
EMPREENDEDORISMO E RACIONALIDADE

ENTREPRENEURSHIP AND RATIONALITY

Data de submissão: 08 mar. 2010. Data de aprovação: 20 ago. 2011. Sistema de avaliação: Double blind review. Universidade FUMEC/FACE. Prof. Dr. Cid Gonçalves Filho. Prof. Dr. Luiz Cláudio Vieira de Oliveira. Prof. Dr. José Marcos Carvalho de Mesquita.

Euler Alves Brandão
Universidade Federal de Minas Gerais

Geraldo Magela Rodrigues Vasconcelos
Universidade Federal de Minas Gerais

Reynaldo Maia Muniz
Universidade Federal de Minas Gerais

RESUMO

O fenômeno do empreendedorismo tem sido tema relevante na ciência econômica, com repercussão em outras ciências, que procuram esclarecer qual efetivamente o papel desempenhado pelo empreendedor no desenvolvimento social. Os estudos procuram esclarecer como este indivíduo opera a partir do ponto de vista da criação de negócios, da identificação de oportunidades e da busca do lucro, e também do ponto de vista pessoal, em termos de processo de decisão e de escolhas, e seus mecanismos. Este artigo apresenta uma breve discussão dos motivos que levaram os autores neoclássicos a “abandonarem” a figura do empreendedor, o que transformou-se no principal debate entre os neoclássicos e seus críticos, especialmente Schumpeter. Posteriormente, destaca o contexto decisório em que o empreendedor opera, tanto do ponto de vista pessoal, quanto do ambiente em que trabalha. Finalizando, discute a questão da racionalidade nesse processo, apresentando as considerações finais e questões para discussão e estudo.

Palavras-chave: Empreendedorismo, racionalidade, processo decisório, comportamento empreendedor, inovação.

ABSTRACT

The phenomenon of entrepreneurship has been a significant issue in economics, with repercussions in other sciences, which seek to clarify what the role actually played by the entrepreneur in social development. The studies seek to explain how he or she operates from the standpoint of business creation, identifying opportunities and the pursuit of profit, and also from the personal view, in terms of decision-making and choices, and its mechanisms. This paper presents a brief discussion about the reasons that led the neoclassical authors to "abandon" the character of the entrepreneur, which became the main debate between these neoclassical authors and their critics, especially Schumpeter. Subsequently, highlights the decision context in which the entrepreneur operates, both from his/her personal view and from the environment in which he/she works. Finally, the paper discusses the issue of rationality in the process, presenting considerations and issues for further discussions and studies.

Keywords: Entrepreneurship, rationality, decision making, entrepreneur behavior, innovation.

INTRODUÇÃO

Penrose (1995), ao afirmar que “*sempre há boas razões para o que os economistas fazem ou deixam de fazer*”, antecipa os temas centrais abordados no presente artigo: quais seriam os motivos que levaram os economistas neoclássicos a “abandonarem” a figura do empresário/empreendedor, ou mesmo tratá-lo como tendo um papel marginal, nos modelos de análise desenvolvidos? A construção de um “tipo ideal” baseado na racionalidade absoluta, na posse simétrica de informações e na maximização da utilidade, foi o caminho escolhido para a explicação dos fenômenos econômicos. Além disso, transformaram a firma numa função de produção, em que matemáticos realizariam os cálculos necessários para a maximização do lucro (BAUMOL; 1968; PAULA ET AL; 2000). Isso acabou se transformando no calcanhar de Aquiles da ciência econômica (RAINES E CLARENCE; 1992).

Através da revisão da literatura, procurou-se na primeira seção desse artigo destacar a relevância dada à figura do empreendedor por diferentes autores. Em seguida, há um recorte para o processo decisório do empreendedor, e nas duas seções seguintes é realizada uma análise do elemento racional, base de desenvolvimento das teorias econômicas, no contexto empreendedor. Finalmente, apresentam-se as conclusões e sugestões de estudos futuros.

O EMPREENDEDOR NO PENSAMENTO ECONÔMICO

A figura do empreendedor, na história do pensamento econômico, mereceu diferentes abordagens. Na definição de Say ([1803], 1983), o empreendedor é o intermediário entre todas as classes de produtores, e entre esses e os consumidores, administrando a tarefa de produção e constituindo o centro de várias relações. O autor explora as características que compõem esses indivíduos, destacando que os mesmos se aproveitam do que os outros sabem e do que ignoram, e quando os acontecimentos favorecem suas habilidades, adquirem grandes fortunas. Para o desempenho dessa atividade, são requeridas qualidades morais pouco comuns de serem encontradas reunidas: tino, constância, e conhecimento dos homens e das coisas. Trata-se de avaliar adequadamente a

importância de determinado produto, a necessidade que dele haverá, e seus meios de produção. “É preciso comprar ou fazer comprar matérias-primas, reunir operários, procurar consumidores, ter espírito de ordem e de economia; numa palavra, é preciso ter talento para administrar” (SAY; 1983, p. 313).

Para realizar suas ações, ainda segundo Say (1983), o empresário terá diversos obstáculos a superar, inquietudes a vencer, acidentes a reparar e expedientes a inventar. Assim, as pessoas que não reunirem as qualidades requeridas irão sucumbir, promovendo empresas com pouco êxito e rapidamente serão tiradas de circulação. A condição da capacidade, portanto, limita o número de pessoas que oferecem o trabalho de empresário. Os empresários comprometem muitas vezes sua fortuna, e sua honra, em seu empreendimento, que sempre é acompanhado de certa dose de risco. Nota-se, na perspectiva proposta por Say, que se considerava um discípulo de Adam Smith (HUNT, 1981), que o empresário representava um indivíduo com capacidades combinadas, raras de serem encontradas na maioria das pessoas, numa condição especial e que mereceu especial reverência por parte do autor.

Para Hunt (1981), a economia neoclássica, como expressão máxima de Say (1767-1832), Senior (1790-1864) e Bastiat (1801-1850), se resume em: economia é troca. Todo o processo econômico é visto segundo uma população formada de indivíduos egoístas, racionais e maximizadores da utilidade. Uma minoria estranha desses indivíduos tem talentos e virtudes que os qualificam para serem empresários, desempenhando um papel de *deus ex machina* fictício. Esse empresário neoclássico maximiza o seu lucro, no equilíbrio em concorrência, pagando por um fator o valor de seu produto marginal e vendendo cada unidade produzida pelo seu custo. Temos, assim, um fluxo circular, na medida em que os pagamentos dos fatores equivalem exatamente ao valor do que é produzido, sendo a renda recebida pelos donos dos fatores exatamente suficiente para comprar todos os bens de consumo, prosseguindo indefinidamente o processo circular, sendo que a troca beneficia a todos, aumenta a utilidade para todos e garante uma harmonia justa e equitativa de interesses. Ninguém explora ninguém. Nessa perspectiva, o empresário era o indivíduo que sempre contratava os fatores de produção, transformava-os em mercadoria acabada e as vendia. Ele apenas se motivava pelo desejo de maximizar

os lucros. A produção era uma espécie de alquimia, tendo o empresário uma fórmula matemática complicada, chamada *função de produção*, que lhe dizia as várias combinações possíveis de quantidades de mercadorias acabadas.

Ainda segundo Hunt (1981), essa perspectiva do papel econômico do empresário já muda em Walras (1834-1910), apesar deste possuir várias características em comum com quase todos os economistas teóricos que escreveram com base na tradição da utilidade, desde Say até nossos dias. O autor destaca que, para Walras, cada indivíduo, agindo cada um de sua forma, e procurando atuar como maximizador da utilidade, vendia uma certa quantidade de serviços produtivos a um empresário, que era pago exatamente com o valor que este adicionava à produção. Assim, os juros eram o pagamento do capital, a renda era o pagamento da terra e os salários o pagamento do trabalho. Em equilíbrio, esses pagamentos equivaliam exatamente ao valor do que tivesse sido produzido, não havendo, portanto, a noção de lucro ou mais-valia. Nesse modo de ver as coisas, o simples acaso determina quem seria o empresário, podendo ser este capitalista, trabalhador ou proprietário de terra. O empresário seria o organizador da produção. Nessa perspectiva proposta por Walras, segundo Hunt (1981), todos os indivíduos seriam simplesmente agentes de trocas maximizadoras da utilidade, não havendo diferença alguma, por exemplo, entre Henry Ford e o trabalhador mais mal remunerado de sua linha de montagem.

Schumpeter (1982) é considerado por vários autores como o principal economista que reintroduziu a figura do empresário/empreendedor na teoria econômica, ao afirmar que o desenvolvimento econômico não era exógeno ao sistema capitalista, e sim fruto da ação de empresários/empreendedores que inovavam, criando novos produtos, novos mercados, novos métodos de produção, etc. Para o autor, o papel criativo fica ausente do sistema econômico, na teoria neoclássica, se mudanças resultam simplesmente de pressão das necessidades.

O empreendedor aparece, em Schumpeter (1982), como o fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico, ao proporcionar o que chamou de “nova combinação de meios de produção”, num processo de “destruição criativa”. Para ele, essa nova combinação inclui o lançamento de novos produtos, mudanças

nos processos de produção, criação e ampliação de mercados, criação de uma nova organização e identificação de fontes de oferta de matérias-primas.

Para o autor as mudanças no capitalismo não são externas. Elas provêm de seu interior. A ocorrência da mudança revolucionária é o problema, o problema do desenvolvimento econômico. Assim, procura explicar que as mudanças estão dentro do sistema, e não numa reação a dados externos – “*o novo não pode ser alcançado a partir do antigo mediante passos infinitesimais.*” (SCHUMPETER; 1982, p. 47). Introduce, assim, a figura do empresário/empreendedor, opondo-se abertamente à visão neoclássica do fluxo circular. Para Schumpeter “... *os empresários são um tipo especial, e seu comportamento um problema especial, a força motriz de um grande número de fenômenos significativos.*”(p. 58). Além disso, o autor considera que na economia há dois tipos de indivíduos, os administradores e os empresários.

Desse modo, tanto Schumpeter quanto os economistas neoclássicos reconhecem no empresário um indivíduo que reúne qualidades e características especiais que os diferenciam da maioria da população. O que muda é o seu papel, e a perspectiva de sua influência no sistema econômico. Na primeira, o papel é periférico, e na segunda central.

Knight (1921) considera o empreendedor uma pessoa com capacidade de assumir riscos em situações de informação incompleta. Dessa forma ele se diferencia dos demais indivíduos em função dessas capacidades. O autor diferencia, ainda, risco de incerteza. No primeiro há a possibilidade de analisar probabilidades de acontecimentos dos fatos, sendo que no segundo caso essa possibilidade não existe.

A abordagem apresentada por Penrose (1995) é com o conceito de *serviços empreendedores*. Dentre esses serviços podem-se citar novas idéias, novos produtos, localização, tecnologia, organização administrativa e aquisição de recursos. Para a autora, os empreendedores possuem capacidade de imaginação, visão das oportunidades e ambição. Além disso, possuem instintivo reconhecimento do que poderá ter sucesso ou de como obter sucesso. A administração empreendedora, para Penrose (1995), é fundamental para o crescimento contínuo

da firma. Ela utiliza o termo “empreendedor” para designar, num sentido funcional, indivíduos ou grupo de indivíduos que provêm serviços empreendedores numa empresa, independentemente da posição em que ocupam. O termo, destaca a autora, não é fácil de ser trabalhado numa perspectiva econômica, pois se encontra extremamente próximo e associado ao temperamento e às qualidades pessoais dos indivíduos.

Chandler (1990) destaca que a taxa de crescimento da empresa e a efetividade do uso de recursos dependem da habilidade de seus empreendedores em construir, ajustar, aplicar seu pessoal e instalações para as mudanças populacionais, tecnológicas e de receitas. O mercado, a natureza de seus recursos e o talento empreendedor têm muito maior influência nas empresas que as leis antitruste, taxaço, legislação trabalhista e política pública.

Os criadores das modernas empresas industriais estadunidenses foram empreendedores, e não gerentes (CHANDLER, 2004). A criação desse novo tipo de empresa exige habilidades empreendedoras da mais alta ordem. Os pioneiros tiveram que inovar em todos os campos: estarem a par das novas tecnologias, e criar novas combinações em marketing, fontes de suprimento, produção e organização. O autor destaca ainda que muita atenção foi dispensada pelos historiadores e economistas para o registro da vida desses homens e de como construíram seus impérios, normalmente acompanhado de um julgamento a seu respeito - no qual, invariavelmente, eram considerados homens maus e sem escrúpulos (CHANDLER, 2002). Esse julgamento mencionado pelo autor parece fazer referência, não só às pessoas que construíram impérios, como também à forma como o fenômeno do empreendedorismo e de seus atores tem sido abordado pelos economistas e outros pesquisadores.

Alguns desses empreendedores pioneiros da história econômica dos Estados Unidos têm sua vida retratada por Morris (2005). Em seu livro, ele afirma, referindo-se aos empreendedores Andrew Carnegie, John D. Rockefeller e Jay Gould, representarem os inovadores “à moda” Schumpeteriana, ou seja, promoveram a “destruição criativa”. Ao contrário dos homens de negócio de então, que acreditavam em mercados organizados e lucros razoáveis, esses três empreendedores

reordenaram as estruturas da lógica econômica. O resultado é que podem ser considerados os pais fundadores do super-poder industrial americano.

Essa visão é também compartilhada por Chamberlain (1965), que propõe, ao contrário de Penrose, uma clara distinção entre o que chamou de “homens de empresa”, e a figura dos empreendedores. Para o autor, “(...) *a América não foi construída por delicados “homens de empresa”, e sim por pioneiros e desbravadores (Carnegie, Rockefeller, Morgan, etc.) que forjaram a companhia à sua imagem, e não vice-versa*” (CHAMBERLAIN, 1965, p. 310). O autor sugere que esses empreendedores, prestando atenção exclusivamente aos lucros, e ignorando as responsabilidades sociais, criaram gigantes. Eram muitas vezes considerados “desalmados” por essa busca incessante pelo lucro, apresentando uma resistência essencial e necessária para suportar as constantes pressões.

Nesse sentido, Chamberlain (1965) destaca que as empresas modernas estão de tal modo comprometidas com as responsabilidades sociais que, muitas vezes, fica difícil identificar onde estas acabam e começa a preocupação com o lucro e com a inovação. Por exemplo, as empresas não apenas pagam sua contribuição para o seguro social dos empregados, mas ainda preocupa-se em proporcionar-lhes locais para recreação, e passam a atender uma série de exigências dos sindicatos e associações de funcionários, sendo essas manifestações do “modo de vida em comum”. Dessa maneira, segundo o autor, esse novo regime, de modo sutil, inibe a mobilidade e a iniciativa, levando operários e funcionários a marcar passo quando eles poderiam empreender aventuras por conta própria, e a empresa passa dos limites ao fazer concessões sem a devida consideração pelos direitos prioritários dos acionistas.

Procurou-se, até aqui, apresentar o pensamento de alguns autores que discorreram acerca do empreendedorismo e dos empreendedores na teoria econômica. Parece-nos evidente que, a despeito das divergências existentes entre as diversas teorias sobre a dinâmica do funcionamento da economia e da influência do empresário nesse sistema, todos os autores apresentam o empresário como um indivíduo possuidor de características específicas e raras de serem encontradas reunidas em toda a população. A partir dessa premissa, nos ocuparemos, na

próxima seção, em explorar algumas teorias que buscam descrever e compreender o processo decisório desses indivíduos, com especial ênfase na questão da racionalidade como componente desse mesmo processo.

O EMPREENDEDOR E O CONTEXTO DECISÓRIO

Barnard (1968) destaca a existência de ações inconscientes, automáticas e responsivas numa organização. Esses processos não-lógicos seriam inclusive indispensáveis numa organização formal. No entanto, grande parte da ação dos indivíduos numa empresa é habitual, repetitiva e regida pelo desenho organizacional – resultado da especialização e da divisão do trabalho. O que o autor pontua é o grande contraste existente entre a lógica que rege os processos organizacionais e a ação individual. Os atos das organizações são os de pessoas dominadas pelos propósitos e finalidades não-pessoais.

As decisões numa empresa podem ser divididas, segundo o autor, em dois grupos: decisões da organização e decisões pessoais – que se distinguem principalmente pela característica de que as decisões pessoais não podem ser delegadas. Decisões são constantemente tomadas, e a natureza do ambiente no qual ocorrem é composta de duas partes: (a) o propósito; e (b) o mundo físico, o mundo social, as coisas e as forças externas, e as circunstâncias do momento.

Para Barnard (1968), esta discriminação divide o mundo em duas partes: os fatos imateriais, irrelevantes, mero segundo plano; e a parte que contém os fatos que aparentemente ajudam ou evitam a realização do propósito. O processo de decisão é uma escolha entre alternativas. Assim, dentro das organizações, em especial as do tipo complexo, existe uma técnica de decisão, um processo organizado de pensar, o qual não pode ser análogo ao indivíduo. Apesar disso, muitos atos dos indivíduos, e uma proporção considerável das ações das organizações, podem, segundo o autor, serem encaradas como respostas às condições do ambiente, não envolvendo qualquer processo de decisão como visto anteriormente: é a teoria do oportunismo.

O elemento oportunístico, apontado por Barnard (1968), refere-se ao campo objetivo dentro do qual a ação se deu. O processo de decisão, referindo-se a esse campo objetivo, é essencialmente um processo de análise, muito embora, na prática, grande parte desse processo possa ser intuitiva e não consciente. O fator estratégico é o centro do ambiente decisório, é o ponto onde as escolhas recaem. Para o autor, “o processo ideal de decisão consiste em discriminar os fatores estratégicos e redefinir ou mudar os propósitos tendo como base uma estimativa dos resultados futuros resultantes da ação na situação existente, à luz da história, experiência, conhecimento do passado” (BARNARD, 1968, p. 209).

O processo mental da decisão envolveria, para Barnard (1968), grupos “lógicos” e “não-lógicos”. Processos lógicos seriam aqueles possíveis de serem expressos em palavras ou símbolos. Já os não-lógicos seriam aqueles realizados apenas através de julgamentos, decisões ou atos. Isso pode ocorrer porque esses processos seriam inconscientes, ou ainda por serem altamente complexos e rápidos, frequentemente quase instantâneos, que não podem ser analisados nem pela pessoa cujo cérebro os gerou. Suas fontes estão nas condições fisiológicas dos fatores, no ambiente social e físico, normalmente impressos em nós por processos inconscientes, consistindo numa massa de fatos, padrões, conceitos, técnicas, abstrações, e aquilo que genericamente chamamos de conhecimento formal ou crenças. São também impressos em nós por experiências diretas, estudo e educação. Muitos dos erros dos historiadores e economistas está em imputar razões lógicas a homens que não podem basear seus atos e decisões na razão. Para Burrell e Morgan (2005), a teoria de Barnard, altamente influenciada pela pesquisa de Hawthorne, tendeu a enfatizar os aspectos sociais da organização, estando ele preocupado, acima de tudo, em ver a organização como um empreendimento social.

Para Chandler (1990), as decisões e ações *empreendedoras* são aquelas que se ocupam e afetarão a alocação e realocação dos recursos para o empreendimento como um todo, e seus decisores são os empreendedores. A *estratégia* pode ser então definida como a determinação dos objetivos de longo prazo da organização, e a adoção de cursos de ação e alocação de recursos para o alcance desses objetivos. Novos cursos de ação devem ser desenvolvidos e recursos alocados e realocados para atingir os objetivos e manter o crescimento e desenvolvimento das

empresas, como resposta a mudanças de demanda, mudanças nas fontes de suprimento, novos desenvolvimentos tecnológicos e as ações dos concorrentes.

Um aspecto relevante no contexto decisório diz respeito à motivação do empreendimento, aspecto ressaltado por Penrose (1995). Segundo a autora, é razoável supor que as pessoas tomando decisões numa empresa o fazem à luz de alguns propósitos, apesar da dificuldade de descobrirmos os verdadeiros propósitos de quem quer que seja. As decisões tomadas pelos empreendedores, nesse sentido, contêm uma ampla gama de características nem sempre racionais, mas também intuitivas, segundo a autora.

Esse aspecto extremamente pessoal, componente no crescimento das empresas individuais, é indubitavelmente apontado por Penrose (1995) como um grande obstáculo para a criação de uma teoria geral do crescimento das empresas. A versatilidade empreendedora é uma qualidade diferenciada da versatilidade gerencial ou técnica. Essas últimas são qualidades relativas à competência administrativa ou técnica, enquanto a outra é uma questão de imaginação e visão, que pode ou não ser “prática”. Numa ampla visão, o julgamento empreendedor envolve muito mais que a combinação de imaginação, bom senso, autoconfiança e outras qualidades pessoais: está intimamente ligado à organização de busca de informações relevantes para a empresa, o que nos leva inexoravelmente para as questões relativas aos efeitos do risco e da incerteza. Dentro dos desconhecidos limites impostos pelo ambiente para ações de sucesso por parte das empresas, há um amplo escopo para o julgamento: o ambiente seria, assim, uma “imagem” da mente do empreendedor.

Na teoria proposta por Simon (1997), esse aspecto é evidenciado na medida em que ele propõe que uma organização é composta por três tipos de participantes: empreendedores, empregados e clientes. Cada um desses participantes possui seus próprios motivos pessoais para estar engajado. Dentre esses, além da motivação econômica, o empreendedor também consideraria, por exemplo, o prestígio, a boa-vontade, a lealdade, dentre outras possibilidades. No tocante ao tamanho e crescimento das empresas, o autor destaca que, apesar de não parecer à primeira vista, essas variáveis atraem e influenciam diretamente os empreendedores. Apesar

de seu interesse imediato em lucro, é inegável que o crescimento e o tamanho das empresas tendem a incrementá-lo. Além disso, os empreendedores estão também interessados em valores imateriais, como prestígio e poder.

A partir das questões abordadas nesta seção, na qual procurou-se explorar, sem a pretensão de esgotar o tema, o contexto decisório nas organizações, acreditamos haver espaço para a discussão da questão da racionalidade e sua relação com o processo decisório empreendedor, uma vez que percebe-se a existência de um sistema decisório complexo, no âmbito das ações e motivações empreendedoras, que extrapola a visão racional/utilitarista proposta pela teoria econômica neoclássica.

EMPREENDEDORISMO E RACIONALIDADE

A noção de racionalidade formou-se e tornou-se objeto de indagação em disciplinas isoladas, como a economia e a sociologia (ABBAGNANO, 2007). Para o autor foi Weber quem introduziu a racionalidade como um conceito sociológico fundamental, concebendo-a como uma característica de um determinado tipo de agir social. Nessa tipologia do agir social, a ação racional em relação ao objetivo ocupa lugar proeminente com respeito aos outros tipos de agir, designando a orientação do agir em vista de um fim, considerando-se os meios disponíveis.

De fato, para Weber (1980) a ação racional pode ser encontrada na distribuição planejada de bens e nas várias possibilidades de utilização desses bens, além de sua produção e da aquisição. Esse seria o *capitalismo racional*, que tem em conta as possibilidades de mercado, frutos da organização do trabalho, e somente possível no desenvolvimento moderno ocidental em fins da Idade Média. Essa racionalidade é passível, segundo Weber, de cálculo técnico, pois o dinheiro é o meio de cálculo econômico mais perfeito, o meio formalmente mais racional de orientação da ação econômica. Porém, a ação econômica pode ser orientada por outros motivos.

Ainda segundo Weber (1980), se a ânsia de lucro é um sentimento sabidamente universal, haveria de se questionar em que circunstâncias ela se

legitimária, a ponto de criar estruturas racionais, tal como são as empresas capitalistas. O autor observa a existência de dois diferentes critérios com referência ao lucro: (1) numa ordem interna, vínculos com a tradição, respeito aos companheiros de tribo, linhagem ou comunidade doméstica – em suma, *moral de grupo*; e (2) absoluta eliminação de obstáculos para o afã do lucro em relações com o exterior, nas quais todos estranho é um inimigo, frente ao qual inexistem barreiras éticas – é a *moral com referência aos estranhos*. O resultado dessa dualidade é o estabelecimento de uma *economia regulada* que determina, em última análise, os limites do *campo de ação para o afã de lucro*.

Swedberg e Granovetter afirmam que a concepção de Weber aproxima-se da dos economistas, mas é sempre orientada para o comportamento de outras pessoas. Dessa forma, Weber desenvolveu o conceito de racionalidade substantiva, pois a alocação ou utilização dos recursos e bens desloca-se para outra direção, podendo considerar a lealdade, o poder, e outros significados, construídos socialmente (Swedberg e Granovetter; 2001).

Com Weber, prossegue Abbagnano (2007), surge uma imagem de racionalidade estreitamente entrelaçada ao mundo moderno e a sociedade ocidental, fruto de suas teorias que concebem a moderna sociedade como resultado de um processo de racionalização. Na economia, a racionalidade é posta de maneira formal, aventando como hipótese que os sujeitos sociais avaliam objetivos, interesses e valores com base em sua utilidade. A maximização da utilidade, determinável em termos lógicos e probabilísticos, constitui, portanto, um critério racional de escolha. Uma limitação desse tipo de teoria foi identificada na natureza formal da noção de utilidade, deixando em aberto o problema de estabelecer como base em que valores e em que objetivos é buscada a maximização das utilidades.

Daí, prossegue Weber (1980), que o trabalho desempenhado em organizações racionais que visem o abastecimento material à humanidade tem se apresentado sempre aos representantes do espírito do capitalismo como uma das principais finalidades de sua vida profissional: a alegria de “dar emprego” e “contribuir para o desenvolvimento econômico” são, sem dúvida, parte “idealística” da satisfação para os modernos homens de negócio.

Segundo Simon (1997), as ciências sociais sofrem de esquizofrenia aguda ao tratar a racionalidade: num extremo, economistas atribuem ao “homem econômico” uma racionalidade onisciente. No outro, existem aquelas tendências em psicologia social que tentam reduzir toda a cognição ao afeto. Mas na vida real, vemos que a racionalidade não funciona assim: para quem observa as organizações, “(...) parece óbvio o suficiente que o comportamento humano em seu interior, se não é completamente racional, ao menos em boa parte *intenciona* sê-lo” (SIMON, 1997, p. 88). Assim, parece cada vez mais evidente que no mundo real o comportamento humano é *intencionalmente* racional, porém *limitado*. Com essa proposição, Simon (1997) introduz o conceito da “racionalidade limitada”.

No processo decisório, Simon (1997) destaca a existência de elementos de dois tipos, os quais ele chamou de “factuais” e “valores”. Os factuais seriam aqueles relacionados ao mundo observável, e as formas pelas quais opera: suas proposições podem ser classificadas como “verdadeiras” ou “falsas”, com base nessas observações. Já os elementos do grupo dos “valores” relacionam-se a aspectos éticos, nos quais entram termos como “preferível”, “bom”, “deve ser assim”. Como as decisões envolvem avaliações desse tipo, fica impossível sua descrição objetiva como correta ou incorreta.

Numa abordagem racional do processo decisório, o mesmo Simon (1977) propõe então que os *bons* administradores tomariam suas decisões baseados na combinação de três aspectos: (1) meios e fins, (2) alternativas e conseqüências, e (3) valor e possibilidade. Obviamente, esse alto grau de racionalidade, preconizado pelas teorias econômicas, é, segundo Simon (1997), impossível de ser alcançado por um indivíduo, na medida em que: (a) a racionalidade requer um completo conhecimento e antecipação de conseqüências que decorrerão de cada escolha; (b) como as conseqüências das decisões atuais estão num tempo futuro, a imaginação entra em cena para, imperfeitamente, antecipar os valores vigentes, e (c) a racionalidade exige uma escolha entre todas as alternativas, e apenas uma pequena quantidade delas vêm à mente do decisor. Além disso, e principalmente, a racionalidade implica num completo conhecimento das exatas conseqüências de cada escolha, o que limita sua aplicação em virtude do conhecimento apenas

fragmentado das condições que cercam os atos humanos. Concluindo, a racionalidade é limitada pela falta de conhecimento.

Para Simon (1977), portanto, a intuição passa a ter um importante papel no processo decisório. Não se trata de contrapor um caminho de decisão “analítica” *versus* “intuitiva”, mas sim numa noção de complementaridade. Aos decisores, exige-se uma resposta rápida aos desafios empresariais, uma habilidade que requer o cultivo da intuição e capacidade de julgamento, ao lado de vários anos de experiência e treinamento. Não se trata de escolher entre abordagens analíticas ou intuitivas a um determinado problema, mas sim possuir uma vasta gama de habilidades e aplicá-las quando apropriado.

A noção de que a razão sempre será a base das decisões leva a um deplorável estado mental no qual evidencia-se a hesitação, medo e falta de iniciativa, segundo Barnard (1968). Os homens se tornam medrosos de confiarem em seus julgamentos caso percebam que não podem usar a razão. A habilidade de trabalhar efetivamente através de processos não-lógicos frequentemente é reconhecida como “coragem”. No caso de homens de negócio, a situação normal é que uma conclusão precisa ser alcançada, e uma decisão tomada, num prazo curto, sob pressões. Apesar das informações não serem adequadas em quantidade e qualidade, as probabilidades são impossíveis de serem obtidas, o conhecimento ser inadequado para a situação, uma decisão necessariamente precisa ser tomada. Nessas condições, a qualidade das decisões dependerão, necessariamente, da efetividade do processo mental não-lógico, do tipo que possa lidar com contingências, incertezas e o desconhecido. Como conclusão, o principal executivo de uma empresa terá que desenvolver a razão lógica subordinada a um altamente desenvolvido processo intuitivo.

Essa discussão da racionalidade nos remete a uma discussão mais ampla, que é da racionalização, proposta por Weber (2004). Para Weber o capitalismo foi forjado baseado na ascese protestante, sendo dessa forma um fenômeno cultural. A racionalidade ascética é que teria levado ao comportamento racional capitalista e o teria conformado. Além disso, o autor enfatiza o papel da contabilidade racional, que permitiria o cálculo econômico e contábil de maneira mais precisa. Inclusive, o fato

de se poder calcular o lucro antecipadamente, pode ser considerado a mais distintiva característica da racionalidade capitalista (BROUWER, 2002). Esse conjunto de fatores teria levado ao capitalismo moderno e a um amplo processo de racionalização.

Nesse debate cabe observar que, para Schumpeter (1994), a atitude racional, presumivelmente, impregnou-se na mente humana devido, primariamente, à necessidade econômica, sendo que o treinamento elementar no pensamento e comportamento racional é devido à vida econômica. Para o autor, o capitalismo cria o racionalismo, e a suposição de que a conduta é rápida e racional é uma ficção em todas as situações. Por outro lado, em seu trabalho anterior Schumpeter afirma que “pode haver *conduta* racional mesmo na ausência de *motivo* racional.” (p. 63-64). Para o autor há um “desejo de fundar um reino privado, e comumente, embora não necessariamente, também uma dinastia” (SCHUMPETER; 1982, p. 65). Essas duas passagens de Schumpeter são, no mínimo, instigantes. Primeiro, parece que os empreendedores são racionais pelo fato da racionalização do capitalismo. A seguir, há *motivos* não racionais para a ação.

Aqui, percebe-se uma distintiva mudança de foco nos estudos da figura do empreendedor e do objeto de estudo dos autores: com o advento das grandes corporações, as noções de empresário, empreendedor, executivos e gerentes passam a ter uma maior complexidade, exigindo um novo enfoque para o entendimento do processo decisório e de sua racionalidade componente.

A RACIONALIDADE E O EMPREENDEDOR NAS FIRMAS MODERNAS

Penrose (1995) afirma que o empreendedor pode ser “qualquer um” que presta serviços empreendedores no interesse da firma. Schumpeter (1949) também afirma, em diversas passagens, que o empreendedor é mais coletivo que individual. A explicação pode estar, segundo Paula et al (2000), no fato de que o autor, na sua primeira obra, estava “olhando” para as pequenas empresas, e na segunda, para as grandes empresas. Já para Martes (2006), o empreendedor Schumpeteriano era um “tipo ideal” Weberiano. Parece ser procedente afirmar, baseado nessas colocações,

que, ao inserir o tipo ideal do empreendedor no dado empírico (grandes organizações), Schumpeter não o encontrou mais.

As organizações modernas são, segundo Chandler (2002), facilmente definidas, por possuírem duas características específicas, sendo: (1) conter diversas unidades de operação e (2) ser gerenciada por uma hierarquia de executivos assalariados. Em sua proposição, o autor alega que as modernas organizações empresariais substituíram os mecanismos de mercado na coordenação de atividades da economia, e alocando os seus recursos. Daí cunhou o termo capitalismo gerencial, pois a mão invisível do mercado foi substituída pela mão visível dos gerentes. (CHANDLER, 2002, p. 1).

DiMaggio e Powell (2007) destacam que, nesse sentido, no longo prazo, os atores organizacionais, ao tomarem decisões racionais, constroem em torno de si um ambiente que acaba por limitar sua capacidade de continuar promovendo mudanças nos anos seguintes, homogeneizando as estruturas organizacionais através da extensão da racionalidade formal da burocracia aos limites da vida organizacional. Ao passo que normalmente os executivos e funcionários-chave são selecionados a partir de um conjunto comum de atributos, e provêm das mesmas universidades, passam a enxergar os problemas de maneira semelhante, e tendem a se decidir de uma maneira similar

Pelaez e Sbicca (2000), em relação às grandes corporações apresentam outras questões. Argumentando que tanto os neoclássicos quanto os evolucionistas (chamados de *neoschumpeterianos*) utilizam os conceitos de racionalidade, absoluta nos primeiros e limitada no segundo caso, que são aplicados a indivíduos tomadores de decisão, e os aplica indistintamente, tanto na firma neoclássica quanto na firma evolucionista. Para os autores, no caso da firma neoclássica, “a racionalidade maximizadora do indivíduo é simplesmente transferida para a firma”. (PELAEZ; SBICCA, 2000, p. 3). Dessa forma, um grupo de indivíduos que constitui a firma é tratado como uma unidade racional maximizadora, no caso da firma, do lucro, sendo que no caso do indivíduo é da utilidade. Também na firma evolucionista ocorre a mesma transferência, pois pressupõe-se que não há interação entre os indivíduos

dentro da firma. Isso ocasiona, para os autores, um “vazio” metodológico. E perguntam:

“(…) Haveria aí uma prudência teórica dos economistas ligada ao fato de que a discussão desta passagem poderia comprometer ou retardar a operacionalidade e o debate teórico dos programas [de pesquisa], com um aspecto (racionalidade) que seria mais marginal do que central? Ou haveria de fato uma insuficiência teórico-metodológica (“vazio”) de fundo negligenciada ou omitida pelos economistas? (PELAEZ e SBICCA; 2000, p. 3).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Primeiramente, parece-nos evidente que o empreendedor sempre obteve o reconhecimento de todos os autores no sentido de ser percebido como um indivíduo possuidor de características distintivas. A despeito de seu papel no contexto econômico variar em termos de relevância, representa uma figura proeminente em todas as teorias econômicas.

Em segundo lugar, também podemos afirmar que todos os teóricos (mesmo os neoclássicos) que pesquisaram o empreendedor reconhecem que suas ações e decisões não são tomadas exclusivamente baseadas em elementos racionais. A despeito da nomenclatura e conceituação variarem, os diversos autores mencionam elementos “não-lógicos”, “não-rationais”, “não-objetivos” - tais como tino, visão, resistência à pressão, etc., como componentes indissociáveis da atividade empreendedora, e explicativa, muitas vezes, do sucesso do empreendimento.

Finalmente, observa-se que o estudo da atividade empreendedora, a partir do fenômeno do surgimento das grandes corporações, nas quais a figura do empreendedor-fundador desaparece – dando lugar a um grupo de executivos assalariados - fica comprometida e muitas vezes sem sentido. Por mais que se deseje aproximar as bases comparativas, fica muito difícil realizar uma análise da

realidade dos pioneiros “capitães de indústria”, com a dos executivos das empresas modernas.

Desse modo, e corroborando o questionamento proposto por Pelaez e Sbicca (2000), percebe-se que a teoria econômica baseada na racionalidade apresenta fragilidades conceituais, incapacitando-a, inclusive, de demonstrar e explicar a dinâmica capitalista moderna e o fenômeno empreendedor. A falta de um instrumento metodológico pode ser uma justificativa para que esse aspecto da teoria econômica tenha sido negligenciado pela maioria dos autores, colocando o fenômeno empreendedor numa posição periférica e, em última análise, tornando-a incompleta.

Parece-nos evidente, a essa altura, a resposta à questão proposta no início do presente artigo: os autores da teoria econômica não se ocuparam em analisar em profundidade o fenômeno empreendedor porque, simplesmente, ele não cabe numa visão estritamente racionalista, não podendo pertencer, portanto, aos modelos econômicos desenvolvidos para a explicação da dinâmica econômica. Aqui, a premissa da racionalidade absoluta e da maximização do lucro é insuficiente para explicar o contexto decisório empreendedor.

O mesmo podemos dizer com respeito à análise econômica das firmas, que apresentam um alto nível de complexidade (incluindo aspectos não-rationais), e que compreendem o fenômeno do surgimento do “homem-administrativo”, que guarda uma grande distância do “homem-econômico” tal qual proposto nos modelos econômicos neoclássicos.

Como conclusão, entendemos que o estudo e a pesquisa do fenômeno do empreendedorismo requer uma clara dissociação para a geração de resultados mais conclusivos. Num primeiro âmbito, o resgate da figura do empreendedor e de seu papel como integrante fundamental do sistema capitalista, num aprofundamento e continuidade do trabalho de Schumpeter em sua primeira fase. Essa afirmação sustenta-se na premissa de que, apesar do surgimento do fenômeno das grandes corporações, o sistema econômico capitalista ainda permite e incentiva o surgimento

de empreendedores nos moldes dos capitães de indústria, e que coordenam suas empresas e competem com essas mesmas organizações.

Já numa segunda abordagem, as teorias do comportamento administrativo, cuja base estaria nas proposições de Simon (1997) – em especial no que se refere à racionalidade limitada – representam, ao nosso ver, um campo vasto de pesquisa.

REFERÊNCIAS

- ABBAGNANO, Nicola, **Dicionário de Filosofia**, São Paulo: Martins Fontes, 2007.
- BARNARD, Chester Irving, **The Functions of the Executive**, Cambridge: Harvard University Press, 1968.
- BAUMOL, William. Entrepreneurship in Economic Theory. **The American Economic Review**. Papers and Proceedings of the Eightieth Annual Meeting of the American Economic Association. V. 58, n. 2, p. 64-71, 1968.
- BROUWER, Maria T. Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economic Development. **Journal of Evolutionary Economics**. n. 12, p. 83-105, 2002.
- BURRELL, Gibson; MORGAN, Gareth, **Sociological Paradigms and Organizational Analysis**, Hants: Ashgate, 2005.
- CHAMBERLAIN, John, **História do Crescimento da América – Os Americanos Empreendedores**, Rio de Janeiro: Record, 1965.
- CHANDLER JR., Alfred D., **Strategy and Structure**, Cambridge: The MIT Press, 1990.
- _____, **Scale and Scope**, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2004.
- _____, **The Visible Hand**, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2002.
- DIMAGGIO, Paul J., e POWELL, Walter M., **Janela de Ferro Revisitada: Isomorfismo Institucional e Racionalidade Coletiva nos Campos Organizacionais** in: CALDAS, Miguel P., BERTERO, Carlos Osmar (coordenadores), *Teoria das Organizações*, São Paulo: Atlas, 2007.
- HUNT, E. K., **História do Pensamento Econômico – Uma Perspectiva Crítica**, Rio de Janeiro: Campus, 1981.
- KNIGHT, Frank. **Risk, Uncertainty and Profit**. The Library Economics and Liberty. Disponível em www.econlib.org/library/Knight/knRUP1.html. 1921 (acesso em 24 de novembro de 2007).
- MARTES, Ana Cristina Braga. De Volta aos Clássicos – Empreendedorismo e Conflito Institucional. **Enanpad 2006**.
- MORRIS, Charles R., **Os Magnatas**, Porto Alegre: L&PM Editores, 2005.
- PAULA, João Antônio; CERQUEIRA, Hugo E. A. da Gama e ALBUQUERQUE, Eduardo da Motta. Teoria Econômica, Empresários e Metamorfoses na Empresa Industrial. Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar, 2000, 23 p. **Texto para discussão 133**.
- PELAEZ, Victor; SBICCA, Adriana. Do individualismo metodológico à “Racionalidade Coletiva”. In: A situação atual da microeconomia: uma perspectiva metodológica. **Anais do Seminário A Situação Atual da Microeconomia: Uma Perspectiva Metodológica**, Curitiba. 2000.
- PENROSE, Edith, **The Theory of the Growth of the Firm**, Londres: Oxford Press, 1995.
- RAINES, J. Patrick Jung Jr. e CLARENCE R. Schumpeter and Knight on economic and political rationality: A comparative restatement. **Journal of Socio-Economics**; Summer 92, V. 21, n. 2, p. 109, 16p, 1 chart

EMPREENDEDORISMO E RACIONALIDADE

SAY, Jean-Baptiste, **Tratado de Economia Política**, in *Os Economistas*, São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SCHUMPETER, Joseph. "Economic Theory and Entrepreneurial History." In **Change and the Entrepreneur: Postulates and Patterns for Entrepreneurial History**. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1949. Cap. 1, p. 253-271

SCHUMPETER, Joseph, **Teoria do Desenvolvimento Econômico**, in *Os Economistas*, São Paulo: Abril Cultural, 1982.

_____, **Capitalism, Socialism and Democracy**. Londres: Routledge, 1994, Cap. VII, VIII, IX, X, XI e XII

SIMON, Herbert A., **Administrative Behavior**, New York: The Free Press, 1997.

SWEDBERG, Richard e GRANOVETTER, Mark. Introduction. in GRANOVETTER, Mark e SWEDBERG, Richard (eds.). **The Sociology of Economic Life**. 2nd edition. Boulder: Westview Press. 2001. Introduction. Cap. 1, p. 1-26

VALE, Gláucia M.V.; WILKINSON, John e AMÂNCIO, Robson. Desbravando Fronteiras: O Empreendedor como Artesão de Redes e Artífice do Crescimento Econômico. **EnAnpad 2005**

WEBER, Max. **A Ética Protestante e o "Espírito" do Capitalismo**. São Paulo: Companhia das Letras, 2004.

_____, **História Geral da Economia**, Cap. IV, in *Os Pensadores*, São Paulo: Abril Cultural, 2ª edição, 1980.