

Quem é o Empreendedor? As implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor

Aurora Carneiro Zen

aurorazen@gmail.com

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Edi Madalena Fracasso

emfracasso@ea.ufrgs.br

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Resumo: O empreendedor tem desempenhado um papel fundamental no desenvolvimento econômico das nações. Contudo, observa-se que, desde sua origem, o termo empreendedor tem passado por modificações. Este artigo tem como objetivo identificar contribuições para a formação e as modificações no termo empreendedor à luz das mudanças ocorridas ao longo de três paradigmas tecnológicos: revolução industrial, fordismo e tecnologia da informação. Sendo assim, 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, no contexto atual, a ação empreendedora poderá ocorrer de quatro maneiras diferentes. Conclui-se que em cada tipo de ação 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.

Introdução

O povo brasileiro é empreendedor. Segundo o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), em 2005, existiam cerca de 13,7 milhões de brasileiros envolvidos na criação ou administração de um negócio com menos de 3 anos e meio de vida. Além de 14,3 milhões de empreendedores já estabelecidos, ou seja, empresas com mais de 42 meses de vida. Este fato coloca o país entre os mais empreendedores na classificação mundial do GEM, com uma taxa de atividade empreendedora de 11,5% (GEM, 2007).

Considerando essa expressiva importância do empreendedor na economia brasileira, a partir de meados da década de 90 constata-se uma ampliação do debate na academia brasileira sobre o tema, além de um crescimento de literaturas gerencialistas para apoio ao desenvolvimento de novos negócios, tais como os materiais didáticos para micro e pequenas empresas, elaborados pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE).

Apesar desse movimento recente no cenário nacional, as origens históricas do empreendedor remetem a Marco Pólo. Segundo Hisrich e Peters (2004), poderia ser atribuída a Marco Pólo a denominação de empreendedor, pois agia como um “intermediário”, assinando um contrato com uma pessoa de recursos para vender suas mercadorias no Oriente Médio. Este contrato referia-se a um empréstimo a Marco Pólo, que assumia os riscos emocionais e físicos da viagem, concedido por um capitalista, que, por sua vez, assumia os riscos passivamente.

Na idade média, o termo empreendedor era utilizado para designar um participante ou administrador de grandes projetos de produção e obras. Neste 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, com o empreendedor sendo a pessoa que ingressava em um acordo contratual de valor fixo com o governo para desempenhar um serviço ou fornecer produtos pré-determinados, assim, o lucro ou prejuízo era do empreendedor (HISRIC; PETERS, 2004).

Com o passar dos anos, as revoluções tecnológicas e sociais impactaram também na formação do empreendedor, tornando-se um termo utilizado de maneira ampla, que abrange desde uma ação individual orientada para o lucro econômico até ações coletivas que busca a redução da desigualdade social. Sendo assim, para o desenvolvimento de teorias que sirvam de apoio a ação empreendedora, faz-se necessária uma revisão sobre as principais contribuições teóricas sobre a origem e as modificações do significado do termo empreendedor ao longo do tempo até o contexto atual.

Sendo assim, 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 estará 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 ao longo de três paradigmas tecnológicos. O primeiro é o da revolução industrial britânica, que dominou a economia mundial durante todo 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. Este período é marcado pelo desenvolvimento das teorias clássicas da administração e pelo enfoque sistêmico. O terceiro é o paradigma das tecnologias 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 do paradigma fordista 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 abordagens sobre o empreendedorismo e uma breve síntese destas contribuições teóricas. Por fim, as considerações finais.

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*, apresenta o empresário de três diferentes formas. O primeiro seria *adventurer*, termo que poderia ser traduzido por aventureiro ou especulador, isto é, indivíduo que especula seu capital em empreendimentos difíceis e arriscados. Outra forma de empresário é o *projector*, termo que guardava uma clara ambigüidade, podendo significar tanto aquele que faz máquinas para trapacear ou roubar, quanto 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 queimarem os fundos destinados à manutenção dos trabalhadores. No entanto, 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 relacionada à sua formação filosófica, que o impede de aprovar as ações dos que especulam com idéias e projetos arriscados (PAULA; CERQUEIRA; ALBUQUERQUE, 2000).

Contudo, a primeira contribuição teórica à consolidação do termo empreendedor pode ser atribuída ao economista Richard Cantillon, no século XVIII, que definia 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 numa 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, como o mercado só avisa posteriormente sobre a pertinência ou utilidade da produção realizada, o empreendedor deve ser racional para calcular os riscos (LÉVESQUE, 2004).

A influência da racionalidade no comportamento do empreendedor pode ser analisada utilizando como base os conceitos de Max Weber. Diferente do que propunha Cantillon e os neoclássicos, segundo os quais o empresário seria orientado por uma racionalidade instrumental e buscaria sempre a maximização dos lucros, Weber observa que o empreendedor também pode ser orientado por uma racionalidade substantiva, ou seja, movido por seus valores e crenças (WEBER, 1997). Esta questão é abordada em “A ética protestante e o espírito do capitalismo”, na qual o autor faz uma análise da influência dos valores e crenças religiosas no desenvolvimento da sociedade americana.

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 disponibilizado pelos cientistas, reúne e combina os diferentes meios de produção para criar produtos úteis. Say critica Smith por distinguir a figura do empresário a do capitalista, contudo, segundo o próprio Say, esta 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 era considerado por Marshall (1879) apenas um coordenador da produção, que atuava em uma firma com pouca escolha a fazer. A tomada de decisão do empreendedor era 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). Por outro lado, o capitalista, fornecedor do capital, atualmente denominado investidor de risco, trata-se de 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.

Assim, a diferença entre empreendedor e capitalista é uma contribuição do processo da Revolução Industrial, que se inicia em fins do século XVIII e implica em uma mudança radical na cultura do ocidente. Este período é marcado por um amplo desenvolvimento de teorias econômicas e ao mesmo tempo, pela origem das teorias da administração, com a preocupação com questões relacionadas à produtividade. Este enfoque será a base do paradigma fordista e das teorias clássicas da administração.

Paradigma Fordista

As mudanças tecnológicas do modelo produtivo para as linhas de montagem e a padronização do trabalho, visando ao mercado de massa, inauguram um novo paradigma

denominado fordista, que se desenvolveu 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 deslocam a atenção do empresário-proprietário para questões como produtividade, estrutura organizacional e pessoal.

A Escola Clássica, que se origina neste 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 seu desempenho (MOTTA, 2001). De forma indireta, a Escola Clássica faz uma separação entre proprietário, que pode ser um empresário ou um grupo de acionistas, e o gerente, focando em seus estudos as atividades que deveriam ser desenvolvidas por estes últimos.

Os princípios da Teoria Científica, cujo precursor, Frederick Taylor, preconizava 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 fossem atingidos, sugeriu 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, classificou as funções do administrador em: planejar, organizar, coordenar, comandar e controlar. Assim, Fayol propõe princípios administrativos, entre os quais salienta o princípio da unidade de comando, da divisão do trabalho, da especialização e da amplitude de controle (FAYOL, 1989).

A passagem da Administração Científica para a Escola das Relações Humanas corresponde a um deslocamento da ênfase da organização forma 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. Nesta 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 inaugura 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. Neste 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 uma série de teorias ambientais, que surgiram a partir da década de 60.

Neste sentido, salientam-se cinco perspectivas teóricas, que utilizam diferentes variáveis de análise: a dependências de recursos trabalha no nível das interações ambientais e dos controles interorganizacionais; a ecologia das populações foca a população de organizações e a seleção natural para as organizações que melhor se adaptarem às mudanças ambientais; a contingência estrutural enfatiza os fatores ambientais que condicionam a forma organizacional; a nova economia institucional salienta os custos de transação e as formas de

governança; e o novo institucionalismo trata de como as organizações surgem, se estabilizam e como são transformadas (SACOMANO NETO; TRUZZI, 2002).

Estas 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. Por outro lado, o que se constata é que estas teorias principais utilizam como objeto de análise as grandes corporações, não respondendo questões relativas ao empreendedor e às pequenas empresas, que até recentemente se tornaram marginais na construção do conhecimento em administração.

Em paralelo, também 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. Se 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, 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) associava 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. Este processo é, então, denominado de 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, seja 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 distingui-lo com clareza da função de gerente: o primeiro inova, enquanto o segundo gere sem necessariamente inovar. Além disso, Schumpeter reafirma a importância da distinção de Say entre empreendedor e capitalista (SCHUMPETER, 1983). O trabalho de Schumpeter também apresenta a situação do empreendedor que ingressa na rotina gerencial, tornando-se um gerente e não mais um empreendedor.

Em sua obra *Economia, Socialismo e Capitalismo*, Schumpeter (1984) acredita 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. Ele discute esse processo, avaliando os impactos da consolidação do papel das grandes firmas, entre os quais, a obsolescência da função empresarial. Esta função - que consiste em introduzir inovações e enfrentar resistências do ambiente econômico e social às coisas novas - estaria, segundo Schumpeter, 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 coisa só porque é nova - já quase desapareceram.

Penrose, em sua formulação sobre a teoria do crescimento da firma, define a firma tanto como uma organização administrativa como uma coleção de recursos produtivos. A firma é governada por suas "oportunidades produtivas", que compreende todas as

possibilidades produtivas que os *entrepreneurs* podem ver e tomar vantagens. Penrose explicita que o termo *entrepreneur* é usado por ela num sentido funcional, se referindo 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, mudanças na organização administrativa da firma, no levantamento de recursos etc. (PENROSE, 1995). Desta forma, diferenciam os serviços empresariais dos serviços gerenciais.

Penrose também diz discute 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 como os conhecimentos tecnológicos crescem e tornam-se incrivelmente difundidos será inevitável a criação de inúmeras oportunidades para pequenas firmas (PENROSE, 1995).

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 o crescimento da firma ao afastar os limites gerenciais para o 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 (1977, 1990), apresenta a definição da empresa industrial moderna a partir de duas características: a existência de muitas unidades operativas distintas (multidivisional) e de uma administração por uma hierarquia de executivos assalariados. A chegada desta 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 clássica.

Na formulação de Chandler, 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. 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 distribuição, mas também para coordenar e monitorar essas duas funções básicas e planejar e alocar recursos para futura produção e distribuição. Apenas as firmas que realizaram estes três investimentos simultaneamente conseguiram explorar de forma vantajosa essas economias. As primeiras firmas a realizarem estes investimentos dominaram seus mercados (CHANDLER, 1977).

Outra contribuição de Chandler (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 eram incertos. Segundo Chandler, os executivos que realmente alocam recursos disponíveis são os elementos centrais de qualquer empresa. Devido ao seu papel crítico na economia moderna, eles serão definidos em seu estudo como empreendedores. Em contraste, aqueles que coordenam, avaliam e planejam dentro dos meios a eles alocados serão ditos gerentes.

Com base nesta afirmação, constata-se uma nova utilização para o termo empreendedor, aplicado a grande corporação. Neste caso, empreendedor poderia ser o

executivo que decide a alocação dos recursos disponíveis na empresa, enquanto os gerentes seriam responsáveis pela coordenação, avaliação e 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 empreendedor dentro de uma empresa 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 como empreendedores administrativos. A segunda forma é a criação de entidades independentes, sem nenhuma ligação formal com estruturas já existentes. Neste caso, pode-se denominar de simplesmente empreendedor.

Assim, a grande contribuição na modificação do termo empreendedor no paradigma fordista é na ampliação daquele que cria uma nova organização, para abranger também indivíduos que empreendem dentro de estruturas já estabelecidas, ampliando a utilização do termo para o intra-empreendedor.

Paradigma da Tecnologia da Informação

A grande mudança tecnológica dos últimos anos, decorrentes dos avanços nas tecnologias de informação e comunicação, impactaram no ambiente sócio-econômico, em especial nos processos produtivos e nas relações de mercados. Este processo nos remete ao paradigma das tecnologias da informação. Este paradigma é marcado pelo surgimento de uma nova economia baseada no conhecimento e na informação, na qual a inovação e a difusão tecnológica tornam-se elementos fundamentais ao desenvolvimento.

Neste 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 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 alguma 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 criação de um empreendimento coletivo supõe a constituição prévia de um grupo de pessoas. Este agrupamento de pessoas 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 geográfica ou interesse profissional. Por tratar-se de um grupo, o período de gestação deste tipo de empreendimento é mais longo e mais difícil que o da empresa capitalista. Por outro lado, a iniciativa coletiva apresenta um maior potencial para inovação. A sinergia destas 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 nos seus processos e estrutura organizacional. Em relação ao risco, estes empreendimentos normalmente oferecem menores riscos que os empreendimentos capitalistas, por ser capaz de mobilizar recursos de um coletivo ou de uma comunidade (LÉVESQUE, 2004).

Desse modo, inserida em um ambiente dinâmico, marcado pela incerteza, complexidade e de rápidas mudanças tecnológicas, a ação empreendedora passa a abranger o esforço coletivo de indivíduos ou organizações no desenvolvimento de novos empreendimentos. Essa ação coletiva reduz os custos e os riscos, ampliando 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 acumulação de riqueza e da mais-valia. Essa preocupação está presente na economia social, uma parte da economia que reconhece explicitamente a dimensão social, primeiro, pelos valores que lhe correspondem, mas, sobretudo, pelas regras darem prioridade às pessoas mais que ao capital, no que diz respeito às decisões (o 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 e na capacidade de mobilizar uma grande diversidade de recursos. Esta ação é denominada de 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; além de possuírem a mesma capacidade de mobilizar recursos para transformar um sonho em realidade. Contudo, se distinguem claramente por seu interesse pela justiça social. Assim, o empreendedor social não se insere nem na busca exclusiva do lucro, nem, na racionalidade instrumental apenas. Em compensação, é um líder que mobiliza recursos a partir de uma visão e de um projeto. Deste ponto de vista, é um visionário e um inovador capaz de transformar ameaças em oportunidade e problemas sociais em soluções. Dessa forma, o empreendedor social estabelecerá uma organização sem fins lucrativos ou uma empresa que responderá necessidades coletivas não satisfeitas (LÉVESQUE, 2004).

Contrapondo a lógica de acumulação de riqueza capitalista, os empreendedores sociais não criaram riqueza para si mesmos, mas riqueza coletiva para a comunidade em seu conjunto. Além disso, mais do que o capitalista, o empreendedor social necessita superar barreiras significativas para ter acesso a capitais e a redes de negócios.

A síntese das contribuições teóricas sobre o termo empreendedor nos três paradigmas aqui abordados é apresentada no quadro 1.

Quadro 1 – A formação e as modificações no termo Empreendedor em três Paradigmas Tecnológicos

(1) REVOLUÇÃO INDUSTRIAL	(2) FORDISTA	(3) TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
Empreendedor individual e capitalista; A ação empreendedora associada ao risco; Investidor <i>versus</i> Empreendedor.	O surgimento das grandes corporações e o intra-empendedor; O Crescimento da firma e a geração de oportunidades de negócios; A inovação e a importância de	Um ambiente dinâmico, complexo e incerto influenciou no surgimento do empreendedor coletivo; Redução dos custos e dos riscos; Empreendedor social, contrapondo-se a lógica de

	quem a implementa no mercado (empreendedor); Gerente <i>versus</i> Empreendedor.	acumulação de riqueza capitalista.
--	-------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------

Conforme quadro 1, a formação do termo empreendedor, vinculado ao surgimento do capitalismo, tem sua origem na teoria econômica. No paradigma da revolução industrial, surge o *empreendedor capitalista*, que iniciava um novo negócio, normalmente, sozinho e, por vezes, buscando o apoio financeiro de um capitalista, ou seja, um investidor para sua empresa.

No paradigma fordista, o empreendedor capitalista é abordado também por Schumpeter (1983), que agrega o elemento inovação na atividade empreendedora; assim, como Penrose (1995), em sua 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. Estes empreendedores estão presentes nos mais diversos tipos de organizações, desde grandes corporações, universidades, hospitais e órgãos públicos.

Nos últimos anos, dentro do paradigma da tecnologia da informação, surgem duas novas aplicações do termo empreendedor abrangendo o empreendedor coletivo e o 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 que o termo empreendedor coletivo enfatiza a cooperação para redução dos riscos e dos custos, enquanto o social tem como preocupação as necessidades sociais não satisfeitas pelo poder público, ou mesmo por empresas capitalistas.

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.

O desenvolvimento da revolução industrial e o surgimento do capitalismo tiveram um importante agente social: o empresário. Assim, o empreendedor representava no século XIX a base da economia capitalista, uma vez que este empresário-proprietário tinha o papel central nas decisões da firma. Neste paradigma, as principais contribuições teóricas são no sentido de definir um conceito para empreendedor relacionado à atividade empresarial, associado ao risco e diferenciando-o do investidor.

A emergência das grandes fábricas e corporações no século XX levou a elaboração das primeiras teorias administrativas orientadas para esta nova realidade e deslocou o foco do empreendedor para questões como produção, relações de mercado e recursos humanos. 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; e a partir da década de 1970; as teorias ambientais com base no enfoque sistêmico. No momento presente, a dinâmica e a complexidade das organizações não apontam nenhuma teoria predominante, pelo contrário, observa-se um crescimento do pluralismo teórico.

O paradigma fordista apresenta importantes contribuições teóricas sobre o empreendedor. O trabalho ressaltou a perspectiva schumpeteriana para o fenômeno do empreendedorismo, relacionando-o com a inovação e o desenvolvimento econômico. Além das contribuições de Penrose na teoria do crescimento da firma. Na perspectiva organizacional, surge o conceito de intra-empendedor, relacionado a indivíduos com um comportamento empreendedor, associado ao risco e a inovação, em empresas já existentes.

Dentro do paradigma da tecnologia da informação observa-se a emergência de novas abordagens sobre o empreendedorismo, que originaram dois novos conceitos: o empreendedor coletivo e o empreendedor social, ampliando assim o campo de análise da ação empreendedora. Esses dois novos conceitos de empreendedor podem estar associados à falência do Estado na inclusão social e tecnológica de grande parte da população, que permanece à margem do paradigma contemporâneo.

De acordo com o argumento desenvolvido ao longo do trabalho, o termo empreendedor por estar associado a quatro tipos de ação: o empreendedor individual e capitalista, o intra-empendedor, o empreendedor coletivo e o empreendedor social. Considerando essas quatro possibilidades, em cada tipo de ação 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 a necessidade de se desenvolver um levantamento comparativo das características dos empreendedores de cada categoria, identificando aspectos convergentes e divergentes que possam influenciar nas ações dessas atividades empreendedoras.

Por fim, ressalta-se que as contribuições sobre este 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, A. *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Harvard: Belknap, 1990.
- CHANDLER JR., A. *The Visible Hand - The Managerial Revolution in America Business*. London: The Belknap Press of Harvard University Press, 1977.
- 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 2005. Disponível em <[http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/6A591EF71804C28003257132006C8E5B/\\$File/N T000AF176.pdf](http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/6A591EF71804C28003257132006C8E5B/$File/N T000AF176.pdf)>. Acesso em 15 de abril de 2007.
- HISRIC, 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.
- SCHUMPETER, J. *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.