

Teoria econômica, empresários e metamorfoses na empresa industrial

*João Antônio de Paula **

*Hugo E. A. da Gama Cerqueira **

*Eduardo da Motta e Albuquerque **

Resumo: O artigo discute os papéis atribuídos a figura do empresário na teoria econômica. Tomando a elaboração de Schumpeter como um fio-condutor, o texto discute as contribuições precursoras de Cantillon e Bentham, bem como as diferentes abordagens de Marx, Veblen e Sombart. Discute ainda a requalificação do papel do empresário em função da emergência da grande empresa, tomando por base os trabalhos de Schumpeter, Penrose e Chandler.

Abstract: *This paper discusses the roles of the entrepreneur in the economic theory. Taking the elaboration of Schumpeter as a reference, the paper analyses the forerunner contributions of Cantillon and Bentham, as well as the different approaches of Marx, Veblen and Sombart. The changing role of the entrepreneur after the emergency of the modern corporations is discussed, following the works of Schumpeter, Penrose and Chandler.*

Teoria econômica, empresários e metamorfoses na empresa industrial

*João Antônio de Paula **

*Hugo E. A. da Gama Cerqueira **

*Eduardo da Motta e Albuquerque **

1. Introdução: Prometeu e Fausto, Séchard ou Cointet

A cultura ocidental tem buscado, ao longo do tempo, fixar seus heróis fundantes. Valores como a força, a inteligência, a prudência, a ousadia, a inventividade fazem parte de um repertório de virtudes que estariam na base do desenvolvimento material e espiritual da humanidade. São estas as virtudes básicas do

grande herói, o mais genuinamente humano dos grandes personagens da mitologia grega, que foi o Odisseu. Também os gregos criaram outro mito, o de Prometeu, que generalizando-se, tornou-se quase um arquétipo do espírito empreendedor, da invenção e da criatividade. Se com o mito de Prometeu há evocação da positividade do gesto criador, pleno de luz, de sentido progressivo, no referente ao mito de Fausto é indisfarçável a sombra, a presença do trágico, da negatividade.

H. Hango, em 1895, escreve *Fausto e Prometeu*. Em nossa época, David Landes escreve *O Prometeu Desacorrentado*, em que se lê – “ética faustiana, o senso de dominação da natureza e das coisas.” (Landes, 1994: 30). Trata-se de uma reiteração significativa: a busca por parte da burguesia de uma mitologia capaz de justificar-qualificar sua ação, seus interesses. Esta dimensão progressiva, a obra revolucionária da burguesia, foi reconhecida por Marx e Engels no *Manifesto Comunista*, numa análise que reproduz a tensionada trajetória de uma classe que liberta-revoluciona-abre caminho para o novo e neste mesmo movimento constrói as condições para a sua própria superação. Este destino trágico, faustiano, é o outro lado de uma imagem bifronte que também apresenta o brilho equilibrado de uma racionalidade colocada a serviço da invenção, do desenvolvimento material.

A teoria da ideologia nos ensina que se a dominação social depende de um aparato repressivo capaz de garantir a propriedade e a ordem burguesa, depende também da produção e reprodução permanente de idéias-símbolos-valores cimentadores da legitimação da ordem dominante. Neste sentido, tem lugar especial a construção do mito do empresário prometéico, herói da civilização burguesa. Henry Ford ou Bill Gates seriam, entre outros, as encarnações dos heróis do tempo burguês.

Contudo, não se veja este processo como linear, consensual ou unívoco. Tanto no plano das artes, da literatura, quanto no do pensamento econômico, na sociologia a fixação do papel-significado do “empresário” não admite simplificações.

Veja-se Balzac. Este que talvez tenha sido o maior observador-historiador da consolidação da hegemonia burguesa no campo da literatura nos deu diversos tipos emblemáticos de empresários. O Barão de Nucingen é a encarnação do banqueiro; Gobsek a personificação do agiota; César Birotteau, o perfumista, reproduz em sua trajetória “de grandeza e decadência” o destino comum de uma coletividade; Baltasar Cläès, é a voragem da “busca do absoluto”, a danação da pesquisa alquímica, a

vertigem de uma inteligência, de uma racionalidade que desafia limites e precipita-se nos caos da alucinação, de uma razão ensandecida; David Séchard, um dos dois poetas das *Ilusões Perdidas*, é o poeta da invenção, uma espécie de Fausto inteiramente voltado para a luz do progresso material e tecnológico. Sua pesquisa sobre a produção de papel, sua invenção de uma nova técnica de produção deste veículo das luzes, deste instrumento por excelência da disseminação do saber é o melhor e mais nobre da lição do Prometeu/Fausto. Mas, é no contraponto a David Séchard, nas figuras dos irmãos Cointet, que Balzac revelará a sua visão rigorosamente crítica e cética sobre o destino burguês. Os irmãos Cointet são a encarnação do capital triunfante, o capital que não inventa, que não tem compromisso com as luzes, que está longe de qualquer heroísmo, mas que acaba sendo o grande beneficiário e monopolista da invenção, do desenvolvimento científico e tecnológico. A vitória da mediocridade sobre o talento, da mesquinharia sobre o gênio, da venalidade sobre a ciência.

Os irmãos Cointet na crueza de suas ações, na eficácia de suas estratégias de controle, são a mais fiel reposição do papel efetivo do capitalista, seu destino e natureza – são personificações do capital, isto é, são movidos pelas motivações e interesses do capital; seus corações e cérebros de carne e sangue, têm a espessura e o desejo das máquinas e coisas que buscam acumular incessantemente.

No plano do pensamento econômico, a figura do empresário também foi representada de diferentes maneiras. Discutir os papéis atribuídos a este personagem nas teorias econômicas é o objetivo deste artigo. A elaboração de Schumpeter fornece, de certa forma, o fio-condutor do texto, na medida em que nela a figura do empresário ganha um papel destacado. O texto está organizado em cinco seções, além desta introdução. A próxima seção apresenta os primeiros indícios da figura do empresário na teoria econômica, destacando-se as abordagens de Cantillon e de Bentham, que antecipam as contribuições de Knight e Schumpeter. As duas seções seguintes enfocam a posição de Marx e as formulações de Veblen e Sombart, sugerindo a ascensão e queda da figura heróica do empresário. A quinta seção discute a requalificação do papel do empresário em função da emergência da grande empresa, tomando por base os trabalhos de Schumpeter, Penrose e Chandler. Finalmente, a sexta seção apresenta algumas conclusões.

2. Origens da figura do empresário na teoria econômica

Se procurarmos pelo papel empresário nas teorias econômicas convencionais, o que chamará nossa atenção é exatamente a relativa ausência desse personagem, que permaneceu por muito tempo negligenciado (Casson, 1990: 13). Se ele é figura que ocupa lugar destacado nos debates sobre política econômica ou desenvolvimento, sua função nos modelos e teorias microeconômicas é, quando muito, secundária.

Não deixa de ser curioso que a razão desse descaso com a figura do empresário possa ser encontrada nas próprias características da teoria neoclássica da firma (Baumol, 1968; Casson, 1986). Nela, a empresa deve decidir sobre quantidades e preços de insumos e produtos, de modo a maximizar seu retorno, tomando por base um conjunto conhecido de funções de produção que relacionam de modo determinado os insumos e produtos. O que a firma faz é executar uma série de cálculos, reagindo às mudanças externas do ambiente econômico, de modo a assegurar-se de que continuará maximizando seu resultado. A consequência desse estilo de análise é clara:

“Obviously, the entrepreneur has been read out of the model. There is no room for enterprise or initiative. (...) One hears of no clever ruses, ingenious schemes, brilliant innovations, of no charisma or any of the other stuff of which outstanding entrepreneurship is made; one does not hear of them because there is no way in which they can fit into the model.” (Baumol, 1968: 67).

Isso não quer dizer que não haja vestígios da figura do empresário na história do pensamento econômico. Ele certamente pode ser encontrado na obra dos clássicos do século XVIII e XIX, como Cantillon, Say e Marshall. Mais recentemente, ele comparece sobretudo, mas não de modo exclusivo, nos textos de autores que se colocaram à margem do *mainstream* – Schumpeter, Veblen, os economistas da escola austríaca. Ora, basta pensar nas diferenças entre estes autores para perceber que, a exemplo das artes ou da literatura, não é possível tratar de modo linear ou unívoco o sentido que a figura do empresário ocupa na análise econômica. Citando Baumol, mais uma vez,

“the entrepreneur is at the same time one of the most intriguing and one of the most elusive characters in the cast that constitutes the

subject of economic analysis. (...) In the writings of the classical economists his appearance was frequent, though he remained a shadowy entity without clearly defined form and function. Only Schumpeter and, to some degree, Professor Knight succeeded in infusing him with life and in assigning to him a specific area of activity to any extent commensurate with his acknowledged importance.”
(Baumol, 1968: 64).

Com efeito, Schumpeter e Knight são os representantes por excelência das duas principais vertentes analíticas que abordaram o problema. Se a primeira define o empresário como aquele indivíduo cuja função é inovar, para a outra ele é aquele que toma decisões em situações que envolvem incerteza.

A essência da posição de Schumpeter já estava definida desde 1911, na *Teoria do Desenvolvimento Econômico*: “chamamos ‘empreendimento’ à realização de combinações novas; chamamos ‘empresários’ aos indivíduos cuja função é realizá-las” (Schumpeter, 1982: 54). Apesar das mudanças de ênfase ao longo de sua obra, que deixarão em segundo plano uma leitura romântica e individualista do empresário para acentuar a natureza planejada das inovações no interior das grandes corporações, sua posição básica não se alteraria: “...*the entrepreneur and his function are not difficult to conceptualize: the defining characteristic is simply the doing of new things or the doing of things that are already being done in a new way (innovation)*” (Schumpeter, 1947: 151). Definido dessa maneira, o papel do empresário não se confunde com o do administrador, pois enquanto o primeiro empreende um negócio que incorpora uma nova idéia, o administrador se limita a gerir uma atividade já em curso. Também não se confunde com o do inventor, que é alguém que produz idéias, enquanto o empresário faz com que as coisas aconteçam (*gets things done*), pouco importando se isso envolve ou não algum conhecimento científico novo. Daí a já conhecida distinção entre invenção e inovação. Mas, é sobretudo a diferença traçada por Schumpeter entre o empresário e o capitalista (o proprietário dos meios de produção) que nos interessa aqui. Pois, a atividade inovadora envolve sempre o lidar com situações desconhecidas, incertas; aquilo que para todo indivíduo envolvido no fluxo circular é um dado familiar, rotineiro, torna-se para o inovador uma incógnita. Mas, para Schumpeter, o empresário não é aquele que corre riscos: “o risco obviamente recai sobre o proprietário dos meios de produção ou do capital-dinheiro que foi pago por eles, portanto nunca sobre o empresário *enquanto tal*. (...) O

empresário nunca é aquele que corre o risco” (Schumpeter, 1982: 54; 92).

Nesse ponto, a abordagem schumpeteriana se separa da outra vertente analítica, que concebe a função empresarial exatamente como a de quem carrega o risco (*risk bearing*). Essa vertente ganha refinamento na obra de Frank Knight, com sua clássica distinção entre o risco - mensurável - e a incerteza. Para ele, numa situação ideal onde não houvesse incerteza, os homens poderiam se concentrar em fazer as coisas de um modo automático, dispondo de toda informação necessária para se adequarem às mudanças de ambiente de uma maneira mecânica. Mas se a incerteza entra em cena, o mero “fazer coisas”, a execução de tarefas, torna-se uma atividade secundária e o que importa é decidir o “que” e o “como” fazer. Nesse caso, o reconhecimento da incerteza provocaria duas mudanças na organização da sociedade:

“In the first place, goods are produced for a market, on the basis of an entirely impersonal prediction of wants, not for the satisfaction of the wants of the producers themselves. The producer takes the responsibility of forecasting the consumers’ wants. In the second place, the work of the forecasting and at the same time a large part of the technological direction and control of production are still further concentrated upon a very narrow class of the producers, and we meet with a new economic functionary, the entrepreneur.” (Knight, 1921: 268).

Em sua origem, esta abordagem remonta ao século XVIII. É exatamente com esse sentido que o termo empresário (*entrepreneur*) aparece pela primeira vez em um texto de teoria econômica: o *Ensaio sobre a Natureza do Comércio em Geral*, de Cantillon. Ao discutir a composição dos habitantes de um Estado, Cantillon divide os indivíduos entre independentes (os proprietários de terras e o príncipe) e dependentes (todos os demais, porque subsistem do produto da terra, que é propriedade dos primeiros). Por sua vez, ele distingue duas classes entre os indivíduos dependentes: os empresários e os assalariados. O que caracteriza os assalariados é que eles dispõem de um rendimento certo ao longo do tempo, pouco importando se esse rendimento é um salário, pensão ou soldo. Todos os demais, quer tenham ou não um capital próprio, quer se tratem de fazendeiros, comerciantes, artesãos ou prestadores de serviços são empresários, porque *vivem de modo incerto*. Eles carregam o risco de comprar a um preço conhecido e vender a um preço incerto:

“...ils en donnent um prix certain suivant celui du lieu où ils les achètent, pour les revendre em gros ou em détail à um prix incertain. (...) Ces entrepreneurs ne peuvent jamais savoir la quantité de la consommation dans leur ville, ni même combien de temps leurs chalands achèteront d’eux, vu que leurs rivaux tâcheront par toutes sortes de voies de s’en attirer les pratiques: tout cela cause tant d’incertitude parmi tout ces entrepreneurs, qu’on en voit qui font journellement banqueroute” (Cantillon, 1952: 29-30).

Depois de Cantillon, Say teria sido o primeiro a reconhecer a função econômica do empresário. No seu *Tratado de Economia Política*, o empresário é representado como aquele que, aproveitando-se dos conhecimentos postos à sua disposição pelos cientistas, reúne e combina os diferentes meios de produção para criar produtos úteis. Por outro lado - ainda segundo a visão estabelecida -, os autores ingleses e, em particular, Adam Smith, teriam falhado ao não distinguir a figura do empresário, identificando seu papel ao do capitalista.

Nos últimos anos, essa opinião foi objeto de severa e bem fundada crítica. Ao contrário do que se afirma, o conceito de empresário aparece na *Riqueza das Nações* sob três diferentes formas. Em primeiro lugar, como *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 maquinações 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*, para o qual Smith reserva sua simpatia. Também ele se dedica a realizar projetos, mas ao contrário do *projector*, age sempre com prudência e moderação. O homem prudente

“...does not go in quest of new enterprises and adventures, which might endanger, but could not well increase, the secure tranquillity which he actually enjoys. If he enters into any new projects or enterprises, they are likely to be well concerted and well prepared.” (Smith, 1982: 215)

O que está em jogo aqui é o valor que Smith, o filósofo moral, atribui à virtude estoica da prudência, que o impede de aprovar as ações daqueles que especulam com idéias e projetos arriscados.

Por sua vez, essa posição irá lhe render a crítica de Bentham, para quem o *projector* é aquele que, ao introduzir inovações, promove o desenvolvimento da sociedade:

“[o termo *projectors*] falls (...) upon all such persons, as, in the pursuit of wealth, or even of any other object, endeavour, by the assistance of wealth, to strike into any channel of invention. (...) upon all such persons as, in the line of any of their pursuits, aim at any thing that can be called improvement; whether it consists in the production of any new article adapted to man’s use, or in the meliorating the quality, or diminishing the expence, of any of those which are already known to us” (Bentham, 1987: 390).

Nesse sentido, não há qualquer exagero em apontar na obra de Bentham o ponto de partida daquela vertente schumpeteriana de compreensão do papel do empresário.

3. Marx, os capitalistas e a lógica da acumulação

Na obra de Marx, o papel e o lugar do capitalista são os do capital. Ele não é senão a encarnação de uma potência alienada e alienante, o capital, que em sua dinâmica tanto coisifica relações sociais quanto personifica coisas, como disse Rubin.

Para Marx a realidade capitalista como que oblitera a subjetividade de seus sujeitos: não há lugar para vontades, desejos, sonhos, ações dos capitalistas que não estejam submetidos à lógica da acumulação. Diz Marx – “O capitalista só possui um valor perante a história e o direito histórico à existência enquanto funciona personificando o capital.” (Marx, 1968: 688). Esta idéia será retomada várias vezes ao longo dos três livros de *O Capital*. A função do capitalista é supervisionar o processo de produção, dirigi-lo, resultando disto certas contradições. Em *O Capital*, livro I, Marx cita trechos de alguns de seus trabalhos anteriores em que o caráter contraditório da ação capitalista se manifesta: da *Miséria da Filosofia*, Marx resgata a idéia do caráter destrutivo/construtivo da burguesia (Marx, 1968: 749); do *Manifesto*

Comunista, ele lembra o trecho em que a burguesia aparece como portadora inconsciente do progresso industrial (Marx, 1968: 882). Também do *Manifesto Comunista* é a idéia de que a burguesia não pode existir sem revolucionar continuamente o instrumental da produção (Marx, 1968: 557-558). Nos *Grundrisse* aparece a idéia de que o capital coloca todas as ciências a seu serviço e que transforma a invenção num ramo de negócios. (Marx, 1972: 201).

Na visão de Marx é clara a tese de que o capitalismo é a vitória dos Irmãos Cointet sobre David Séchard, a invenção, a poesia, a criatividade, a ciência, o gênio submetidos à uma potência coercitiva e irracional, que compele a humanidade a produzir por produzir, num processo destituído de sentido e marcado por dinâmica que gera, ao mesmo tempo e pelas mesmas determinações, abundância e escassez, miséria e riqueza, violência e embrutecimento.

Marx analisou uma realidade onde o capitalista pioneiro, o introdutor de inovações, tinha grandes dificuldades, muitas vezes sendo forçado a abandonar o negócio para outros. Em uma pequena seção sobre as “economias por meio das invenções”, no Livro III de *O Capital*, ele discute esse ponto. Os estabelecimentos industriais baseados em “invenções novas” têm “custos muito maiores”, quando comparados com os estabelecimentos posteriores, surgidos sobre as ruínas dos primeiros. Segundo Marx, “isto vai ao ponto de os primeiros empresários, em regra, falirem”. Quem mais se beneficiaria do “trabalho universal do espírito humano e de sua aplicação social através do trabalho coletivo” seriam “os mais inertes e os mais abomináveis capitalistas financeiros” (Marx, 1974: 116).

Para Marx, os capitalistas, sejam eles industriais, comerciantes, financistas, proprietários de terra, agem como sócios de um negócio gigantesco, em que as várias figuras do capital são os elos de uma cadeia cujo objetivo é sua valorização mediante a extração da mais-valia, a qual será repartida entre os vários capitalistas sob a forma de lucro do empresário, lucro do comerciante, juros e renda da terra.

4. De Marshall a Veblen: o auge e a decadência do Herói

A questão do papel do empresário, a busca de sua valorização e

reconhecimento social são temas importantes do pensamento econômico do final do século XIX e início do XX. Autores como Marshall, Sombart, Veblen, Schumpeter e mesmo Keynes farão do empresário sujeito decisivo da vida econômica moderna. Na verdade é possível dizer que toda esta geração de pensadores da economia será marcada por uma tensão no referente ao entendimento do papel do empresário, tensão que talvez possa ser posta assim: herói ou parasita?

Marshall, retomando Adam Smith e recuperando Senior, vai ver no empresário o organizador da produção, o que corre riscos e por isto merecedor do lucro; quanto ao capitalista, o proprietário do capital-dinheiro, ao emprestá-lo padeceria de abstinência a qual seria recompensada com o recebimento de juros. Se há neutralidade funcional na perspectiva de Marshall, Keynes terá visão crítica do papel do capitalista, o qual, chamado de rentista, Keynes vê como merecedor de eutanásia tão “piedosa” quando necessária para o crescimento da renda e do emprego.

Schumpeter retomará o tema à sua maneira, definindo o empresário como aquele que realiza inovações tecnológicas, dando a este conceito uma ampla gama de sentidos. Na visão de Schumpeter nem todo proprietário de empresa é empresário, reservando este nome para o herói da civilização burguesa, aquele que viabiliza a introdução de inovações.

Contudo, é com Sombart e Veblen que o tema do papel do empresário adquire centralidade no pensamento econômico. Sombart, em seu livro *O Apogeu do Capitalismo*, publicado em 1927, vê o empresário, o burguês como a primeira e decisiva força motriz do capitalismo. Em seu livro *O Burguês*, de 1913, o tema é desenvolvido mais amplamente. Neste livro Sombart busca fixar o espírito capitalista identificando-o como uma síntese entre o espírito de empresa e o espírito burguês. Sendo que o espírito de empresa seria caracterizado pela paixão pelo dinheiro, pelo amor à aventura e pelo espírito de invenção, enquanto o espírito burguês seria marcado pela prudência reflexiva, pela circunspeção calculadora, pela ponderação razoável e pelo espírito de ordem e de economia (Sombart, 1953: 23).

Sombart, no *Apogeu do Capitalismo*, vai identificar a existência de três tipos de empresários, correspondendo a três momentos da história do capitalismo: o técnico, hegemônico no início do capitalismo do século XV ao XVIII, o “capitão de indústria”; o comerciante, que surge na época de auge do capitalismo (1750-1914); e

o financista, que é o tipo-ideal da época de auge do capitalismo (Sombart, 1984: 32-33).

Se há um inequívoco sentido positivo e progressivo na maneira como Sombart vê o empresário, a visão de Veblen sobre este mesmo tema será marcada pelo reconhecimento da existência de tensões e contradições no mundo do empresário. A obra de Veblen, o mais interessante dos economistas institucionalistas, é uma síntese original e compreensiva da vida econômica contemporânea baseada na idéia de que a história humana é a história da evolução de instituições sociais que têm como fundamento determinações que vão além da racionalidade instrumental. Neste sentido, a teoria de Veblen mobiliza categorias analíticas decorrentes da psicologia, da economia e da sociologia. O núcleo básico deste universo teórico é a tensão, a dicotomia constitutiva do ser humano entre instinto predatório e instinto construtivo. Em torno deste conflito básico, Veblen vai desenvolver em seus dois livros fundamentais – em 1899, a *Teoria da Classe Ociosa*; em 1904, a *Teoria da Empresa Industrial* - duas matrizes do comportamento econômico: o *negócio* e a *indústria*. Na matriz negócio estão os motivos: aquisição, lucro, dinheiro, o proprietário absenteísta, a propriedade privada; na matriz indústria estão as motivações: construção, produção e propriedade coletiva, cooperação. A primeira matriz, negócio, é a reposição do instinto predatório, isto é, da agressividade, da dominação, do conflito. A segunda matriz, indústria, diz respeito à curiosidade desinteressada, à criatividade afetiva, à perspectiva coletiva, grupal. A matriz negócio é o reino da classe ociosa, de ócio conspícuo, do consumo conspícuo, da emulação pecuniária, da exploração social, da exploração sexual. A matriz indústria é o *locus* do engenheiro, do técnico, do trabalhador.

Esta divisão, que marcaria o comportamento empresarial, tem para Veblen um sentido francamente decadentista. Para ele a hegemonia do motivo negócio em relação ao motivo indústria, que ele via acontecer em sua época, prenunciava a recessão crônica no campo econômico e a decadência moral permanente no campo sócio-cultural. Sua morte, que coincide com a grande crise dos anos 30 - e há aí um simbolismo importante - é a manifestação do desencontro do pensamento burguês com relação a seus sujeitos e objetos. Depois de Veblen será difícil continuar a ver o burguês, o mundo dos negócios com as cores do heroísmo e da universalidade.

5. Schumpeter, Penrose e Chandler: funções empresariais e a emergência da empresa industrial moderna

Desde as últimas décadas do século XIX, três revoluções tecnológicas ocorreram (Freeman e Soete, 1997: 66-70) e o poder das grandes corporações industriais cresceu. Se a teoria econômica já tinha problemas para 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 forma diferente por dois autores que têm em Schumpeter uma referência teórica importante: 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.

Segundo Schumpeter (1984: 140-141), 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 a 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” (1984: 174).

O progresso tecnológico, avalia Schumpeter,

“está se tornando assunto de equipes de especialistas treinados que criam o que lhes é pedido e fazem-no funcionar de maneira previsível. O romance da antiga aventura comercial rapidamente se desvanece pois muitas das coisas que agora podem ser estritamente calculadas

tinham, antigamente, de ser visualizadas num lampejo de gênio” (1984: 174).

A ação individual tende a ser substituída por trabalho em equipe.

Estaria em operação um processo social que “solapa o papel e, junto com o papel, a posição social do empresário capitalista”. A burguesia depende do empresário. O diagnóstico de Schumpeter sobre a sobrevivência do capitalismo deriva do sucesso da empresa capitalista: “a unidade industrial gigante perfeitamente burocratizada não apenas desaloja a pequena e média firma, mas ao final desaloja o empresário e expropria a burguesia como classe que, no processo, deve perder não apenas a sua renda mas também, o que é infinitamente mais importante, sua função” (1984: 176).

Penrose (1995) propõe uma teoria sobre o crescimento da firma. Em sua formulação define a firma tanto como uma organização administrativa como uma coleção de recursos produtivos. A firma é governada por suas “oportunidades produtivas”, que compreende “*all the productive possibilities that its ‘entrepreneurs’ see and can take advantage of*”. 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 que esses serviços estão relacionados à introdução “*in behalf of the firm*” de novas idéias, à aquisição de novos recursos gerenciais, mudanças na organização administrativa da firma, no levantamento de recursos etc. (Penrose, 1995: 31). Explicita ainda que serviços empresariais são contrastados com os serviços gerenciais.

Penrose discute as oportunidades para as pequenas firmas. Essas seriam construídas a partir dos *prospective entrepreneurs* que possuem apenas um pequeno capital e que estão necessariamente confinados em áreas onde “*the only kind of requirements for getting some kind of start are a little capital and perhaps a training or a skill which is widespread among the non-professional working population*” (1995: 221). O espaço para o crescimento das pequenas firmas são os interstícios da economia, áreas deixadas em aberto pelas grandes empresas (1995: 222-3). As oportunidades para as pequenas firmas surgem também da difusão de conhecimentos tecnológicos: “*...as technological knowledge grows and becomes increasingly*

diffused it will inevitably create innumerable and unpredictable opportunities for smaller firms” (1995: 224).

Ou seja, a formulação de Penrose rompe com o dilema de Schumpeter (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 que aponta um espaço específico para as pequenas firmas e para os empresários que as constituem.

Por sua vez, Chandler (1977, 1990), apresenta uma interpretação das origens da “empresa industrial moderna”. Esta última é facilmente definida por duas características: ela contém muitas unidades operativas distintas (multidivisional) e é administrada por uma hierarquia de executivos assalariados (1977: 1). Com a chegada dessa nova instituição econômica, *the managerial business enterprise*, o mundo conheceu um novo tipo de capitalismo, “*one in which the decisions about current operations, employment, output, and the allocation of resources for future operations were made by salaried managers who were not the owners of the enterprise*” (1990: 2).

Na formulação de Chandler, minuciosamente desenvolvida em *Visible Hand*, a origem da empresa industrial moderna, um fenômeno americano do final do século XIX, está relacionada com transformações revolucionárias nas condições de transporte e comunicação (ferrovias e telégrafos) e com as revoluções ocorridas na produção e na distribuição. Essas mudanças ofereceram oportunidades únicas para a exploração de economias de escala e de escopo.

Porém, três conjuntos de investimentos interrelacionados 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.

Nesse contexto, Chandler situa a figura do empresário: os primeiros empresários a criar tais empresas adquiriram poderosas vantagens competitivas, “...*their industries quickly became oligopolistic, that is, dominated by a small number of first movers*” (1990: 8). Os empresários que realizaram os três investimentos necessários para explorar as economias de escala e escopo criaram essa nova instituição que é a empresa industrial moderna. O pioneirismo é importante: as vantagens do *first-mover* são ressaltadas por Chandler (1990: 34-6).

Chandler diferencia empresários, proprietários e administradores (gerentes). A história institucional narrada em *Scale and Scope* é descrita como “*the outcome of innumerable decisions made by individual entrepreneurs, owners and managers*”, decisões entre alternativas cujos resultados eram incertos (1990: 9). No mesmo texto, Chandler apresenta o contraste entre as experiências americana, alemã e britânica. O caso da Grã-Bretanha é um exemplo da não realização da transição para a empresa moderna, dado o apego ao capitalismo pessoal, às empresas administradas familiarmente. O fracasso dos empresários britânicos em realizar os três investimentos interrelacionados levou a perda de mercados internacionais e locais. Um resultado negativo importante, segundo Chandler (1990: 12), foi a Grã-Bretanha ter construído tardiamente muitas das novas indústrias da Segunda Revolução Industrial (química, eletricidade).

Os estudos históricos deste autor o credenciam a contribuir para o debate sobre as teorias da firma. Crítico da abordagem neoclássica tradicional, Chandler (1992, p. 83) sugere a construção de uma abordagem evolucionista que considere a firma como unidade central de análise (em contraste com Williamson, que coloca os custos de transação como unidade de análise). Seguindo uma sugestão de Nelson (1991), Chandler considera oportuno discutir três dimensões: a estratégia das firmas, sua estrutura e suas capacidades centrais.

A capacitação organizacional possibilita a dinâmica de crescimento das firmas e das indústrias onde elas estão instaladas. Essa capacitação

“é criada pela aquisição de conhecimentos envolvidos na comercialização (nacional e internacional) de novos produtos e pela resolução de problemas na ampliação da produção, conhecendo

clientes, alterando produtos e processos para atender necessidades, aprendendo a recrutar trabalhadores e administradores. Esses conhecimentos e qualificações foram aprendidos por tentativa e erro, *feedbacks* e avaliações, donde as habilidades dos indivíduos dependia do ambiente institucional onde eram desenvolvidas e usadas” (1992: 84).

O conceito de capacitações centrais (ou capacitações organizacionais) é importante para a compreensão das bases para a sustentação de uma capacidade inovativa sistemática das grandes empresas líderes. Inovar de forma persistente é crucial para manter posições conquistadas e para movimentar-se em direção a novos mercados, tanto em termos de produtos (diversificação), como em termos geográficos (locais e internacionais).

Finalmente, a elaboração de Chandler sugere uma importante mudança na forma como novas indústrias são criadas. A habilidade das grandes firmas estabelecidas em usar rotinas aprendidas e suas capacitações ajudariam a explicar essa “mudança significativa”. No passado, Rockefeller, Carnegie, Ford e Eastman criaram empresas que foram *first-movers*. Em período mais recente, a Xerox e a Polaroid fizeram os investimentos necessários a posição de *first-mover*. Mas, em outros setores os *first-movers* passam a ser empresas estabelecidas: Chandler cita as indústrias de rádio e televisão, a revolução terapêutica que transformou a indústria farmacêutica, a revolução dos polímeros que transformou a indústria química, a indústria de computadores de grande porte (1992: 96-7). A pesquisa histórica de Chandler aponta que o papel exclusivo do empresário e da pequena empresa na abertura de novas indústrias está relativizado pelas grandes empresas inovativas.

Essa mudança pode ser captada nas discussões sobre evolução de indústrias. Kleper (1996) estiliza o “ciclo de vida da indústria”, um processo cuja fase inicial é caracterizada por novas firmas e baixas barreiras à entrada. Posteriormente, as barreiras vão crescendo, o número de produtores caindo e uma estrutura oligopolística surge (a indústria de automóveis é o paradigma para esse ciclo de vida). Malerba e Orsenigo (1996) sugerem que existem outros padrões de evolução, discutindo as indústrias de computadores e de semicondutores, onde grandes empresas estabelecidas estão presentes desde a fase inicial (IBM, no caso de computadores, AT&T, no caso de transistores).

O balanço entre a capacidade inovativa das grandes empresas *vis-à-vis* as pequenas é polêmico (ver Scherer e Ross, 1990, capítulo 17). A posição mais razoável não pode desconsiderar a persistência do papel das pequenas empresas: em partes expressivas das indústrias de informação e comunicação, assim como em biotecnologia, o papel das novas firmas é crucial. O desenvolvimento institucional do *venture capital* é crucial para a criação de mecanismos de sustentação dessas iniciativas (OECD, 1997). É verdade que as iniciativas bem sucedidas são rapidamente adquiridas por grandes empresas estabelecidas: esse padrão é forte na relação entre as empresas estabelecidas no setor farmacêutico e as novas empresas biotecnológicas (Arora e Gambardella, 1995).

A literatura de economia industrial tem sistematizado a diferença de papéis da pequena e da grande empresa utilizando a dicotomia existente na própria elaboração de schumpeteriana: Schumpeter I (da *Teoria do Desenvolvimento Econômico*) trata das pequenas empresas, enquanto Schumpeter II (do *Capitalismo, Socialismo e Democracia*) trata das grandes empresas. Pavitt (1998) sistematizando as complexas relações entre firmas (de tamanhos e capacitações diferenciadas), sugere que a natureza especializada do conhecimento produtivo das firmas inovativas e as mudanças tecnológicas levam a um quadro complexo: a grande firma sofre de limitações para explorar novas oportunidades tecnológicas, embora tenha recursos e competências para se reestruturar e conseguir, com alguma defasagem, atuar no novo setor (por exemplo, a IBM frente a emergência dos computadores pessoais).

6. Conclusão

Este trabalho procurou mostrar que o papel do empresário é precariamente discutido pelo conjunto da disciplina e que o debate sobre a emergência das grandes empresas sugere que esse papel passa por importantes reavaliações. Desenvolvimentos teóricos recentes ganham novos contornos em função da maior complexidade da estrutura industrial e econômica, agora povoada por grandes corporações administradas profissionalmente, onde gerência e propriedade se diferenciam completamente.

A questão do empresário na teoria econômica cobra, portanto, uma elaboração mais sofisticada. No início do texto, procurou-se mostrar como a teoria

convencional da firma limitou o desenvolvimento da compreensão do papel do empresário. De outro lado, o surgimento das grandes corporações não tornou a função empresarial obsoleta, ao contrário da previsão de Schumpeter.

As metamorfoses do capitalismo, discutidas na seção final do trabalho, sugerem ser indispensável que avanços na teoria da firma alimentem as investigações sobre o papel do empresário nessa realidade mais complexa. Entre os temas que cobram maior desenvolvimento, destacam-se: 1) uma localização mais precisa dessa função, 2) os atores que a executam, 3) o espaço que as grandes empresas ocupam, 4) as áreas e campos de atuação deixadas periodicamente em aberto pelas grandes empresas, dada a existência de um sistema sujeito a mudanças tecnológicas.

7. Referências Bibliográficas

- ARORA, A.; GAMBARDELLA, A. The division of innovative labor in biotechnology. In: ROSENBERG, N.; GELIJNS, A.; DAWKINS, H. *Sources of medical technology: universities and industry* (Medical innovation at the crossroads, v. 5). Washington: National Academy, 1995.
- BAUMOL, William. Entrepreneurship in economic theory. *American Economic Review*, 58(2): 64-71, May 1968.
- BENTHAM, Jeremy. Defence of usury (Letter XIII). In: MOSSNER, Ernest e ROSS, Ian (eds.). *Correspondence of Adam Smith*. Indianapolis: Liberty Fund, 1987.
- CANTILLON, Richard. *Essai sur la Nature du Commerce em Général*. Paris : INED, 1952.
- CASSON, Mark. Entrepreneur. In: EATWELL, John et alli (eds.). *New Palgrave*. New York: Macmillan, 1987.
- CASSON, Mark. Introduction. In: _____ (ed.). *Entrepreneurship*. Aldershot: Edward Elgar, 1990.
- CHANDLER JR., A. *The Visible Hand - The Managerial Revolution in America Business*. London: The Belknap Press of Harvard University Press, 1977.
- CHANDLER JR., A. *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Harvard: Belknap, 1990.
- CHANDLER JR., A. Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise. *Journal of Economic Perspectives*, 6(3): 79-100, 1992.
- DANBEZIES, André. Fausto. In: BRUNEL, Pierre (org.). *Dicionário de Mitos Literários*. 2ª edição, trad. port., Rio de Janeiro: José Olympio, 1998.

- DOBB, Maurice. Entrepreneur. In: SELIGMAN, Edwin (ed.). *Encyclopaedia of the Social Sciences*. New York: Macmillan, 1934.
- FREEMAN, C.; SOETE, L. *The economics of industrial innovation*. London: Pinter, 1997.
- KANBUR, S. M.. A note on risk taking, entrepreneurship, and Schumpeter. *History of Political Economy*, 12(4): 489-98, Winter 1980.
- KNIGHT, Frank. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston: Houghton Mifflin, 1921.
- LANDES, David. *Prometeu Desacorrentado*. Trad. port., Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1994.
- MARX, Karl. *Los Fundamentos de la Critica de la Economia a Política (Grundrisse...)*. Vol. 2, trad. esp., Madrid: Comunicación, 1972.
- MARX, Karl. *O Capital* (Livro I). Trad. port., Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968.
- MARX, Karl. *O Capital* (Livro III). Trad. port., Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1974.
- MULLER, Jerry. *Adam Smith in his time and ours*. Princeton: Princeton U. P., 1995.
- NELSON, R. Capitalism as an engine of economic growth. *Research Policy*, 19(1), 1990.
- PAVITT, K. Technologies, products and organization in the innovating firms: what Adam Smith tell us and Joseph Schumpeter doesn't. *Industrial and Corporate Change*, 7(3): 433-452, 1998.
- PENROSE, E. *The theory of the growth of the firm*. Oxford: Oxford University (third edition), 1995.
- PESCIARELLI, Enzo. Smith, Bentham, and entrepreneurship. *History of Political Economy*, 21(3): 521-36, Fall 1989.
- ROSENBERG, N. Why do firms do basic research (with their money)? *Research Policy*, 19: 165-174, 1990.
- SAY, Jean-Baptiste. *Tratado de Economia Política*. Trad. port., São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- SCHUMPETER, J. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Trad. port., Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1984.
- SCHUMPETER, Joseph. *A Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Trad. port., São Paulo: Abril Cultural, 1982.
- SCHUMPETER, Joseph. *History of Economic Analysis*. London: Routledge, 1994.
- SCHUMPETER, Joseph. The creative response in economic history. *The Journal of*

Economic History, 7(2): 149-59, November 1947.

SMITH, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund, 1982.

SOMBART, Werner. *El Apogeo del Capitalismo*. Vol. I, 2ª edição, trad. esp., México: FCE, 1984.

SOMBART, Werner. *El Burgues*. Trad. esp., Buenos Aires: Oresme, 1953.

VEBLEN, Thorstein. *A Teoria da Classe Ociosa*. Trad. port., São Paulo: Pioneira, 1965.

VEBLEN, Thorstein. *A Teoria da Empresa Industrial*. Trad. port., Porto Alegre: Globo, 1967.