DOI: 10.5902/198346597318

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

Reflections about the entrepreneur: An analysis in the economics of organizations perspective

Recebido 01/12/2012
Aceito 17/08/2013

Fernando Shigueo Omoto Bittar[1]
Livia Tiemi Bastos[2]
Vivian Lemes Moreira[3]

RESUMO

Um campo teórico emergente na administração atual é a teoria estratégica da firma, fruto do interesse em unificar os conhecimentos da economia das organizações moderna com a experiência sobre vantagens competitivas da estratégia. Os esforços de unificação compreendem a busca pela convergência entre os conceitos principais que sustentam a teoria, dos quais se destaca o agente da estratégia: o empreendedor. Nesse contexto, o presente artigo busca identificar os principais pontos de intersecção e divergências ao relacionar os economistas clássicos (Say, Cantillón, Knight), o autor mais famoso no tema (Schumpeter) e as releituras mais recentes da teoria estratégica da firma (Peter Klein), contextualizando historicamente a evolução do conceito. Para isso, foi efetuada uma pesquisa bibliográfica, por meio de uma revisão da literatura desses autores, considerados referência no tema, além da caracterização histórica e social do ambiente de cada um, o que proporcionou comparação e análise das suas principais contribuições. As discussões apresentadas neste artigo contribuem para o desenvolvimento de um posicionamento crítico sobre o conceito de empreendedor e estabelecem um percurso histórico a respeito do tema.

Palavras-chave: Empreendedor; Estratégia; Economia das Organizações.

---

[1] Possui graduação em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de São Carlos – UFSCar, pós-graduação em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas – FGV e mestrado em Administração pela Universidade de São Paulo – USP. São Paulo, São Paulo, Brasil. E-mail: fernando.bittar@usp.br.

[2] Possui graduação em Economia pela Universidade Federal do Paraná – UFPR, pós-graduação em Estudos Ambientais pela Kyoto University e mestrado em Administração pela Universidade de São Paulo – USP. Atualmente é doutoranda em Administração na Universidade de São Paulo – USP. São Paulo, São Paulo, Brasil. E-mail: tiemi.livia@gmail.com.

[3] Possui graduação em Ciências da Informação e Documentação pela Universidade de São Paulo – USP e mestrado em Psicologia pela Universidade de São Paulo – USP. Ribeirão Preto, São Paulo, Brasil. E-mail: viviannlk@gmail.com.

ABSTRACT

An emergent theoretic field in current business is the strategic theory of the firm, a result of the interests in unifying modern organization economics knowledge with the competitive advantages experience from strategy. Unification efforts comprise the quest for convergence between the key concepts that support the theory, out of which attention is drawn towards the agent of strategy: the entrepreneur. This article aims at identifying the main intersection and divergence points by relating classic economists (Say, Cantillón, Knight) with the most famous author in the theme (Schumpeter) and recent advances in strategic theory of the firm (Peter Klein), contextualizing historically the evolution of the concept. In order to do so, a bibliographic research was conducted by reviewing the literature around these main authors, highly considered in this theme, other than characterizing historically and socially each of the author's environments, providing a comparison and a critical analysis of key contributions.

Keywords*: Entrepreneur; Strategy; Organizational Economics.*

1 INTRODUÇÃO: O EMPREENDEDOR E A ECONOMIA DAS ORGANIZAÇÕES

Dentre as contribuições teóricas recentes à administração, um campo teórico emergente é a teoria estratégica da firma, fruto do interesse em unificar os conhecimentos da economia das organizações moderna com a experiência sobre vantagens competitivas da estratégia. Talvez o principal desafio enfrentado pelos pesquisadores dessa área seja 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 raramente são unânimes na literatura, sendo cada um apresentado em contextos distintos de história econômica e carregando em si, portanto, o reflexo de cada época.

Atualmente, é possível identificar diversas interpretações sobre a caracterização do empreendedor e do seu papel no corpo teórico da administração, em especial na área de estratégia corporativa (de MELLO, MACHADO, de JESUS, 2010). Em um estudo com pequenas empresas de base tecnológica, Berté, Rodrigues e Almeida (2008) identificaram que o elemento fundamental no processo de formulação de estratégias organizacionais é a vocação técnica do empreendedor, a qual exerce influência de forma intuitiva e assistemática sobre o desempenho da firma. Essa constatação foi corroborada por Lima, Urbanavicius, Maccari e Costa (2009), os quais ressaltam a importância das competências empreendedoras para organizações desse tipo, mas que podem ser transpostas para organizações em geral. Em outro estudo, sobre associações apícolas e seus presidentes, observou-se a relevância do comportamento empreendedor dos líderes dessas organizações, que permite o alcance de objetivos mais ousados e de maior crescimento por parte das organizações (LENGLER, 2008).

Ao mesmo tempo, a abordagem do empreendedor tem sido negligenciada na teoria da firma proveniente da teoria econômica tradicional. Isso se deve a dois pontos principais: primeiramente, a maioria dos autores considera a existência dos mercados como dada; em segundo lugar, devido às idiossincrasias de algumas ideias influentes sobre a motivação do empreendedor. No entanto, quando os estudos se aproximam do mundo real, no qual a incerteza se faz presente, passa a ser mais necessário 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 ajustando-os 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.

Com o intuito de colaborar para o desenvolvimento de um posicionamento crítico sobre o conceito de empreendedor, além de estabelecer um percurso histórico a respeito do tema, o presente artigo busca levantar quais são os principais pontos de intersecção e divergências entre as primeiras grandes contribuições sobre a figura do empreendedor, a interpretação do principal autor nesse tema e as releituras mais recentes de um autor que busca fazer a ligação entre o empreendedor e a teoria da firma. Espera-se, assim, contribuir para a convergência da teoria estratégica da firma. O primeiro passo para alcançar esse objetivo foi esboçar uma caracterização e contextualização histórica do ambiente de cada autor estudado. O segundo passo consistiu em uma análise aprofundada sobre o empreendedor, a qual permitiu uma comparação e um diálogo entre as principais contribuições dos autores que discorreram sobre o referido tema. Por fim, é apresentado um quadro comparativo relacionando as ideias iniciais de Say, Cantillón e Knight, os conceitos comumente aceitos e desenvolvidos por Schumpeter e as releituras recentes de Peter Klein.

O método escolhido para o desenvolvimento deste artigo foi uma pesquisa bibliográfica juntamente com a análise das contribuições de cada autor referenciado, por meio de uma abordagem qualitativa. A pesquisa qualitativa pode ser caracterizada como aquela que não tem a intenção de 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 ampliar a compreensão das coisas, não se limitando necessariamente a quantificá-las, mas focando nos estudos dos conceitos sob a forma como são entendidos por todos os que o utilizam. Pode-se inferir que o objeto desse tipo de pesquisa consiste em avaliar o modo como as pessoas envolvidas entendem e experimentam os objetivos de estudo, os quais são delimitados pelo pesquisador. Para Bogdan e Biklen (1994), as estratégias qualitativas trouxeram uma nova forma de pesquisa que demonstra como as expectativas se traduzem nas atividades, nos procedimentos e nas interações cotidianas.

Dentro dos métodos disponíveis no que tange a uma pesquisa qualitativa, foi escolhido o método de "pesquisa bibliográfica", no qual, segundo Neves (1996), o investigador realiza uma análise dos materiais que ainda não receberam um tratamento ou que podem ser examinados mediante outra perspectiva, com vistas a uma nova interpretação ou a uma interpretação complementar. As coletas podem ser realizadas por meio das fontes de documentos, tais como arquivos públicos e particulares, e de fontes estatísticas (MARCONI; LAKATOS, 2005).

A estrutura deste artigo apresenta a seguinte ordem: a próxima seção compreende os primeiros autores a difundirem o conceito de empreendedor – *entrepreneur* – no campo de pesquisa econômica. Em seguida, o principal autor econômico associado ao conceito de empreendedor, Joseph Alois 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, os principais e os usados recentemente, a seção seguinte introduz releituras mais recentes do termo, na figura de Peter Klein. Após, segue a seção com a discussão sobre os pontos de interseção e divergência apresentados no artigo e a seção das considerações finais com as limitações e sugestões para trabalhos futuros.

2 ORIGEM DO TERMO E PRIMEIRAS CONTRIBUIÇÕES DA ECONOMIA

Apesar de existirem 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 (1755), 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 (1880), teve ampla experiência profissional, tendo trabalhado em banco e corretora de seguros; na imprensa, onde exerceu funções de jornalista a diretor; como empresário, fundando uma empresa têxtil; e por fim, dedicou-se exclusivamente à academia (HART, 2001).

Cantillón (1755) tinha um bom entendimento econômico sobre o funcionamento de dinheiro, bancos, comércio internacional e mercado de ações, uma vez que ele mesmo arriscava seu capital nesse mercado para, assim, construir suas riquezas. Em concordância com a abordagem de Adam Smith (1776), 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 desses, Cantillón via tais manipulações de 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 ajustá-la a essas flutuações, fazer novos investimentos e contratar novos funcionários, contribuindo, dessa forma, para o enriquecimento da nação (THORTON, 2006). Para Cantillón, 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 (1880) e Cantillón (1755) foram muito influenciados pelo ambiente iluminista da França, sendo frequentemente associados aos ideais de liberalismo, racionalismo e individualismo. Say (1880) discordava dos clássicos como Smith (1776) ao conceber a sociedade como formada simplesmente por trabalhadores, arrendatários e capitalistas, mas acreditar 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, combinava diferentes meios de produção para criar produtos úteis (ZEN; FRACASSO, 2008).

Por influência do seu próprio estilo de vida, a caracterização de Cantillón (1755) acerca 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 (1880) é conhecido por ter ampliado esse conceito ao colocar o empreendedor no centro do processo de produção e distribuição, sendo também creditado por diferenciar 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, diferente 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 (1755), por ter exposto um conceito claro sobre o mesmo.

Posteriormente, a escola de pensamento marginalista, com autores como Walras e Marshall, praticamente suprimiu o papel do empreendedor na economia de mercado, o qual voltou a ser abordado apenas pela escola austríaca nas 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. O pesquisador era filho mais velho de uma família rural; ingressou na faculdade após os vinte anos de idade, sendo depois reconhecido como um dos fundadores da chamada Escola de Chicago (de pensamento econômico). Knight (1921), 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", em que, pela primeira vez na literatura, diferencia os conceitos de risco e incerteza. O primeiro conceito – risco – refere-se a uma situação em que a probabilidade de determinado resultado pode ser medida, sendo possível assegurar-se contra ele. Já o segundo – incerteza – refere-se a uma situação na qual não é possível medir a probabilidade de certo resultado (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 (1921) 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 (1755), de o empreendedor ter de lidar com incertezas, e a ideia de Say (1880), de destacar o papel deste agente estratégico na economia. Começar um novo negócio, para Knight (1921), envolvia um julgamento subjetivo que era um mistério científico insondável, baseado em um 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 possuíssem 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 das próprias experiências que esses autores passaram em vida. Dessa forma, as raízes econômicas do conceito se inter-relacionam por razões que ultrapassam uma influência gerada pelas definições dos autores antecedentes e de seus impactos nas gerações de teóricos subsequentes. Assim, no tópico seguinte será discutido como o conceito de empreendedor foi difundido sob a ótica de um dos economistas mais importantes da primeira metade do século XX, que se tornou referência ao definir 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, Joseph Alois Schumpeter está entre os primeiros autores recordados quando o assunto em questão é o empreendedor. O autor constrói ao longo de sua trajetória contribuições a respeito da figura do empreendedor e do seu papel na economia, buscando compreender os processos de desenvolvimento econômico na sociedade. A presente seção compreende uma discussão visando contrapor as ideias do autor em referência às fases de seu desenvolvimento teórico.

3.1 Influências históricas de Schumpeter: consolidação das suas opiniões

Joseph Schumpeter consta 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 economis-

tas austríacos de renome, como Friedrich Von Wieser e Eugen Von Böhm-Bawerk. A "Teoria do Desenvolvimento Econômico" foi sua primeira obra com grande repercussão, publicada em 1911, época em que o autor tinha 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 1930. Lá aceitou uma proposta permanente na Universidade de Harvard, onde permaneceu até se aposentar em 1949 (THE CONCISE ENCYCLOPEDIA OF ECONOMICS, 2008).

Schumpeter (1934) começa sua primeira obra de destaque com um capítulo sobre o fluxo circular da vida econômica, apresentando um paralelo com a teoria do equilíbrio geral, um dos cernes da teoria econômica tradicional, proposta pelo mais célebre economista francês da sua época: León Walras. De sua teoria, 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 (1985), 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. Segundo o autor, sua teoria baseia-se no estudo desse fenômeno, o qual não é abordado pela teoria econômica tradicional.

O elemento central que permite o desenvolvimento é a inovação, processo em que 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 (1997) diferencia inovação de invenção, afirmando que os empreendedores inovam quando introduzem novas formas de produção, novos produtos e novas maneiras de organização e não apenas quando criam as invenções. Para o autor, "enquanto não forem levadas à prática, as invenções são economicamente irrelevantes", e, para que isso aconteça, são necessárias habilidades completamente diferentes (SCHUMPETER, 1997, p. 95).

Para Schumpeter, a inovação é função dos empresários e a invenção é função dos inventores. A partir da primeira função, surge nos mercados a destruição criativa, conceito cunhado pelo economista, uma vez que a inovação torna obsoletos os estoques antigos, as ideias, as tecnologias, as habilidades e os equipamentos, desencadeando um contínuo progresso, e melhora os padrões de vida para todos (THE CONCISE ENCYCLOPEDIA OF ECONOMICS, 2008). Desse modo, Schumpeter cria uma relação entre a ação empreendedora e a criação de novos mercados mediante a inovação. 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 (1934).

O autor desenvolveu uma teoria de grande relevância para a literatura econômica e causou certa ruptura com o desenvolvimento tradicional dos estudos nessa área ao enfatizar o papel do empreendedor na economia (SCHUMPETER, 1934). Ele reconhece em seu livro as contribuições que economistas anteriores tiveram na definição de seu conceito, citando em especial Jean-Baptiste 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).

A seção a seguir discute as fases do desenvolvimento teórico de Schumpeter e o olhar crítico de outros pesquisadores ao refletir sobre o posicionamento do autor em relação à economia. Com base nesse contexto, o conceito de empreendedor é examinado, buscando caracterizá-lo conforme a evolução do pensamento do autor.

3.2 As fases de Schumpeter: explanações e contestações

Estudos sobre o empreendedor apresentam muitas vertentes e pontos de vistas que ora 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: "inicial" e "posterior" (LANGLOIS, 2002). As duas principais obras de Schumpeter desencadearam discussões acerca da possível divisão na sua obra, quanto à sua concepção de empreendedor e do seu papel no crescimento econômico. As duas fases são caracterizadas da seguinte forma:

- "Schumpeter Inicial": focado no empreendedor diferenciado/ousado, baseado na obra "The Theory of Economic Development" (1934);
- "Schumpeter Posterior": focado no "desaparecimento e substituição" por um novo modelo de organização, baseado na obra "Capitalism, Socialism and Democracy" (1946).

A obra "Capitalism, Socialism and Democracy" de Schumpeter (1946) traz contribuições para o entendimento de sua visão em relação ao empreendedor, dentro de um contexto histórico marcado pelas grandes guerras mundiais e pela 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 ser destacado é sobre o processo da destruição criativa, que 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 por meio "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 destruição criativa essencial para o entendimento do capitalismo, processo esse ao qual toda empresa deve se adaptar para garantir sua sobrevivência. Visando estabelecer uma conexão entre a destruição criativa e o empreendedor, Klein e Cook (2005) expõem que o empreendedor introduz novas combinações que desestruturam o equilíbrio econômico dentro do processo schumpeteriano de destruição criativa. Esse fato também foi interpretado por Amit, Glosten e Muller (1993, p.817), referenciando Schumpe-

ter (1946), segundo os quais "os empreendedores são os líderes e os maiores contribuintes do processo de destruição criativa como um fato essencial sobre o capitalismo", o que não rompe totalmente com a tradição da teoria econômica.

Porém, no capítulo 12 (Parte I - A Obsolescência da Função do Empresário), Schumpeter (1946) revela indícios de influências dos pensamentos socialistas em sua escrita, com o aparecimento de um Estado de certo modo estacionado. A partir dessas colocações, surgiram controvérsias acerca da possível inconsistência entre as obras anteriores e posteriores de Schumpeter quanto à sua concepção do empreendedor e do seu papel no crescimento econômico. No capítulo supracitado, o autor (*Ibid.*, 1946) explana que o capitalismo, em um contexto cujos métodos de produção alcançaram um nível que não permitiria mais melhorias, se tornaria cada vez mais atrofiado, fazendo com que o empreendedor perdesse seu interesse e abrindo, assim, espaço para um socialismo moderado que emergiria automaticamente. Dessa forma, Schumpeter (*Ibid.*, 1946) contrapõe-se 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 (1946), infere-se que as inovações já fazem parte da rotina das empresas e que o papel daquele empreendedor que impulsionava a mudança irá desfalecer ao longo do tempo. Em complemento, para o autor, o progresso econômico se tornará gradativamente despersonalizado e automatizado, com organizações podendo assumir a função da ação do indivíduo – o empreendedor. Ao longo do capítulo, Schumpeter (1946) 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, consequentemente, 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 o capital para investirem em pesquisa e desenvolvimento.

Um dos autores que se mostraram favoráveis à divisão de fases do pensamento de Schumpeter 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 quem 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 quando defendem 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) baseia-se 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, com o objetivo 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 apresentam esse desaparecimento da importância exclusiva do empreendedor na inovação, não restringindo esse fenômeno apenas à segunda fase.

Para reforçar o seu ponto de vista, Langlois 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 visto 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 de 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, título do capítulo 12 do livro de Schumpeter (1946). 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 torna-se mais eficaz para a geração de crescimento econômico.

No entanto, um sistema econômico que continua a depender do conhecimento tácito e empírico dissipado (HAYEK, 1945) 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 de que as grandes empresas serão as responsáveis pelas principais inovações, ao se aproximar dos conceitos de Hayek (1945), defende que o empreendedor ainda possuirá uma posição chave dentro do conceito da destruição criativa criado por ele próprio.

Ao longo do tempo, é possível verificar que muitos pesquisadores buscaram ampliar as pesquisas e a abrangência sobre o agente da estratégia: o empreendedor. Schumpeter, 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. Por fim, o tema será discutido sob a ótica de Peter Klein, um economista que contribuiu de forma marcante, a partir de suas ideias sobre o empreendedor e o mercado, recorrendo à teoria da firma para explicar certos fenômenos acerca da temática.

4 O OLHAR DE PETER KLEIN: ROMPENDO COM A IDEIA DE EQUILÍBRIO

Vários estudos sobre o empreendedor podem ser encontrados na literatura da área de administração, das quais se destaca os de um economista, Peter G. Klein (2008). Esse autor desenvolveu seus estudos principalmente no campo da economia das organizações, das estratégias corporativas e do empreendedor. Adepto aos conceitos e às vertentes da Escola Austríaca, o

autor trouxe inúmeras contribuições para os estudos da área, em especial no que tange à relação do empreendedor com a teoria da firma.

No artigo "The Entrepreneurial Organization of Heterogeneus Capital" (FOSS et al., 2007), desenvolvido em conjunto com sua esposa, Sandra Klein, e seus parceiros Nicolai e Kirsten Foss, observam-se discussões sobre as organizações econômicas e o empreendedor na visão da teoria do capital heterogêneo da Escola Austríaca. Os autores mostram como a teoria do capital da referida escola permite um elo entre a teoria do empreendedor e a teoria da firma, tema pouco abordado pelas literaturas anteriores (*Ibid*., 2007). Para isso, os autores baseiam-se no conceito do empreendedor como julgamento, conceito cunhado por Richard Cantillón (1755) no seu livro "Essai sur la nature de commerce en général".

Outro autor que influenciou os estudos de Klein foi Israel Kirzner (1966), o qual contribuiu ao apresentar a noção de 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 (1966), dentro de um contexto em 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, essa perspectiva de Klein, ao trazer a importância da heterogeneidade do capital para fazer a ligação entre o empreendedor e a teoria da firma, foi de grande contribuição para os esforços de convergência da área da teoria estratégica da firma. Se o capital fosse homogêneo, a função do empreendedor se tornaria trivial (FOSS et al., 2007, p.1179). Em segundo lugar, a contribuição de Klein auxilia no entendimento da criação, da existência e dos limites da firma de modo diferente das consagradas teorias da economia das organizações moderna, como a Teoria dos Custos de Transação, a Teoria dos Direitos de Propriedade e a Teoria Baseada nos Recursos.

Apesar do seu olhar crítico, a sua importância está na complementaridade e não na substituição das teorias existentes. Foss e Klein (2011) explicam que as ideias e os conceitos de Schumpeter, Knight, Mises e outros pensadores sobre o empreendedor não eram negados pela teoria da firma, porém a formalidade e o pensamento estilizado e muito estruturado dificultavam a incorporação dos conceitos como, por exemplo, julgamento, criatividade, imprevisto e racionalidade limitada no modelo clássico das teorias citadas.

Segundo Klein (2008), o posicionamento de Knight (1921) quanto ao conceito principal do julgamento indica que 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 (KNIGHT, 1921). Conforme Foss e Klein (2005, p. 17), "um empreendedor sem os bens de capital, no conceito de Knight, não é um empreendedor".

Analisando a questão do julgamento, um ponto importante a ser destacado nessa seção e que complementa a visão de Peter Klein sobre o empreendedor diz respeito ao "julgamento delegado", que se diferencia do "julgamento original". Klein expõe essa vertente no artigo escrito com Kirsten e Nicolai Foss, intitulado "Original and Derived Judgment: An Entrepreneurial Theory of Economic Organization" (2007), relacionando o julgamento delegado às 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. Isto é, apesar de não possuírem a propriedade dos ativos, o alto e o médio escalão executivo possuem o controle sobre os recursos para a manutenção e, até mesmo, o crescimento da empresa.

Embora pareça uma contraposição ao conceito original de Knight (1921), esse posicionamento complementa e atualiza o entendimento de Knight devido à dinâmica dos novos empreendimentos nas organizações de hoje em dia. Com frequência, em grandes empresas, o proprietário dos ativos não possui total disponibilidade para tomar todas as decisões e, por isso, necessita delegar algumas decisões para permitir 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, dessa forma, 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 por empoderamento (OSTERLO; FREY, 2000).

Em complemento ao posicionamento apresentado, Klein, em seu artigo intitulado "Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization" (2008), defende que o papel do empreendedor deve ser modelado e incorporado conforme as teorias econômicas e da estratégia. O autor argumenta que o empreendedor 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 à vertente de Frank Knight (1921). Para Klein (2008), 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). A estrutura em que Klein (2008) classifica o empreendedorismo é a funcional, sendo diferente em relação à ocupacional[4] e à estrutural[5]. A principal característica dessa vertente funcional é a do captador de oportunidades conforme citado anteriormente.

A contribuição de Mises (1912) para a teoria baseada na tríade apresentada por Klein (2008) está na teoria das perdas e dos ganhos, a qual está relacionada aos retornos do empreendimento. Von Mises (1912) baseou-se, inicialmente, na teoria da produtividade marginal, de acordo com a qual os trabalhadores ganham salários, os 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 é um construto social que não existiria 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 de 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 (1921) sobre empreendedorismo como uma ação que ocorre com a presença de incerteza, propriedade e controle sobre os re-

[4] 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).

[5] Nas teorias estruturais, a unidade de análise é a firma ou o setor, definindo a firma empreendedora como a nova ou pequena empresa (KLEIN, 2008).

cursos, no âmbito do estabelecimento e manutenção de um empreendimento. Desse modo, faz uma nova referência ao artigo citado anteriormente (FOSS et al., 2007), em que o empreendedor, proprietário dos bens de capital, exerce seu poder de julgamento para tomar a decisão sobre os recursos em um ambiente de incerteza repleto de capitais heterogêneos.

Para finalizar, essa última parte traz à tona uma nova vertente para as teorias do empreendedor relacionadas 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 empreendedor 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 a partir de uma visão econômica sobre o assunto, em que os momentos e o ambiente de incerteza (KNIGHT, 1921) são cada vez mais constantes.

5 DISCUSSÃO

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 (1880) quanto à Economia Política em geral, embora possa ser exportada para suas ramificações teóricas, é que a mesma não pode se apoiar somente em hipóteses, mas também em experiências (SALERNO, 1985).

Cantillón (1775) lançou a pedra fundamental do conceito, relacionando as primeiras ideias ao vocábulo francês – *entrepreneur*. Say (1880) agregou ao conceito sua relevância em determinado domínio – o processo de produção e distribuição. Por meio das releituras de Klein (2008), vimos que Knight (1921) caracterizou as circunstâncias nas quais o empreendedor atua em seu domínio – incertezas. Schumpeter (1934) consolidou o papel do empreendedor como estratégico no desenvolvimento da economia e, com base nos processos de destruição criativa e no avanço das rotinas e da burocratização, 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 à relação dos conceitos schumpeterianos com a economia. Atualmente, a Economia das Organizações volta-se para esses achados teóricos em busca de microfundamentos para o corpo teórico emergente da teoria estratégica da firma. Klein (2008), ao retomar alguns dos principais autores que discutem sobre o empreendedor, reflete acerca da economia, embasado em teorias que o auxiliaram a pensar no papel do empreendedor nos dias atuais, não a fim de anulá-lo com base na teoria da firma tradicional em seus estudos, mas sim de concebê-lo em um contexto sócio-histórico calcado por diferentes preceitos econômicos e políticos.

A criatividade do empreendedor schumpeteriano pode ser incluída na categoria de estado de alerta, como uma resposta a erros anteriores. Ao reconhecer o elemento estado de alerta na criatividade schumpeteriana, o modo como os formadores de políticas entendem a economia de mercado traz significantes implicações para encorajar ou desencorajar a criatividade empreendedora.

Visando consolidar os achados desta pesquisa e cumprir com o objetivo proposto, a figura 1 resume as principais intersecções e divergências aqui apresentadas, comparando os primeiros autores (CANTILON, 1775; SAY, 1880; KNIGHT, 1921), que abordaram o empreendedor sob uma visão econômica, aos autores Joseph Alois Schumpeter SCHUMPETER (1934, 1946) e Klein (2008), que trouxeram grandes contribuições para a teoria estratégica da firma.

Autores	Cantillón (1775)		Say (1880)		Knight (1921)	
	Intersecções	Divergências	Intersecções	Divergências	Intersecções	Divergências
Schumpeter (1ª fase - 1934)	Empreendedores como agentes de mudanças nas estruturas de produção, contribuindo para o desenvolvimento da nação.	Schumpeter não explicita, nessa fase, a questão do julgamento em situações de incerteza defendida por Cantillón.	Funções do empreendedor: "a função do empresário é combinar os fatores produtivos e reuni-los".	Schumpeter dá ênfase apenas ao indivíduo, deixando o ambiente em segundo plano.	O empreendedor como o agente que deve promover a inovação, rompendo o estado estacionário (situação defendida pela teoria do equilíbrio geral).	Schumpeter baseia-se na quebra do equilíbrio Walrasiano para expor a importância do empreendedor e não devido à existência de situações de incertezas, expostas por Knight.
Schumpeter (2ª fase - 1946)	Reforça a questão do empreendedor, o qual possui a função de desestruturar o equilíbrio econômico.	Perda para Schumpeter, ao longo do tempo, da importância do empreendedor na promoção das inovações no ambiente econômico.	Apesar de acreditar na obsolescência do empreendedor, ainda reconhece as funções do mesmo no processo de "destruição criativa".	Schumpeter não faz a distinção entre os empreendedores e os capitalistas, através das análises dos lucros, conforme feito por Say.	O empreendedor como agente principal do processo de "destruição criativa", enquanto o ambiente econômico estiver inserido no capitalismo.	Devido à sua teoria de obsolescência do empreendedor, Schumepter não considera a importância do julgamento intuitivo do empreendedor como base primordial para a tomada de decisão em situações de incerteza.
Peter Klein (2008)	Elo entre a Teoria do Empreendedorismo e a Teoria da Firma baseado no julgamento, com empreendedores sendo os agentes de mudança.	Klein traz a importância da heterogeneidade do capital, característica não abordada por Cantillón.	Importância do papel do empreendedor e de suas funções no ambiente econômico.	Klein defende uma nova função do empreendedor, a de captador de oportunidades, muito importante em um ambiente onde o capital é heterogêneo.	Dentro do conceito principal do julgamento, o elo entre o lucro e a firma é a incerteza.	Klein expôs o conceito de "julgamento delegado" que se diferencia do conceito do "julgamento original" de Knight.

Figura 1 - Intersecções e Divergências entre os autores abordados neste artigo
Fonte: Autoria própria.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A motivação inicial do presente estudo foi a identificação da necessidade de esforços para unificar os conceitos existentes na literatura e lançar luz sobre seus fundamentos para melhor utilizá-los ao incluí-los no desenvolvimento de estudos empíricos. Apesar da relevância das pesquisas e comparações realizadas com os autores referenciados, o artigo possui limitações, por ser um trabalho de contextualização e comparação em um escopo específico das visões sobre o empreendedor. As análises e discussões aqui apresentadas são influenciadas pelo olhar dos autores do estudo e estão sujeitas aos vínculos teóricos e às experiências por eles vividas, conforme demonstrado pelo artigo ao analisar o contexto histórico de cada autor principal estudado. Não obstante, o estudo buscou minimizar esse viés pessoal ao ser construído por três autores provenientes de trajetórias acadêmicas e profissionais diferentes.

As implicações deste estudo para o desenvolvimento da literatura acerca desse tema se concentram na identificação e no fortalecimento dos elos entre a teoria do empreendedor e a teoria da firma, mediante a análise dos autores aqui estudados. Para tanto, o quadro com as interseções e divergências sintetiza os principais achados de comparação, apresentados ao longo do artigo. O estudo do contexto histórico de cada autor permitiu o melhor entendimento dos conceitos, o que pode ter relevância no desenho de políticas públicas voltadas ao fomento do empreendedorismo.

Como direcionamento para pesquisas futuras, uma sugestão seria examinar, além do olhar dos autores clássicos sobre o empreendedor, outras correntes teóricas como as escolas comportamentalistas e pós-modernas. Outra sugestão seria realizar novas comparações aprofundadas com outros pesquisadores chave da área de economia, tais como Hayek, Israel Kiszner e Nicolai Foss, no intuito de encontrar pontes como as apresentadas neste artigo. Desse modo, será cada vez mais possível fortalecer o corpo teórico da teoria estratégica da firma com fundamentos sobre o empreendedor, para que a literatura possa crescer solidificada.

REFERÊNCIAS

ALDRICH, H. Entrepreneurship. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. **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 Handbook Entry Entrepreneur. **Advances in Austrialian Economics,** v. 6, p. 199-234, 2003.

BERTÉ, É.C.O.P.; RODRIGUES, L.C.; ALMEIDA, M.I. A formulação de estratégias para pequenas empresas de base tecnológica**. Revista de Administração UFSM**, Santa Maria, vol. I, n. 1, p. 116-133, jan./abr. 2008.

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**. [S.l: s.n.], 1755.

CASSON, M. C. An entrepreneurial theory of the firm. In: FOSS, N. J.; MAHNKE, V. (Ed.). **Competence, governance and entrepreneurship**: advances in economic strategy research. Oxford University Press, Oxford, 2000. p. 116–145.

COSTA, R. V. Introdução à edição em português. In: SCHUMPETER, J. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**: Editora Nova Cultural, 1997.

de MELLO, C. M.; MACHADO, H. V.; de JESUS M. J. F. Considerações sobre a inovação em pmes: o papel das redes e do empreendedor. **Revista de Administração UFSM**, Santa Maria, vol. 3, n.1, p. 41-57, jan./abr. 2010.

DEVINE, P. The institutional context of entrepreneurial activity. In: DEVINE, P.; 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, 1 ago., 2000. Disponível em: <http://www.econlib.org/library/Knight/KnightBib.html>. Acesso em: 05 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.; FOSS, 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. et al. 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, 2005.

_____. **Organizing entrepreneurial judgment**: a new approach to the firm. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.

FREEMAN, C. **The economics of industrial innovation.** 2 ed. Cambridge: MIT Press, 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. **Life and works of Jean-Baptiste Say.** Library of Economics and Liberty, 2 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.

KIRZNER, I. **An essay on capital.** New York: Augustus M. Kelley, 1966

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, 2005.

LANGLOIS, R. N. Schumpeter and the obsolescence of the entrepreneur. **Social Science Research Network**, n. 19, 2002. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=353280>. Acesso em: 20 jun. 2012.

LENGLER, L. Uma análise do comportamento empreendedor e do processo decisional de presidentes de associações apícolas no rio grande do sul. **Revista de Administração UFSM**, Santa Maria, vol. I, n. 1, p. 153-170, jan./abr. 2008

LIMA, E.; URBANAVICIUS, V. Júnior; MACCARI, E. A.; COSTA, B. K. Foco na inovação e complementaridade em equipes de direção no desenvolvimento de novas empresas tecnológicas. **Revista de Administração UFSM**, Santa Maria, vol. 2, n. 2, p. 343-357, maio/ago. 2009.

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**, v. 30, n. 2, p. 254-270, abr./jun. 2010. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-31572010000200005&script=sci_abstract>. Acesso em: 20 abr. 2012.

MISES, L. V. **The Theory of Money and Credit**. 1. ed. London: Jonathan Cape, 1912.

NAGARAJAN, K.V. Review: A History of Entrepreneurship. **International Journal of Business and Social Science,** v. 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, p. 103-113, 2. sem. 1996. Disponível em: <http://www.ead.fea.usp.br/cad-pesq/arquivos/C03-art06.pdf>. Acesso em: 22 abr. 2012.

OSTERLOH, M.; FREY, B. S. Motivation, knowledge transfer, and organizational forms. **Organization Science**, v. 11, n. 5, p. 538-550, 2000.

PINTO, E. B. A pesquisa qualitativa em psicologia clínica. **Psicologia USP**, v.15, n.1-2, São Paulo, 2004.

PHILLIPS, A. **Technology and market structure:** a study of the aircraft industry. Massachusetts: Heath Lexington Books, 1971.

SALERNO, J. T. The influence of Cantillon's Essai on the Methodology of J. B. Say: A comment

on Liggio. **The Journal of Libertarian Studies**, v. 7, n. 2, 1985.

SAY, J. B. **A treatise on political economy**. 4. ed. Philadelphia: Clanton, Remsen & Haffelfinger, 1880.

SCHUMPETER, J. A. **The theory of economic development.** Cambridge: Harvard University Press, 1934.

_____. **Capitalismo, socialismo y democracia**. Buenos Aires: Editorial Claridad, 1946.

_____. O fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico. In **A teoria do desenvolvimento econômico.** Rio de Janeiro: Nova Cultura, 1985

_____. **Teoria do desenvolvimento econômico**. São Paulo: Editora Nova Cultural, 1997.

SMITH, A. **An Inquire into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.** 1. ed. London: W. Strahan, 1776.

THE CONCISE ENCYCLOPEDIA OF ECONOMICS. **Joseph Alois Schumpeter (1883-1950)**, [2008]. Disponível em: <http://www.econlib.org/library/Enc/bios/Schumpeter.html>. Acesso em: 05 mar. 2012.

THORTON, M. Cantillon on the cause of the Business Cycle. **The Quarterly Journal of Austrian Economics**, v. 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**, v. 9, n. 8, p. 135-150, nov./dez. 2008.