



QUEM É O EMPREENDEDOR?

AS IMPLICAÇÕES DE TRÊS REVOLUÇÕES TECNOLÓGICAS NA CONSTRUÇÃO DO TERMO *EMPREENDEDOR*

WHO IS THE ENTREPRENEUR? THE IMPLICATIONS
OF THREE TECHNOLOGICAL REVOLUTIONS IN THE
CONSTRUCTION OF THE TERM *ENTREPRENEUR*

AURORA CARNEIRO ZEN

*Doutoranda em Administração do Programa de Pós-Graduação em Administração
da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRS).*

*Mestre em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRS).
Rua Beija-flores, 329, Porto Verde – Alvorada – RS – CEP 94858-550*

E-mail: aczen@ea.ufrgs.br

EDI MADALENA FRACASSO

Doutora pela Harvard University.

*Professora Titular do Programa de Pós-Graduação em Administração
da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRS).*

Avenida Diário de Notícias, 1555, apto. 1601, Torre I, Cristal – Porto Alegre – RS – CEP 90810-080

E-mail: emfracasso@ea.ufrgs.br

RESUMO

O empreendedor tem desempenhado um papel fundamental no desenvolvimento econômico das nações. Contudo, desde sua origem no século XVI, o termo *empreendedor* tem passado por modificações. Este artigo tem como objetivo identificar contribuições para a formação e as modificações nesse termo à luz das mudanças ocorridas ao longo de três paradigmas tecnológicos: revolução industrial, fordismo e tecnologia da informação. O argumento central deste ensaio é que *empreendedor* refere-se a um termo dinâmico e multifacetado, influenciado por revoluções tecnológicas e sociais. Foram identificadas quatro concepções de empreendedor: individual, intra-empendedor, coletivo e social. Conclui-se que os diferentes empreendedores têm motivações, barreiras e desafios que divergem em características, mas convergem na busca pela construção de um novo empreendimento.

PALAVRAS-CHAVE

Empreendedor; Paradigmas tecnológicos; Intra-empendedor; Empreendedor coletivo; Empreendedor social.

ABSTRACT

The entrepreneur has played an important role in the economic development of countries. However since its origin in the XVI century the term *entrepreneur* had different definitions. The objective of this paper is to identify contributions for the formation and the modification in this term throughout three technological paradigms: industrial revolution, mass production and technology of information. The central argument of this paper is that "entrepreneur" refers to a term dynamic and multifaceted, influenced by technological and social revolutions. These paradigms lead to four types of entrepreneurs: individual, intra-entrepreneur, collective and social entrepreneur. Each entrepreneur has different characteristics and motivation, but the main objective is the same: to start a new enterprise. The implications of these different characteristics should be investigated in new studies.

KEYWORDS

Entrepreneur; Technological paradigms; Intra-entrepreneur; Collective entrepreneur; Social entrepreneur.

1 INTRODUÇÃO

O povo brasileiro é empreendedor. Segundo o relatório do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), publicado em 2007, o Brasil está entre os dez países mais empreendedores do mundo, com uma taxa de atividade empreendedora de 12,7%, ou seja, praticamente 13 em cada 100 brasileiros adultos estão envolvidos com alguma atividade empreendedora (GEM, 2007).

Considerando essa expressiva importância do empreendedor na economia brasileira, a partir de meados da década de 1990 constatou-se uma ampliação sobre o tema no debate da academia brasileira, além de um crescimento da literatura gerencialista para apoio ao desenvolvimento de novos negócios, tal como o material didático para micro e pequenas empresas, disponibilizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Apesar desse movimento recente no cenário nacional, o termo *empreendedor* tem origem na palavra francesa *entrepreneur*, que data do século XIV. As origens históricas de atividades consideradas empreendedoras remetem a Marco Pólo. Segundo Hisrich e Peters (2004), Marco Pólo poderia ser considerado um empreendedor, pois agia como um “intermediário”, assinando contrato com pessoa de recursos para vender suas mercadorias no Oriente. Esse contrato referia-se a empréstimo feito por Marco Pólo – que assumia os riscos emocionais e físicos da viagem, concedido por um capitalista, que, por sua vez, assumia os riscos de maneira passiva.

Na Idade Média, a atividade empreendedora referia-se à ação de um participante ou administrador de grandes projetos de produção e obras. Nesse contexto, o empreendedor não corria risco, pois somente administrava os recursos recebidos e, geralmente, era contratado pelo governo. A ligação do termo empreendedor ao risco desenvolveu-se a partir do século XVII, quando o empreendedor passou a ingressar em um acordo contratual de valor fixo com o governo para desempenhar um serviço ou fornecer produtos predeterminados; assim, o lucro ou prejuízo era do empreendedor (HISRICHE; PETERS, 2004).

No decorrer dos anos, as revoluções tecnológicas e sociais impactaram também na formação do empreendedor, tornando-se um termo utilizado de maneira ampla, que atualmente abrange desde uma ação individual orientada para o lucro econômico até ações coletivas visando à redução da desigualdade social.

Este ensaio, portanto, justifica-se pela necessidade de reflexões teóricas que sirvam de apoio ao desenvolvimento da ação empreendedora no Brasil. Sendo assim, faz-se necessária uma revisão das principais contribuições teóricas sobre a origem e as modificações do significado do termo empreendedor ao longo do tempo até o contexto atual.

O argumento central deste ensaio é que o empreendedor refere-se a um termo dinâmico e multifacetado, influenciado por revoluções tecnológicas e sociais. Desse modo, a ação empreendedora está fortemente relacionada ao contexto social e tecnológico no qual o empreendedor se insere.

Este artigo tem como objetivo identificar contribuições para a formação e as modificações no termo empreendedor à luz das mudanças ocorridas por meio de três paradigmas tecnológicos:

- O primeiro é o da revolução industrial britânica, que dominou a economia mundial durante todo o século XIX e foi a base de observação para as primeiras teorias sobre o empreendedor.
- O segundo paradigma é o fordista, que surgiu nos Estados Unidos e difundiu o modelo de organização da produção dominante na maior parte do século XX – período marcado pelo desenvolvimento das primeiras teorias da administração.
- O terceiro é o paradigma da tecnologia da informação, centrado nos avanços tecnológicos nas áreas de eletrônica e informática e no impacto destes nas organizações.

O texto está estruturado em quatro partes, além desta introdução. A primeira abordará a evolução do termo empreendedor até a consolidação de uma teoria sobre o empreendedor no paradigma da revolução industrial. Em seguida, apresenta as perspectivas teóricas do paradigma fordista, que se constituem a base para o desenvolvimento da visão moderna sobre o empreendedor, associando-o à inovação; essas perspectivas separam a análise econômica e a organizacional para as grandes corporações, que ganharam força, especialmente na primeira metade do século XX. Na terceira parte, o paradigma da tecnologia da informação aponta novas utilizações do termo, desassociado da ação individual. Por fim, seguem as considerações finais.

2 PARADIGMA INDUSTRIAL

A Revolução Industrial teve um impacto significativo na economia e na organização social. A partir dela, surgiram diversos trabalhos da teoria econômica que buscavam explicar o processo de acumulação de riqueza, tais como os clássicos Smith e Ricardo.

Adam Smith, em sua obra *A riqueza das nações*, lançada em 1776, apresenta o empresário de três diferentes formas. O primeiro seria o *adventurer*, termo que poderia ser traduzido por aventureiro ou especulador, isto é, indivíduo que investe seu capital em empreendimentos de alto risco. Outra forma de empresário é o *projector*, termo que guardava uma clara ambigüidade, podendo significar aquele que faz maquinações para trapacear ou roubar, assim como aquele que realiza planos ou executa uma “invenção honesta”. De maneira geral, Smith é hostil tanto em relação ao *adventurer* quanto ao *projector*, condenando-os por levarem à falência as pessoas que se engajam em seus projetos insensatos ou por desperdiçarem os fundos destinados à manutenção dos trabalhadores. Há ainda uma terceira forma de empresário, o *undertaker*, que também se dedica a realizar projetos; mas, ao contrário do *projector*, age sempre com prudência e moderação. Smith tem uma simpatia maior ao *undertaker*, o que pode estar relacionado à sua formação filosófica, que o impede de aprovar as ações dos que especulam com idéias e projetos arriscados (PAULA; CERQUEIRA; ALBUQUERQUE, 2000).

No século XVIII, Richard Cantillon define o *empreendedor capitalista* como um homem racional capaz de enfrentar o desafio do risco, e em particular o da economia de mercado. No *Ensaio sobre a natureza do comércio em geral*, publicado em 1735, Cantillon mostra que o empreendedor pertence à classe dos que vivem na incerteza, ou seja, que devem o tempo todo refletir, usar a razão. Para esse economista francês, o empreendedor é o homem racional por excelência, porque ele opera em uma sociedade mercantil em que tudo se regula pela concorrência do mercado, em que se deve saber avaliar o provável, em que só se pode decidir após ter deliberado, julgado. Em suma, o empreendedor deve ser racional para calcular os riscos, pois o mercado avalia posteriormente sobre a pertinência ou utilidade da produção realizada (LÉVESQUE, 2004).

Após Cantillon, Say teria sido o primeiro a reconhecer a função econômica do empresário. Em sua obra, o *empresário* é representado como aquele que, aproveitando-se dos conhecimentos disponibilizados pelos cientistas, reúne e combina os diferentes meios de produção para criar produtos úteis. Say critica Smith por distinguir a figura do empresário da do capitalista; contudo, segundo o próprio Say, essa falha pode ser decorrente da ausência de uma palavra equivalente ao empresário industrial no idioma inglês. É isso, talvez, que os impediu de distinguir nas operações industriais o serviço que empresta o capital e o serviço que emprega o capital (SAY, 1983).

Este empreendedor individual e capitalista é considerado por Marshall, em 1879, apenas um coordenador da produção que atua em uma firma com pouca escolha a fazer. A tomada de decisão do empreendedor é baseada na maximização dos lucros, por meio da seleção da técnica mais apropriada para adquirir os insumos necessários no mercado, incluindo trabalho e tecnologia (TIGRE, 1998).

Já o capitalista, fornecedor do capital – atualmente denominado *investidor de risco* – refere-se a um administrador profissional de recursos financeiros que faz investimentos de risco a partir de um montante de capital próprio para obter uma alta taxa de retorno sobre os investimentos.

A definição do termo *empreendedor* e a diferenciação entre *empreendedor* e *capitalista* são contribuições decorrentes do paradigma da Revolução Industrial, que se iniciou em fins do século XVIII e implicou uma mudança radical na cultura do Ocidente. Esse período foi marcado por um amplo desenvolvimento de teorias econômicas e, ao mesmo tempo, pela origem das teorias da administração, com questões direcionadas à produtividade. Tal enfoque seria a base do paradigma fordista e das teorias clássicas da administração.

3 PARADIGMA FORDISTA

As mudanças tecnológicas do modelo produtivo para as linhas de montagem e a padronização do trabalho, visando ao mercado de massa, inauguraram um novo paradigma denominado fordista – que se desenvolveu principalmente nos Estados Unidos, no início do século XX, e se disseminou pelo mundo.

No estudo das organizações industriais, o crescimento das empresas e o surgimento das sociedades por ações deslocaram a atenção do empresário-proprietário para questões como produtividade, estrutura organizacional e pessoal.

A Escola Clássica, que se originou nesse contexto, pode ser diferenciada em duas vertentes: a Teoria da Administração Científica e a Teoria da Gerência Administrativa. Em suma, as idéias dos pioneiros desta escola afirmam que um bom administrador deve planejar cuidadosamente seus passos, organizar e coordenar as atividades de seus subordinados e comandar e controlar o desempenho destes (MOTTA, 2001). De forma indireta, a Escola Clássica faz uma separação entre o proprietário, que pode ser um empresário ou um grupo de acionistas, e o gerente, focando seus estudos nas atividades que deveriam ser desenvolvidas por estes últimos.

Os princípios da Teoria da Administração Científica tiveram como precursor Frederick Taylor, que preconiza a divisão do trabalho, a disciplina, a racionalização dos métodos e sistemas de trabalho e a padronização da produção. Para garantir que os padrões de produção sejam atingidos, sugere a seleção, o treinamento e o controle dos trabalhadores, incluindo o pagamento pela produção gerada em cada um deles, por meio de um sistema de incentivos monetários (MOTTA, 2001).

Em 1916, Henry Fayol – buscando a racionalização da estrutura administrativa que gerencia o processo de trabalho – classifica as funções do administrador em: planejar, organizar, coordenar, comandar e controlar. Assim, Fayol (1989)

propõe princípios administrativos, entre os quais salienta o princípio da unidade de comando, da divisão do trabalho, da especialização e da amplitude de controle.

A passagem da Administração Científica para a Escola das Relações Humanas correspondeu a um deslocamento da ênfase da organização formal para a informal e para as relações de trabalho. A influência da Escola das Relações Humanas sobre os desenvolvimentos posteriores da teoria das organizações foi muito grande, na medida em que inaugurou a preocupação psicossocial no campo da administração (MOTTA, 2001).

Inserido nesse movimento, o *behaviorismo* reforçava a preocupação com as relações das pessoas no processo de trabalho nas organizações, reconhecendo a propriedade de adaptação do ser humano e enfatizando a maneira satisfatória de realização do trabalho, e não a melhor maneira de realizar o trabalho. Nessa linha, Simon traz uma importante contribuição para as teorias econômicas e organizacionais no que se refere ao processo decisório e, principalmente, aos limites da racionalidade neste processo (SIMON, 1997).

A Teoria de Sistemas inaugurou uma nova abordagem nos estudos organizacionais, fundamentando-se na premissa de que a organização se constitui em um sistema aberto, composto de subsistemas, e que suas funções dependem de sua estrutura. Nesse contexto, sistema é entendido como um conjunto de partes que se relacionam, cujos objetivos fazem com que o arranjo das partes não ocorra ao acaso. O homem se caracteriza pelo relacionamento interpessoal com outros indivíduos, e todos, na organização, são atores que representam papéis.

O enfoque sistêmico orientou pelo menos cinco perspectivas teóricas a partir da década de 1960, que utilizam diferentes variáveis de análise. São estas, segundo Sacomano Neto e Truzzi (2002):

- a dependência de recursos, que trabalha no nível das interações ambientais e dos controles interorganizacionais;
- a ecologia das populações, que focaliza a população de organizações e a seleção natural para as organizações que melhor se adaptarem às mudanças ambientais;
- a contingência estrutural, que enfatiza os fatores ambientais que condicionam a forma organizacional;
- a nova economia institucional, que salienta os custos de transação e as formas de governança;
- o novo institucionalismo, que trata de como as organizações surgem, se estabilizam e como são transformadas pelo ambiente.

Essas correntes do pensamento organizacional deixaram sua contribuição na organização das empresas modernas – inicialmente, mediante a incorporação da

racionalidade nas empresas e, gradativamente, da adaptação ao contexto social e da evolução e incorporação tecnológica. No entanto, o que se constata é que essas teorias principais utilizam como objeto de análise as grandes corporações, não respondendo questões relativas ao empreendedor e às pequenas empresas, que até recentemente eram marginais na construção do conhecimento em administração.

Em paralelo, no campo da teoria econômica, que já tinha dificuldades em lidar com a figura do empresário na era dos empreendimentos individuais, a emergência das grandes corporações tornou esse quadro mais complexo e difícil, levando ao surgimento de novas maneiras de tratar o tema.

Essa requalificação foi realizada de formas diferentes por três autores: Schumpeter, Penrose e Chandler Júnior. Para Schumpeter, coloca-se a obsolescência da função empresarial; para Penrose, a função empresarial é um dos serviços produtivos que alimentam o crescimento das firmas; e, para Chandler Júnior, o empresário é o construtor da empresa industrial moderna. Essa diferenciação é interessante para localizar as novas dificuldades da teoria econômica para lidar com o tema do empresário nos tempos das grandes corporações (PAULA; CERQUEIRA; ALBUQUERQUE, 2000).

Schumpeter (1983) associa o empreendedor ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades. O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas organizacionais ou pela utilização de novos recursos ou materiais. Tal processo é, então, denominado *destruição criativa* (SCHUMPETER, 1984).

Assim, o empreendedor se caracteriza principalmente pela inovação. Ele não é um inventor, mas um indivíduo capaz de introduzir a invenção na indústria e, assim, produzir inovação: a fabricação de um novo bem; a introdução de um método de produção; a abertura de um novo negócio e o ingresso em um novo mercado; a conquista de uma nova fonte de matéria-prima ou de produtos semi-acabados; o estabelecimento de um novo modelo de gestão organizacional.

Essa nova dimensão do empreendedorismo permite distinguir, com clareza, a função do empreendedor da função de gerente: o primeiro inova, enquanto o segundo administra sem necessariamente inovar. Além disso, Schumpeter (1983) reafirma a importância da distinção de Say entre empreendedor e capitalista, bem como apresenta a situação do empreendedor que ingressa na rotina gerencial, tornando-se um gerente e não mais um empreendedor.

Em sua obra *Capitalismo, socialismo e democracia*, Schumpeter (1984) argumenta que, com o desenvolvimento do capitalismo, o estabelecimento ou a unidade de controle de grande escala tornou-se a máquina mais poderosa do progresso econômico e da expansão de longo prazo da produção total. Esse autor discute tal processo, avaliando os impactos da consolidação do papel das grandes firmas, entre os quais a obsolescência da função empresarial.

Essa função – que consiste em introduzir inovações e enfrentar resistências do ambiente econômico e social às coisas novas – estaria, segundo Schumpeter (1984), perdendo terreno: em primeiro lugar, porque a própria inovação está sendo reduzida à rotina e, em segundo lugar, porque alguns tipos de resistência – em particular, a resistência de consumidores e produtores a um novo tipo de produto ou serviço por ser novo – já quase desapareceram.

Em sua formulação sobre a teoria do crescimento da firma, Penrose (1995) define a *firma* tanto como uma organização administrativa como uma coleção de recursos produtivos. A firma é governada por suas “oportunidades produtivas”, que compreendem todas as possibilidades produtivas que os *entrepreneurs* podem ver e tomar vantagens. Penrose explicita que o termo *entrepreneur* é usado por ela em um sentido funcional, referindo-se a indivíduos ou grupos que oferecem serviços empresariais (*entrepreneurial services*).

Na definição de *serviços empresariais* retoma a interpretação schumpeteriana, na medida em que esses serviços estão relacionados à introdução de novas idéias, à aquisição de novos recursos gerenciais, a mudanças na organização administrativa da firma, ao levantamento de recursos etc. (PENROSE, 1995). Dessa forma, se diferenciam os serviços empresariais dos serviços gerenciais.

Penrose (1995) também afirma que as oportunidades para as pequenas firmas e o espaço para o crescimento destas são as áreas deixadas em aberto pelas grandes empresas. As oportunidades para as pequenas firmas surgem também do crescimento e da difusão de conhecimentos tecnológicos. Uma vez que esses conhecimentos venham a se tornar mais numerosos e difundidos, será inevitável a criação de inúmeras oportunidades para pequenas firmas.

A formulação de Penrose (1995) rompe com o dilema de Schumpeter (1984) sobre as grandes firmas minando a função empresarial, sugerindo que a competência nos serviços empresariais é crucial para a firma ao afastar os limites gerenciais para seu crescimento, ao mesmo tempo em que aponta um espaço específico para as pequenas firmas e para os empresários que as constituem.

Por sua vez, Chandler Júnior (1977) apresenta a definição de *empresa industrial moderna* a partir de duas características: a existência de muitas unidades operativas distintas (multidivisional) e a de uma administração por uma hierarquia de executivos assalariados. A chegada dessa nova instituição trouxe ao mundo um novo tipo de capitalismo, não mais baseado na empresa administrada pelo proprietário, como os primeiros objetos de análise da teoria econômica clássica.

Na formulação de Chandler Júnior (1977), a origem da empresa industrial moderna está relacionada com transformações revolucionárias nas condições de transporte, nos meios de comunicação e nos sistemas produtivos e de distribuição. Essas mudanças ofereceram oportunidades únicas para a exploração de economias de escala e de escopo. Segundo esse autor, três conjuntos de investimentos inter-relacionados foram essenciais para explorar essas oportunidades:

1. investimentos na produção, criando instalações produtivas suficientemente grandes para explorar as economias de escala e de escopo;
2. investimentos em *marketing*, criando redes de *marketing* e distribuição de forma a manter o volume de vendas à altura do volume de produção;
3. investimentos em gerência, contratando e treinando gerentes para administrar as instalações ampliadas e o pessoal na produção e na distribuição, assim como para coordenar e monitorar essas duas funções básicas e também para planejar e alocar recursos destinados a uma futura produção e distribuição.

Apenas as firmas que realizaram esses três investimentos simultaneamente conseguiram explorar de forma vantajosa essas economias. E as primeiras firmas a realizarem tais investimentos dominaram seus mercados (CHANDLER JÚNIOR, 1977).

Outra contribuição de Chandler Júnior (1990) é a diferenciação entre empresários, proprietários e administradores (gerentes). A história institucional narrada em *Scale and Scope* é descrita como o resultado de inúmeras decisões tomadas por empreendedores individuais, proprietários e gerentes, decisões entre alternativas cujos resultados são incertos. Os executivos que realmente alocam recursos disponíveis são os elementos centrais de qualquer empresa. Devido a seu papel crítico na economia moderna, eles são definidos como *empreendedores*; em contraste, aqueles que coordenam, avaliam e planejam dentro dos meios a eles alocados são denominados *gerentes*.

Com base nessa afirmação, constata-se uma nova utilização para o termo empreendedor, aplicado à grande corporação. Nesse caso, empreendedores poderiam ser os executivos que decidem a alocação dos recursos disponíveis na empresa, enquanto os gerentes seriam responsáveis pela coordenação, pela avaliação e pelo planejamento dos meios a eles alocados.

Schumpeter (1983) também chamava a atenção para esta questão, pois, embora o empreendedor mais conhecido seja aquele que cria seu próprio negócio, também existe o empreendedor que inova dentro de um negócio já existente, ou seja, é possível empreender dentro de uma organização já constituída. Assim, os empreendedores que vislumbram e desenvolvem oportunidades de negócios ou de melhorias para a organização onde trabalham são denominados *intra-empreendedores*.

Collins (1970) considera duas maneiras diferentes de empreender. A primeira delas é como extensão de uma estrutura já existente, ou seja, um novo departamento, uma nova divisão ou uma nova linha de produtos; os responsáveis pelo processo de organização e criação por extensão são denominados empreendedores administrativos. A segunda forma é a criação de entidades independentes, sem nenhuma ligação formal com estruturas já existentes; nesse caso, os responsáveis são denominados empreendedores.

Assim, o paradigma fordista tem duas principais contribuições na formação do termo empreendedor. A primeira é a associação entre o empreendedor e a inovação (SCHUMPETER, 1984). A segunda é a ampliação da utilização para aquele que cria uma nova organização, abrangendo também indivíduos que empreendem dentro de estruturas já estabelecidas, assim como ampliando a utilização do termo para o intra-empreendedor.

4 PARADIGMA DA TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

A grande mudança tecnológica dos últimos anos, decorrente dos avanços nas tecnologias de informação e comunicação, impactou no ambiente socioeconômico, em especial nos processos produtivos e nas relações de mercados. Esse processo nos remeteu ao paradigma da tecnologia da informação. Esse paradigma é marcado pelo surgimento, nas últimas décadas do século XX, de uma nova economia baseada no conhecimento e na informação, na qual a inovação e a difusão tecnológica se tornaram elementos fundamentais ao desenvolvimento.

Nesse contexto, se observa que os modelos contemporâneos são conduzidos por estratégias que permitem a flexibilização nos processos de produção e que buscam a inserção das empresas em redes formais e informais. Os arranjos interorganizacionais e as alianças estratégicas têm lugar de destaque nas pesquisas deste paradigma.

No que se refere ao empreendedorismo, a ênfase nas redes de relacionamento e nas práticas de associativismo originou o desenvolvimento de dois novos tipos de empreendedores: o coletivo e o social. Schumpeter (1983) já apontava esta tendência de que os processos de inovação ocorressem não mais por “lampejos de genialidade de um indivíduo”, mas como resultado de trabalho de um grupo.

Segundo Lévesque (2004), o empreendedor coletivo – principalmente aquele do tipo cooperativista ou mutualista – tem sua origem no século XIX; contudo, apenas nas últimas décadas obteve maior atenção dos pesquisadores.

O *empreendedorismo coletivo* tem duas características básicas. Em primeiro lugar, a necessidade de um funcionamento democrático para realizar plenamente seu potencial, condição fundamental para o êxito da iniciativa. Em segundo, a constituição prévia de um grupo de pessoas para a criação de um empreendimento coletivo, sendo que tal agrupamento deve ocorrer antes de se constituir o próprio empreendimento, assim como a mobilização de recursos para operacionalização da iniciativa.

O projeto de um empreendimento coletivo é, freqüentemente, conduzido por um grupo de pessoas relacionadas entre si a partir da proximidade geográfi-

ca ou do interesse profissional. Por tratar-se de um grupo, por um lado o período de gestação desse tipo de empreendimento é mais longo e mais difícil que o da empresa capitalista e, por outro, a iniciativa coletiva apresenta maior potencial para inovação.

A sinergia das pessoas pode facilitar a demarcação das necessidades não satisfeitas e inovar propondo produtos e serviços não oferecidos no mercado. Além dos produtos e serviços, os empreendimentos coletivos podem inovar em seus processos e estrutura organizacional. Em relação ao risco, esses empreendimentos normalmente oferecem menores riscos que os empreendimentos capitalistas, por serem capazes de mobilizar recursos de um coletivo ou de uma comunidade (LÉVESQUE, 2004).

Desse modo, inserida em um ambiente dinâmico, marcado pela incerteza, pela complexidade e pelas rápidas mudanças tecnológicas, a ação empreendedora passa a abranger o esforço coletivo de indivíduos ou organizações no desenvolvimento de novos empreendimentos. Essa ação coletiva se vale dos recursos de informática que facilitam a sinergia entre os cooperativados, reduzem os custos e os riscos e ampliam as chances de sucesso do empreendimento.

Outra questão de destaque no paradigma atual é a dimensão social, uma vez que a evolução do capitalismo possibilitou um aumento na velocidade do desenvolvimento tecnológico, mas também acentuou as desigualdades sociais decorrentes da concentração de riqueza. Essa preocupação está presente no campo da economia social – uma parte da economia que reconhece explicitamente a dimensão social pelos valores que lhe correspondem, mas, sobretudo, pelas regras que dão mais prioridade às pessoas do que ao capital, no que diz respeito às decisões, ao poder e aos resultados.

Diversamente das iniciativas capitalistas, para as quais o poder e os lucros pertencem exclusivamente aos acionistas, as iniciativas da economia social se baseiam na associação de pessoas ou na ação de um indivíduo com capacidade de mobilizar uma grande diversidade de recursos. Esta ação é denominada *empreendedorismo social* e tem adquirido destaque, especialmente pelo crescimento das Organizações Não-Governamentais (ONGs) nos últimos anos.

Os empreendedores sociais, assim como os empreendedores capitalistas, buscam novas oportunidades e também se preocupam com a inovação. Embora possuam a capacidade de mobilizar recursos para transformar um projeto em realidade, se distinguem claramente por seu interesse pela justiça social.

O empreendedor social não se insere nem na busca exclusiva do lucro, nem na racionalidade substantiva apenas. O líder, que mobiliza recursos a partir de uma visão e de um projeto, é um visionário e um inovador capaz de transformar ameaças em oportunidade e problemas sociais em soluções. Assim, o empreen-

dedor social estabelece uma organização sem fins lucrativos ou uma empresa que responde necessidades coletivas não satisfeitas (LÉVESQUE, 2004).

Contrapondo a lógica de acumulação de riqueza capitalista, os empreendedores sociais não criam uma riqueza para si mesmos, mas geram uma riqueza coletiva para a comunidade em seu entorno. Além disso, mais do que o capitalista, o empreendedor social necessita superar barreiras significativas para ter acesso a capitais e a redes de negócios. No contexto do paradigma vigente, é a tecnologia da informação que permite ao empreendedor social sua inserção em redes e possibilita o acesso aos conhecimentos necessários para inovações sociais.

5 O DESENVOLVIMENTO DO TERMO EMPREENDEDOR: UMA SÍNTESE

A síntese das reflexões deste ensaio sobre contribuições teóricas ao termo *empreendedor* nos três paradigmas aqui abordados é apresentada no Quadro 1.

QUADRO 1

AS DIFERENTES ACEPTÕES DO TERMO *EMPREENDEDOR* EM TRÊS PARADIGMAS TECNOLÓGICOS

REVOLUÇÃO INDUSTRIAL	FORDISTA	TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
<ul style="list-style-type: none">• Empreendedor é caracterizado por uma iniciativa individual, visando ao lucro econômico.• Ação empreendedora é associada ao risco.• Diferenciação do papel do investidor e do empreendedor.	<ul style="list-style-type: none">• Surgimento das grandes corporações.• Ampliação dos limites da firma, que gera novas oportunidades de negócios.• Inovação e importância de quem a implementa no mercado (empreendedor).• Surgimento do intra-empendedor.• Diferenciação do papel do gerente e do empreendedor.	<ul style="list-style-type: none">• Inovações em tecnologia da informação, que possibilitam o desenvolvimento de redes, favorecendo o incremento no número de empreendedores coletivos e sociais.• Emergência do empreendedor social, contrapondo-se à lógica de acumulação de riqueza capitalista.

Fonte: Elaborado pelas autoras.

Conforme o Quadro 1, ao longo de três paradigmas tecnológicos verifica-se que o termo empreendedor pode estar associado a quatro tipos de empreendedores: o empreendedor individual, o intra-empendedor, o empreendedor coletivo e o empreendedor social.

A formulação do termo empreendedor tem sua origem na teoria econômica. O desenvolvimento da Revolução Industrial e o surgimento do capitalismo tiveram um importante agente social: o empresário. O empresário representava, no século XIX, a base da economia capitalista, uma vez que esse empresário-proprietário tinha o papel central nas decisões da firma. Nesse paradigma, as principais contribuições teóricas são no sentido de definir a utilização do termo empreendedor relacionado à atividade empresarial, associando-o ao risco e diferenciando-o do investidor.

Nesse paradigma tecnológico, surge o *empreendedor individual*, que iniciava um novo negócio, normalmente, sozinho e, por vezes, buscava o apoio financeiro de um capitalista, ou seja, um investidor para sua empresa. Esse empreendedor assumia os riscos financeiros e psicológicos de iniciar um novo negócio, na expectativa de um retorno compensatório, e, nesse sentido, sua principal motivação era a obtenção de lucro.

A emergência das grandes fábricas e corporações no século XX levou à elaboração das primeiras teorias da administração orientadas para essa nova realidade e desenvolvidas no paradigma fordista, cujo foco era a produtividade das organizações. O empresário-proprietário saía de cena nas grandes empresas, cedendo espaço para novos objetos de análise, como os gerentes e a relação com os acionistas.

A evolução das teorias no campo da administração pode ser sintetizada no paradigma fordista da seguinte forma:

- O início do século é marcado pelo movimento de racionalização do trabalho.
- Na década de 1930, surge a Escola das Relações Humanas.
- Entre as décadas de 1940 e 1960, destaca-se o funcionalismo estrutural e a Teoria de Sistemas.
- A partir da década de 1970, surgem as teorias ambientais com base no enfoque sistêmico.

No momento atual, a dinâmica e a complexidade das organizações não apontam nenhuma teoria predominante; pelo contrário, observa-se um crescimento do pluralismo teórico no campo da administração.

No paradigma fordista, o empreendedor capitalista é abordado também por Schumpeter (1983), que agrega o elemento inovação na atividade empreendedora; assim, como Penrose (1995), faz uma análise sobre o crescimento da firma e as oportunidades para as pequenas empresas diante do avanço das grandes.

A definição de um *intra-empreendedor* é uma contribuição de teóricos organizacionais, que se refere a um comportamento empreendedor dentro de uma empresa

já estabelecida. Nesse tipo de ação, esse empreendedor está presente nos mais diversos tipos de organizações (grandes corporações, universidades, hospitais e órgãos públicos); busca a geração de lucro para a empresa onde atua; e recebe recompensas sociais e psicológicas como reconhecimento pela iniciativa. Embora não assuma o risco financeiro pelo projeto, ele assume os riscos sociais e psicológicos, caso seu empreendimento não obtenha os resultados esperados pela organização.

No paradigma da tecnologia da informação, surgem duas novas aplicações do termo empreendedor abrangendo o *empreendedor coletivo* e o *empreendedor social*. Apesar dos avanços tecnológicos decorrentes desta última revolução, constata-se também um aumento da exclusão social e tecnológica de grande parte da população. Desse modo, verifica-se a emergência do empreendedor social – preocupado com as demandas sociais não satisfeitas pelo poder público, ou mesmo por empresas capitalistas. Além disso, crescem também os empreendimentos coletivos como forma de reduzir os custos e compartilhar os riscos no desenvolvimento de um novo negócio. Essas duas acepções do termo podem estar associadas à ampliação das desigualdades sociais e tecnológicas, uma vez que grande parte da população permanece à margem do paradigma vigente.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo teve como objetivo identificar contribuições para a formação e as modificações no termo empreendedor à luz das mudanças ocorridas ao longo de três paradigmas tecnológicos.

De acordo com o argumento desenvolvido ao longo do trabalho, esse termo pode estar associado a quatro tipos de empreendedores: o empreendedor individual, o intra-empreendedor, o empreendedor coletivo e o empreendedor social. Considerando essas quatro acepções, em cada tipo é necessário entender as motivações, as barreiras e os desafios desses empreendedores, que divergem em características, mas convergem na busca pela construção de um novo empreendimento.

Como tema para novas pesquisas, aponta-se o desenvolvimento de estudos comparativos sobre as características dos empreendedores de cada categoria, identificando aspectos convergentes e divergentes que possam influenciar as ações dessas atividades. Dessa forma, podem ser desenvolvidas políticas públicas e programas de apoio ao empreendedorismo considerando as especificidades de cada tipo de ação.

Por fim, ressalta-se que as contribuições sobre esse tema não se limitam aos autores aqui apresentados e que novas abordagens podem complementar este estudo, ou, ainda, originar novos trabalhos que colaborem para a consolidação de um corpo teórico consistente sobre o termo e suas aplicações.

REFERÊNCIAS

- CHANDLER JR., A. *The visible hand – The Managerial Revolution in America Business*. London: The Belknap Press of Harvard University Press, 1977.
- _____. *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Harvard: Belknap, 1990.
- DOLABELA, F. *O segredo de Luísa*. São Paulo: Cultura, 1999.
- DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- FAYOL, H. *Administração industrial e geral: previsão, organização, comando, coordenação, controle*. São Paulo: Atlas, 1989.
- GEM [Global Entrepreneurship Monitor]. *Empreendedorismo no Brasil. Relatório Executivo 2007*. Disponível em: <www.gemconsortium.org/download.asp?fid=672>. Acesso em: 15 abr. 2007.
- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. *Empreendedorismo*. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- LÉVESQUE, B. Empreendedor coletivo e economia social: outra forma de empreender. *Revista Virtual de Gestão de Iniciativas Sociais*, v. 1, p. 44-64, out. 2004.
- MOTTA, F. C. P. *Teoria das organizações: evolução e crítica*. São Paulo: Pioneira, 2001.
- PAULA, J. A.; CERQUEIRA, H. E. A. G.; ALBUQUERQUE, E. M. *Teoria econômica, empresários e metamorfoses na empresa industrial*. Texto para discussão n. 133. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2000.
- PENROSE, E. *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Oxford University, 1995.
- SACOMANO NETO, M.; TRUZZI, O. M. S. Perspectivas contemporâneas em análise organizacional. *Gestão & Produção*, v. 9, n.1, p. 32-44, abr. 2002.
- SAY, J. B. *Tratado de economia política*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- SCHUMPETER, J. *A Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- _____. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.
- SIMON, H.A. *Administrative Behavior*. New York: Free Press, 1997.
- TAYLOR, F.W. *Princípios de administração científica*. São Paulo: Atlas, 1990.
- TIGRE, P.B. Inovação e teorias da firma em três paradigmas. *Revista de Economia Contemporânea*, n. 3, p. 67-110, jan./jun. 1998.
- WEBER, M. *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo: Pioneira, 1997.