diferentes meios de produção para criar produtos úteis (ZEN; FRACASSO, 2008).

Por influência do seu próprio estilo de vida, a caracterização de Cantillón do empreendedor acabou sendo similar à descrição de sua atuação nos negócios: alguém que exercita o julgamento no contexto dos negócios para melhor obter, processar e revender as matérias primas em face às incertezas. Já Say, é conhecido por ter ampliado o conceito ao

colocar o empreendedor no centro do processo de produção e distribuição, sendo também creditado por sua diferenciação entre empreendedores e capitalistas pela análise dos seus lucros. Assim, pode-se dizer que o primeiro a definir as funções do empreendedor foi o economista Jean-Baptiste Say, o qual considera o empreendedor como um “coordenador” da produção e distribuição, diferenciando daquele que opera em condições de risco ou incerteza (FILION, 1999; LYNSKEY, 2002). Porém, o primeiro autor dentro do âmbito econômico a utilizar o termo empreendedor foi Cantillón, por ter exposto um conceito claro sobre o mesmo.

Posteriormente, as escolas de pensamento de Walras e Marshall suprimiram praticamente o papel do empreendedor na economia de mercado, sendo esse abordado apenas pela escola austríaca dentre as linhas de pensamento consideradas Neoclássicas (NAGARAJAN, 2011). Não obstante, os desenvolvimentos conceituais desses dois economistas influenciaram o pensamento de um importante pesquisador do século XX. Frank Knight era filho mais velho de uma família rural, ingressou na faculdade após os vinte e poucos anos, sendo depois reconhecido como um dos fundadores da chamada Escola de Chicago (de pensamento econômico). Knight, além de economista e professor da Universidade de Chicago, era um grande escritor da filosofia social, mas ficou notoriamente célebre com o livro baseado em sua tese “*Risk, Uncertainty, and Profit*”, na qual pela primeira vez na literatura diferencia os conceitos de risco e incerteza. O primeiro se refere a uma situação em que a probabilidade de determinado resultado pode ser medida, sendo possível assegurar-se contra ele. O segundo se refere a uma situação na qual não é possível medir a probabilidade (EMMET, 2000).

Nesse contexto, o empreendedor ao lidar com as incertezas presentes no mercado espera ser recompensado com lucros nas atividades que ele inicia (FILION, 1999). Knight não fez referência direta ao trabalho dos autores franceses vistos anteriormente, mas seu desenvolvimento teórico é bem alinhado com o pensamento deles. O professor refinou a ideia de Cantillón de o empreendedor ter que lidar com incertezas, e a ideia de Say de destacar o papel deste agente estratégico na economia. Começar um novo negócio para Knight envolvia um julgamento intuitivo que era um mistério científico insondável, baseado num senso intuitivo de valores. Outro aspecto importante, que definia o comportamento empreendedor na tomada de decisão na presença de incerteza era o grau de participação do empreendedor na empresa. Frank Knight acreditava que os gestores que não possuem uma parcela significativa da empresa seriam muito mais conservadores, e avessos ao risco do que os empresários fundadores (BHIDE, 2000).

As definições sobre o empreendedor aqui expostas, são reflexos não apenas do contexto no qual cada autor estava inserido, como também, nas próprias experiências que os autores passaram em vida. Dessa forma, as raízes econômicas do conceito se inter-relacionam por razões que se inscrevem para além de uma influência gerada pelas definições desses autores antecedentes, e de seus impactos nas gerações de teóricos subsequentes; tudo isso porque sempre se é levado em conta às situações experimentadas pelos autores. Assim, no próximo tópico será discutido como o conceito de empreendedorismo foi difundido sob a ótica de um dos economistas mais importantes da primeira metade do século XX, e que se tornou referência ao tomar o conceito de forma inovadora, diante de sua perspectiva sobre o mercado, a sociedade e a economia.

### 3. Joseph Alois Schumpeter e o empreendedor

Com efeito, Schumpeter está entre os primeiros autores recordados quando o assunto em questão é empreendedorismo. O autor constrói ao longo de sua trajetória uma fecunda discussão a respeito da figura do empreendedor e o seu papel na economia, buscando compreender os processos envoltos no desenvolvimento econômico na sociedade. Assim, nessa seção foi construída uma discussão visando contrapor as ideias do autor em referência às duas fases de seu desenvolvimento teórico.

#### a. Influências históricas de Schumpeter: Consolidação das suas opiniões

Joseph Schumpeter está entre os primeiros nomes de grandes economistas associados ao conceito de empreendedor. Nascido na Áustria no final do século XIX, desde pequeno teve contato com o mundo dos negócios, uma vez que seus pais eram donos de uma fábrica têxtil. Estudou economia e direito na Universidade de Viena, onde se destacou nas aulas de economistas austríacos de renome, como Friedrich Von Wieser e Eugen Von Böhm-Bawerk. A Teoria do Desenvolvimento Econômico foi sua primeira obra com grande repercussão, e ele publicou-a em 1911 com apenas 28 anos. Nesse ano começou a lecionar economia na Universidade de Graz, e oito anos depois assumiu o posto de ministro das finanças da Áustria. Foi também professor durante sete anos na Universidade de Bonn na Alemanha, mas com a ascensão de Hitler emigrou para os Estados Unidos na década de XXX. Lá aceitou uma proposta permanente na Universidade de Harvard, onde permaneceu até se aposentar em 1949 (CEE, 2007).

Schumpeter começa sua primeira obra de destaque com um capítulo sobre o fluxo circular da vida econômica. Apresenta um paralelo com a teoria do equilíbrio geral, um dos cerne da teoria econômica tradicional, proposta pelo mais célebre economista austríaco da sua época: León Walras. Infere-se que o fluxo circular, quando destituído de inovações e atividades criativas, leva a um estado estacionário, equivalente ao equilíbrio Walrasiano. Desse modo, seu livro começa com "uma visão da economia capitalista na qual o desenvolvimento está ausente por completo" (MARTES, 2010). Para Schumpeter, o desenvolvimento é um fenômeno que não é observado no fluxo circular por ser fruto da "mudança espontânea e descontínua nos canais do fluxo", causando perturbações que deslocam indeterminadamente o equilíbrio anterior (SCHUMPETER, 1985, apud MARTES, 2010). Segundo o autor, sua teoria se baseia no estudo desse fenômeno, o qual não é abordado pela teoria econômica tradicional.

O elemento central que permite o desenvolvimento é a inovação, para qual a figura do empreendedor torna-se relevante:

[...] o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores são educados por ele, se necessário; são, por assim dizer, ensinados a querer coisas novas, ou coisas que diferem em um aspecto ou outro daquelas que tinham o hábito de usar. Portanto, apesar de ser permissível e até necessário considerar as necessidades dos consumidores como uma força independente e, de fato, fundamental na teoria do fluxo circular, devemos tomar uma atitude diferente quando analisamos a mudança (SCHUMPETER, 1997, p. 76).

O empreendedor é o agente econômico que traz novos produtos para o mercado por meio de combinações mais eficientes dos fatores de produção, ou pela aplicação prática de alguma invenção ou inovação tecnológica (COSTA, 1997). Schumpeter diferencia inovação de invenção, colocando que os empreendedores inovam, na medida em que introduzem novas

formas de produção, produtos e novas maneiras organização, e de não apenas viabilizarem o uso das invenções. Para o autor, “enquanto não forem levadas à prática, as invenções são economicamente irrelevantes”, e para tanto são necessárias habilidades completamente diferentes (SCHUMPETER, 1997, p. 95). Para o autor, a inovação é a função dos empresários, e por sua vez a invenção dos inventores. A partir da primeira função, surge nos mercados a “destruição criativa”, uma vez que a inovação torna obsoletos os estoques antigos, as ideias, as tecnologias, habilidades e equipamentos, desencadeando um contínuo progresso e melhora os padrões de vida para todos (CEE, 2007). Desse modo, Schumpeter cria uma relação entre a ação empreendedora e a criação de novos mercados através da inovação, e o processo de “destruição criativa”, com a substituição de antigos produtos e hábitos de consumir por novos, contribui para o processo do desenvolvimento econômico, segundo sua visão (COSTA, 1997). A figura do empreendedor, que não teria espaço na teoria do equilíbrio e em geral na abordagem tradicional da economia, passa a ser fundamental na teoria do desenvolvimento econômico de Schumpeter.

O autor desenvolveu uma teoria de grande relevância para a literatura econômica, que causou certa ruptura com o desenvolvimento tradicional dos estudos em economia ao enfatizar o papel do empreendedor na economia. Ele reconhece em seu livro as contribuições que economistas anteriores tiveram na definição de seu conceito, citando em especial J. B. Say: “[...] a função do empresário é combinar os fatores produtivos, reuni-los” (SCHUMPETER, 1997, p. 84). No entanto, Schumpeter é criticado por em sua abordagem dar grande importância ao indivíduo. Por essa razão, as instituições, assim como as firmas, não desempenham papel relevante em sua análise e o indivíduo empreendedor, conforme descrito pelo autor, beira o sobre-humano dotado de características fantásticas (ALDRICH, 2005; DEVINE, 2002).

Agora serão discutidas as fases de Schumpeter, e o olhar crítico de outros pesquisadores ao refletir sobre o posicionamento do autor em relação à economia, e como ficou o empreendedor dentro desse contexto.

#### **b. As fases de Schumpeter: Explicações e Contestações**

Os estudos sobre o tema empreendedorismo apresentam muitas vertentes e pontos de vistas que, ora se convergem, e ora se distanciam, surgindo diversas interpretações dos conceitos criados e multiplicados na literatura. No que tange às contribuições de Joseph Schumpeter, alguns autores expõem que seus trabalhos podem ser divididos em duas fases: Schumpeter “inicial” e “posterior” (LANGLOIS, 2002). Essa classificação ocorreu através das observações de alguns autores, os quais se basearam em duas obras principais do autor: “*The Theory of Economic Development*” (1926, tradução: 1934) e “*Capitalism, Socialism and Democracy*” (1942). Em seu artigo, Langlois (2002) critica e contrasta essa dicotomia apresentando argumentos que serão expostos e comentados ao final dessa seção. Nessa parte do artigo, serão apresentados os principais pontos e visões de Schumpeter presentes no livro “*Capitalism, Socialism and Democracy*”, com base na edição traduzida para a língua espanhola (SCHUMPETER, 1942). Em seguida, será apresentado o posicionamento dos autores que defendem a divisão da obra em duas fases, e para finalizar a crítica de Langlois (2002) em relação a essa dicotomia e à questão da obsolescência do empreendedor.

A obra “*Capitalism, Socialism and Democracy*” de Schumpeter (1942) traz contribuições para o entendimento de sua visão em relação ao empreendedorismo, dentro de um contexto histórico marcado pelas grandes guerras mundiais e disseminação dos

pensamentos socialistas pelo mundo. O autor acreditava no surgimento de uma sociedade socialista a partir da decomposição da sociedade capitalista. Porém, no referido livro, um ponto importante a se destacar é sobre o processo da “criação destrutiva” o qual é detalhadamente explanado no capítulo sete da obra. O autor apresenta no início desse capítulo o capitalismo como uma forma de mudança econômica, impulsionado não apenas pelas guerras e revoluções, como também através “dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista” (SCHUMPETER, 1946, p.103). Assim sendo, o autor considera o processo de “criação destrutiva” essencial para o entendimento do capitalismo, e ao qual toda a empresa deve se adaptar para garantir sua sobrevivência. No intuito de fazer uma conexão entre a “criação destrutiva” e o empreendedor, Klein e Cook (2005), expõem que o empreendedor introduz “novas combinações” que “desestruturam” o equilíbrio econômico dentro do processo schumpeteriano de “criação destrutiva”. Esse fato também foi interpretado por Amit, Glosten e Muller (2003, p.817), referenciando Schumpeter, e expondo que “os empreendedores são os líderes e os maiores contribuintes do ‘processo de criação destrutiva’ como um fato essencial sobre o capitalismo”, não rompendo totalmente com a tradição da teoria econômica.

Porém, no capítulo 12, (Parte I - A Obsolescência da Função do Empresário), o autor dá indícios de se influenciar pelos pensamentos socialistas e o surgimento de um Estado de certo modo “estacionado”. A partir dessas colocações surgiram controvérsias acerca da possível inconsistência entre as obras antigas e posteriores de Schumpeter, quanto à sua concepção de empreendedorismo e do papel o empreendedor no crescimento econômico. No capítulo supracitado o autor explana que o capitalismo, num contexto cujos métodos de produção alcançaram um nível que não permitiria mais possibilidade de melhorias, tornar-se-ia atrofiado, fazendo com que o empreendedor perdesse seu interesse, abrindo assim espaço para um socialismo moderado que emergiria automaticamente. Dessa forma, Schumpeter contrapõe às suas formulações iniciais ao mostrar a diminuição da função do empreendedor na reformulação e revolução dos sistemas de produção. Esse contraste é explícito ao dizer que a função social do empreendedor:

[...] perde hoje a importância e provavelmente perderá cada vez mais rapidamente no futuro, mesmo se o processo econômico, do qual o empresário foi a mola-mestra, continuar sem desfalecimento. Pois, de um lado, é muito mais fácil agora do que no passado realizar coisas estranhas ao nosso rotineiro campo de atividades. A própria inovação está hoje reduzida à rotina. (SCHUMPETER, 1946, p. 159)

A partir das colocações posteriores da obra de Schumpeter infere-se que as inovações já fazem parte da rotina das empresas, e o papel daquele empreendedor que impulsionava a mudança irá se desfalecer ao longo do tempo. Em complemento, para o autor o progresso econômico se tornará progressivamente “despersonalizado e automatizado”, com organizações comissões podendo assumir a função da ação do indivíduo – o empreendedor. Ao longo do capítulo, Schumpeter faz inúmeras analogias com o propósito de comprovar a teoria da obsolescência do empreendedor. Para finalizar essa parte, o autor expõe que as grandes empresas burocratizadas irão expulsar as pequenas e médias, juntamente com o empresário e a classe burguesa. Isso ocorrerá uma vez que as primeiras tenderão a automatizar o progresso e conseqüentemente as inovações, comprovando assim o seu olhar socialista para as mudanças econômicas. Dessa forma, os atores que irão direcionar as inovações são as grandes empresas, que possuem os recursos e capital para investirem em pesquisa e desenvolvimento.

Conforme apresentado anteriormente, as duas principais obras de Schumpeter desencadearam discussões acerca da possível divisão na sua obra, quanto à sua concepção de empreendedorismo e o papel do empreendedor no crescimento econômico. Em suma, as duas fases seriam caracterizadas da seguinte forma:

- “Schumpeter Inicial”: focado no empreendedor diferenciado/ousado- baseado na obra: “*The Theory of Economic Development*” (1926, tradução: 1934);
- “Schumpeter Posterior”: focado no “desaparecimento e substituição” por um novo modelo de organização – baseado na obra: “*Capitalism, Socialism and Democracy*” (1942).

Um dos autores que se mostraram favoráveis à divisão é Almarin Phillips (1971), segundo o qual, em sua primeira fase, Schumpeter mostra um retrato muito diferente em relação à inovação e sua lógica de mudança tecnológica, do que na sua segunda fase (LANGLOIS, 2002). Outro importante autor que argumenta nessa direção é Christopher Freeman (1982), para o qual Schumpeter é “contagiado” pelo desenvolvimento histórico do capitalismo e pela incorporação do caráter endógeno e de atividades técnicas, sendo estas conduzidas e controladas pelas grandes firmas. Para Freeman (1982) a mudança da visão de Schumpeter foi “contaminada” pela história econômica, isto é, pelas duas grandes guerras mundiais e pelo crescimento das grandes corporações na economia americana.

Por outro lado, Langlois (2002) contesta esses dois autores. Ele considera suas visões “superficiais” ao defenderem que a diferença entre as duas fases não reflete apenas uma mudança singela na ênfase dada por Schumpeter, mas sim uma alteração fundamental da sua visão econômica: a necessidade de um mercado competitivo no processo de inovação. Para endossar esse posicionamento, Langlois (2002, p.5) se baseia nas contribuições teóricas de Richard Nelson (1977), o qual complementa que “os mercados competitivos irão prover um ambiente (monitorado pelos consumidores finais e fortalecidos pela competição) que controla os processos de mudanças tecnológicas e dissemina amplamente os benefícios”.

Em contraposição aos autores que defendem as duas fases de Schumpeter, Langlois (2002) apresenta em seu artigo questionamentos e argumentos, a partir de seus estudos anteriores, no intuito de embasar seu posicionamento. Um desses argumentos é o fato de existirem indícios e passagens na tradução inglesa de 1934 do livro “*The Theory of Economic Development*” que apresenta esse “desaparecimento” da importância exclusiva do empreendedor na inovação, não restringindo esse fenômeno apenas à “segunda fase”. Para reforçar o seu ponto de vista, expõe o posicionamento de Becker e Knudsen (2003), na tradução do ensaio de Schumpeter intitulado “*Entrepreneur*”, para os quais a obra germânica de 1926 dá indícios da existência da teoria da obsolescência nos seus primeiros estudos: o empreendedor como o “timoneiro” e não como o criador da mudança. Assim, a partir dessas constatações, a influência da história econômica (guerras mundiais e crescimento das grandes corporações) na “segunda fase” de Schumpeter, defendida por Freeman (1982), também pode ser questionada já que existem indícios que Schumpeter escreveu sobre esse “desaparecimento” do empreendedor antes de se instalar na nação americana.

Para finalizar sua argumentação, Langlois (2002) expõe uma discussão polêmica sobre a “obsolescência do empreendedor”. A essas diferentes visões sobre a evolução da obra do autor ele dá o nome de “tensão schumpeteriana” que, em resumo, surge da seguinte situação: em um mundo mais capitalista, os empreendedores ousados fazem a diferença, pois o acesso ao conhecimento é restrito; com a dissipação desse conhecimento, o “socialismo” se torna

mais “eficaz” para a geração de crescimento econômico. Porém, um sistema econômico que continua a depender do conhecimento tácito e empírico (HAYEK, 1945) dissipado, sacrifica seu poder de inovação, necessitando assim do empreendedor ousado para fazer “girar novamente o sistema”. Ou seja, apesar de acreditar no “colapso” estrutural do capitalismo perante o avanço do socialismo, e mostrar seu ponto de vista que as grandes empresas serão as responsáveis pelas principais inovações, ao se aproximar dos conceitos de Hayek (1945), mostra que o empreendedor ainda possuirá uma posição chave dentro do conceito da “criação destrutiva” por ele próprio criado.

Ao longo do tempo, é possível verificar que muitos pesquisadores buscaram ampliar as pesquisas e a abrangência sobre o tema empreendedorismo e, conseqüentemente, sobre o agente da estratégia: o empreendedor. Shumpeter, em seus dois momentos, sempre discutiu o papel do empreendedor na economia, colocando em evidência suas ideias a respeito dessa posição a ser ocupada em um cenário econômico, político e histórico. Agora, por fim, discutiremos tal tema sob a ótica de Peter Klein, um economista que contribuiu de forma marcante, a partir de suas ideias sobre o empreendedorismo e o mercado, agregando a teoria da firma para explicar certos fenômenos a respeito da temática.

## 5. O olhar de Peter Klein: Rompendo com a ideia de equilíbrio

Vários olhares sobre o empreendedorismo podem ser encontrados nas literaturas europeias e norte-americanas, das quais se destaca um economista, Peter G. Klein. Esse desenvolveu seus estudos principalmente no campo da economia das organizações, estratégias corporativas e empreendedorismo, sendo o último citado o tema abordado nessa seção do artigo. Adepto aos conceitos e vertentes da Escola Austríaca, o autor trouxe inúmeras contribuições para os estudos da área, em especial no que tange à relação do empreendedorismo com a teoria da firma.

No artigo “*The Entrepreneurial Organization of Heterogeneous Capital*” (2007), desenvolvido em parceria com sua esposa, Sandra Klein, e seus parceiros Nicolai e Kirsten Foss, observa-se discussões sobre as organizações econômicas e o empreendedorismo na visão da teoria do capital heterogêneo da Escola Austríaca. Ou seja, mostram como a teoria do capital da referida escola permite um elo entre a teoria do empreendedorismo e a teoria da firma, tema esse pouco abordado pelas literaturas anteriores. Para isso, irão se basear no conceito do empreendedorismo como julgamento, conceito esse cunhado por Richard Cantillón no seu livro “*Essai sur la nature de commerce en general*”.

Outro autor que influenciou os estudos de Klein foi Israel Kirzner (1966) o qual contribuiu ao apresentar que “os bens de capital devem ser caracterizados, não pelas suas propriedades físicas, mas pela sua posição na estrutura de produção tal como concebidas pelos empreendedores” (FOSS, et al., 2007, p.1171). Para Kirzner, dentro do contexto que os recursos são heterogêneos e percebidos de formas diferentes, o empreendedor é um captador de oportunidades ao analisar e visualizar possibilidades inéditas de/nos negócios.

Em resumo, esse olhar de Klein ao trazer a importância da heterogeneidade do capital para fazer a ligação entre o empreendedorismo e a teoria da firma, foi de grande contribuição para os estudos nessa área. Se o capital fosse homogêneo, a função do empreendedor se tornaria trivial (FOSS et al., 2007, p.1179). Outro ponto é que esse olhar auxilia no entendimento da criação, existência e limites da firma, diferentemente das consagradas teorias anteriores como a Teoria dos custos de transação, Teoria dos direitos de propriedade e a Teoria baseada nos recursos. Apesar da crítica, a sua importância está na complementaridade

e não na substituição das teorias existentes. Foss e Klein (2011) explicam que as ideias e conceitos de Schumpeter, Knight, Mises e outros pensadores do empreendedorismo não eram negados pela teoria da firma, porém a formalidade e o pensamento estilizado e muito estruturado dificultava a incorporação dos conceitos como, por exemplo, julgamento, criatividade, racionalidade limitada e imprevistos, no modelo clássico das teorias citadas.

Em complemento ao posicionamento apresentado, Klein, em seu artigo de 2008, intitulado “*Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization*”, defende que o papel do empreendedor deve ser modelado e incorporado dentro das teorias econômicas e da estratégia. O autor argumenta que o empreendedorismo pode ser ligado às teorias da economia das organizações e de estratégia, adotando o entendimento da tríade Cantillón-Knight-Mises do empreendedor como julgamento, dentro do contexto de capital heterogêneo da Escola Austríaca (KLEIN, 2008). Um ponto interessante de sua exposição é a importância da existência da incerteza, alinhando-se a vertente de Frank Knight (1921), no qual o empreendedor irá atuar como captador das oportunidades, as quais não são descobertas nem criadas, mas sim imaginadas por esse agente da estratégia (ALVAREZ; BARNEY, 2007 apud KLEIN, 2008). A estrutura que Klein (2008) classifica o empreendedorismo é a funcional, sendo diferente em relação a ocupacional<sup>1</sup> e a estrutural<sup>2</sup> apresentadas no referido artigo. A principal característica dessa vertente funcional é a do captador de oportunidades conforme citado anteriormente.

Não querendo aprofundar muito nos autores referenciados por Klein, mas é de grande relevância relacionar o posicionamento de Knight (1921) quanto à teoria do empreendedorismo. Para ele, dentro do conceito principal do julgamento, o elo entre o lucro e a firma é a incerteza. Além disso, o julgamento só se faz presente quando existe a propriedade do capital, ou seja, quando se possui a tomada de decisão sobre os recursos (KLEIN, 2008). Conforme Foss e Klein (2005, p. 17) “um empreendedor sem os bens de capital, dentro do conceito de Knight, não é um empreendedor”.

A contribuição de Mises na teoria baseada na tríade apresentada por Klein (2008) está na teoria das perdas e ganhos, a qual está relacionada aos retornos do empreendimento. Von Mises se baseou inicialmente na teoria da produtividade marginal pela qual os trabalhadores ganham salários, capitalistas ganham juros e os proprietários ganham rendas. Para ele, os empreendedores, ao alocarem de forma eficiente os recursos, são os elementos essenciais em uma economia de mercado, diferente dos gerentes, técnicos, inventores, entre outros (KLEIN, 2008).

Em contraposição à visão do empreendedor como captador de oportunidades, Alvarez e Barney (2007) consideram o empreendedor como um criador de oportunidades. Para eles, essa “oportunidade criada” são constructos sociais que não existiriam se não fosse a percepção do empreendedor. Dessa forma, a unidade de análise passa ser a própria oportunidade criada. Uma ressalva importante é o entendimento que, a ação do empreendedor é a que vai determinar se a oportunidade imaginada se transformará em uma oportunidade criada. Klein (2008) traz a relação entre o conceito de Knight sobre empreendedorismo como uma ação sob incerteza e a propriedade e controle sobre os recursos, em um âmbito do estabelecimento e manutenção de um empreendimento. Desse modo, faz uma nova referência ao artigo anterior de 2007, a qual o empreendedor, proprietário dos bens de capital, exerce seu

<sup>1</sup>Nas teorias ocupacionais a unidade de análise do empreendedorismo é o indivíduo e suas características pessoais, além do entendimento da sua escolha em ser empregado ou empregador (KLEIN, 2008).

<sup>2</sup>Nas teorias estruturais a unidade de análise é a firma ou setor definindo a firma empreendedora com a nova ou pequena empresa (KLEIN, 2008).

poder de julgamento para tomar a decisão sobre os recursos, em um ambiente de incerteza repleto de capitais heterogêneos.

Um último ponto a se destacar nesse olhar de Peter Klein e que complementa sua visão do empreendedorismo diz respeito ao “julgamento delegado”, que se diferencia do “julgamento original”. Klein expõe essa vertente no artigo feito com Kirsten e Nicolai Foss de 2007 intitulado “*Original and Derived Judgment: An Entrepreneurial Theory of Economic Organization*”, relacionando o “julgamento delegado” à empresas nas quais existem uma descentralização do poder das decisões. Para Foss, Foss e Klein (2007, p. 1896), o “julgamento original refere-se à formação empresarial e execução de uma ideia de negócio” enquanto que o “julgamento delegado” está relacionado às decisões que são passadas ao corpo da alta e média direção. Esse último está centrado nas mãos dos diretores e gerentes, que não são necessariamente os donos dos ativos da empresa. Ou seja, apesar de não possuírem a propriedade dos ativos, o alto e médio escalão executivo possui o controle sobre os recursos para a manutenção, e até mesmo crescimento da empresa. Apesar de parecer uma contraposição ao conceito original de Knight (1921), complementa e atualiza o mesmo, devido à dinâmica dos novos empreendimentos. Em grandes empresas, o proprietário dos ativos não possui a total disponibilidade para tomar todas as decisões, e por isso necessita delegar algumas para dar maior agilidade, e diminuir a burocracia dos processos internos da firma (FOSS, FOSS, KLEIN, 2007).

Porém, nesse “julgamento delegado” pode estar embutido o chamado “empreendedorismo destrutivo”, causado por situações que envolvem risco moral e problemas de *hold-up*, reduzindo assim a criação de valor para a empresa (FOSS, FOSS, KLEIN, 2007). Os proprietários quando contratam o corpo de diretores e gerentes esperam que esses busquem atividades que agreguem valor ao negócio, compensando assim as delegações de poder e de tomada de decisão. Foss, Foss e Klein (2007) defendem que, para reduzir e mitigar esse “empreendedorismo destrutivo”, o proprietário deve propor novas formas de incentivo e monitoramento dos seus funcionários, no intuito de engajá-los nas atividades que agreguem valor ao negócio. Esse processo é conhecido pelos pesquisadores da área de gerenciamento como “*empowerment*”, traduzido para o português como “empoderamento” (OSTERLO; FREY, 2000 apud FOSS, FOSS, KLEIN, 2007).

Para finalizar, essa última parte levanta-se uma nova vertente para as teorias do empreendedor relacionada às teorias econômicas, pois não somente os proprietários dos bens detêm o poder de decisão, mas também o alto escalão executivo de uma empresa. Como a teoria do empreendedorismo é ligada às teorias econômicas a partir do julgamento (KLEIN, 2008), o estudo detalhado das formas de julgamento auxilia no entendimento dessa relação do empreendedor com a teoria da firma, em uma visão econômica sobre o assunto, onde os momentos e o ambiente de incerteza (KNIGHT, 1921) são cada vez mais constantes.

## 6. Considerações finais

A definição do conceito de empreendedor e sua adoção pelos autores pesquisados seguem uma lógica evolutiva, marcadas pelo contexto histórico e pelas características específicas da experiência de cada pesquisador. Uma das constatações mais relevantes de Jean Baptiste Say quanto à Economia Política em geral, mas que pode ser exportada para suas ramificações teóricas, é que a mesma não pode apoiar-se tão somente em hipóteses, mas é descoberta por meio de experiências (SALERNO, 1985).

Cantillón lançou a pedra fundamental do conceito, relacionando as primeiras ideias ao vocábulo francês – *entrepreneur*. Say agregou ao vocábulo sua relevância em seu

determinado domínio – o processo de produção e distribuição. Por meio das releituras em Klein, vimos que Knight caracterizou as circunstâncias nas quais o empreendedor atua em seu domínio – incertezas. Schumpeter consolidou o papel do empreendedor como estratégico no desenvolvimento da economia, e, com os processos tanto de destruição criativa como o avanço das rotinas e burocratização, o autor estabeleceu diálogo histórico entre o empreendedor teórico e o da realidade. A Escola austríaca lançou um olhar mais atento a esse diálogo, buscando dar forma a essa relação dos conceitos schumpeterianos com a economia. E hoje a Economia das Organizações se volta para esses achados teóricos em busca de microfundamentos para seu corpo teórico. Klein ao retomar alguns dos principais autores sobre o empreendedorismo reflete sobre a economia, embasado em teorias que o auxiliaram a pensar no papel do empreendedor nos dias atuais, não de forma a anulá-lo ao tomar a Teoria da firma em seus estudos, mas sim de concebê-lo dentro de um contexto sócio-histórico calcado por diferentes preceitos econômicos e políticos.

A criatividade do empreendedor schumpeteriano pode ser incluída debaixo da categoria de estado de alerta, como uma resposta a erros anteriores. Ao reconhecer o elemento estado de alerta na criatividade schumpeteriana, o jeito como os formadores de políticas entendem a economia de mercado traz significantes implicações para encorajamento ou desencorajamento da criatividade empreendedora. A prioridade dos estudiosos nesse campo de pesquisa deveria ser a incessante procura de pontes como essa, que permitam a fortificação dos alicerces do corpo teórico, para que este possa crescer solidificado.

## 7. Referências

- ALDRICH, H. Entrepreneurship. In: SMELSER, Neil; SWEDBERG, Richard. **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton University Press: Princeton, 2005.
- ALVAREZ, S. A., BARNEY, J. B. Discovery and creation: alternative theories of entrepreneurial action. **Strategic Entrepreneurship Journal**, n. 1, p.11-26, 2007.
- AMIT, R; GLOSTEN, L; MULLER, E. Challenges to Theory Development in Entrepreneurship Research. **Journal of Management Studies**, v. 30, n.5 , p. 815-834, 1993.
- BECKER, M. C.; KNUDSEN, T. **The Entrepreneur at a crucial juncture is Schumpeter's Work: Schumpeter's 1928**.2003.
- CEE - Concise Encyclopedia of Economics. Biographies: Joseph Alois Schumpeter. Ed.: David R. Henderson. Library of Economics and Liberty, 2007. Disponível em: <<http://www.econlib.org/library/CEEBiographies.html>>. Acesso em: 5 de março de 2012.
- KLITGAARD, P. **Advances in Austrian Economics**. Amsterdam: Elsevier, pp. 199-234, 2003.
- BHIDE, A. **The Origin and Evolution of Businesses**. Oxford: Oxford University Press, 2000
- BOGDAN, R.; BIKLEN, S. **Investigação qualitativa em educação**. Porto: Porto Editora, 1994.
- CANTILLÓN, R. Essai sur la nature du commerce en général, 1755. Ed. e trad. Higgs, Richard H., 1959.

- CASSON, M. C. An entrepreneurial theory of the firm. In: Foss, N.J., Mahnke, V. (Eds.), *Competence, Governance and Entrepreneurship: Advances in Economic Strategy Research*. Oxford University Press, Oxford, pp. 116–145, 2000.
- COSTA, R. Introdução à edição em português, *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, Schumpeter, J. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1997.
- DEVINE, P. “The Institutional Context of Entrepreneurial Activity”. In: DEVINE, P. e FIKRET, A. F. **Economy and Society** — Money, capitalism and transition. London: Black Rose Books, 2002.
- EMMETT, R. Annotated Bibliography of Frank Knight. Library of Economics and Liberty, **Annotated Bibliography**. Publicado dia 1 de Ago., 2000. Disponível em: <<http://www.econlib.org/>>. Acesso em 5 de dez. 2011.
- FILION, L. J. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **RAUSP: Revista de Administração USP**, São Paulo, v. 34, n. 2, p. 5-28, 1999.
- FOSS, K; F, N. J., KLEIN, P. G. Original and Derived Judgment: An Entrepreneurial Theory of Economic. **Organization Studies**, v. 28, n. 12, p. 1893-1912, 2007.
- FOSS, K; FOSS, N. J., KLEIN, P. G. KLEIN, KLEIN, S. The Entrepreneurial Organization of Heterogeneous Capital. **Journal of Management Studies**, v. 44, n. 7, p. 1165-1186, 2007.
- FOSS, N. J.; KLEIN, P.G. Entrepreneurship and the economic theory of the firm: any gains from trade? In: AGARWAL, R. ; ALVAREZ, S. A., SORENSON, O. **Handbook of Entrepreneurship Research: Disciplinary Perspectives**. Springer: Dordrecht, The Netherlands, 2005.
- \_\_\_\_\_. **Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm**, Cambridge: Cambridge University Press, 2011.
- FREEMAN, C. **The Economics of Industrial Innovation**. Cambridge: MIT Press, 2ª edição, 1982.
- GODOY, A. S. Pesquisa Qualitativa: Tipos Fundamentais. **RAE: Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 35, n.3, p. 20-29, 1995.
- HART, D. M. L; SAY, J. Library of Economics and Liberty, **Annotated Bibliography**. Publicado dia 2 de Jan., 2001. Disponível em: <<http://www.econlib.org/>>. Acesso em 5 de dez. 2011.
- HAYEK, F. A. The Use of Knowledge in Society. **The American Economic Review**, v. 35, n. 4, p. 519-530, 1945.
- HEBERT, R. F.; LINK, A. N. In Search of the Meaning of Entrepreneurship. **Small Business Economics**, v. 1, p. 39 – 49, 1989.
- KNIGHT, F. H. **Risk, uncertainty and profit**. New York: August M. Kelley, 1921.
- KLEIN, P. G. Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization **Strategic Entrepreneurship Journal**, v. 2, p. 175–190, 2008.
- KLEIN, P. G.; COOK, M. L.; T.W. Schultz and the Human-Capital Approach to Entrepreneurship. **Review of Agricultural Economics**, Milwaukee, v. 28, n. 3, p. 344-350, 2006.

- LANGLOIS, R. N. Schumpeter and the obsolescence of the entrepreneur. **Working paper** 2002-19, University of Connecticut, Department of Economics, 2002.
- LYNSKEY, M. J. **Entrepreneurship and organization: the role of the entrepreneur in organizational innovation**. Oxford: Oxford University Press, 2002.
- MARCONI, M. A. ; LAKATOS, E. M. Fundamentos de metodologia científica. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2005.
- MARTES, A. M. B. Weber e Schumpeter: A ação econômica do empreendedor. *Revista de Economia Política*, vol. 30, nº 2 (118), pp. 254-270, abril-junho/2010
- NAGARAJAN, K.V. Review: A History of Entrepreneurship, In: HEBERT, R. F.; LIN, A. N. **International Journal of Business and Social Science**, vol. 2 n. 9, 2011.
- NELSON, R. **The Moon and the Ghetto**. New York: Norton, 1977.
- NEVES, J. L. Pesquisa Qualitativa – Características, usos e possibilidades. **Caderno de Pesquisa em Administração**, São Paulo, n.3, 2º Sem., p.103-113, 1996.
- PINTO, E.B. A pesquisa qualitativa em Psicologia Clínica. **Psicologia USP**, vol.15 no.1-2 São Paulo, 2004.
- PHILLIPS, A. **Technology and market structure: A study of the aircraft industry**, Lexington, MA: Heath Lexington Books, Santa Monica, California: Rand Corp. 1971.
- SALERNO, J. T. The influence of Cantillón's Essai on the Methodology of J. B. Say: A comment on Liggió. **The Journal of Libertarian Studies**, vol. VII, n. 2, 1985.
- SCHUMPETER, J. A. (1942). **Capitalismo, Socialismo y Democracia**. Buenos Aires: Editorial Claridad, 1946. 431 p.
- \_\_\_\_\_. (1926). The theory of economic development. Cambridge: **Harvard University Press**. (New York: Oxford University Press, 1961.) Translation based on Schumpeter, 1934.
- \_\_\_\_\_. Essays on Entrepreneur: postulates and patterns of entrepreneurial history, **Cambridge-Mass: Harvard University Press**, p. 63-84, 1949.
- \_\_\_\_\_. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1997.
- THORTON, Mark. Cantillón on the cause of the Business Cycle. **The Quarterly Journal of Austrian Economics**, vol. 9, n. 3, 2006.
- ZEN, A. C.; FRACASSO, E. M. Quem é o Empreendedor? As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor. **RAM – Revista de Administração Mackenzie**, vol. 9, n. 8, Edição Especial p. 135-150 (Nov./dez), 2008.