

Os Determinantes da Capacidade do Empreendedor *

YALE BROZEN

Muito embora até há bem poucos anos atrás se pusesse em dúvida o valor das mutações tecnológicas, tal fato é hoje aceito como um fator positivo de bem-estar social. As áreas de baixo nível de renda estão se interessando em melhorar sua tecnologia, a fim de incrementar a produtividade e atingir rendas mais elevadas; nesse particular essas regiões têm obtido a assistência de agências internacionais tais como as Nações Unidas e o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento. Apesar das incertezas que conturbaram a economia mundial durante a crise verificada na década de 1930, o desejo de mutação tecnológica é, presentemente, uma característica tanto das regiões mais avançadas do mundo, quanto das áreas menos desenvolvidas. Muitos governos patrocinam programas de pesquisas e de desenvolvimento, quer investindo fundos públicos, quer concedendo aos investidores particulares, que se dediquem a pesquisas, um tratamento preferencial no pagamento de impostos (1). Mais uma vez é forçoso admitir que, embora o trabalho, o capital e os recursos naturais (que constituem simplesmente uma forma de capital) sejam os fatores que produzem renda em qualquer região, esta permanecerá baixa, a despeito de grande abundância dos fatores mencionados, a menos que se utilize uma tecnologia produtiva.

(*) O autor deseja apresentar os seus agradecimentos à Fundação Rockefeller e à "Graduate School" da Universidade Northwestern, que lhe foram de grande auxílio facilitando a pesquisa na qual se baseia este trabalho. Agradece igualmente à Divisão de Tutela das Nações Unidas, e ao Departamento de Estado dos Estados Unidos da América do Norte, pela cooperação que lhe prestaram, dando-lhe o ensejo de entrevistar valiosos informantes.

(1) Vide "Exploitation of Science by Industry" in *The Engineer*, 17 de julho de 1953, págs. 78-79.

No melhoramento da tecnologia os empreendedores desempenham um papel vital. Nas considerações que se seguem a palavra *empreendedor* (amplamente examinada por F. H. KNIGHT na sua obra *Risk, Uncertainty, and Profit*) é usada para designar os indivíduos que, em última análise, controlam as decisões feitas nas emprêsas produtivas e arcam, também, com certa responsabilidade decorrente dessas decisões. De acôrdo com a terminologia sugerida por DANHOF (2), e para o fim aqui colimado, é necessário distinguir quatro tipos diferentes de empreendedores. Em primeiro lugar os *inovadores*, caracterizados pela maneira agressiva de coletar informações e capacidade para analisar resultados provenientes das novas combinações de fatores; os homens enquadrados neste grupo são geralmente audaciosos nos seus experimentos e não hesitam em pôr em prática idéias que lhes pareçam promissoras. A seguir, o grupo dos *imitativos*, cuja característica principal é a pronta aceitação das inovações de sucesso, lançadas pelos primeiros. Nos meados de 1830 na agricultura norte-americana, êsses dois primeiros grupos eram, muitas vêzes, chamados pejorativamente "fazendeiros de biblioteca". Os *fabianos* caracterizam-se por sua cautela e cepticismo (ou simplesmente inércia), e só se prontificam a adotar inovações quando se torna patente que, se não o fizerem, prejudicarão a posição relativa ocupada pelo empreendimento que dirigem. Finalmente, os *retrógrados* são os que se recusam a introduzir novas fórmulas de produção, mesmo que essa atitude lhes custe séria diminuição de lucros, em comparação com outros produtores do mesmo ramo.

É óbvio que a mutação tecnológica pressupõe a existência de um número ponderável de empreendedores pertencentes às classes inovadora e imitativa, tipos criadores, que nos mercados competitivos impulsionem a tecnologia da sociedade com a rapidez que a economia exige. Se os *fabianos* ou *retrógrados* dominam uma economia, a morosidade dêsses homens frustrará as tentativas de um adiantamento rápido no campo tecnológico. Assim, é importante compreender quais as condições que determinam a capacidade característica do empreendedor de determinada sociedade.

(2) Vide CLARENCE DANHOF, "Observations on Entrepreneurship in Agriculture" apresentado ao Harvard Research Center in Entrepreneurial History. *Change and the Entrepreneur* (Cambridge, 1949).

Através de um estudo desta natureza, poder-se-á descobrir normas que orientem uma política no sentido de promover o desenvolvimento das características desejáveis.

OS COSTUMES DA SOCIEDADE

Quanto aos costumes, há três principais aspectos, em relação aos quais diferem nitidamente as sociedades que dispõem ou não de um grande número de empreendedores dotados de capacidade criadora. Na terminologia de LEVY, tais diferenças manifestam-se pela forma de percepção, pelos critérios de admissão em organizações sociais e pela natureza da definição substantiva das relações (3) da sociedade.

Podemos afirmar que no tocante à percepção, as diferenças consistem na racionalidade das antecipações da sociedade relativamente às formas de ação — decisões, por exemplo, quanto a emprêgo do capital, contrato de trabalhadores ou lançamento de um produto. Uma sociedade pode ser aqui considerada como “racional”, quando espera a união dos fins subjetivos e objetivos de ação, ou, em outras palavras, que as opções sejam feitas na base do raciocínio objetivando atingir, do modo mais completo, um fim determinado. Uma sociedade poderá ser considerada “não racional” quando espera, em decorrência dos princípios sobre os quais está fundada, que o motivo da ação emane principalmente de normas justificadas pelo costume, ou por poderes transcendentais, sem consideração de seus efeitos empíricos. Na Alemanha nazista, por exemplo, a teoria de EINSTEIN foi rejeitada, não porque se contestasse o seu valor empírico, mas sim porque era “judaica”. A irracionalidade é, nesse sentido, ilustrada também pela maneira com que projetos governamentais e usinas siderúrgicas financiadas pelos poderes públicos conseguem, de uma forma ou outra, localizar-se em zonas sob a influência de políticos importantes, embora considerações de ordem econômica determinassem sua construção em outros locais. Esses projetos, cuja finalidade é produzir a máxima quantidade de eletricidade ou aço, são realizados em locais selecionados por indivíduos que, assim

(3) As considerações desta seção são em parte calcadas na obra de M. LEVY, “Some Sources of the Vulnerability of the Structures of Relatively Non-Industrialized Societies to Those Highly Industrialized Societies”, editado por B. Hoselitz em *The Progress of Underdeveloped Countries*, Chicago, 1952.

fazendo, visam assegurar a sua posição política ou outra vantagem pessoal. Muito embora os homens que controlam escolhas dessa natureza possam agir de forma racional, os seus fins subjetivos diferem dos que aquêles empreendimentos pretendem alcançar.

Quanto aos critérios da sociedade para a admissão de membros em suas diversas organizações, temos que encará-los como mais ou menos universais ou mais ou menos particularistas. Uma sociedade é puramente universalista se o critério de aceitação dos membros está intimamente ligado ao propósito para o qual a seleção é feita, e se nenhum indivíduo é institucionalmente impedido de possuir ou adquirir as qualificações necessárias. Uma sociedade é particularista, neste contexto, quando a escolha é feita na base da importância pessoal, em lugar de se basear nas capacidades do indivíduo. Se as conexões de família ou afiliações políticas são o ponto de partida para o preenchimento de cargos, nos quais êsse critério de escolha não guarda relação com os fins desejados, o processo é particularista. Em oposição, é universalista quando os indivíduos selecionados para preencher cargos são escolhidos na base da capacidade, não se levando em conta amizades ou relações pessoais. Assim, os cargos de engenharia somente seriam preenchidos por engenheiros, por exigirem tal pré-requisito.

Na sua definição substantiva, as relações podem ser encaradas como mais ou menos funcionalmente específicas, ou mais ou menos funcionalmente difusas. São classificadas como funcionalmente específicas quando os direitos e obrigações delas decorrentes são definidos e delimitados com precisão. A maioria dos contratos comerciais é quase sempre funcionalmente específica, ao passo que as relações entre os membros de uma família são tipicamente difusas.

As sociedades onde existe grande número de empreendedores, dotados de habilidade inovadora, são, ao que parece, reguladas por relações predominantemente racionais, universalísticas e funcionalmente específicas. Isso não constitui surpresa, visto que as relações do tipo oposto naturalmente constituem um obstáculo à inovação. Numa sociedade agrícola irracional, por exemplo, onde a época do plantio, a seleção das culturas, os métodos nelas empregados, e outras decisões semelhantes são determinadas pela tradição, ou por poderes sobrenaturais que se manifestam sob a

forma de profecias, as inovações seriam sacrilégios, e, portanto, pouco prováveis. Por outro lado, se os cargos são preenchidos na base particularista do “filhotismo”, as pessoas mais qualificadas, que certamente saberiam como aperfeiçoar a execução de um determinado trabalho, dificilmente serão escolhidas. Se as relações são funcionalmente difusas, um inovador chegará à conclusão de que quanto mais ele produz mais lhe será exigido por parentes ou superiores hierárquicos, e a consequência lógica será que o seu incentivo criador diminuirá consideravelmente.

Antes de encerrarmos este assunto, vale a pena mencionar uma passagem extraída de um estudo do Governo Federal norte-americano intitulado *The New England Economy*, publicado em 1951, onde se atribui à “falta de oportunidade com que lutam indivíduos de tôdas as camadas sociais para alcançarem posições de comando”, a fraqueza de direção em firmas estabelecidas em algumas comunidades da Nova Inglaterra. No mesmo estudo, páginas 81 e 82, encontramos, a propósito de relações universalísticas *vis-a-vis* de relações particularistas, o seguinte:

“No passado, mas sem a mesma freqüência de hoje, as pessoas colocadas na direção das indústrias têxtil e de calçados não ofereciam oportunidades àqueles que, independentemente de posição social, se candidatassem aos cargos de administração. Essa circunstância, em parte, reflete uma estratificação econômica e social corrente nas comunidades concentradas em tórno das indústrias têxteis da Nova Inglaterra, as quais não recrutam os serviços do pessoal formado pelas principais escolas técnicas, em proporção razoável. Na verdade, tem sido pôsto em dúvida o espírito de iniciativa da maioria das firmas da Nova Inglaterra quando se trata de selecionar administradores potenciais e pessoal supervisor, entre os graduandos das universidades locais”.

TRADIÇÃO RELIGIOSA

Uma das determinantes do número de empreendedores, inovadores e imitativos, intimamente ligada aos costumes da sociedade, é a característica social denominada *Weltanschauung*. O seu conceito do universo, expresso pelas éticas e objetivos do grupo social, bem como pela sua crença no “acêrto das mudanças e a

sua capacidade para introduzir modificações, controlando-lhes o resultado — até mesmo quando a idéia da mudança ocorre aos seus membros — influenciará profundamente as reservas de capacidade inovadora.

As reformas religiosas, seguiram-se, no passado, eclosões de natureza inovadora, como BOULDING assinala na passagem seguinte (4) :

“... em qualquer sociedade, a inovação mais importante é a *idéia* da inovação em si, pois que representa o Rubicão entre os tipos tradicional e estacionário de sociedade, na qual cada geração segue o modelo que lhe foi legado pelos seus antepassados, e a sociedade “econômica”, dinâmica, onde a inovação constitui um fim aceito e lucrativo. A afirmativa de que o motivo histórico principal causador dessa mudança crítica é uma reforma (ou revolução religiosa), e que essas reformas libertam a sociedade do equilíbrio anterior, pode ser circunstância muito importante. . . Uma vez que a inconoclastia torna-se vitoriosa na parte mais importante e “sagrada” da vida e uma vez que a “iniciativa privada” tem o seu lugar dentro da religião, o espírito da inovação apodera-se de todos os setores da vida. O que é comumente chamado a Reforma, na sociedade a que pertencemos, é, naturalmente, apenas uma entre diversas outras. O período de inovação acelerada que se seguiu ao Mahometismo é outro exemplo espetacular. Dentro do próprio Cristianismo, as reformas monásticas — especialmente a dos Beneditinos e dos Cistercianos — abriram caminho ao desenvolvimento econômico da Europa medieval”.

A ética de uma religião, os seus preceitos sôbre as finalidades da vida e procedimento correto, pode incentivar ou inibir o desenvolvimento das atividades dos empreendedores. A ética protestante, que insiste na observância da temperança, da frugalidade, do trabalho assíduo e da honestidade, pode ser creditada, com justiça, como um dos fatores que mais contribuíram para o florescimento dos empreendimentos da Europa Ocidental. A ética

(4) Vide K. BOULDING, no seu artigo “Religious Foundations of Economic Progress” na *Harvard Business Review*, maio-junho, 1952, págs. 35-36.

maometana, que admite desonestidades, bem como práticas pouco decorosas, tem restringido a iniciativa no Oriente Próximo.

A religião afeta igualmente a formação de empreendedores, pela influência que exerce no número de decisões tomadas individualmente. Se uma pessoa, de acôrdo com os ensinamentos da sua religião, deixa à autoridade superior a resolução das decisões teológicas, é possível que, por hábito, se torne menos capaz de assumir a responsabilidade de decisões dentro da esfera econômica. A ênfase protestante na responsabilidade que cada indivíduo tem pela sua salvação, e no direito pessoal da interpretação da Bíblia, ajudou a criar um estado mental favorável à tomada de decisões independentes, tão importante no desenvolvimento da capacidade inovadora. Os Quakers levaram ao extremo a determinação própria em assuntos de fé, e talvez possamos atribuir a essa razão as contribuições imensas que fizeram ao comércio, à indústria e às finanças.

ESTRUTURA SOCIAL

Antigamente, os inovadores provinham, principalmente, de classes sociais ou grupos que estavam impedidos de alcançar posições proeminentes por intermédio das vias normais, como as profissões liberais, a carreira militar ou mesmo a religiosa. O número desproporcionado de empreendedores não-anglicanos na Inglaterra, por exemplo, durante os séculos dezessete e dezoito, pode em parte ser atribuído ao fato de que era indispensável ao progresso dos indivíduos, através das vias normais mencionadas, que fôssem membros da Igreja Anglicana. Assim, "os primeiros Quakers uniram-se para amparo mútuo, em caso de emergência, e para evitar o pagamento de dízimas na manutenção de um pastor profissional. Viram-se, então, impedidos por lei de ocupar cargos públicos, de exercer mandatos políticos ou de fazer jus à educação universitária... Por essa razão, dedicaram-se à mineração, às estradas de ferro, à indústria de biscoitos e de chocolates" (5). O número de empreendedores não anglicanos na Inglaterra aumentou com a migração huguenote da França, antes e depois da revogação do Édito de Nantes. Homens educados e de posses, impedidos de utilizar os meios usuais para o

(5) "The Society Called Friends". publicado na revista *Future*, vol. 2, n.º 2, março de 1947.

exercício de atividades utilitárias, volveram-se para o campo comercial e industrial.

Uma estratificação social dessa natureza afeta duplamente a quantidade de empreendedores hábeis. Por um lado, como o indica BOULDING (6), “uma estrutura de classes perfeitamente fluida ou homogênea provavelmente não é a mais propícia ao progresso econômico. Um dos problemas do progresso econômico é encorajar indivíduos a se tornarem “inovadores”. A capacidade de inovação não só é naturalmente rara, mas, mesmo quando existe, os seus possuidores muitas vezes não estão dispostos a usá-la em vista dos riscos e preocupações envolvidas. No caso de completa fluidez da estrutura social, quando existe oportunidade idêntica para todos se dedicarem às profissões mais agradáveis, não restará talvez talento que possa ser devotado à indústria e ao comércio, em quantidades suficientes para garantir uma taxa de progresso apropriada”.

Por outro lado, exemplos extraídos da História, atribuindo certos benefícios à falta de fluidez não devem, absolutamente, induzir-nos a considerar a rigidez social como virtude absoluta. A rigidez, em proporção moderada, pode contribuir para o avanço tecnológico: o seu excesso pode vir a prejudicá-lo. A rigidez excessiva imobilizará os inovadores potenciais nos seus *status*, impedi-los-á de participar dos frutos das próprias inovações, ou até os punirá, de modo que estarão pouco desejosos ou impossibilitados de aparecer. Citemos BOULDING mais uma vez (*ibid.*, pág. 89) :

“Tanto na sociedade francesa anterior a 1789, quanto na sociedade russa até 1917, o poder e a propriedade estavam concentrados nas mãos de uma aristocracia diminuta, amante do prazer e irresponsável. As capacidades criadoras das massas, conseqüentemente, não encontravam oportunidades para expressar-se; no entanto, os detentores das oportunidades, na maior parte das vezes, não possuíam capacidade criadora”.

A estrutura social não só afeta a quantidade de empreendedores capazes, dotados de atributos tanto de habilidade como de

(6) Vide K. BOULDING, *Economics of Peace* (New York, 1945, páginas 90-91).

direção, mas tem igualmente uma influência marcada no tipo e qualidade dos mesmos. Como vimos acima, a taxa de avanço tecnológico sofre a influência do tipo de habilidade dos empreendedores existentes. Quando a estrutura social é de natureza a introduzir nas fileiras dos empresários apenas indivíduos que desempenhem um papel fabiano ou retrógrado, provavelmente será diminuto êsse adiantamento. Quando os empreendedores herdaram as suas funções e não estão sujeitos à pressão dos "arrivistas", a inovação agressiva, ou mesmo a rápida imitação, dificilmente seria classificada como uma característica a êles pertinente. Homens que gozam de posição devido ao seu nascimento não sentem a urgência do êxito e talvez nem mesmo possuem a habilidade que caracteriza os recém-chegados na profissão. São, na melhor das hipóteses, empreendedores fabianos. O estudo *The New England Economy*, ao comentar a relutância de muitos diretores de firmas da Nova Inglaterra em relação às idéias novas, frisa, na página 81, que "a responsabilidade de administração nas mãos da terceira e quarta gerações, que na maior parte das vezes não demonstram a habilidade dos primeiros donos, explicam, em parte, as deficiências de direção".

Em situações como essas, os empreendedores certamente farão o possível para se firmarem em outro papel que o de empreendedor na acepção exata da palavra, e escolherão administradores que os auxiliem a alcançar essa finalidade, em lugar de homens capazes de dirigir as suas emprêsas adequadamente. Talvez constitua uma felicidade para a eficiência das emprêsas americanas o fato de que o sucesso comercial geralmente garante, a quem o alcança, uma posição dentro da sociedade e, muitas vezes, até prestígio político. No século dezenove a França, pelo contrário, considerava "um bom negócio simplesmente como um degrau que levasse a uma carreira no serviço público e, possivelmente, até ao enobrecimento ou um casamento dentro da aristocracia... O *affaire* nunca era uma finalidade, mas o veículo para atingi-la. A obsessão do empreendedor pela sua emprêsa como tal que, no parecer de SOMBART, é tão freqüente na América e na Alemanha, não existia na França (7), para todos os efeitos práticos.

A experiência inglêsa, nesse ponto, serve de exemplo. A posição social era um pré-requisito para a ingresso na aristocracia

(7) D. S. LANDES. "French Entrepreneurship and Industrial Growth in the Nineteenth Century", no *Journal of Economic History*, maio de 1949, pág. 53.

e na classe dos proprietários rurais. O sucesso comercial constituía uma etapa na trilha que levava à posição social, fornecia o motivo para uma educação aristocrática, para a compra de terras e de um título, mas nada além disso. Os homens de negócios ingleses educavam seus filhos na tradição de *gentleman* e, portanto, os incompatibilizavam para o exercício da função de empreendedor. Na compra de terras da aristocracia empobrecida, empregavam capital que poderiam investir com sucesso nos próprios negócios. Esses homens, ou os seus descendentes, nomeavam administradores que tinham posição, mas pouca habilidade. A situação encontra-se resumida na seguinte descrição extraída do *The Economist*, referindo-se às razões apontadas como causadoras da incompetência administrativa (8) :

“Uma das razões para êsse estado de coisas encontra-se na proporção dos amadores que ainda dominam a administração comercial inglesa. É êste o único país onde a curiosa profissão de “diretor de companhias” ainda existe. Há aqui milhares de homens que ganham a vida agradavelmente como membros de diretorias, dirigindo negócios de companhias, das quais nenhuma recebe mais do que uma fração do seu tempo e atenção. Algumas delas, naturalmente, não passam de coaias. Mesmo os indivíduos que gozam da melhor reputação e os mais trabalhadores, embora possam oferecer às suas companhias um grande cabedal de conselhos gerais baseados num vasto conhecimento da humanidade e dos negócios, não passam, na realidade, de amadores. Indubitavelmente, a presença desses homens é valiosa para qualquer diretoria. Mas que tantas diretorias sejam formadas inteiramente por homens desse calibre, prejudica grandemente as administrações sábias, enérgicas e previdentes. A descrição que o *Liberal Yellow Book* dava, há quase vinte anos atrás, dos diretores de companhia é de uma grande atualidade nos dias de hoje :

“Um diretor, uma vez designado, embora dependa de uma reeleição nominal periódica, considera-se com direito ao cargo por toda a vida, a menos que decida aposentar-se. . . Às vezes, um Presidente ou um grupo de diretores suficientemente co-

(8) Citado pelo *The Economist* em Machinery and Allied Products Institute, *Technological Stagnation in Great Britain* (Chicago, 1948), págs. 33-34.

raioso poderá demitir um diretor incompetente. Mas, genèricamente falando, um diretor sentir-se-ia muito ofendido se fôsse afastado sòmente porque estivesse velho, fôsse inábil ou destituído das qualificações necessárias ao cargo. Seria mesmo considerada má política tal proposição. Por outro lado, ao resignar, um diretor freqüentemente espera que o filho lhe tome o lugar'."

Suponhamos agora que um empreendedor ao herdar o cargo tente erigir a capacidade em critério de seleção administrativa. Caso não seja suficientemente ativo, é possível que deixe de recrutar a administração inovadora necessária, e prefira selecionar uma pessoa que não constitua risco. É possível, ainda, que esteja pouco disposto a arriscar-se empregando pessoas que não tenham sido treinadas para o cargo em questão, por não reconhecer o valor das qualidades não convencionais. Essa é a atitude lógica e natural adotada por um empreendedor inativo, porque não se encontra suficientemente familiarizado com o seu negócio, de forma a poder controlar qualquer atuação contraproducente que um gerente, contratado em desacôrdo com as normas convencionais, intente fazer.

As indústrias que treinam a sua administração "de baixo para cima" fornecem um exemplo de recrutamento que aparentemente se baseia na habilidade, mas deixa de produzir administração inovadora. A tradição de colocar "na fábrica" tanto o pessoal que está sendo treinado para os cargos de direção, como os que ocuparão os cargos técnicos, com o fim de situá-los num pé de igualdade (como na siderurgia americana), destrói um grande potencial de talento inovador. Tal método de treinamento e seleção instrui indivíduos possuidores de talento inovador de tal maneira nas técnicas rotineiras e nos métodos mais comuns, atrofiando, conseqüentemente, a iniciativa e a originalidade.

Como WARREN SCOVILLE aponta no seu livro *The Revolution in Glassmaking*, a mobilidade do talento entre as indústrias — e não o talento treinado "de baixo para cima" — proporciona uma interfertilização que conduz a um rápido desenvolvimento tecnológico. Um exemplo que cabe aqui mencionar é a invenção de um novo tear de tipo pesado, em 1925. "Esta invenção foi idealizada por um jovem engenheiro que declarou que o seu sucesso devia-se ao fato de ter ingressado recentemente na indústria e de não

estar, assim, tolhido pela tradição. Essa circunstância permitiu-lhe planejar um novo sistema de construção de teares desde a sua base" (9).

DISPONIBILIDADES DE "NOVOS HOMENS"

O constante aparecimento de "novos empreendedores" é o determinante da quantidade adequada de indivíduos dotados de habilidade inovadora. SCHUMPETER afirma que "as inovações estão sempre ligadas à ascensão de "novos homens" à posição de liderança". Os empreendedores já estabelecidos, e os que herdaram cargos de importância, tendem a tornar-se fabianos, a menos que sofram a pressão constante de novas firmas. Tentam monopolizar a área de atividade onde operam e, caso obtenham êxito, a descansar no gôzo do conforto e segurança de um negócio estável, que não dependa de adaptações e de melhoramentos para proporcionar-lhes uma renda satisfatória. Isso ocorre, ao que parece, especialmente nos casos em que a estrutura social é de tal ordem que os indivíduos de posição vivem em estilo feudal. A urgência dos empreendedores "em acumular capital e em expandir as suas empresas é neutralizada pela pressa com que procuram, no seu modo de viver, imitar os hábitos das famílias tradicionais, preeminentes na sociedade, a fim de provar, pela maneira ostentosa com que despendem a fortuna nos prazeres de uma vida luxuosa, que não são, socialmente falando (e portanto politicamente também), em nada inferiores aos aristocratas, seus parceiros na coalizão governante" (10).

Mesmo quando a estrutura social é diversa da acima descrita, o simples fato de que obtêm uma renda elevada pode prejudicar a ambição, típica dos empreendedores "novos". Um homem de negócios de nacionalidade francesa expressou-se, recentemente, da seguinte maneira: "Olhe, meu amigo! Tenho uma boa casa em Paris, outra na Riviera. Meus filhos estão casados e sinto-me imensamente feliz. Por que então despender forças tentando competir, vender mais e criar um grande mercado —

(9) Vide "The Springs of Technical Progress in Britain, 1919-39", por R. S. SAYER, *Economic Journal*, junho de 1950, pág. 283, nota 5.

(10) P. A. BĂRAN, "On the Political Economy of Backwardness", no *Manchester School*, janeiro de 1952.

e como vocês americanos morrer de um ataque cardíaco aos 55 anos?" (11)

É preciso que se verifique um contínuo aparecimento de novos empreendedores, a fim de que seu número não fique limitado aos inovadores ocasionais. De acôrdo com o estudo anteriormente citado, *The New England Economy* (pág. 83) "a pesquisa de uma área possuidora de mais de cem estabelecimentos manufatureiros nos anos de após-guerra indica que as *novas* atividades manufatureiras da Nova Inglaterra provêm, em sua maioria, do estabelecimento de firmas *novas* e pequenas" (o grifo é nosso). Verifica-se, freqüentemente, que invenções valiosas não são aproveitadas se as firmas estabelecidas são a única forma de alcançarem o mercado. Como o resultado de uma "aposta" feita relativamente a um novo método ou produto é muito incerto, os indivíduos a quem competem as decisões, possuindo um negócio firme — mesmo os que têm em mente o interêsse público — certamente recusariam muitas das inovações que, na economia moderna, adquiriram extrema importância. Um periódico inglês, recentemente, fez o seguinte comentário (12):

"Qualquer organismo público deve ser ao mesmo tempo seletivo e conservador. A história do progresso industrial prova que as inovações radicais têm sido, na sua maioria, estabelecidas sem auxílio dos líderes industriais e em desacôrdo com o julgamento coletivo dos peritos industriais. As novas indústrias são criadas por homens dispostos a arriscar a própria camisa no cavalo de sua escolha. As firmas estabelecidas e as sociedades estatais estão perfeitamente justificadas ao recusarem apoiar tais fantasias, "apostando" fundos pertencentes a acionistas ou contribuintes, pois quase tôdas as inscrições para o *sweepstake* industrial ou fazem *forfait* ou "fecham a raia"."

Sobre êsse assunto FRANK KOTTKE afirmou, na sua obra *Electrical Technology and the Public Interest*:

(11) Relatado por WARREN PHILLIPS, "Notes from Europe -- Summer 1953", no *Wall Street Journal*, agosto de 1953.

(12) Vide "Wanted Realism in Research", publicado na revista *Future*, fevereiro-março de 1951, pág. 30.

“Quando a inovação é rudimentar e apresenta imperfeições visíveis, o principal interessado talvez chegue à conclusão prematura de que a idéia tem pouca probabilidade de êxito comercial. Não foi o acaso que determinou que a Western Union subestimasse o telefone, que a Companhia Telefônica custasse a se interessar pelas possibilidades do rádio, que fôsem as firmas novas as primeiras a lançar os modelos de rádios portáteis, muito mais baratos, que as pequenas organizações fôsem as pioneiras na transmissão da Frequência Modulada e as emissoras locais, as primeiras empresas comerciais a cuidar de sua instalação”.

Uma ilustração final da necessidade de que o *novus homo* encontre acesso a uma determinada indústria, quando deseje transformar invenções e resultados de pesquisas em inovações comerciais, é dada por uma experiência na indústria farmacêutica. Um químico americano, RUSSELL MARKER, descobriu que a batata doce mexicana, *cabeza*, fornecia um material barato e muito adequado à síntese dos hormônios. Após ter inútilmente tentado interessar a indústria americana de medicamentos na nova técnica, MARKER fundou a própria firma para poder pôr em prática os resultados a que chegara. A companhia de MARKER não só se utilizou com sucesso da *cabeza* para o fim mencionado: passou a fabricar outros medicamentos a um custo muito mais baixo do que era possível com os métodos previamente usados.

A PRESSÃO SÔBRE OS EMPRESÁRIOS FABIANOS E RETRÓGRADOS

Quando existem inovadores, mas os demais empreendedores pertencem à classe fabiana ou retrógrda, é possível que, a despeito dos primeiros, seja insignificante o adiantamento dos métodos tecnológicos comumente utilizados pela sociedade. Para que a indústria, como um todo, apresente progresso faz-se necessário um mecanismo que transmita a pressão, originada dos inovadores, às duas outras classes. Na indústria inglesa, por exemplo, existem líderes no campo tecnológico capazes de dar lições às firmas de qualquer parte do mundo, lado a lado com firmas que, não somente são inferiores em relação às mais importantes dentro da sua indústria, mas comparam-se desfavoravelmente com

outras do mesmo tipo, consideradas como as mais atrasadas de outros países. A razão principal para êsse fato reside na existência de cartéis nessas indústrias inglêsas: devido ao sistema de cotas e à forte tradição de *gentlemen's agrcement* usadas em outras, os líderes tecnológicos não procuram atrair os clientes das firmas obsoletas por meio de uma baixa de preços ou pela intensificação das vendas. Condição bem semelhante existe na França, onde as firmas se recusam a expandir com maior rapidez do que lhes permitem os lucros retidos.

Para que se obtenha, portanto, um avanço tecnológico eficiente, não é bastante a existência de um certo número de inovadores. É preciso que exista um mecanismo que opere no sentido de transmitir às classes fabiana e retrógrada a influência benéfica dos inovadores, e que, pelo menos, converta os tipos retrógrados em fabianos, ou, melhor ainda, converta ambos em imitativos. Caso os retrógrados se mostrassem irredutíveis, o mecanismo os eliminaria — não como supridores de recursos, mas como empreendedores — e introduziria outros em substituição.

Há, porém, um perigo latente nesses mecanismos destinados à eliminação de retrógrados: é possível que o inovador passe a dominar a única firma, ou a mais importante dentro da sua indústria. Um empreendedor agressivo pode, com grande sucesso, chamar a si recursos até então usados pelos retrógrados, e a sua posição monopolizadora poderá retardar a taxa de desenvolvimento industrial. Uma indústria deve, de preferência, possuir diversos inovadores, que ao mesmo tempo imitem com frequência as técnicas introduzidas por outros inovadores. Em resumo, uma condição necessária ao progresso tecnológico é a presença de inovadores e de um mecanismo que force tóda a indústria a aceitar as mudanças eficientes por êles introduzidas; mas é imprescindível para obter um avanço contínuo, que tal mecanismo impeça o domínio da indústria por uma única firma (13).

INCENTIVOS

A falência na outorga de prestígio social aos empreendedores pode fazer com que se esgotem as reservas de talento inovador,

(13) Êste ponto é discutido detalhadamente no trabalho "Research, Technology and Productivity, da autoria de Y. BROZEN, publicado na *Industrial Productivity* (Industrial Relations Research Association, 1951).

de onde surgiram os bem sucedidos. Como fatores determinantes do número de inovadores existem, entretanto, recompensas mais valiosas e de natureza bem diversa da posição social. S. LILLY, no seu estudo intitulado *Men, Machines and History*, assevera que a primeira revolução industrial terminou por volta do ano 3 000 a. C. devido à falta de incentivo dado às pessoas nela envolvidas. Sociedades haviam surgido nas quais o trabalho produtivo era feito por escravos, aos quais nada era concedido além da subsistência, nem mesmo quando descobriam técnicas novas que aumentavam a produção. As classes que se beneficiavam do acréscimo de produtividade não tinham contato ou familiaridade com a produção. Em síntese, os que possuíam o incentivo eram destituídos de *know-how*, e os dotados de *know-how* não tinham incentivo.

O sistema de parceria agrícola também serve para exemplificar os efeitos da diminuição do incentivo na taxa de avanço tecnológico. Por ser o excedente dividido com o patrão, o incentivo para a introdução de melhoramentos é reduzido. Um meeiro não vê vantagens no uso de uma técnica mais avançada, se o custo de operação da mesma é mais que metade do aumento de produção resultante. Um sistema de arrendamento fixo, que prevísse o adiamento de pagamentos nos anos de colheita reduzida, bem como cláusulas que permitissem ao arrendatário conservar o excedente de produção obtido mediante a introdução de métodos mais avançados, promoveria o adiantamento técnico, pois beneficiaria o responsável por esse adiantamento (14).

Em certos casos o sistema de incentivo foi tão desentrosado que reduziu seriamente o número de empreendedores. A experiência dos índios norte-americanos no século dezanove demonstra como o espírito inovador pode ser reduzido e mesmo destruído. Quando se deu o desaparecimento do búfalo os índios foram aconselhados a se dedicar a atividades lucrativas, para que se pudessem manter. Muitos o fizeram. Mas os que organizaram fazendas e criaram emprêsas agrícolas viram as suas propriedades confiscadas pelos brancos, assim que se positivou a produtividade de terras até então consideradas pouco férteis. Os índios logo compreenderam que a única recompensa reservada à ativi-

(14) Para uma discussão minuciosa da matéria, vide *Land Reform: Defects in Agrarian Structure as Obstacles to Economic Development*. (Nações Unidas, 1951).

dade empreendedora era o seu arrebanhamento e mudança para uma *Indian reservation* mais longínqua e infecunda; não demorou muito a aparecer a tradição da *apatia índia*.

ACESSO AOS RECURSOS

Mesmo quando as recompensas concedidas à inovação são grandes, o número dos empreendedores e a qualidade das suas aptidões não poderá ser classificada de excelente, se aquêles que não possuírem recursos próprios forem impedidos de entrar no campo da competição econômica. Muitas vêzes pessoas dotadas de espírito empreendedor não se lançam às inovações, por falta de recursos. Se lhes fôr possível economizar o suficiente para assumir o risco da emprêsa, e lhes fôr garantido acesso ao capital necessário a constituições ou à expansão da sua firma, êsses indivíduos estão aptos a aumentar a parcela de capacidade inovadora já existente, e podem exercer influência benéfica sôbre os empreendedores fabianos e retrógrados. Mas se os empreendedores potenciais não têm franco acesso ao capital, o estímulo por eles dado ao desenvolvimento econômico será prejudicado.

Estudemos essa situação na França, por exemplo. Homens jovens e ambiciosos, ricos em inteligência, talento e imaginação, mas nascidos de famílias sem posição ou fortuna, encontram o seu acesso ao mercado de capitais barrado pela falta de relações de família ou de negócios porventura herdados. Para que progridam é mister que entrem na política ou adquiram o tipo de educação apropriado às carreiras do serviço público. O problema de obter capital torna-se para êles extremamente difícil e, conseqüentemente, o número de novos empreendedores na França é mínimo e relativamente pequeno o volume das inovações.

A dificuldade encontrada pelo empreendedor potencial na França origina-se, em parte, na tradição conservadora da direção dos negócios. Emprêsas já estabelecidas não fazem empréstimos a fim de tirar partido de oportunidades comerciais. O homem de negócios francês tem a preocupação fundamental da segurança financeira, e acredita que poderá perder o seu negócio caso haja um período de depressão e lhe seja impossível saldar os compromissos assumidos. Assim, julgando que o caminho mais rápido para o êxito é o "de vagar se vai longe", os empreendedores financiam os seus negócios com o próprio capital ou com

capital obtido de parentes e amigos, não estando arraigada a tradição dos empréstimos como um meio normal de financiamento. Pela simples razão de que as firmas estabelecidas não procuram conseguir capital, os fornecedores potenciais de capital a novas firmas não surgiram no curso das atividades comerciais correntes. As novas companhias, e os futuros empreendedores não têm, em consequência, fontes de capital além das que, por conexões pessoais, lhes estão próximas. Se lhes faltam tais relações, resta-lhes pouca esperança de êxito.

Dificuldades dessa natureza existiram nos Estados Unidos. Nos meados do século dezenove, os bancos situados em certas regiões só faziam empréstimos a empresas comerciais. Firms manufatureiras viram as suas atividades prejudicadas pela falta de facilidades de crédito, e era-lhes difícil a obtenção do capital necessário à introdução de novos métodos; também os fazendeiros encontraram resistência por parte dos bancos, na obtenção de empréstimos para a execução de suas idéias sobre conservação do solo, que aumentariam o valor das fazendas. O impasse não foi quebrado até que o valor de tais práticas foi inteiramente demonstrado e redemonstrado. Mesmo a prática de empréstimos, com reserva de domínio, para a compra de maquinaria agrícola, não era adotada nos bancos — apesar do exemplo anterior da viabilidade de empréstimos bancários para caminhões e automóveis — até que companhias de equipamento agrícola iniciaram uma campanha educacional intensiva.

Em algumas áreas subdesenvolvidas, a habilidade do empreendedor é truncada mais pela incapacidade de aliciar operários, do que pela escassez do capital. Os trabalhadores encontram-se presos à terra, ou então, devido às restrições de casta, não podem adotar outras ocupações; em outros casos pertencem aos sistemas de cooperativas familiares. Mesmo quando tais condições não prevalecem, as restrições levantadas pelos sindicatos podem impedir o recrutamento de operários quando há falta de mão-de-obra especializada. Uma nova organização tem pouco atrativo para os que já se encontram devidamente encaminhados em suas profissões, de estabilidade assegurada dentro de firmas tradicionais. Uma nova firma encontra dificuldade em obter o pessoal especializado de que necessita, pois o preenchimento desses lugares sofre restrições quando regulamentos sindicais em ma-

téria de aprendizado e de diferenças raciais coíbem o mercado de trabalho.

A EXISTÊNCIA DE PESSOAL “PROMOVÍVEL”

A inexistência de indivíduos dispostos a ingressar na classe dos empresários é outra causa para que, numa determinada sociedade, não sejam encontradas, em grau suficiente, as qualidades indispensáveis à função do empreendedor. Uma reserva de indivíduos “promovíveis” permitirá o aparecimento de novos administradores e empreendedores — por essa designação compreendendo-se os que adquiriram experiência, aprenderam a tomar decisões no âmbito das respectivas especialidades, e conhecem algo sobre as aptidões de natureza excepcional, indispensáveis à tomada de decisões.

A classe média é geralmente considerada como a fornecedora do grão que, semeado, produz o empreendedor. E as regiões que diferem no tamanho relativo das respectivas classes médias possuem, diferem análogamente, quanto ao número de indivíduos com capacidade de empreendimento e quanto ao grau de avanço tecnológico. No Brasil, por exemplo, o Estado de São Paulo foi colonizado pelos jesuítas que “condenavam a escravidão, tentaram proteger os índios e procuraram criar não latifúndios, mas estabelecimentos permanentes onde homens livres cultivassem o seu pequeno pedaço de terra” (15). Embora não tenham realizado integralmente as suas pretensões, os jesuítas estabeleceram a primeira classe-média do Brasil, numa época em que no resto do país existiam apenas senhores e escravos. Talvez seja essa uma das principais razões para o rápido progresso de São Paulo, que possui atualmente mais de 40 % do parque industrial brasileiro.

Mas a razão para que a classe média produza, de um modo geral, mais empreendedores, é a de possuir uma proporção maior de indivíduos “promovíveis” do que qualquer outra classe — pessoas que a ela ascenderam por mérito próprio ou que herdaram pequenos negócios onde desenvolveram a capacidade de empreender. Assim, em termos funcionais, “promovível” parece mais significativo do que “classe média”, ao nos referirmos a esses

(15) Vide M. L. COOKE, na sua obra *Brazil on the March*, Nova York, 1944, pág. 57.

indivíduos. Quando a ascensão é causada pela herança de um pequeno pecúlio, dificilmente possuirão tais indivíduos o instinto empreendedor dos que a ela chegaram através de sucessivas promoções; mesmo os que herdaram negócios e adquiriram certas qualidades inerente ao empreendedor podem ser simplesmente retrógrados. Por outro lado, os indivíduos pertencentes a outras classes e que podem ser, e são, "promovíveis", têm as mesmas possibilidades de se tornarem inovadores que os membros da classe média.

A África nos fornece um exemplo das condições que sustentam o aparecimento de pessoas "promovíveis" práticas, que devem ser evitadas a fim de que o desenvolvimento econômico seja encorajado com a devida intensidade. Em algumas regiões africanas, a política governamental, como a sindical, concede a grupos privilegiados o direito de exercer certas atividades específicas. Por outro lado, outros grupos vêem-se impedidos de ingressar em determinados ramos onde adquiririam a experiência do empreendedor, em nível elementar, do início, e subsequente transferência para outras atividades mais complexas. É quase impossível aos africanos a obtenção de cargos de supervisão que os capacitem para funções mais elevadas de administradores ou empreendedores. Em consequência o talento empreendedor provém, principalmente, de um grupo restrito, e, embora esse grupo forneça muitos indivíduos capazes de preencherem as funções de empreendedores, o fato é que as restrições apontadas diminuem o número potencial desta classe e atrasam consideravelmente o desenvolvimento.

Os indivíduos que adquiriram conhecimentos especiais, durante a Segunda Guerra Mundial, em virtude do treinamento recebido nas forças armadas, passaram a utilizá-los mais tarde na vida civil, o que vem demonstrar a importância do aprendizado. Africanos treinados como choferes e mecânicos de caminhões, após darem baixa das forças armadas, fundaram companhias de transporte e oficinas de mecânica (felizmente, as restrições governamentais existentes em algumas áreas foram eliminadas; se assim não sucedesse, esse tipo de empresa não teria surgido nem tão pouco teria sido possível a preparação de novos empreendedores). Análogamente, companhias de aviação, tanto para carga como para passageiros, surgiram nos Estados Unidos após a Segunda Guerra Mundial.

Os resultados positivos que emanam de um programa cuja finalidade é o aperfeiçoamento de indivíduos "promovíveis", estão patenteados no trabalho da Arabian-American Oil Company (16). Beduínos nômades, capazes de sobreviver no deserto juntamente com os seus animais, mas inteiramente ignorantes em questões de mecânica ou engenharia, foram treinados pela ARAMCO nos trabalhos mais simples, e aqueles que demonstraram capacidade mais promissora, selecionados para um treinamento mais avançado. Muitos tornaram-se técnicos ou superintendentes, outros, empreiteiros em obras de pequeno vulto. A ARAMCO ajudou-os na compra do equipamento necessário e auxiliou-os a desenvolver as fontes de capital de giro. À proporção que êsses homens ganhavam experiência, expandiam o seu campo de operação, entregando-se a trabalho mais complexo. A companhia procurou apoiar as emprêsas locais que não haviam recebido auxílio direto comprando-lhes os produtos. Como havia um certo número de indivíduos promovíveis, novas emprêsas formaram-se, incluindo-se nas suas atividades, desde serviços de refrigeração e de lavanderia, até fábricas de móveis e firmas construtoras.

A importância desta classe de indivíduos no desenvolvimento industrial encontra-se evidenciada na história da indústria dos países ocidentais. Foram os primitivos donos das fundições inglesas, e não os homens que se dedicavam ao comércio ou à finança, os principais idealizadores de novos processos técnicos. Análogamente, a maior parte dos fundadores dos estabelecimentos industriais na Alemanha, no início do século dezenove, eram homens sem capacidade financeira, mas ricos em habilidade mecânica. Muitos exemplos podem ser citados, não só na Europa, como também nos Estados Unidos, onde só ultimamente as funções de empresários na manufatura e na agricultura foram assumidas por homens do alto comércio e finanças.

Para aumentar o número de indivíduos promovíveis, os programas de industrialização deveriam orientar-se na direção de certos tipos de organização e certas técnicas de produção. Dada a falta de pessoal especializado, os estágios iniciais dêsse desenvolvimento talvez requeiram a existência de organizações sub-

(16) Vide "Social Upheaval in Arabia", da autoria de E. MULLER e publicado na *United Nations World*, número correspondente a setembro de 1952.

metidas a uma constante supervisão, que poderia entretanto ser suavizada, assim que as circunstâncias o permitissem. Esse período inicial de controle estrito deveria, porém, ser encarado como um estágio de treinamento. Os supervisores deveriam explicar aos aprendizes a razão de ser do emprego de certos métodos, e suas relações com a totalidade do empreendimento em questão — evitando assim a ordem aos subordinados, sem explicar-lhes o porquê da mesma. A diferença entre as duas concepções encontra-se esplêndidamente exemplificada na crítica feita pelo Dr. OPLER à atitude adotada em um dispensário médico fundado, na Índia, por missionários americanos:

“Certa ocasião, levei um camponês hindú a um dispensário médico estabelecido por missionários americanos. O médico de plantão diagnosticou o caso como malária, e prescreveu como tratamento uma série de comprimidos de atebrina. A única recomendação feita ao paciente dizia respeito ao modo de usar as pílulas. Em conversa com esse camponês, vim a saber que ignorava que os mosquitos fôsem os transmissores da moléstia. Embora possuísse um mosquito, usava-o somente quando os mosquitos se tornavam demasiadamente importunos, e nunca por receio de contrair malária. Esse homem, inegavelmente, obteve “auxílio” por intermédio do serviço clínico dessa missão americana, e curou-se temporariamente com o tratamento recebido. Poucas pessoas, no entanto, considerarão suficiente esse tipo de auxílio técnico. O doente continuou a ignorar a origem do mal que o afligia, e era incapaz, portanto, de evitar a sua repetição. Seria supérfluo frisar que o camponês não adquiriu um conhecimento sobre a moléstia, que o capacitasse a prestar auxílio a outros enfermos. No entanto, era um homem inteligente, bastante interessado em idéias novas, líder da sua casta e da vila onde morava. Obviamente, malária e tratamento desse tipo poderiam continuar existindo, lado a lado, por centenas de anos”.

Após o período de instrução preliminar, dever-se-ia reduzir ao mínimo o supervisionamento. Na medida do possível, as decisões a tomar deveriam ser transferidas para os encarregados das tarefas, e essas suficientemente planejadas, de modo a que

o indivíduo não se visse obrigado a repetir constantemente um único gesto mecânico. Com inovações dessa natureza, os aprendizes começariam rapidamente a pensar de per si, tornar-se-iam aptos a uma promoção, e talvez mesmo capacitados a fundar a sua própria empresa.

Para que a supervisão seja reduzida ao mínimo, esta filosofia não basta. É preciso que a suplementemos com técnicas de produção e de organização que, por si mesmas, conduzirão a êsse resultado. Em uma operação industrial funcionalmente organizada — na qual todos os tornos estejam agrupados em uma determinada seção, as máquinas retificadoras em outra, as fresadeiras em outra, com um mestre para cada uma das seções — a supervisão é feita detalhadamente. Cada operário, sob o mestre correspondente, efetua uma tarefa idêntica à dos demais operários e cada mestre supervisiona apenas um tipo de operação, o que faz minuciosamente. Mas dentro de uma organização móbil — onde tornos, retificadoras e fresadeiras se encontrem intercaladas — o encarregado não consegue inspecionar tão detalhadamente, pois cada homem executa uma tarefa diferente. O seu papel é coordenar as atividades. Assim, as decisões relativas aos detalhes serão tomadas pelo próprio trabalhador incumbido do serviço. A experiência demonstra que nessas circunstâncias surgem mais indivíduos “promovíveis” do que em organizações funcionais. A supervisão, quando reduzida ao mínimo, produz um maior número de indivíduos capazes de se tornarem empreendedores (17).

ESTRANGEIROS

Certas regiões do mundo, onde não existiam empreendedores, puderam receber os benefícios do talento criador, buscando-o em outras fontes. Na América Latina, por exemplo, os estrangeiros parecem estar nos bastidores de toda iniciativa econômica digna de nota. PHILIP BRADLEY escreveu sobre o assunto: “Os três lugares mais progressistas, sob o ponto de vista econômico, em toda a área latino-americana são: Monterey, no México, São Paulo, no Brasil, e Medellin, na Colômbia. Nos três

(17) Vide JAMES C. WORTHY, no artigo “Organization Structure and Moral”, publicado na *American Sociological Review* em abril de 1950, que oferece um excelente exame do modo pelo qual fatores como a amplitude da supervisão e o grau de especialização afetam os indivíduos.

existe um estímulo “estrangeiro” de grande significação. Uma análise do progresso econômico da Argentina revela a eficiência desse tipo de atividade. De acordo com o censo de 1938, 65 a 70 por cento de todas as indústrias argentinas estavam sob o controle de imigrantes de primeira geração (18). Também os Estados Unidos receberam um influxo benéfico do espírito de iniciativa de empreendedores estrangeiros, trazidos pelas correntes imigratórias do século dezenove e primórdios do século vinte, as quais, repletas de talento inovador, vieram reforçar as reservas já formadas naquele país. Inúmeros exemplos poderiam ser citados, tais como o da imigração da Samuel Slater, portador dos segredos da manufatura do algodão, e a de Schofields com os planos para a fiação da lã; no século dezenove, um grupo de famílias alemãs se trasladou para os Estados Unidos e ali fundou cervejarias, tipografias e indústrias química, óptica e de pianos.

Quando uma sociedade se vê impossibilitada de produzir um número suficiente de empreendedores, terá, possivelmente, que depender de estrangeiros para se desenvolver a contento. Poderemos demonstrar essa necessidade pelo exemplo negativo do México. Segundo BRADLEY (pág. 40) o México realizou um imenso desenvolvimento industrial entre 1900 e 1910, mas “uma revolução, a xenofobia e a desconfiança para com o capital estrangeiro interromperam a marcha desse progresso. Nos anos que se seguiram, o México passou a ser apontado como um exemplo clássico de desenvolvimento interrompido”.

A SEGURANÇA DO EMPREENDIMENTO

O fator mais importante, entre os que condicionam a existência de maior ou menor número de empreendedores é, talvez, a segurança do empreendimento, embora segurança não seja possivelmente o termo apropriado, visto que o conceito encerra tanto a idéia de liberdade, como a de proteção. Faz-se mister, na realidade, uma proteção contra riscos desnecessários, desencorajadores; mas é indispensável que haja liberdade ou, digamos, a obrigação de tomar “os riscos ordinários e legítimos do empreendimento”. São os “riscos de maus investimentos de queda na

(18) Relatado por R. WOHL em *Change and the Entrepreneur* (Cambridge, Massachussets, 1949, pág. 41).

procura de um produto, de obsolescência do equipamento, e de erros nas previsões porque outros cometeram os mesmos enganos" (19).

A segurança que todo empreendedor ambiciona é algumas vezes confundida com a proteção contra o competidor. Quando o Estado, ou outra organização, garante êste tipo de segurança — por meio da concessão de cotas, impedindo o aparecimento de novas firmas ou permitindo-lhes funcionar somente sob certas condições destinadas a proteger emprêsas mais antigas — a quantidade de empreendedores hábeis e capazes sofrerá uma diminuição. As restrições artificiais impostas aos que pretendem ingressar na indústria conduzem a um declínio na proporção de empreendedores inovadores e imitativos. Como foi oportunamente demonstrado, em outra parte dêste trabalho, o número de empreendedores, realmente capazes, precisa ser reforçado com "novos homens", para que a classe mantenha o vigor e a energia criativa que lhe são peculiares.

A segurança do empreendedor é, muitas vezes, interpretada no sentido de que as firmas existentes deveriam obter garantias de um preço-teto para os seus produtos, como se dá na indústria francesa de trefilação de metais, ou na agricultura norte-americana. Essa espécie de segurança, no entanto, conduz à decadência, pois impede a eliminação dos fabianos e dos retrógrados. Mais cedo ou mais tarde, são introduzidos contrôles com a finalidade de dificultar o surgimento de novas firmas, bem como para reduzir os excessos de uma produção de difícil escoamento. A adoção dêsses contrôles impossibilita o ingresso de "novos homens" no campo industrial.

O Estado pode proporcionar condições de segurança que permitam aos empreendedores desenvolver ao máximo as suas atividades, mas apenas em parte. O Estado pode reprimir o banditismo, garantir a segurança da propriedade, estabilizar os impostos e a procura de bens, e impedir que se formem concentrações tão grandes de poder econômico que reduzam a liberdade de ação de um empreendedor. A convicção de que o empreendedor é um elemento benéfico à sociedade deverá constituir a base fundamental da sua segurança. Se o público considera qualquer

(19) Vide *Economic Policy for a Free Society*, da autoria de HENRY C. SIMONS, Chicago, 1948, pág. 146.

alteração de preços ou salários como resultado de um conluio ou da ação pernicioso de um empreendedor ganancioso; se a população vê nos empreendedores prêsas fáceis em ações de perdas e danos, esperando que se portem como “bons samaritanos”; se o lucro é tomado como um fator prejudicial à comunidade ou como o resultado de atividades pouco lícitas; se o aliciamento de trabalhadores é considerado como uma forma de exploração — então a atividade empresária está fadada a uma perda de substância cada vez mais acentuada.

A população deve estar convicta de que só tem a lucrar se conceder a máxima liberdade de ação ao empreendedor, e que ambas as partes com isso se beneficiarão. Sòmente então, será possível que a sociedade, pelo fato de conceder a êsses homens a segurança de que não podem prescindir, venha a possuir a parcela de inovação adequada. Poderemos resumir as afirmações feitas em relação à faculdade de percepção do público quanto a êsse problema, no seguinte: “o caminho mais direto, o único talvez, que conduz à segurança social é o que leva igualmente à segurança dos empreendedores” (20).

Em resumo, parece evidente que os inovadores e imitativos contribuem para o adiantamento tecnológico de uma sociedade. ao passo que os empreendedores fabianos e retrógrados prejudicam êsse desenvolvimento. É assim indispensável um ambiente que assegure condições favoráveis ao aparecimento e preservação de um número adequado de indivíduos dotados de espírito criativo, capazes de promover o desenvolvimento da economia. O primeiro passo nessa direção é, ao que parece, a existência de pessoas pouco influenciadas pelas normas tradicionais da sociedade, ou seja, de um modo geral, pessoas pertencentes a grupos minoritários, ou estrangeiros, os quais se vêem impedidos de utilizar as vias de acesso tradicionais para alcançar êxito social. Os chineses da Malaia e de Burma, ou os hindus que vivem em Taiti e na África Oriental, exemplificam o papel desempenhado pelos estrangeiros, enquanto que o dos grupos minoritários é ilustrado pelos protestantes inglêses nos séculos dezessete e dezoito, bem como pelos Parsees na Índia.

Os que não conseguem penetrar na tradição de uma das sociedades, entretanto, não poderão ou não desejarão atuar como

(20) W. T. EASTERBROOK. “The Climate of Enterprise”. na *American Economic Review*, maio de 1949. pág. 329.

empreendedores se as recompensas que receberem pelo exercício dessa profissão não forem seguras, se a tradição se opuser ao exercício de atividades de compra e venda com objetivo de lucro, ou à tomada de decisões, de qualquer tipo, que tenham por base motivos pecuniários. Se o salário de um empregado não pode ser diminuído quando a sua produtividade sofre um declínio (como na Itália, onde os empregadores não podem reduzir salários ou o número de empregados), ou então — devido a restrições jurídicas ou de caráter religioso e não propriamente a talhos do empreendedor os serviços terão que ser prestados a preços inferiores ao custo. Nesse caso, os empreendedores não poderão operar e a sua atividade deixará de surgir onde não existia, e diminuirá onde já tivesse surgido. Via de regra, quanto maior fôr o número de normas que restrinjam a atividade dos empreendedores, excetuando-se as do mercado competitivo, menor número de pessoas ingressará nesse tipo de profissão.

A inexistência de regulamentação governamental — supondo que o controle de caráter social possa ser exercido através da concorrência — é apenas o lado negativo do problema da instituição de uma classe empreendedora. A ação positiva do Estado poderá consistir na adoção de medidas destinadas a facilitar a formação do capital. A promulgação de leis reguladoras dos mercados de títulos, protetoras dos portadores de obrigações, ou disciplinares da estrutura econômica — legislação que facilite em suma o acesso ao capital por parte daqueles que dêe necessitem — é de importância para o desenvolvimento econômico. Outro auxílio importante é o fornecimento de capitais públicos, caso o mercado de capitais seja imperfeito. O maior impulso a ser dado ao fluxo de capital talvez consistisse em ampla publicidade dos exemplos que nos fornecem certas firmas, notáveis pelo seu êxito no mundo dos negócios. É possível também que a garantia de um acesso fácil aos recursos naturais não só proporcione exemplos evidentes de empreendimentos lucrativos, mas ao mesmo tempo forneça às empresas capital natural que, mais tarde, poderia ser transformado em outras formas de capital.

Quando falham certas providências — como o fornecimento de informações sobre oportunidades, a adoção de legislação adequada em matéria fiscal e de direitos de propriedade, ou o suprimento de capitais — as organizações de caráter público, tais como os governos, poderão chamar a si a tarefa de formar novas

empresas. Não nos cabe aqui discutir qual a esfera apropriada da iniciativa governamental; é indiscutível, certamente, que em determinados setores, tais como o da defesa nacional, só o Estado pode fornecer serviços adequados. Mas quando um governo invade um setor normalmente reservado à iniciativa privada, a sua atitude deve ser a de um promotor que inicia um empreendimento, mas que não pretende continuar nele. Assim que o empreendimento estiver firmemente estabelecido, terão que surgir empreendedores que tomem as rédeas da empresa, ainda que devam ser submetidos a um período de treinamento. A existência de tais empresas, e o fato de estarem em mãos de particulares pode servir de inspiração a novos imitadores. Mas se a iniciativa do governo se perpetua em determinada indústria, que continua gozando da proteção estatal, os empreendedores provavelmente considerarão desvantajoso competir com uma organização dotada de regalias tão excepcionais. E caso decidam arriscar-se, a sua única preocupação será o lucro rápido, pois as circunstâncias serão pouco auspiciosas para que consigam firmar a sua posição com o correr do tempo. Em situações semelhantes, uma sociedade que deseja crescer perderá o benefício das atividades de um grande número de empreendedores, que, dotados de espírito criador, viriam em seu auxílio. É provável que, em tais circunstâncias, o crescimento seja obtido a passo lento e a um custo muito mais elevado.

SUMMARY

Noting that nowadays there no longer subsists any doubt concerning the importance of technological changes, as a factor of social welfare, the author emphasizes the decisive influence of the role played by the entrepreneur in technological progress.

Basing his work on the entrepreneur concept fully studied by KNIGHT, that is, those who ultimately control and are responsible for the decisions taken in productive enterprises, Professor BROZEN, adopting DANHOF's terminology, distinguishes between and describes the four different types of entrepreneur, namely the innovators, imitators, fabians and drones.

In asserting that technological changes presuppose the existence of a considerable number of the innovating and imitating types of entrepreneurs the author seeks to define the charac-

teristic features of the capacity of each in a given form of society. Professor BROZEN believes that knowledge concerning such features will make it possible to establish the norms necessary for elaborating a policy, that is, with a view to developing those characteristics which are most desirable in the entrepreneur.

With this objective in mind, he analyses the appearance, on the economic scene, of the innovator type of entrepreneur, using historical examples to prove his points. Regarding this type as a natural outcome of social habits religious traditions, social structure and the availability of "new men", the author goes on to examine the pressure exercised by this group on the fabian and drone entrepreneurs. He then studies the relationship between the reserves of innovating talent and the existing incentives, and furthermore considers the possibility of productive resources, together with the existence of "promotable" manpower, foreign influence and entrepreneurial security.

In his conclusions, Professor BROZEN recommends the adoption of measures which will promote the spread of the innovator type of entrepreneur. The final part of Professor BROZEN's paper, which in itself is a summary of his work, is quoted in full below.

In brief, then, it seems clear that since innovating and imitating entrepreneurship can and does advance a society's technology, while fabian and drone entrepreneurship frustrates advance, the development of conditions that will generate and maintain a supply of creative entrepreneurs is essential for promoting economic growth. The first step in this direction seems to be to obtain people who are not bound by the traditional patterns of the society, and this has generally meant either foreigners or persons from minority groups that are not permitted to participate in the traditional patterns of achieving social success. The Chinese in Malaya and Burma or the Indians in Tahiti and East Africa exemplify the role played by foreigners; that played by minority groups is illustrated by the Protestants in seventeenth — and eighteenth — century England or by the Parsees in India.

Outsiders to the tradition of a society cannot or will not function, however, if their rewards for entrepreneurial activity are not safe, or if tradition opposes such activities as buying and selling for a profit, lending and borrowing, or making decisions

of any kind on the basis of pecuniary measures. If an employee's wage cannot be reduced when his productivity declines (as in Italy, where employers are not permitted to reduce either wages or the size of the work force), or if — because of legal or ecclesiastical regulations rather than because of entrepreneurial error — services must be provided at prices that fail to cover costs, then entrepreneurs cannot function and their activity will fail to start where it does not exist and will wither where it does. In general, the greater the amount of regulation of entrepreneurial activity by means other than competitive markets, the smaller the supply.

But avoidance of government regulation — assuming that social regulation can be provided by competition — is only the negative side of the problem of generating innovators. On the positive side, governments can take steps to ease the problem of raising capital. The passage of laws relating to securities, to rights of security holders, and to business structure — laws that are conducive to a flow of capital from suppliers to users — is important to the development process. Provision of capital, if the capital market is very imperfect, is another important aid. Probably the greatest impetus to the private flow of capital into enterprise can be given by the creation or publicizing of conspicuous examples of successful profit-making. It may be that a ready grant of access to natural resources would not only develop conspicuous examples of profitmaking but also provide enterprises with natural capital that could subsequently be turned into other kinds of capital.

Where other measures have failed — such as supplying information about opportunities, enacting favorable tax and property laws, and providing capital — nonentrepreneurial organizations such as government may themselves undertake enterprises. This is not the place to discuss the proper sphere of government enterprise; it is of course indisputable that there are certain spheres, such as national defense, where only governments can provide services efficiently. But where a government enters a sphere that might be served by private activity, it should do so with the attitude of the promoter who starts a business but does not intend to stay in it. Once the enterprise has been started, entrepreneurs should be found, or trained if necessary, to take over. The existence of such enterprises in private hands may

inspire imitators. But if a government enterprise remains in an industry, operating under government aegis, entrepreneurs will be unlike to feel that it is worth while to enter the industry and compete with an enterprise having such special status. If they do enter, they will look only for a quick profit, since circumstances of this sort are inauspicious for any hope of a long-run position. In this situation a society desiring growth will not have the benefit of the activities of large numbers of creative entrepreneurs, and it is likely to grow less rapidly and at greater cost than it otherwise might.

RÉSUMÉ

Constatant que, à l'époque actuelle, on ne doute plus de l'importance des changements technologiques considérés comme des facteurs du bien-être social, l'auteur souligne, tout d'abord, l'influence décisive de l'entrepreneur sur les améliorations techniques.

En partant du principe d'entrepreneur déjà amplement analysé par KNIGHT, ce qui signifie les individus qui, en dernier recours, contrôlent et assument la responsabilité des décisions prises dans les entreprises productives, le Professeur BROZEN distingue et caractérise, d'accord avec la terminologie de DANHOF, quatre types différents d'entrepreneurs: les innovateurs, les imitateurs, les fabiens et les rétrogrades.

Affirmant que le changement technologique présuppose l'existence d'un nombre appréciable d'entrepreneurs appartenant aux groupes innovateur et imitateur, l'auteur cherche à définir les conditions qui caractérisent leur capacité dans une société déterminée. Le Professeur BROZEN pense que la connaissance de telles conditions rend viable la fixation des normes qui définissent une politique, dans le sens de développer les caractéristiques requises chez un entrepreneur.

Dans ce but et se basant presque toujours sur des exemples historiques, il analyse la naissance de la figure de l'entrepreneur du type innovateur, comme étant la conséquence des coutumes sociales, de la tradition religieuse, de la structure sociale et des disponibilités en "hommes nouveaux"; il examine encore les pressions que les innovateurs exercent sur les entrepreneurs des types fabien et rétrograde et fait des recherches sur la relation des

réserve de talent par rapport aux stimule la possibilité d'obtenir des ressources productives, l'existence d'éléments "capables d'avancement", l'influence étrangère et la stabilité de l'entreprise.

Pour conclure, le Professeur BROZEN préconise l'adoption de mesures favorisant l'apparition de l'entrepreneur du type innovateur. Ci-après est intégralement reproduite la partie finale du travail du Professeur BROZEN qui, non seulement en est la conclusion mais aussi le résumé.

"Donc, en résumé, il semble évident que, puisque l'introduction d'innovations et d'imitations dans le système d'entrepreneur peut améliorer et, en fait, améliore la technologie d'une société, alors qu'une formule d'entrepreneur fâcheux et oisif est un obstacle à ses progrès, l'accroissement des conditions qui créeront et maintiendront une réserve d'entrepreneurs créateurs est un stimulant indispensable à la croissance économique. Il semble que, pour ce faire, la première condition soit de recruter des éléments qui ne sont pas soumis aux normes traditionnelles de la société, c'est-à-dire, soit des étrangers au pays, comme par exemple les chinois en Malaisie et Birmanie ou les indiens à Tahiti et dans l'Est de l'Afrique, soit des individus appartenant à des minorités qui, comme les précédents, n'ont pas droit de participation à un niveau de vie normale qui puisse leur permettre de résussir socialement: les protestants de l'Angleterre des 17^e et 18^e siècles et les Parsis aux Indes en sont de vivants exemples.

Cependant, ces individus qui se trouvent en marge des traditions d'une société ne pourront ni ne voudront agir s'ils n'ont pas la certitude que leurs bénéfices provenant de leurs activités d'entrepreneurs ne seront pas assurés, ou, si les dites traditions s'opposent à des activités telles que: ventes et achats à base de bénéfice, prêts et emprunts, ou n'importe quelle autre opération d'ordre financier. Si le salaire d'un employé ne pas être diminué quand sa productivité décline (comme en Italie où les employeurs n'ont pas le droit de réduire ni les salaires ni la densité de main d'œuvre) ou, si par suite de réglemens légaux ou ecclésiastiques plutôt qu'à cause d'une erreur de la part des entrepreneurs — les services doivent être fournis à des prix qui ne couvrent pas les frais, les entrepreneurs alors ne peuvent plus agir et, là où il n'existe pas d'activité, la leur ne pourra donc se développer et, dans le cas contraire, elle ne pourra que disparaître. En général, plus les réglementations contrôlant les activités des entrepre-

neurs par voies autres que les marchés de concurrence sont nombreuses, moindre en sera l'offre.

Mais le fait d'éviter les réglementations gouvernementales — en supposant qu'une réglementation sociale puisse être suscitée par la concurrence — n'est qu'un aspect négatif du problème que représente la création d'éléments innovateurs, alors que le côté positif revient aux Gouvernements qui peuvent prendre les mesures nécessaires pour faciliter le problème de l'obtention de capital. L'adoption de lois relatives aux titres, aux droits des porteurs de titres et à la structure commerciale — lois qui stimulent le mouvement de capital de pourvoyeurs à usagers — a une grande importance quant au développement économique. Le fournissement de capital — si le marché en est très insatisfaisant — représente un autre adjuvant précieux. Probablement, le plus grand stimulant à un afflux de capital privé dans les entreprises peut être constitué par la création ou la diffusion d'exemples notoires d'opérations très avantageuses. Il se peut aussi qu'une prompte facilité d'accès aux ressources naturelles, non seulement fasse naître des exemples notoires d'affaires profitables, mais fournisse aussi aux entreprises un capital naturel qui, postérieurement pourrait se transformer en d'autres formes de capital.

Là où d'autres mesures ont échoué — telles que la divulgation d'informations sur les possibilités, l'adoption de lois favorables sur la propriété et les impôts et le fournissement de capital — l'organisation qui n'est pas gérée par un système de libre entreprise mais au contraire par un gouvernement, par exemple, peut prendre elle-même en charge des entreprises. Ce n'est pas l'endroit ici pour discuter de la sphère propre aux entreprises gouvernementales, mais il est indiscutable qu'il existe certains secteurs, comme celui de la défense nationale par exemple, où seuls les gouvernements peuvent rendre des services efficaces. Mais quand un Gouvernement intervient dans un secteur qui doit être géré par l'activité particulière, il devrait adopter l'attitude du promoteur qui lance une affaire sans avoir l'intention de s'y fixer. Une fois que l'entreprise est en marche, il faudrait trouver des entrepreneurs, où les dresser au cas échéant, qui puissent prendre la place du gouvernement. L'existence de semblables entreprises particulières peut provoquer des imitations. Mais si l'intervention gouvernementale persiste dans une industrie qui

fonctionne sous sa direction, il est peu probable que les entrepreneurs puissent comprendre qu'ils aient avantage à s'occuper de la dite industrie et d'entrer en concurrence avec une entreprise jouissant de tels privilèges. S'ils entrent dans une affaire de ce genre, ils ne chercheront que des bénéfices rapides, étant donné que de telles circonstances ne peuvent, en aucune manière, leur laisser espérer de s'y assurer une situation de longue durée. Dans ces conditions, une société qui s'efforce à accélérer sa croissance économique, ne tirera pas de bénéfice des activités d'un grand nombre d'entrepreneurs créateurs et il est même fort possible que sa croissance s'effectue moins rapidement et à un coût beaucoup plus élevé que dans d'autres circonstances".