

**Considerações sobre a Educação Empreendedora
e o Pensamento de Joseph Schumpeter**

**Considerations about the Entrepreneurial Education
and The Thought of Joseph Schumpeter**

**Consideraciones en la Educación Emprendedora
y el Pensamiento de Joseph Schumpeter**

Valdemiro Hildebrando, Ph.D
Universidade do Planalto Catarinense
Rua Vidal de Negreiros, 141- Universitário
88509-074 Lages, SC – Brasil
e-mail: vbrando@uniplac.net

Agosto 2009

Considerações sobre a Educação Empreendedora e o Pensamento de Joseph Schumpeter

SUMÁRIO

O artigo discute a relevância de algumas idéias de Joseph Schumpeter sobre inovação e economias de escala, a teoria neoclássica do equilíbrio geral e o empreendedorismo, o conceito de destruição criativa e, por último, analisa a situação da educação empreendedora no Brasil e a superficialidade do ensino das idéias schumpeterianas em decorrência da ortodoxia econômica.

Palavras-chave: Schumpeter, ortodoxia econômica, educação empreendedora

Considerations about the Entrepreneurial Education and the Thought of Joseph Schumpeter

ABSTRACT

The article discuss the relevance of some of Joseph Schumpeter's ideas about innovation and economies of scale, the neoclassic theory of general equilibrium and entrepreneurship, the concept of creative destruction and, at last, analyze the situation of the entrepreneurial education in Brazil and the superficiality of the teaching of Schumpeterian ideas as a consequence of orthodox economics.

Key words: Schumpeter, orthodox economics, entrepreneurial education

Consideraciones en la Educación Emprendedora y el Pensamiento de Joseph Schumpeter

EXTRACTO

El artículo habla de la importancia de algunas ideas de Joseph Schumpeter sobre la innovación y economías de escala, la teoría neoclásica del equilibrio y el empresario, el concepto de la destrucción creativa y, por fin, analiza la situación de la educación empresarial en Brasil y la superficialidad de la enseñanza de ideas Schumpeterianas como una consecuencia de la economía ortodoxa.

Palabras claves: Schumpeter, economía ortodoxa, educación empresarial

JEL Classification: A22, B31, O31

Objetivos

Este estudo tem o duplo objetivo de: a) enfatizar a importância e a atualidade de alguns temas para a formação acadêmica—freqüentemente negligenciados nos cursos de Economia—através de sucinta análise de pontos irresolvidos de conflito entre algumas idéias tipicamente schumpeterianas e a teoria econômica tradicional, tais como o ressurgimento da pequena empresa e a economia de escala; o empreendedorismo e a teoria clássica do equilíbrio, e a atualidade do conceito de destruição criativa e sua relação com ciclos de negócios; e b) fornecer subsídios para uma avaliação do papel da universidade brasileira para o progresso do empreendedorismo como ciência social e importante campo de estudos.

Introdução

Joseph Schumpeter, economista alemão que publicou o clássico “Teoria do Desenvolvimento Econômico” (1911), seguido por “Ciclos de Negócios” (1939) e finalmente, em 1942, o seu seminal “Capitalismo, Socialismo e Democracia”, foi quem primeiro reconheceu o empreendedor como agente da inovação (Drucker, 1985; Ripsas, 1998), a qual representa um “impacto positivo no crescimento do PIB e do emprego” (Wennekers e Thurik, 1999, p. 29), seu declínio “igualado à redução da produtividade” (Hébert e Link, 1989, p. 40), responsável pela ”mudança acelerada da economia” (Julien, 1993, p. 167).

Num documento preparado para o Fundo Monetário Internacional, Beaugrand (2004, p. 17) assim se expressa: “Uma vez que a economia schumpeteriana seja aceita, (...) reconhece-se que empreendedores e inovações são a principal razão do crescimento...” Na reportagem de capa do suplemento do jornal Valor, de 25 de Maio de 2007, sob o título “O Economista do Século XXI”, Eduardo Graça comenta o livro, recém-lançado nos Estados Unidos, “O Profeta da Inovação—Joseph Schumpeter e a Destruição Criativa”, de Thomas K. McCraw, e afirma: “Schumpeter torna-se ícone do capitalismo do século XXI, que exige a prática da destruição criativa, em que os negócios devoram a si mesmos, produzindo novas tecnologias para seguir competitivas”.

Parte A: Conflitos teóricos schumpeterianos: uma síntese

1. Inovação e escala

Um importante construto, incorporado à teoria clássica, refere-se a “vaca sagrada” da teoria das economias de escala (Julien, 1993, p. 166), utilizada para justificar a aberta preferência pelas grandes companhias. Em vários países europeus a grande corporação é privilegiada (Hughes, 2000) e um acadêmico respeitado como Galbraith (1967) afirmava a superioridade das grandes empresas sobre as pequenas em quesitos fundamentais do desempenho econômico, como produtividade, progresso tecnológico e compensações trabalhistas.

Schumpeter, seduzido pela escala, nunca pareceu impressionado pelas pequenas empresas; acreditava que somente grandes corporações com grupos qualificados de trabalho e altos volumes de capital poderiam produzir a maior parte da inovação, “através da contínua atividade solvedora de problemas” (Cantwell, 2000, p. 4) o que reforçava sua posição competitiva e lhes proporcionavam, ainda que transitoriamente, um quase-monopólio em inovação (Philips, 1971, *apud* Cantwell, 2000). Schumpeter trabalhou na idéia de que a inovação poderia tornar-se mais ou menos automática, admitindo um hipotético declínio da função empreendedora (COSTA, 2006). Langlois (1987) insiste que a inovação não se tornará previsível e rotineira, e é secundado por Audretsch (1995, p. 8), que adiciona que P & D dificilmente pode ser considerada “automática” em função do custo da pesquisa. Audretsch (1995, p. 179) e anteriormente Acs (1992), adiciona que “gastos com P & D... têm um importante papel fornecendo idéias para as atividades inovadoras de grandes empresas, e gastos com pesquisa feitos por universidades... servem para gerar atividade inovadora em pequenas empresas”. A idéia schumpeteriana de um quase-monopólio de P & D por grandes companhias foi substituída pela compreensão de que as pequenas empresas têm uma contribuição “crucial para a atividade inovadora e a mudança tecnológica” (Acs & Audretsch, 2005).

Brock & Evans (1989), Acs (1992), Audretsch (1995), Cantwell (2000) e Carrée & Thurik (2005), entre outros, concluem que a pesquisa empírica tem trazido algumas dúvidas a respeito da associação entre poder de mercado, escala e inovação, e confirmam a impressão largamente difundida que as pequenas empresas podem ser igualmente inovadoras. Acs, Audretsch & Feldmann (1994) estima resultados em separado para grandes e pequenas empresas e conclui que resultados inovadores surgem juntamente com aumentos em P & D.

Langlois (1987, p. 4) adiciona que “grandes empresas têm permanecido os atores principais na acumulação de habilidades tecnológicas, porém no contexto institucional que enfatiza as economias originárias da fusão de capacidades inter-relacionadas...”. Na mesma lógica, com base em observações anteriores de Krugman (1991), Audretsch (1995, p.178) afirma que a inovação pode dar-se não somente ao nível de novas e pequenas empresas, mas de uma “constelação de empresas complementares em uma região geográfica”, permitindo a difusão do conhecimento tecnológico.

Acs (1992, p. 38) informa que os objetivos das políticas públicas favoreciam as grandes empresas. Essa situação começou a mudar nos anos '70, quando foi constatado que havia um movimento, mais ou menos universalizado (Hildebrando, 2005) na direção do pequeno empreendimento e da pequena empresa.

2. O equilíbrio geral e o empreendedor

A teoria clássica do equilíbrio é um modelo adotado por economistas como uma supersimplificação do mundo real. A teoria refere-se à análise das condições necessárias numa dada economia para atingir o “equilíbrio geral” e requer alguns axiomas, ou pré-condições especiais. Kirchhoff (1991), aqui citado de maneira extensiva, argumenta que estes axiomas excluem a realidade dos comportamentos humanos do funcionamento dos mercados. “Se tais axiomas são aplicáveis, então compradores e vendedores não são tomadores de decisão” (p. 97). Alguns destes axiomas são condições rígidas para o funcionamento do mercado perfeito, e requerem um ambiente artificial para o seu desenvolvimento.

Kirchhoff (1991) menciona a ‘morte do empreendedor’, um aspecto comentado mais tarde por Ripsas (1998, p.104) e Wennekers & Thurik (1999, p.32); segundo ele, o empreendedorismo não pode existir sob as regras da teoria clássica. McFadden (1999, p. 74), distinguido com um Prêmio Nobel de Economia em 2000, discorda dos economistas neoclássicos - cuja visão linear do processo decisório do consumidor é baseada no comportamento racional. Outros economistas vêem alguns “defeitos fatais” na teoria clássica (Kirchhoff, 1991), a qual reflete a “imaginária era dourada da perfeita competição” (Schumpeter, 1942, p.81), “uma falta de sentido essencial” (McFadden, 1999), “exclui” o mundo real (Drucker, 1985) e não cede lugar à inovação e ao empreendedorismo (Hébert & Link, 1989; Baumol, 1993; Ripsas, 1998; Julien, 1998; Wennekers & Thurik, 1999; Kent & Rushing, 1999; Silva, 2002).

O próprio Schumpeter (1954, p. 242) reconhece que o modelo walrasiano do equilíbrio é “estático” e exclui o empreendedorismo. Freeman (1989, p. 209) explica que no modelo schumpeteriano, “é o desequilíbrio e a dinâmica competição entre empreendedores... que formam a base do desenvolvimento econômico”. Como contraste, Furtado (1969, p. 320), desclassifica a “simplificação e a imprecisão schumpeteriana” em relação ao subdesenvolvimento econômico.

Mas, como acontece tantas vezes nas artes e nas ciências, alguns expoentes destroem o caminho para futuros seguidores: Walras e Marshall criaram um modelo ainda insuperável onde a racionalidade e a concepção de um mercado perfeito são as fundações da teoria neoclássica, cuja “elegância e rigor matemático não foram ultrapassados até os dias de hoje” (Kirchhoff, 1991, p. 103).

Mesmo que os economistas ortodoxos não tenham uma resposta adequada, é necessário substituir a teoria por outra, que Kirchoff informa já testada parcialmente, mas ainda não aceita integralmente. Trata-se da teoria da destruição criativa de Schumpeter.

3. A Destruição Criativa

Sollow (1994, p. 52) sugere com bem humorada resignação que Schumpeter seja considerado uma espécie de “santo padroeiro” homenageado em seu dia e esquecido nos demais, uma idéia proposta mais tarde por Beaugrand (2004) e que reflete a obstinada resistência da ortodoxia. Sua crescente importância fora da academia o levou à popularidade como o “pai da inovação” a partir do processo de “destruição criativa”, que é explicado por ele próprio:

“A abertura de novos mercados... e o desenvolvimento organizacional de uma pequena loja ou fábrica... ilustram o processo de mutação industrial... que incessantemente revoluciona a estrutura econômica por dentro, incessantemente destruindo o antigo, incessantemente criando o novo. O processo de destruição criativa é o fato essencial sobre o capitalismo...” (Schumpeter, 1942, p. 82).

Cooper (1994, p. 8) afirma que ”a competição resultante da inovação é um processo em que existe uma busca contínua por e pela manutenção de um novo desequilíbrio nos mercados... o pensamento de Schumpeter foi direcionado pela noção de mudança contínua como resultado de uma sucessão de inovações que levam à ininterrupta reorganização do sistema econômico”- o que conflita abertamente com a teoria do equilíbrio. A teoria é “particularmente atraente”, porque não requer antigos axiomas sobre comportamento humano (Kirchhoff (1991, p. 105). Estimulados por uma forma de empreendedorismo de

Estado (Liao & Sohmen, 2001), inovação e empreendedorismo desempenham o papel crucial de mudar os mercados e a vida econômica de civilizações.

Parte B- A pedagogia dos temas schumpeterianos

O estudo de um tema tipicamente schumpeteriano como o empreendedorismo (EMP) pode ser dividido - talvez um tanto arbitrariamente - em três partes ou etapas:

- **Etapa I.** Empreendedorismo “histórico”, com três correntes intelectuais originárias de Cantillon (1680-1734), conforme Hébert & Link (1989) e Wennekers & Thurik (1999): a) a corrente de tradição neoclássica de Knight e Schultz, com foco em incerteza e risco, e a habilidade do empreendedor em lidar com o desequilíbrio; b) a corrente austríaca de Mises e Kirzner, que apresentava o mercado como um processo empreendedor, resultante da distribuição assimétrica da informação; c) a corrente germânica, representada por Von Thunen e Schumpeter, com a idéia central que o empreendedor cria desequilíbrio nos mercados, em função de lucros inovadores.
- **Etapa II.** Empreendedorismo como treinamento empresarial, com uma metodologia que inclui técnicas de gerenciamento e planejamento de negócios em cursos de curta duração, tais como os realizados profusamente no Brasil durante a década de 1990 e ainda presentes nos currículos das universidades brasileiras, concentrando-se em tópicos como perfil e habilidades do empreendedor, constituição de novas firmas, aspectos gerenciais de novas empresas, geração de novos negócios e oportunidades, origens de EMP e, especialmente, planos de negócios. Aspectos práticos são desenvolvidos sob a forma de incubadoras de empresas, empresas juniores, consultoria gerencial e núcleos de pequenas empresas agrupadas por ramo de negócios.
- **Etapa III.** Empreendedorismo ‘científico’, praticado principalmente nos países desenvolvidos, que investiga conexões e correlações entre temas complexos relacionados com EMP, economia da empresa e impactos socioeconômico.

Nas universidades brasileiras, de um modo geral, o estudo de EMP concentrou-se na Etapa II. Após o pioneirismo da Fundação Getúlio Vargas em 1981, pouco mais que meia dúzia de instituições havia iniciado programas de EMP ao final da década. Os cursos oferecidos são, as mais das vezes, descritivos e não dinâmicos; ignora-se o campo de visão típica do economista, dos sociólogos e psicólogos. Hills & Morris (1998, p. 39) alerta para o risco de que EMP seja simplesmente integrado a outro curso, assim perdendo

identidade e visibilidade, após ter apenas iniciado a geração de novos conhecimentos e a validação de suas premissas.

Grant (1998, p. 29) confirma que existe certa relutância (que Kirchhoff [1991, p. 106] classifica como “hostilidade intelectual”) em aceitar EMP como uma disciplina acadêmica, e inclinação para considerá-lo como parte de uma simples escola de treinamento de negócios, um ponto de vista mencionado anteriormente por Bygrave (1989). Contemporaneamente, nas universidades e em associações científicas americanas o estudo de EMP desenvolve-se de acordo com duas óticas: a) a pesquisa sobre EMP serve / pertence a todas as disciplinas, e b) a pesquisa sobre EMP serve / pertence a um domínio específico (ver maiores detalhes em Gartner et al.[(2006)]. O pesquisador oferece sua contribuição à disciplina mantendo lealdade à sua própria corrente de pensamento.

No Brasil, em sua maioria, as faculdades de Economia, provavelmente obedecendo à orientação dos conselhos profissionais e do próprio Ministério da Educação, mantém (e possivelmente continuarão a fazê-lo) uma abordagem tipicamente ortodoxa em seus currículos, conforme pode ser deduzido da leitura da Resolução no. 7 de 29 de Março de 2006 da Câmara de Educação Superior do Ministério da Educação. Sobre este mesmo assunto o Conselho Federal de Economia menciona à página 6 de seu boletim *Expresso Cofecon* no. 1, ano 9 (Janeiro/Fevereiro 2007) um de seus desafios para aquele ano:

“A participação efetiva do Cofecon e dos Corecons na construção de sugestões às atividades complementares dos cursos de ciências econômicas, conforme as **Novas Diretrizes Curriculares** (ênfase do próprio texto) que possibilitam a flexibilização de 50% da carga horária”.

Isso torna clara a intenção de homogeneizar o ensino da ciência econômica, mantendo uma carga horária 50% padronizada, e uma inclinação para a idéia de um ‘currículo mínimo’, com substancial quantidade de temas voltados à ortodoxia econômica, diminui as opções para aqueles que pretendem redirecionar seus estudos para algo condizente com o ambiente socioeconômico em que vivem (por exemplo, distanciados dos grandes centros urbanos), comprometendo também o ideal de autonomia universitária. A educação ortodoxa pode levar a um pensamento mais rígido, não propenso à abordagem heterodoxa que favorece a criatividade e a imaginação (Baumol, 2004). A ortodoxia econômica prevalente exclui Schumpeter e desconsidera a existência de diversas correntes e abordagens do pensamento econômico, as quais resultam das várias escolas atualmente existentes apresentadas resumidamente a seguir:

- a. Escola de Economia: tradicional, ortodoxa, baseada em teoria econômica em seu sentido mais estrito, com forte utilização de métodos quantitativos.
- b. Escola de Economia Aplicada: orientação mista; utiliza a teoria econômica como uma ferramenta para estudar/modificar a realidade socioeconômica.
- c. Escola de Ciências Sociais Aplicadas: praticamente igual à anterior, com quatro divisões (Economia, Administração, Contabilidade e Direito); pode, por sua vez, apresentar inclinação para a Economia ortodoxa ou não.
- d. Escola de Economia de Negócios: clara orientação para a área de negócios.
- e. Escola de Ciências Sociais e Comportamentais: orientação predominante para comportamento humano em conjunto com outras ciências.
- f. Escola de Artes e Ciências Interdisciplinares: abordagem múlti / interdisciplinar combinando Economia com Psicologia, Sociologia, Antropologia e História, etc.

Em geral, espera-se que os economistas formados nas escolas ortodoxas sirvam principalmente ao governo, suas instituições e grandes empresas (ver McFadden [1999] e sua ácida crítica à escola ortodoxa); formandos das escolas de negócios destinam-se ao mercado de trabalho de um modo geral. Entretanto, a pluralidade de pensamento representada pela existência de tantas e tão variadas escolas é escassamente disseminada no Brasil, onde o pensamento econômico tradicional continua sendo majoritário.

Leite (2000) argumenta que modelos esgotados de ensino devem procurar basear-se em EMP, e Kent & Rushing (1999, p. 186) adverte que com a ortodoxia “... os estudantes perderão a dinâmica básica que o tratamento explícito ao EMP traz para o entendimento de como a economia funciona”, e é secundado por Gunning (2004, p. 7) que afirma que o “papel do empreendedor... é o elemento central da ciência econômica”.

Conclusão

Organizações que estão pensando na próxima onda cultural e tecnológica trabalham com o mesmo mundo cheio de riscos e incertezas com o qual Schumpeter se preocupava quando escreveu seu ensaio a respeito da resposta criativa na história econômica. Este ambiente de mudanças rápidas, alta complexidade e incertezas traz um novo desenvolvimento científico e uma nova abordagem ao ciclo de vida organizacional e impactos correspondentes no processo de gerenciamento do conhecimento. Este ambiente é descrito por Bennet e Bennet (2000):

“Parece claro para a maioria dos estudiosos da economia que o atual e o mundo futuro serão transportados pela tecnologia... que encorajam consumidores, a imprensa e o governo a aumentar sua base de atividades e opções através da colaboração (...). As mudanças são mais do que simplesmente aumentar velocidade, complexidade e conectividade. O mundo digital traz suas próprias regras, limitações e restrições que demandam reorientação, reestruturação e, em muitas áreas, um novo desenho das organizações que assumirão a liderança da economia”.

O mundo está no meio de uma nova onda inovadora schumpeteriana, iniciada há cerca de duas décadas, assim chamada num reconhecimento implícito de sua importância para o pensamento contemporâneo – o empreendedorismo é considerado como uma das mais importantes disciplinas na área da educação para negócios do século XXI, e uma verdadeira fronteira acadêmica — e a efervescência intelectual em torno desse tema é um fenômeno universalizado, ainda que extraordinariamente lento em algumas paragens.

REFERÊNCIAS:

- Acs, Z. Small Business Economics: A Global Perspective. *Challenge*, Vol.35, no.6, pp. 38-44, 1992.
- _____, e Audretsch, D.B. Entrepreneurship and Innovation. *Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*. Max Planck Institute of Economics, Germany, 2005. Disponível em: http://www.mpiew-jena.mpg.de/english/news/egpsummerinst05/papers/zacs-entrepreneurship_and_innovation.pdf (Acesso em: 05 Jul. 2005).
- _____, _____ e Feldmann, P.F. R & D Spillovers and Recipient Firm Size. *Review of Economics and Statistics*, Vol.78, no.4, pp. 678-690, 1994.
- Audretsch, D.B. *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, MA: MIT Press, 1995.
- Baumol, W.J. *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. Cambridge, Mass: MIT Press, 1993.
- _____. Education Innovation: Entrepreneurial Breakthroughs vs. Corporate Incremental Improvements. *Working Paper Series, National Bureau of Economic Research*, 2004. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w10578.pdf> (Acesso em: 10 Out. 2006).
- Beaugrand, P. And Schumpeter Said, "This is How Thou Shalt Grow": The Further Quest for Economic Growth in Poor Countries. *IMF Working Paper*, 2004. Disponível em): <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp0440.pdf> (Acesso em: 10 Out. 2006).
- Bennet, A. & Bennet, D. Characterizing the Next Generation Knowledge Organization. *Knowledge and Innovation: Journal of the KMCI*, Vol.1, no. 1, pp. 8-41, 2000.
- Brock, W.A. e Evans, D.S. Small Business Economics. *Small Business Economics*, Vol. 1, no.1, pp. 7-20, 1989.
- Bygrave, W.D. The Entrepeneurship Paradigm (I): A Philosophical Look at Its Research Methodologies". *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 14, no.1, pp. 7-26, 1989.
- Cantwell, J. *Innovation, Profits and Growth: Schumpeter and Penrose*. Reading, England: University of Reading, Department of Economics, No. 427, 2000.
- Carrée, M. e Thurik, R. Undestanding the Role of Entrepreneurship for Economic Growth. *Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 2005. Max Planck Institute of Economics, Germany. Disponível em: <http://ideas.repec.org/p/esi/egpdis/2005-10.html> (Acesso em: 10 Jul. 2005).
- Cooper, C. Relevance of Innovation Studies to Developing Countries, in Charles Cooper (ed.) *Technology and Innovation in the International Economy*, 1994. Maastricht, The Netherlands: United Nations University Press.
- Costa, A.B. O Desenvolvimento Econômico na Visão de Joseph Schumpeter. *Cadernos IHU Idéias*, no. 47, 2006. Disponível em: <http://www.unisinos.br/ihu/uploads/publicacoes/edicoes/1158329722.22pdf.pdf> (Acesso em: 15 Nov. 2006).

Drucker, P.F. *Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles*. New York: Harper & Row, 1985.

Freeman, C. *The Economics of Industrial Innovation*. London: Francis Pinter, 1989.

Furtado, C. Formação de Capital e Desenvolvimento Econômico, In *A Economia do Desenvolvimento*, A.N. Agarwala e S.P.Singh (Eds.). Rio de Janeiro: Cia. Editora Forense, (1969) [1958]. (originalmente publicado por Oxford University Press, Nova Iorque).

Galbraith, J.K. *The New Industrial State*. Boston: Houghton- Mifflin, 1967.

Gartner, William B., Davidsson, Per, e Zahra, Shaker A. Are you Talking to Me? The Nature of Community in Entrepreneurship Scholarship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, Vol. 30, Issue 3, pp. 321-331., 2006. Disponível em:
https://www.entrepreneur.com/tradejournals/article/145882923_4.html (Acesso Dez 15, 2008).

Grant, A. Entrepreneurship – The Major Academic Discipline for the Business Education Curriculum for the 21st. Century. *International Small Business Journal*, Vol.15, no. 3, pp. 28-37, 1998.

Gunning, J.P. The Idea of the Entrepreneur Role as Distinctly Human Action: A History of Progress. *Working Paper*, 2004. Disponível em:
http://www.constitution.org/pd/gunning/subjecti/workpape/role_ent.htm (Acesso em: 10 Out. 2006).

Hébert, R. F. & Link, A.N. In Search of the Meaning of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, Vol.1, pp. 39-49, 1989.

Hildebrando, V. Economia das Pequenas Empresas: Aspectos Econômicos e de Gestão. *Revista de Economia*, Vol. 31, no. 2 (29), pp. 47-72, 2005.

Hills, G.E. & Morris, M.H. Entrepreneurship Education: A Conceptual Model and Review. *International Small Business Journal*, Vol.15, no. 3, pp. 38-57, 1998.

Hughes, A. Innovation and Business Performance: Small Entrepreneurial Firms in the UK and the EU. In HM Treasury (Eds.), *Economic Growth and Government Policy*. Paper presented at *HM Treasury Seminar*, London, 2000. Disponível em: <http://www.hm-treasury.gov.uk/media/F76/F3/257.pdf>. (Acesso em: 10 Jul. 2005).

Julien, P.A. Small Businesses as a Research Subject: Some Reflections on Knowledge of Small Businesses and Its Effects on Economic Theory. *Small Business Economics*, Vol. 5, pp. 157-166, 1993.

_____. *The State of the Art in Small Business and Entrepreneurship*. England: Ashgate Publishing Ltd., 1998.

Kent, C.A. & Rushing, F.W. Coverage of Entrepreneurship in Principles of Economic Textbooks. *Journal of Economic Education*, Vol.30, no. 2, pp. 184-188, 1999.

Kirchhoff, B.A. Entrepreneurship's Contribution to Economics. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.16, no.2, pp. 93-112, 1991.

Krugman, P. Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, Vol.19, pp. 483-499, 1991.

Langlois, R. N. Schumpeter and the Obsolescence of the Entrepreneur. *Paper* apresentado na History of Economics Society Annual Meeting, Boston, 1987.

Leite, E. *O Fenômeno do Empreendedorismo: Criando Riquezas*. Recife: Edit. Bagaço, 2000.

Liao, L. & Sohmen, P. The Development of Modern Entrepreneurship in China. *Stanford Journal of East Asian Affairs*, Vol.1, pp. 27-33, 2001.

McFadden, D. Rationality for Economists? *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol.19, no.1-3, pp. 73-105, 1999.

Philips, A. *Technology and Market Structure: A Study on the Aircraft Industry*. Lexington, MA: DC Heath, 1971.

Ripsas, S. Towards an Interdisciplinary Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, Vol.10, pp. 103-115, 1998.

Schumpeter, J.A. *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press, (1934) [1911].

_____. *Business Cycles*. New York.: McGraw-Hill, 1939.

_____. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Bros, 1942.

_____. *The Creative Response in Economic History*. *Journal of Economic History*, Vol.7, no.2, pp. 149-159, 1947.

_____. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1954.

Sollow, R.M. Perspectives on Growth Theory. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, no. 1, pp. 45-54, 1994.

Wennekers, S. & Thurik, R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, Vol.13, no. 1, pp. 27-55, 1999.