

Empreendedorismo: Evolução Histórica, Definições e Abordagens.

Everton Verga¹
Luiz Fernando Soares da Silva²

Resumo: Na difusão da compreensão e entendimento do fenômeno empreendedorismo, este trabalho apresenta o estudo de alguns aspectos como: a evolução histórica, principais conceitos, definições e abordagens. Elementos que se tornam essenciais para o processo de aprendizagem sobre o termo empreendedorismo. Neste sentido, o enfoque principal foi apresentar, o contexto histórico do assunto, bem como as evoluções do campo de pesquisa e seu contexto no desenvolvimento econômico. Com isso, o estudo pretendeu evidenciar, por meio ensaio teórico, sua evolução e reflexos nas pesquisas acadêmicas, como também na sociedade. A metodologia utilizada foi a pesquisa exploratória, de cunho bibliográfico, baseando-se em publicações de diversos *Journals* que compõe a base de dados da CAPES, como também os periódicos RAUSP e RAC, e anais do EGEPE e EnANPAD.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Evolução Histórica. *Effectuation*. Desenvolvimento Econômico.

1. INTRODUÇÃO

Após a queda de Roma (por volta de 476 dC) até meados do século XVIII, praticamente não existiu aumentos na geração de riqueza, mas com o advento do empreendedorismo, esse cenário muda principalmente no Ocidente, que apresenta um crescimento exponencial de 1700 a 1900. Assim, ao longo deste cenário, o pensamento empreendedor evolui, evidenciando a dimensão que o termo alcança, disseminando-se nas escolas de negócios e academias (MURPHY; LIAO; WELSCH, 2006).

Neste sentido, o interesse por seu estudo aumenta consideravelmente com uma comunidade científica reconhecida e expressando-se através de um grande número de conferências e publicações científicas (BRUYAT; JULIEN, 2000; MURPHY; LIAO; WELSCH, 2006; ALDRICH, 2012), mas persistindo ainda questões relacionadas à necessidade de uma melhor compreensão científica deste tema. Para Shane e Venkataraman (2000), é quase impossível o entendimento do assunto apenas por características pessoais, além de ser importante uma contextualização existente na influência de diversas situações e do próprio ambiente onde este fenômeno é desenvolvido. Shane (2003) enfatiza o estudo do empreendedorismo com uma abordagem interdisciplinar para a elaboração de um esquema conceitual que possa melhor compreender o assunto. Davidsson (2004) também afirma que a pesquisa sobre este termo não está focada apenas no surgimento de novas empresas, mas principalmente nos novos mercados e nas mudanças que ocorrem nos mesmo.

¹ Mestrando em Administração. Universidade Estadual de Maringá. evertonverga@yahoo.com.br.

² Mestrando em Administração. Universidade Estadual de Maringá. dasilvael@yahoo.com.br.

Assim, este trabalho tem como objetivo descrever a evolução das discussões sobre a conceituação do empreendedorismo no campo de estudo, frente a sua evolução histórica. Quanto a fonte de dados utilizados na pesquisa, destacam-se os diversos *Journals* específicos sobre Entrepreneurship (Empreendedorismo), como: *Small Business Economics*; *Journal of Business Venturing*; *Journal of Management*; *Academy of Management Review*; *Entrepreneurship Theory and Practice*. Também foram pesquisados periódicos nacionais como: Revista de Administração (RAUSP) e Revista de Administração Contemporânea (RAC), por fim, consultou-se os anais do EGEPE e EnANPAD. Sendo que os critérios de seleção dos trabalhos utilizados partiu da premissa dos que abordavam discussões sobre a evolução do empreendedorismo como campo de pesquisa, suas abordagens e perspectivas. A primeira parte do trabalho apresenta uma abordagem acerca da evolução histórica, seguido pela descrição do campo de pesquisa e uma das definições mais disseminadas na literatura recente sobre termo empreendedorismo. Após essa discussão são apresentadas as perspectivas processual e *effectual*, finalizado-se com a abordagem relacionada à influência do empreendedorismo no desenvolvimento econômico.

2 EVOLUÇÃO, CONCEITOS E ABORDAGENS DO EMPREENDEDORISMO

2.1 EVOLUÇÃO E CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA

Mesmo que para muitos o campo de pesquisa em empreendedorismo seja relativamente novo, os pensamentos pioneiros sobre o termo não são. Segundo Landström, Harirchi, Aström (2012), provavelmente a função é tão antiga como o intercâmbio e o comércio entre os indivíduos na sociedade, mas, no entanto, este conceito não era discutido, e somente a partir da evolução dos mercados econômicos os cientistas se interessaram pelo fenômeno.

Segundo Landström e Benner (2010), essa discussão ocorreu após um grande período de estagnação aplicado pelo sistema feudal na economia europeia, onde o direito de propriedade era restrito e os produtos altamente taxados. Mas durante a Idade Média, lentamente essas condições se modificavam e o sistema de empreendedorismo evoluía com base nas classes dos comerciantes e na ascensão das cidades. Neste período o termo empreendedor "foi usado para descrever tanto um participante quanto um administrador de grandes projetos de produção" (HISRIC; PETERS; SHEPHERD, 2009, p. 28).

Para FILION (1999) *Vérin* em 1982 foi um dos primeiros a estudar a evolução do termo *enter-preneur* através da história, observando que no século XII, ele era usado para referir-se "àquele que incentiva brigas". Já no século XVII, representado na era econômica, o empreendedor estava ligado a pessoa que "tomava a responsabilidade e coordenava uma operação militar", e, no fim deste século e início do século XVIII, o termo foi usado como referência à pessoa que "criava e conduzia empreendimentos".

Murphy, Liao e Welsch (2006) destacam que a atividade empreendedora se expandiu ao longo séculos XVI e XVII, como o conhecimento experimental, e portanto, epistemológico ou baseado nas habilidade, tornando-se cada vez mais instrumentais para corrigir as ineficiências ou fornecer novas soluções, bens e serviços. Com especialização do conhecimento a descoberta de oportunidades comerciais e a atividade empreendedora se intensificou no século XVIII. Hisrich, Peters e Shepherd (2009) destacam que neste mesmo período o termo era utilizado para se referir às ocupações específicas, porém a continuidade

da evolução foi ampliando-se e a figura da pessoa empreendedora tornou-se mais relevante que sua ocupação.

Nessa linha histórica, Landström e Benner (2010) descrevem os principais autores que preconizaram as primeiras concepções sobre empreendedorismo. Uma figura importante foi Richard Cantillon (aprox. 1680-1734), pois suas contribuições descrevem que os empreendedores estavam envolvidos em trocas de mercadorias direcionadas ao lucro e decisões empresarias, tomadas em face das incertezas. Uma das características de análise para Cantillon foi a ênfase sobre o "risco e as incertezas" (FILION, 1999; HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009; BRUYAT; JULIEN, 2000).

Filion (1999) e Landström e Benner (2010) descrevem também as contribuições dos franceses, na figura de Jean Baptiste Say (1767-1832), o qual definia o empreendedor no papel de coordenação de produção e distribuição, ou seja, um coordenador que consistia em combinar os fatores (terra, capital e indústria humana) de produção que resultavam em novos empreendimentos.

Desta forma, o empreendedorismo foi evoluindo frente às ideias que dominavam a época, o que proporcionou uma conjuntura de Três Eras distintas do Pensamento Empreendedor. A partir da visão que cada uma apresenta, conforme exposto sucintamente na figura 1, é possível verificar a evolução cronológica do processo apresentado por Landström e Benner (2010).

Figura 1: Eras do Pensamento Empreendedor.



Fonte: Landström e Benner (2010, p. 20).

Na Era Econômica (1870-1940), o interesse pelo empreendedorismo por parte dos economistas vem desde a abordagem de Cantillon e o "risco" (CASSIS, MINOGLU, 2005; MURPHY; LIAO; WELSCH, 2006), seguida pela tradição Knightian representada por Frank Knight com foco nas "incertezas" (CASSIS, MINOGLU, 2005; DAVIDSSON, 2004; HISRICH, PETERS, SHEPHERD, 2009; JULIEN, 2010), e ainda, a Schumpeteriana - provavelmente a mais conhecida na figura de Joseph Schumpeter que constrói uma nova teoria econômica baseada na "mudança e inovação" (DAVIDSSON, 2004; CASSIS; MINOGLU, 2005; FILION, 1999; HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009). Por fim, a escola Austríaca, destacando que para uma melhor compreensão do empreendedorismo é preciso o esclarecimento da ligação entre o empresário e a empresa (CASSIS; MINOGLU, 2005).

Por outro lado a Era das Ciências Sociais (1940-1970) foi um período marcado pela entrada dos estudiosos das áreas de psicologia e ciências sociais, que direcionaram seus interesses no empreendedor como um indivíduo e começaram a investigar suas obras e traços de personalidade. A ênfase do empreendedor no processo de mudança econômica torna-se o objeto de estudo por parte dos sociólogos, figuras como Max Weber são citados por suas contribuições. Já os psicólogos têm o foco nas ciências comportamentais e antropológicas, relacionando o empreendedorismo como um comportamento desviante, ligado à cultura (CASSIS; MINOGLU, 2005) e também às discussões de pressuposto filosóficos quanto a questões: ontológicas, epistemológicas, além do foco sobre a natureza humana e da sociedade,

que proporcionaram ganhos ao estudo do empreendedorismo (PITTAWAY, 2005).

A Era dos Estudos de Gestão (1970-), por sua vez, foi e está sendo marcada por mudanças políticas, econômicas e tecnológicas. Neste contexto, a dinâmica do empreendedorismo torna-se um tema dominante na sociedade. Para Murphy, Liao, Welsch (2006) ela é reconhecida como a era de base multidisciplinar, pelas pesquisas que envolvem oportunidades, redes de acesso à informações, aos fatores sociológicos, entre outros. Landström e Benner (2010) destacam que muitos estudiosos de diferentes áreas se interessam pelo tema empreendedorismo, com isso o campo cresceu consideravelmente, porém esse aumento de pesquisa não significa um consenso, apenas reforça a necessidade de pesquisas sistemáticas direcionadas a uma melhor compreensão do fenômeno.

Neste sentido de entendimento, Julien (2010) destaca a importância das raízes do empreendedorismo que estão ligadas em áreas mais antigas e consolidadas como a economia, ciência do comportamento (psicologia, ciência cognitiva) e sociologia (MURPHY; LIAO; WELSCH, 2006; BARON; SHANE, 2007). A esse respeito, estudiosos do empreendedorismo têm emprestados conceitos e teorias das disciplinas tradicionais e os adaptado para o estudo do empreendedorismo e essa importação de outros campos de pesquisa é muitas vezes um primeiro passo necessário para criar um campo que posteriormente desenvolve conceitos únicos com teorias próprias (LANDSTRÖM; HARIRCHI; ASTRÖM, 2012).

Fortalecendo a discussão, Cassis e Minoglou (2005) relatam que Cantillon, em 1755, já ligava o empreendedorismo às perspectivas das teorias econômicas, sociológicas, psicológicas, antropológicas e ciências políticas. Segundo Julien (2010), para a compreensão do termo, é necessário recorrer a outras disciplinas, não sendo possível restringir-se ao empirismo ingênuo de estudos que se limitam a fazer ligações entre algumas variáveis puramente econômicas.

Julien (2010) descreve esse pensamento apoiando-se em quatro abordagens: a antropológica e psicológica, sociológica, geográfica e econômica; citando que estas não esgotam o assunto, apenas delimitam o estudo. O quadro 1 relata as visões das áreas *versus* as abordagens, destacando o contexto do empreendedor.

Quadro 1: As diferentes abordagens do empreendedorismo

ABORDAGEM ÁREA	O EMPREENDEDOR	A EMPRESA OU ORGANIZAÇÃO	O AMBIENTE OU MEIO TERRITORIAL
ANTROPOLÓGICA E PSICOLÓGICA OU BEHAVIORISTA	Suas Características (origens, cultura, educação, formação)	Pessoal e Centralizada (dependência do empreendedor no início)	Pessoal ou não considerado
SOCIOLÓGICA	Um Criador de Organização	Associada a outras e à sociedade, ela é mais importante que o próprio empreendedor	A organização é parte do tecido industrial e do desenvolvimento da região: gera empregos e produtos.
GEOGRÁFICA OU DE ECONOMIA REGIONAL	Um dos principais atores mas não o único	Elementos de diversificação ou não	Fortes laços com o meio e vice-versa
ECONÔMICA	Simple agente econômico	Parte da estrutura setorial e resposta às necessidades do mercado	O dinamismo da empresa parte da conjuntura e outros ciclos econômicos de médio e longo prazo

Fonte: adaptado de Julien (2010, p. 26)

A análise do quadro e as informações descritas, possibilita a conclusão de que o fenômeno empreendedorismo é complexo demais para ser analisado apenas de um ponto de vista, destacando a importância dessas abordagens, ou até mesmo se necessário ir além delas para sua compreensão (BARON; SHANE, 2007). Assim, essa breve abordagem sobre a evolução do empreendedorismo ligado as distintas eras do pensamento empreendedor torna-se um elemento relevante para o raciocínio da evolução e discussão do termo, e, além das visões multidisciplinares das raízes epistemológicas da compreensão do fenômeno empreendedorismo, possibilita observar uma sólida base teórica do assunto. No entanto, outras variáveis ligadas a definição do termo como campo de pesquisa e sua conceituação tornam-se elementos essenciais para a continuidade das discussões sobre o tema.

2.2 O CAMPO DE PESQUISA E DEFINIÇÕES DO EMPREENDEDORISMO

O campo de estudos do empreendedorismo é visto como uma nova ciência, e, nesse sentido Julien (2010) destaca que qualquer pesquisa sobre o tema precisa aplicar o princípio sistêmico da variedade requerida ou seja, uma abordagem não pode ser menos complexa do que a questão abordada.

De acordo com Landström, Harirchi e Aström (2012) o campo de pesquisa sobre empreendedorismo tornou-se alvo de muita atenção ao longo últimas cinco décadas, o que foi fundamental na construção de sua infraestrutura conceitual, no entanto, há uma falta de consenso sobre o que precisamente se constitui o empreendedorismo. Assim, para os autores é oportuno olhar para trás de forma mais sistemática analisando o que foi alcançado, tentar identificar as principais contribuições discutidas de forma a se estabelecer uma base para o futuro quanto ao desenvolvimento do empreendedorismo e seu campo. Eles ainda destacam a evolução do campo de estudo em três fases distintas descritas assim:

A primeira denominada de "Decolagem", diz respeito aos estudos pioneiros sobre o tema, com pesquisas direcionadas para as características do empreendedor e sua personalidade, apoiadas em princípios da psicologia, dada a novidade do campo, era fácil para os pesquisadores de diferentes áreas realizarem pesquisas sem experimentar discussões mais analíticas sobre a relevância do estudo. Foi neste período que estudos pioneiros como o David Birch como o trabalho *The Job Generation Process* publicada em 1979, mostrando que a maioria dos novos empregos na época nos Estados Unidos tinham sido criados por novas e pequenas empresas. Com esses resultados o impacto no empreendedorismo e na comunidade de pesquisa e nos políticos foi enorme e fundamental para a incorporação das pequenas empresas no contexto das políticas do desenvolvimento econômico.

Seguindo, a fase do "Crescimento" ligada à construção de uma infraestrutura e à fragmentação da pesquisa, destacam os anos de 1990 pelo enorme crescimento das investigações sobre empreendedorismo, o que ocasionou uma disseminação social ampla com o aumento do número de periódicos científicos, conferências, programas educacionais e cursos ligados a área. Os autores relatam que essa década não foi apenas marcada pela migração em larga escala para este campo, pois os estudos que aconteceram dentro e fora dele ocasionando consequências no desenvolvimento cognitivo, tornando-se altamente fragmentado, composto essencialmente por trabalho mais empíricos que teóricos. Neste contexto, Shane e Venkataram (2000) relatam que o campo de estudo tornou-se um rótulo amplo sob os quais

uma mistura de pesquisas foram inseridas, o que ocasionou em partes a perda da legitimidade e algumas dificuldades.

Fase de "Maturidade" depois de quase 30 anos de intenções estudos sistemáticos, o campo de estudo sobre empreendedorismo vem se consolidando tanto em um sentido social quanto cognitivo. Na visão de Landström, Harirchi e Aström (2012) foi observado que este campo cresceu significativamente e tornou-se um tema popular de interesse entre os estudiosos de muitas disciplinas diferentes. Como consequência, ficou mais heterogêneo, com subgrupos de estudos, movendo-se em direções diferentes, causando uma certa tensão no interior do campo. Mas como primeiro passo frente a essas contingências o artigo seminal de Shane e Venkataraman *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research* publicado em 2000, desencadeou investigações intensas sobre como definir o domínio do campo de pesquisa.

Nesse sentido, Bruyat e Julien (2000, p. 166) reconhecem que o campo de estudos está em grande medida formado e com uma comunidade científica ampla, mas, no entanto, uma questão ainda é relevante: "O campo do empreendedorismo está crescendo ou apenas ficando maior?" Problemas na definição da palavra "empreendedor" e o estabelecimento de limites na área de pesquisa ainda não estão totalmente resolvidos. E muitas pesquisas descreveram o fenômeno de diferentes pontos de vistas, faltando um nível mínimo de consenso na definição do que é o campo e o que não é, além de se criar objetivos claros e temas centrais sobre o assunto. Mesmo que as divergências continuem, para que haja avanços no conhecimento ainda são necessário esforços em relação à definição.

Para Bruyat e Julien (2000) e Murphy, Liao e Welsch (2006), o objetivo não é propor novas definições, mas integrar as teorias como uma perspectiva de compreensão do fenômeno, limitando o campo em teorias mais estáveis e menos divergentes. Para eles, as definições tornam-se uma ferramenta teórica, uma construção de acordo com os objetivos, levando uma ruptura epistemológica entre o significado geral da palavra e seu significado científico, gerando assim por dizer, conhecimentos válidos. "Um dos fascínios é a riqueza do fenômeno, o que leva a uma das maiores frustrações, por existir a falta de um entendimento comum do que precisamente é o empreendedorismo" (DAVIDSSON, 2004, p. 1).

Assim, a definição elaborada por Shane e Venkataraman (2000) se destaca por ter um alto índice de aceitação e ser considerada uma das mais completas e atuais (DAVIDSSON, 2004; CASSIS; MINOGLU, 2005; BARON; SHANE, 2007; VAGHELY; JULIEN, 2010; HARMELING, 2011; LANDSTRÖM; HARIRCHI; ASTRÖM, 2012; SHANE, 2012), além de que descrevem o empreendedorismo, como um campo de pesquisa, envolve o estudo das fontes das oportunidades para criar algo novo (novos produtos ou serviços, novos mercados, novos processos de produção ou matérias-primas, novas formas de organizar as técnicas existentes) e o processo de descoberta, exploração e avaliação, e também o conjunto dos indivíduos que as descobrem, avaliando e explorando essas coisas novas, usando diversos meios e produzindo, assim, uma ampla gama de efeitos (SHANE; VENKATARAMAN, 2000).

Baron e Shane (2007) esclarecem essa definição como o reconhecimento de uma oportunidade para criar algo novo - e isso não precisa ser um novo produto ou serviço, pelo contrário, pode tratar do desenvolvimento de um novo mercado, usando uma nova matéria-prima ou criando um novo meio de produção. Para os autores, o empreendedorismo é visto como uma atividade executada por indivíduos específicos, envolvendo ações chaves (identificação de uma oportunidade - potencialmente valiosa no sentido prático e que possa produzir lucro sustentáveis), e as atividades ligadas a exploração e o desenvolvimento real de

uma oportunidade.

Shane e Venkataraman (2000) destacam a importância da compreensão dos dois elementos chaves: o estudo de fontes das oportunidades - o processo de descoberta, avaliação e exploração (FILION, 1999; DAVIDSSON, 2004; CASSIS; MINOGLU, 2005; BARON; SHANE, 2007; VAGHELY; JULIEN, 2010) e o conjunto dos indivíduos que as descobrem (FILION, 1999; BARON; SHANE, 2007; HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009).

Para Landström, Harirchi e Aström (2012) este campo de pesquisa tem crescido, produzindo conhecimento cada vez mais sistematizados e integrados e ancorados em um pequeno conjunto de bases intelectuais. Embora na visão dos autores haja ainda alguns sinais de diferenciação e fragmentação. Nesse sentido, Shane (2012) descreve que este é um campo de pesquisa complexo, ao passo que não existem fenômenos que o empreendedorismo exclusivamente explica ou prevê, por ter sido construído a partir de diversas teorias e suposições distintas.

Assim, mesmo com a amplitude dos estudos relacionados ao empreendedorismo e com a definição apresentada por Shane e Venkataraman (2000), torna-se evidente a necessidade na continuidade das pesquisas, direcionados a temas como a gestão de risco (capital e equipe) e o desenvolvimento econômico proporcionado pelo empreendedorismo (SHANE, 2012).

2.3 EVOLUÇÃO DAS PESQUISAS

Como foi observado, o campo de estudos do empreendedorismo é considerado como uma nova ciência, assim, segundo Julien (2010), pesquisas sobre esse assunto são complexas, mas necessárias para a compreensão do fenômeno. Nesse sentido a perspectiva do empreendedorismo como um processo e a abordagem *effectual* são destacadas, devido o fato de evidenciarem posições que envolvem a criação de novos negócios.

2.3.1 EMPREENDEDORISMO VISTO COMO UMA PERSPECTIVA PROCESSUAL

Segundo Lichtenstein, Dooley e Lumpkin (2006) o estudo da dinâmica de criação de novas empresas tem sido extensivamente estudado ao nível de mercado, mas moderadamente ao âmbito do empreendedorismo, evidenciando, assim, a amplitude da necessidade de pesquisa nesta área, uma vez que, os projetos existentes podem se estenderem por décadas. Os autores destacam que esse tipo de análise torna-se a pedra angular para os avanços do empreendedorismo.

Para Hisrich, Peters e Shepherd (2009) a busca de um novo empreendimento está incorporado ao processo de empreender. Segundo os autores esse processo envolve mais do que a simples solução de problemas de posição administrativa, mas também questões como reconhecer, avaliar e desenvolver uma oportunidade (SHANE; VENKATARAMAN, 2000, SHANE, 2012), superando as forças que resistem à criação de algo novo. Sendo que tal processo se desenvolve por meio da introdução de novos produtos em mercados existentes, ou a introdução de produtos existentes em novos mercados, ou ainda a criação de uma nova organização (LICHTENSTEIN; DOOLEY; LUMPKIN, 2006).

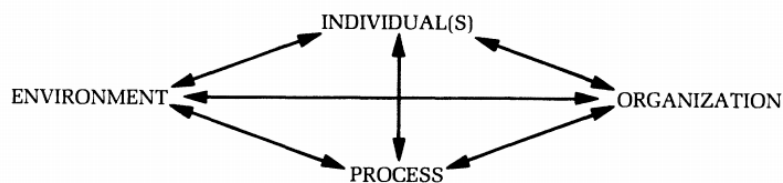
Baron e Shane (2007) descrevem ainda a importância dos três níveis de análise no processo e as classificam em micro (indivíduo) e macros (grupais e sociais), que exercem

influência sendo, portanto: a individual ligada nas técnicas, motivações, habilidade, talentos e peculiaridades do empreendedor; as grupais que envolvem as ideias, informação de outras pessoas, interações com capitalistas de risco, clientes e potenciais funcionários, e, por fim, as de nível social, como as políticas governamentais, condições econômicas, mercadológicas e tecnologia.

Assim, para Baron e Shane (2007) a visão do empreendedorismo como um processo (DAVIDSSON, 2004; COPE, 2005), em vez de um evento isolado (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009), é relacionada à criação de novas empresas. Sendo esta proposta de visão processual discutida ao longo do tempo, e que possivelmente ficou mais evidente após artigo seminal escrito por William Gartner de 1985 por ser o primeiro a combinar as dimensões do indivíduo, ambiente, organização e processo distintamente, mas multidimensionalmente interligadas (COPE, 2005).

Nessa perspectiva processual, encontra-se a figura de William B. Gartner publicados no artigo *A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation* em 1985. Para Gartner (1985) o processo de criação de novos empreendimentos integra quatro grandes perspectivas na criação de novos empreendimentos, sendo estas: as características dos indivíduos (*individual(s)*), a organização (*organization*) criadas por eles, o ambiente (*environment*) que está em torno do novo empreendimento e o processo (*process*) pelo qual o novo empreendimento é iniciado.

Figura 2: A estrutura para descrever a criação de novos empreendimentos



Fonte: Gartner (1985, p. 698)

Sendo assim, uma das contribuições de Gartner está centrada na combinação das quatro dimensões no processo de criação dos empreendimentos, o que ainda não tinha sido feito. Frente a esse contexto, Bruyat e Julien (2000) destacam que a partir dos estudos Gartner (1985) foi possível analisar o processo de uma forma mais densa. Entretanto, para os autores o empreendedor é o indivíduo responsável pelo processo de criação de novos valores (uma inovação e/ou uma nova organização) e que este novo valor não seria criado sem ele (COPE, 2005; LICHTENSTEIN; DOOLEY; LUMPKIN, 2006). Constituindo, assim, um sistema dinâmico entre: o indivíduo, o valor criado, um determinado ambiente e o processual, mas atribuindo a centralidade ao indivíduo e a sua criação.

Para a compreensão deste processo Baron e Shane (2007) descrevem cinco fases distintas, mas alertam que não se trata de um modelo, apenas de um conjunto organizado das atividades, ligadas ao desenvolvimento de novos empreendimentos.

1. reconhecimento de uma oportunidade: começa quando uma ou mais pessoas a reconhecem (DAVIDSSON, 2004; ECKHARDT; SHANE, 2003; LICHTENSTEIN; DOOLEY; LUMPKIN, 2006; HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009; SHANE; VENKATARAMAN, 2000; VAGHELY; JULIEN, 2010; SHANE, 2012) e o seu potencial para se criar algo novo (produtos ou serviços, mercados, processos de produção, matérias-primas ou formas de organizar as tecnologias existentes) que surgiu de um padrão complexo de condições em mudanças no conhecimento,

tecnologia ou nas condições econômicas, políticas, sociais e demográficas. Baron e Shane (2007) relatam as principais variáveis que podem influenciar o reconhecimento de uma oportunidade: as mudanças sociais e econômicas, desenvolvimento de novos mercados e canais de distribuição e pronta disponibilidade de tecnologia estabelecida e não exclusiva;

Neste contexto, Hisrich, Peters e Shepherd (2009) descrevem a importância em se considerar a extensão da janela de oportunidade (período de tempo disponível para criar um novo empreendimento) a partir do reconhecimento e avaliação da oportunidade, enfatizando que esta análise deve ser centralizada na oportunidade (LICHTENSTEIN; DOOLEY; LUMPKIN, 2006), não no empreendimento como um todo, fornecendo assim resultados que contribuam para a decisão de agir ou não antes que essa janela feche.

2. A decisão de ir em frente e reunir os recursos iniciais: ter uma ideia e reconhecer uma oportunidade é apenas uma etapa. Visto isso os futuros empreendedores descobrem que há uma ampla gama de recursos a serem reunidos como, por exemplo, as informações sobre mercados, questões ambientais e jurídicas, que, na visão de Vaghely e Julien (2010), contribuem para minimizar as incertezas e riscos, os recursos humanos (sócios e primeiros funcionários), e os recursos financeiros necessários à viabilização do negócio que segundo Lichtenstein, Dooley e Lumpkin, (2006) são essenciais, principalmente quanto a quantidade e a variedade necessária para o início do empreendimento. É nesse estágio que os empreendedores normalmente preparam um plano de negócio formal com a descrição detalhada de como planejam desenvolver seu empreendimento. Hisrich, Peters e Shepherd (2009) destacam que essa fase possivelmente seja a mais demorada e, assim, um bom plano de negócio não é só importante no desenvolvimento da oportunidade, como também essencial na administração bem-sucedida do empreendimento resultante;
3. Lançar um novo empreendimento: assim que os recursos forem reunidos, o empreendimento poderá ser lançado. Mas fazer isso envolve escolher o formato jurídico, desenvolver o novo produto e definir os papéis da equipe. Ocorre que muitos não entendem essa complexidade inicial do novo empreendimento, não dispensando a importância necessária, o que pode sobrecarregá-los com problemas futuros;
4. Construir o sucesso: administrar um novo empreendimento e transformá-lo em uma empresa lucrativa e em crescimento. Nesta fase, apesar de muito empreendedores não admitirem, os recursos humanos são peça fundamental, atrair e manter funcionários talentosos e motivados é essencial. Manter uma estratégia de negócio é outro aspecto importante principalmente nos momentos de problemas ou negociações;
5. E colher as recompensas: nesta fase final, os fundadores escolhem uma estratégia de saída lhes permita colher as recompensas que ganharam pelo tempo, esforço e talento. Existem muitas maneiras de colher esses benefícios, ocorre que os empreendedores precisam escolher cuidadosamente, de forma que maximize os benefícios.

Shane (2012) afirma a importância da perspectiva processual na criação de novos empreendimentos, por meio de etapas, esclarecendo que essa atividade não se trata de um modelo racional, planejado ou temporalmente ordenado, mas um grupo de elementos com subprocesso que nem sempre são executadas de forma ordenada. O autor destaca que não existe um padrão lógico e definido para o processo de criação dos novos negócios, como muitos livros didáticos apresentam de forma equivocada essa concepção.

2.4 ABORDAGENS DO EMPREENDEDORISMO: *EFFECTUATION* versus CAUSAL

Como já observado, o termo empreendedorismo é um fenômeno complexo, mas, por outro lado, essencial no contexto atual. Entender o processo de evolução, as características e visões, torna-se um passo importante para o início de sua compreensão. Assim, um assunto que gera muita discussão e tem sido tratado de forma importante para o progresso nas pesquisas sobre empreendedorismo refere-se à análise de algumas de suas abordagens mais recentes, enfatizando a distinção entre o raciocínio causal comparado ao *effectual*.

Sarasvathy (2001), aponta que a grande maioria das teorias e pesquisas sobre empreendedorismo discutem a existência de artefatos que dependem de um agente racional para análise de sua causa-efeito e a posterior tomada de decisão. Com tudo, essa ideia clássica, com foco principal na causalidade, não consegue apresentar a fundamentação necessária para se entender o fenômeno do empreendedorismo. Busca-se um entendimento a partir de bases teóricas que possam operacionalizar uma análise comparativa entre as divergências conceituais e as características do raciocínio causal e o *effectual* (SARASVATHY 2001).

Para Sarasvathy (2008), uma visão mais clara do empreendedorismo é possível quando analisado o enfoque “*effectual*” e não simplesmente a sua formal causal de acontecimento. A autora propõe que para sua abordagem ser eficaz, a preocupação incipiente se deve à análise do mercado, principalmente ao fato de que: “Os empreendedores e gestores devam lidar com os problemas da criação de novos mercados. Além disso, eles frequentemente têm que lidar concomitantemente com a criação dos novos mercados e sobreviver nos mercados já existentes”. (SARASVATHY, 2008, p. 97).

Neste sentido, a exploração deste mercado, segundo a autora, deve ser embasada na concepção de Nelson Goodman que enfatiza um mercado instável e sem a possibilidade de prever o futuro com base no que aconteceu no passado, devido, principalmente, às pessoas apresentarem mudanças que possivelmente modificarão o cenário.

Esta ideologia é ainda ratificada com a determinação de que novos mercados é resultado de um processo isotrópico e que a ação humana transforma a realidade corrente em novas possibilidades (SARASVATHY, 2008). Estas são premissas que constituem a abordagem *Effectuation* proposta por Saravasthy e, segundo a mesma, constituem uma inversão de princípios importantes em teorias causais de empreendedorismo e gestão estratégica. Entende-se, no entanto, que abordagem *effectual* está mais focada no processo de construção e não no alinhamento de objetivos pré-determinados, como coloca o raciocínio causal.

A lógica *effectual* prescreve seu raciocínio mediante a utilização e conhecimento dos meios disponíveis para geração de fins ainda não certos (DEW, READ, SARASVATHY, WILTBANK, 2009). O processo *effectuation* depende da ação humana sobre os meio dados, com vistas a fins não definidos, ou seja, objetivos que podem ser imaginários, mas não predeterminados. Para Sarasvathy (2008) esta abordagem implica na compreensão inicial de que o empreendedorismo não pode ser visto como um fenômeno que dependa de objetivos específicos e determinados, mas deve ser encarado como um conjunto de meios associados a parceiros diversos (*stakeholders*) que fará com que surjam objetivos diversos.

De acordo com as análises propostas por Sarasvathy (2009) os meios disponíveis e utilizados pela abordagem *effectual*, estão relacionados a três categorias distintas: “Quem eu sou, o que eu sei fazer e quem eu conheço”. As próprias características e o traço de personalidade do indivíduo, atrelado as suas habilidades e conhecimentos, bem como sua

participação em redes sociais, são os pressupostos necessários e disponíveis para a busca de fins ainda não definidos. Comparado a um raciocínio causal, os objetivos finais já são predeterminados e as questões que deverão ser respondidas pelo indivíduo são: “O que eu devo fazer para alcançar os objetivos já propostos? Qual caminho a percorrer?”.

Segundo Sarasvathy (2009) o raciocínio causal tende a iniciar a sua lógica mediante um universo de todas as alternativas possíveis e procura restringir o conjunto de escolhas para o melhor, o mais rápido, o mais econômico, os processos mais eficientes. Enquanto, no raciocínio *effectual* procura-se expandir a escolha definida a partir de possibilidades localizadas em oportunidades cada vez mais complexas e duradouras, fabricadas em uma forma contingente ao longo do tempo (SARASVATHY, 2009).

Ainda de acordo com Sarasvathy (2009), são destacados a quatro princípios básicos da relação *effectual*, sendo eles:

- A. perdas toleráveis: os empreendedores devem focar suas atenções não nos retornos desejados com o novo negócio, mas o quanto estão dispostos a perder;
- B. alianças estratégicas: no processo de novos negócios, há necessidade da construção de parcerias estratégicas e potenciais com todos os *stakeholders*;
- C. exploração de contingências: ao invés de evitar as contingências que possam surgir ao longo do tempo, procura-se explorar, tornando-as em oportunidades;
- D. controle do futuro imprevisível: não se busca a previsão de um futuro incerto, mas a análise e o controle dos recursos disponíveis no início do processo.

Diferente desta abordagem proposta, a lógica Causal tem suas próprias atribuições e divergências quanto ao raciocínio *Effectual*. Como já descrito acima, o raciocínio da causalidade inicia seu processo por meio de um objetivo dado e que buscará por intermédio dos meios disponíveis, alcançar aquilo que foi proposto de uma forma mais lucrativa e evitando assim, contingências que possam surgir.

De acordo com Sarasvathy (2008), é possível observar algumas características fundamentais entre a abordagem *Effectual* e a Causal, muito embora a própria autora relata que ambas não são excludentes e certamente são utilizadas em distintos momentos do processo empreendedor. Sendo assim, enquanto a abordagem *effectual* tende a controlar o futuro, a causal está focada em modelá-lo; quanto ao mercado, que para a perspectiva *effectual* será construído, no modelo raciocínio causal, este mercado precisa ser analisado; a abordagem *effectuation* busca firmar novas parcerias entre a empresa e os agentes externos, enquanto, que, na causal, é nítida a separação entre estes atores.

A abordagem *effectual* consegue se distinguir da causal principalmente no que diz respeito ao processo de inicialização e desenvolvimento de novos empreendimentos. De acordo com Baron (2009), os empresários têm demonstrando uma forte preferência para a lógica *effectual* em suas decisões, e, no entanto, o mesmo acrescenta que esta situação não substitui, muito menos extingue a lógica causal.

É fato que ambas as abordagens apresentadas são inerentes ao processo empreendedor e contribuem para a expansão de suas pesquisas. No entanto, vale ressaltar que a complexidade do campo em estudo e sua evolução não se restringe apenas a estas abordagens. Assim, estudos relacionados a discussão da influencia do empreendedorismo no desenvolvimento econômico tornam-se relevantes por conta da dimensão que esse fenômeno tomou no mundo contemporâneo.

3. O EMPREENDEDORISMO VISTO COMO UM MOTOR DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Para o contexto dessa discussão Naudé (2011) descreve como os estudiosos da economia pensam sobre o empreendedor. Para ele é aquele que toma decisões de julgamento sobre a coordenação de recursos escassos, e que, na maioria das vezes, está relacionado ao comportamento inovador através da criação e crescimento de uma empresa. O autor destaca que existem dois pensamentos na linha entre a relação do empreendedorismo e o crescimento, a primeira com uma visão mais reduzida de desenvolvimento ao igualar com o crescimento econômico, o da produtividade ou o de empregos, e, por outro lado, uma visão ligada a atribuições de papéis ou funções, que incluiu a realocação de recursos, o risco, o ambiente para inovação e a concorrência.

Segundo Naudé (2011) como foi observado a primeira visão torna-se mais ampla por não equiparar os elementos presentes nele, o que a desfavorece, e, embora eles sejam importantes não são suficientes para explicar essa relação. E que a coordenação dos recursos, a criação de novos negócios e a inovação não necessariamente promovem o crescimento, pois em alguns casos são os resultados do crescimento. No segundo ponto de vista, a atribuição de papéis e funções para os empreendedores pode ser visto como algo a "encobrir" os atributos do empreendedor, e que essas visões são atribuídas por analisarem apenas resultados individuais, mas esse cenário está mudando ao ponto das exigências de uma definição mais ampla de empreendedorismo, como ocorre pelos economistas.

Mesmo em um contexto de incerteza quando a definição do papel do empreendedor na dinâmica econômica, Acs, Desai e Hessels (2008), os consideram um mecanismo importante para o desenvolvimento econômico através do emprego, das inovações e do bem-estar que eles proporcionam. Por outro lado, Hisrich, Peters e Shepherd (2009), afirmam que o seu papel no contexto econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e renda *per capita* mais o início e a construção de mudanças na estruturas dos negócios e da sociedade. Ocorre que essas transformações proporcionadas pelo empreendedorismo são acompanhadas pelo crescimento e por mais produção, permitindo que as riquezas obtidas com essas atividades sejam divididas pelos vários participantes, proporcionando, desta forma, resultados mais expansivos.

Fontenele (2010) esclarece ainda que, apesar do empreendedorismo ter estado por um tempo esquecido na teoria do crescimento econômico, sua capacidade de ação foi vital para o progresso econômico, principalmente com as contribuições de Schumpeter em 1934 e as de Kirzner em 1973. Sendo que as contribuições de Schumpeter ao destacar a figura do empreendedor na economia, apresentando-o como o promotor do desenvolvimento econômico, graças à sua função de inovador e a sua capacidade de realizar novas combinações com os recursos produtivos e com o noção da destruição criativa.

No sentido de esclarecimento de como o empreendedorismo vem se manifestando na economia Wong, Ping Ho e Autio, (2005) descrevem que ele não ocorre apenas pela entrada em novos mercados, mas também por entradas inovadoras e imitativas em mercados estabelecidos. Para os autores a essência da literatura liga ao desenvolvimento esta ligada à introdução de inovações, mudanças (novas ideias) e concorrência, estes também destacam os múltiplos papéis do empreendedor inovador, que incluem não só a novidade, mas as novas empresas, e uma das hipóteses para esse fenômeno se dá por *ceteris paribus*, com o aumento no número de empreendedores o crescimento aumenta a nível nacional.

Segundo Wennekers e Thurik (1999) pesquisa empírica sobre o papel do

empreendedorismo como uma força motriz do desenvolvimento da economia não está bem definida, o que manda mais estudo. No entanto, por outro lado, a proposta de um modelo favorece a compreensão da relação entre o termo e o crescimento econômico, sendo que quadro conceitual liga as Condições Existentes (personalidades, culturas, instituições) ao Empreendedorismo (multidimensões e diferentes tipos de análises) e este as Ligações Internas (inovação e competitividade) resultando no Crescimento Econômico.

Os mesmos autores seguem esse pensamento afirmando que o empreendedorismo para o crescimento econômico é associado a dois pontos de vista: no primeiro, o empreendedor é visto como o fundador de um novo negócio, alguém que cria e depois opera essa empresa, mesmo que na exista nada de inovador nesse ato. No segundo ele desempenha um papel de inovador mais geral, visto como aquele que transforma as invenções e ideias em produtos economicamente viáveis, criando ou explorando uma nova atividade.

Baron e Shane (2007) também destacam três fatores atribuídos aos empreendedores que contribuem para desenvolvimento, sendo estes: o primeiro, a divulgação dos casos de sucesso relatados pela mídia tendo como resultados uma aura bastante positiva e atraente. Uma que vez, os empreendedores, de certa forma, se tornam os novos "heróis e heroínas", não sendo surpreendente um número crescente de pessoas escolhendo essa atividade; o segundo, as alterações que ocorrem nas relações de trabalho, impulsionadas pelos cortes dos postos de trabalho e reestruturações das corporações, favorecendo um sentimento relacionado a melhores condições de trabalho; por último a concepção dos valores básicos do indivíduo (independência), em especial os jovens, pois preferem um estilo de vida mais independente e que ofereça a possibilidade de escolha ao invés de certezas ou previsibilidade.

Assim, um dos motivos desta ascensão se reflete no crescimento paralelo do número de pessoas que escolhem se tornarem empreendedoras, ou que desejam começar seus próprios negócios. Tendência que ganha força no mundo, principalmente como o apoio dos governantes em reconhecerem a força dos empreendedores (BARON; SHANE, 2007; HIRICH; PETERS; SHEPHERD, 2009). Embora nem todos esses negócios possa atender a definição de empreendedorismo, eles contribuem para o desenvolvimento econômico das regiões onde estão instalados gerando empregos e receitas (BARON; SHANE, 2007).

Destaca-se ainda os meios de se mensurar o empreendedorismo e seus resultados econômicos por parte do GEM (Global Entrepreneurship Monitor) com um dos únicos projetos ligados a esse atividade a partir da utilização de indicadores que medem as atividades, atitudes, condições e aspirações dos empreendedores, fornecendo informações e as dimensões da influência do empreendedorismo nas nações (ACS; DESAI; HESSELS, 2008).

Frente a essas contribuições, observa-se a importância do empreendedorismo como um meio ao desenvolvimento econômico, também é evidente um campo de discussões sobre essa relação, enaltecendo a complexidade sobre esse tema, e ao mesmo tempo fornecendo uma perspectiva quanto às pesquisas relacionadas, uma vez que, a discussão apresentada não esgota muito mesmo limita o assunto, apenas destaca a importância desse fenômeno no ambiente do desenvolvimento não apenas econômico, mas de todas as influências que ele acarreta.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O termo empreendedorismo, apesar de estar presente e ser reconhecido há mais de dez séculos, somente nos últimos vinte anos emergiu significativamente no campo acadêmico, e, em especial no Brasil, só ganhou maior importância a partir da abertura econômica na década de

1990 (PELOGIO; ROCHA; MACHADO; AÑEZ, 2011).

Frente a isso este trabalho apresentou as discussões acerca do empreendedorismo como um campo de pesquisa fundamentado em evolução epistemológica que no início foram mais esparsas, mas que nas últimas décadas vem apresentando uma coesão teórica. Com isso, críticas quanto ao vácuo intelectual acerca do empreendedorismo, são menos frequentes visto todo o contexto abordado por esse tema. Também o surgimento de algumas definições para o termo, favoreceu essa concretização no meio científico. Quanto a definição, neste trabalho foi apresentado a proposta de Shane e Venkataraman (2000), que se sobressai frente aos paradigmas sobre a falta de uma definição clara e bem aceitável sobre a definição do termo empreendedorismo.

Outra discussão relevante neste trabalho, foi centrada na evolução do campo de estudos, marcado pela perspectiva da visão processual na criação de novos negócios, que teve se marco teórico com as contribuições de Gartner em 1985, ao propor um pensamento multidimensional para essa criação e depois com o amadurecimento da ideia. Visão esta complementado por Bruyat e Julien em 2000 ao incluir como elementos centrais do processo a figura do indivíduo. Também a evolução do pensamento dos empreendedores com a proposta de Sarasvathy, dirigida ao papel das incertezas. Vista pela autora como um ferramenta e não como empecilho para a atividade empreendedora, considerando as capacidades do empreendedor como: o quem eu sou, o que sei fazer e quem eu conheço, evidenciando uma forma diferente de ação na atividade.

Por fim, discuti-se a abordagem que liga o empreendedorismo ao desenvolvimento econômico, o que evidência a relação atividade empreendedorismo e a evolução econômica. Sendo que tal relação é estuda pelo Global Entrepreneurship Monitor. Observa-se também algumas limitações neste estudo o que favorece novas fontes a pesquisas, como: um estudo mais ampliado sobre as ERAS da evolução, a visão processual e *effectual*, de forma individualizada, uma vez que, elas foram discutidas de forma introdutória no trabalho. Quanto a relação do empreendedorismo e o desenvolvimento, faz-se necessários estudo mais ambos sobre como essa relação é abordada na literatura e como é vista na prática.

REFERENCIAS

- ACS, Z. J.; DESAI, S.; HESSELS, J. Entrepreneurship, economic development and institutions. **Small Business Economics**. v. 31, pp. 219-234, 2008.
- ALDRICH, H. E. The emergence of entrepreneurship as an academic field: A personal essay on institutional entrepreneurship. **Research Policy**. v. 41. pp. 1240-1248, 2012.
- BARON, R. Effectual versus predictive logics in entrepreneurial decision marking: Differences between expert and novices Does experience in starting new ventures change the way entrepreneurs think? Perhaps, but for now, "*Caution*" is essential. **Journal of Business Venturing**. v. 24, pp. 310-315, 2009.
- BARON, R.; SHANE, S. A. **Empreendedorismo: uma visão do processo**. São Paulo: Thompson, 2007.
- BRUYAT, C.; JULIEN, P. A. Defining the field of research in entrepreneurship. **Journal of Business Venturing**. v. 16, pp. 165-180, 2000.
- CASSIS, Y.; MINOGLU, I. P. **Entrepreneurship in theory and history**. New York: Palgrave Macmillan, 2005.
- COPE, J. Toward a Dynamic Learning Perspective of Entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**. pp. 373-397, 2005.

- DAVIDSSON, P. **Researching entrepreneurship**. New York: Springer, 2004.
- DEW, N.; READ, S.; SARASVATHY, S. D.; WILTBANK, R. Effectual versus predictive logics in entrepreneurial decision-making: Differences between experts and novices. **Journal of Business Venturing**. v. 24. pp. 287-309, 2009.
- ECKHARDT, J. T.; SHANE, S. A. Opportunities and Entrepreneurship. **Journal of Management**. v. 29(3), pp. 333 - 349, 2003.
- FILLION, L. J. Empreendedorismo: empreendedorismo e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração**. São Paulo, v. 34, n. 2, pp. 05-28, abr./jun. 1999.
- FONTENELE, R. E. S. Empreendedorismo, Competitividade e Crescimento Econômico: Evidências Empíricas. **Revista de Administração Contemporânea**. Curitiba, v.14, n. 6, pp. 1094-1112, Nov./Dez., 2010.
- GARTNER, W. B. A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. **Academy of Management Review**. v. 10, n. 4, pp. 696-706, 1985.
- HARMELING, S. Contingency as an entrepreneurial resource: How private obsession fulfills public need. **Journal of Business Venturing**. v. 26. pp. 293-305, 2011.
- HISIRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. Tradução de Teresa Cristina Felix de Souza. 7. ed. Porto alegre: Bookman, 2009.
- JULIEN, P. A. **Empreendedorismo regional e a economia do conhecimento**. Tradução de Maria Freire Ferreira Salvador. São Paulo: Saraiva, 2010.
- LANDSTROM, H.; BENNER, M. Entrepreneurship research: a history of scholarly migration. In: LANDSTROM, H.; LOHRKE, F. (org). **Historical foundations of entrepreneurship research**. Great Britain: Edward Elgar Publishing. pp. 15-45, 2010.
- LANDSTRÖM, H.; HARIRCHI, G.; ASTRÖM, F. Entrepreneurship: Exploring the Knowledge base. **Research Policy**. v. 41. pp. 1154-1181, 2012.
- LANDSTROM, H.; LOHRKE, F. **Historical foundations of entrepreneurship research**. Great Britain: Edward Elgar Publishing, 2010.
- LICHTENSTEIN, B. B.; DOOLEY, K. J.; LUMPKIN, G. T. Measuring emergence in the dynamics of new venture creation. **Journal of Business Venturing**. v. 21. pp. 153-175, 2006.
- MURPHY, P.; LIAO, J.; WELSCH, H. P. A conceptual history of entrepreneurial thought. **Journal of Management History**. v. 12. pp.12-35, 2006.
- NAÚDE, W. Entrepreneurship in Not a Binding Constraint on Growth and Development in the Poorest Countries. **World Development**. v. 39, n. 1, pp. 33-41, 2011.
- PELOGIO, E. A.; ROCHA, L. C. S.; MACHADO, H. V.; AÑEZ, M. E. M. **Criação de Empresas à Luz do Modelo de Decisão effectuation: Um estudo com mulheres empreendedoras no município de Currais Novos/RN**. Rio de Janeiro: XXXV Encontro do ANPAD, 2011.
- PITTAWAY, L. Philosophies in entrepreneurship: a focus on economic theories. **International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research**. v. 11. pp. 201-221, 2005.
- ROESCH, S. M. A. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- SARASVATHY, S. D. Causation and Effectuation: Towards a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. **Academy of Management Review**. V. 26. pp. 243-288, 2001a.
- SARASVATHY, S. D. **Effectuation: elements of entrepreneurship expertise**. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2008.

SARASVATHY, S. D. Entrepreneurship as a science of the artificial. **Journal of Economic Psychology**. v. 24. pp. 203-220, 2003.

SHANE, S. A. **General theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus**. North Hanpton: Edward Elgar, 2003.

SHANE, S. Reflections on the 2010 *AMR* decade Award: Delivering on the Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. **Academy of Management Review**. v. 37. n. 1. pp. 10-20, 2012.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**. v. 25. n. 1. pp. 217-226, 2000.

VAGHELY, I. P.; JULIEN, P. A. Are opportunities recognized or constructed? An information perspective on entrepreneurial opportunity identification. **Journal of Business Venturing**. v. 25. pp. 73-86, 2010.

WENNEKERS, S.; THURIK, R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth. **Small Business Economics**. v. 13, pp. 27-55, 1999.

WONG, P. K.; PING HO, Y.; AUTIO, E. Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: Evidence from GEM data. **Small Business Economics**. v. 24. pp. 335-350, 2005.