

O EMPREENDEDORISMO E A TEORIA ECONÔMICA INSTITUCIONAL

Sérgio Cristóvão Zarpellon *

sczarpellon@bol.com.br

RESUMO

Este ensaio tem como objetivo propor a utilização da Teoria Econômica Institucional de Douglas North, como marco teórico no contexto do empreendedorismo. Inicialmente foi evidenciado que os estudos e publicações sobre empreendedorismo no Brasil, de maneira geral, utilizam referencial teórico de autores ligados a duas correntes principais de estudo do empreendedorismo: os economistas e os comportamentalistas. Também foi ressaltado algumas críticas feitas por alguns autores ao empreendedorismo. A partir da análise da Teoria Econômica Institucional, fica claro a importância das Instituições no processo de criação nas sociedades de um ambiente favorável ao desenvolvimento econômico, social e sustentável.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Teoria econômica institucional. Douglas North.

47

ABSTRACT

This essay proposes the use of the Institutional Economic Theory of Douglas North, as a theoretical framework in the context of entrepreneurship. Initially it was shown that the studies and publications on entrepreneurship in Brazil, in general, use theoretical references of authors connected to two current major studies of entrepreneurship: the economists and the behaviorists. It was also emphasized some critics made by some authors to entrepreneurship. From the analysis of the Institutional Economic Theory, it is clear the importance of the Institutions in the process of creating an environment in societies leading to economic, social and sustainable development.

Keywords: Entrepreneurship. Institutional economic theory. Douglas North.

* Administrador, Empresário, Consultor e Professor de Graduação e Pós-graduação, MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas - FGV, Mestre e Doutorando em Administração pela UDE - Universidad de La Empresa - Montevideo, UY.

INTRODUÇÃO

Numa visão geral, o tema empreendedorismo no Brasil, principalmente a partir da década de 1980 e fortemente a partir da década de 1990, vem conquistando um importante espaço, tanto na sociedade - representada pelos governos e entidades - como nos meios acadêmicos.

O empreendedorismo é visto mais como um fenômeno individual, ligado à criação de empresas, quer através de aproveitamento de uma oportunidade ou simplesmente por necessidade de sobrevivência, do que também um fenômeno social que pode levar o indivíduo ou uma comunidade a desenvolver capacidades de solucionar problemas e de buscar a construção do próprio futuro, isto é, de gerar Capital Social e Capital Humano (Franco, 2001: 91).

Estudos e publicações sobre empreendedorismo no Brasil, de maneira geral, utilizam referencial teórico de autores ligados a duas correntes principais de estudo do empreendedorismo: os economistas e os comportamentalistas. Observa-se nesses estudos e publicações a ausência, no referencial teórico, de abordagens baseadas na Teoria Econômica Institucional de Douglass North, ganhador do Prêmio Nobel em 1993.

Em função da grande importância atribuída ao empreendedorismo em vários países, este ensaio tem como principal objetivo, além de destacar o referencial teórico de autores ligados a duas correntes principais de estudo do empreendedorismo: os economistas e os comportamentalistas, também utilizar como marco teórico específico a Teoria Econômica Institucional de Douglass North (1990).

48 Considerando o grande interesse das sociedades, no processo de geração de emprego e renda, através da criação de empresas e no processo de desenvolvimento econômico e social, a Teoria Econômica Institucional de Douglas North, nos proporciona um marco teórico adequado para o estudo do empreendedorismo.

Para (Casero, Urbano e Mogollón, 2005: 2), essa teoria nos oferece a oportunidade de entendermos e tratarmos as diferentes formas de interação humana, em função das “regras do jogo” estabelecidas, as quais podem influenciar positiva ou negativamente o desenvolvimento econômico, e conseqüentemente, a criação de empresas.

Apontam (Urbano e Veciana, 2001: 7), que as pesquisas empíricas realizadas levando-se em conta a Teoria Econômica Institucional são poucas numerosas e são estudadas em fatos isolados. De qualquer maneira, informam que atualmente estão sendo realizadas várias teses com base nessa teoria em Programas de Doutorado Europeu.

OS ECONOMISTAS E OS COMPORTAMENTALISTAS

Os artigos sobre empreendedorismo no Brasil, de maneira geral, utilizam um referencial teórico baseado em autores, conhecidos e consagrados nas pesquisas sobre o tema empreendedorismo (Cantillon, 1755; Say, 1803; Shumpeter, 1928; Weber, 1930; McClelland, 1961; Fillion, 1987; Timmons, 1971; Veciana, 1999; Dolabela, 1999).

A maioria dos autores sobre o tema empreendedorismo tem sua origem na ciência econômica e na ciência do comportamento. (Dolabela 1999: 47) destaca que existem duas correntes principais de

estudo do empreendedorismo, os economistas, que associaram o empreendedor à inovação, e os comportamentalistas, que enfatizam aspectos atitudinais, como a criatividade e a intuição.

Economistas

Afirma Filion (1999: 6-7) que o precursor da Teoria Econômica - Richard Cantillon - associou o empreendedor a oportunidades de lucro não exploradas e o risco intrínseco a sua exploração, destacando que Adam Smith é considerado o formulador da teoria econômica o qual vislumbra o empreendedor como aquele que deseja obter um excedente de valor sobre o custo de produção. Menciona ainda, Jean-Baptiste Say o qual atribui ao empreendedor um papel particular, diferencia a função empreendedora e a função capitalista.

Para Macedo e Boava (2008: 7) a Escola Neoclássica de Economia - representada por Alfred Marshall, caracterizava o empreendedor como um indivíduo que assume riscos.

Schumpeter (1988: 48) foi quem construiu as principais bases econômicas do empreendedorismo e manifesta que o empreendedor promove a inovação, sendo essa radical, pois destrói e substitui esquemas de produção vigentes. Baseado nessa premissa nasce o conceito de destruição criativa.

O autor Drucker (1998: 45), afirma que "Schumpeter postulava que o desequilíbrio dinâmico provocado pelo empreendedor inovador, em vez de equilíbrio e otimização, é a 'norma' de uma economia sadia e a realidade central para a teoria econômica e a prática econômica".

Comportamentalistas

A abordagem comportamental considera que o empreendedor busca a sua realização pessoal.

49

Nessa área dos comportamentalistas, um dos autores mais citados é David McClelland (1972: 61), sendo considerado o autor que realmente deu início à contribuição das ciências do comportamento para o empreendedorismo que analisa o empreendedor numa perspectiva comportamental, procurando evidenciar suas características psicológicas afirmando "que a motivação constitui o principal combustível do motor empreendedor, sendo essa fundamentada em três necessidades básicas do ser humano: necessidade de realização, de afiliação e de poder".

Os comportamentalistas pressupõem que o eixo principal do desenvolvimento social e econômico é o sistema de valores e consideram o empreendedor o seu ator principal. Assim, estudam os traços pessoais e atitudes do empreendedor na tentativa de encontrar a motivação que impulsiona o empreendedorismo (Filion, 1999: 9).

Para Silva e Bassani (2007: 63) foi o sociólogo alemão Max Weber que em 1904, iniciou uma estrutura de compreensão do crescimento econômico através de origens sociais e psicológicas.

Por outro lado Filion (2004: 67) apresenta a teoria visionária, sendo essa um novo conceito na temática do empreendedorismo, e também dá ênfase ao estudo das características empreendedoras e define que o empreendedor imagina, desenvolve e realiza visões.

Para os economistas, a inovação está associada aos empreendedores e para os comportamentalistas os empreendedores estão associados à criatividade, à persistência, ao assumir riscos e à liderança.

CRITICAS AO EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo, visando à criação de empresas e geração de trabalho e renda, também vem sendo questionado e criticado por alguns outros autores.

Os autores Silva e Bassani (2007: 67) baseados no resultado da obra de McClelland, argumentam que o candidato a empreendedor estaria pronto para participar, com sucesso quase garantido, do mundo dos negócios. Para eles o empreendedor, da maneira como é proposto atualmente no senso comum parece ser uma saída para a crise da falta de empregos e das perspectivas gerais diante das dificuldades atuais de sobrevivência. Sustentam ainda que o Capitalismo não consegue mais gerar empregos da maneira como gerava até o terceiro quarto do século passado. Afirmam que o desespero é geral. Trata-se da tentativa de transferência de crise do capital para o trabalho.

Degen (2008: 17) destaca que na pesquisa do GEM (Global Entrepreneurship Monitor) de 2007, nos Estados Unidos de América, 80% dos novos empreendimentos foram motivados por oportunidade, enquanto no Brasil somente 55% são motivados por oportunidades. Já na Argentina, Uruguai, Venezuela e Peru os empreendimentos por oportunidade representam de 60% a 70% dos novos negócios.

Ainda Degen (2008: 17) observa que o empreendedorismo por oportunidade, mesmo que lentamente, vem evoluindo na América Latina.

Os autores Munhoz, Borges e Kemmelmeir (2008: 156), sugerem que ficou evidenciado como prática adotada no período da Revolução Industrial:

50

“a adoção da decomposição do processo produtivo, com a atribuição a cada trabalhador ou grupo de trabalhadores de uma função exclusiva, a qual, posteriormente, recebeu incrementos pelo estudo da gerência científica. Para os autores o fracionamento do trabalho possibilitou o desenvolvimento de, apenas, algumas habilidades específicas no trabalhador, transformando-o em autômato, negligenciando o desenvolvimento integral de suas capacidades”.

Esses autores assinalam que inicialmente, houve forte interesse, por parte do capital, pela apropriação do conhecimento e da técnica das atividades autônomas dos artesãos.

Munhoz, Borges e Kemmelmeir (2008: 163) finalizam reforçando que:

“entre as diversas mutações que perpassam o mundo do trabalho, cabe atentar para o que antes fora divulgado pelo capital como atividade insegura para o trabalhador, isto é, atuar como autônomo e sem estar vinculado a um registro formal de emprego, e que agora é enaltecido como a panacéia para a ausência de postos de trabalho”.

Atualmente para medir a eficiência do trabalhador, leva-se em conta além da formação escolar, uma série de atitudes como ter iniciativa, ser persistente, ter uma boa comunicação, saber trabalhar em equipe e ter flexibilidade.

Para Silva e Bassani (2007: 72):

“o novo ‘patrão’ é apresentado como o salvador da pátria. Iniciativas de novos negócios são bem vindas e fomentadas, principalmente por órgãos governamentais como o SEBRAE, como a miraculosa solução para a falência do modelo desenvolvimentista em economias como a brasileira”.

De qualquer maneira, iniciativas para fomentar e estimular o surgimento de empreendedores e novos negócios é melhor do que nenhuma iniciativa por parte de órgãos governamentais e da própria sociedade organizada.

Os autores Silva e Bassani (2007: 72) finalizam afirmando que:

“é quase covarde a proposição de que se o candidato a empresário não cumprir os quesitos estabelecidos ou não se ‘transformar’ neles corre o risco de ser derrotado impiedosamente por si mesmo, ficando sugerido que a derrota é decorrência de suas ‘fraquezas’, mais do que das ferozes condições de mercado de economias atrasadas”.

Mesmo diante dessas colocações, o empreendedorismo tem se mostrado útil para a melhoria de desempenho de inúmeros interessados, quer através do atendimento de necessidade ou de aproveitamento de oportunidades.

A TEORIA ECONÔMICA INSTITUCIONAL

As mais diversas sociedades têm demonstrado grande interesse no processo de geração de emprego e renda, através da criação de empresas e no processo de desenvolvimento econômico e social. Diante dessa realidade, a Teoria Econômica Institucional de Douglas North, nos proporciona um marco teórico adequado para o estudo do empreendedorismo.

Instituições

Para Casero, Urbano e Mogollón (2005: 2), a Teoria Econômica Institucional de Douglass North (1990) destaca os fatores e os mecanismos criados pelas sociedades para conduzir as relações do comportamento humano, através da utilização do conceito de Instituição de maneira muito ampla.

North (1990: 13-14), enfatiza que as Instituições são as “regras do jogo” em uma sociedade e, formalmente, são as limitações idealizadas pelo homem, as quais dão forma e regem a interação humana. O autor denomina essas limitações de limitações formais e limitações informais.

O autor destaca que as instituições formais compreendem as leis, os regulamentos, os procedimentos governamentais. As instituições informais compreendem as idéias, as crenças, as atitudes e os valores das pessoas, e a sua cultura numa determinada sociedade.

Reforça North (1990: 54), que em todas as sociedades, desde a mais primitiva até a mais avançada, as pessoas impõem limitações, com o objetivo de estruturar as suas relações com as demais. Essas limitações reduzem os custos da interação humana em comparação com um mundo onde não haja instituições.

Para Toyoshima (1999: 98) o papel principal das instituições é o de reduzir as incertezas existentes no ambiente, criando estruturas estáveis que regulem a interação entre os indivíduos.

North (1990: 41) afirma que as Instituições existem e reduzem as incertezas próprias da interação humana. Para o autor, essas incertezas existem em consequência da complexidade dos problemas que devem ser resolvidos.

As regras do jogo, que são os direitos de propriedade, direito comercial, trâmites burocráticos para a abertura de empresas, idéias, crenças, valores, atitudes em direção aos empreendedores, etc., afetam a criação e o desenvolvimento de novas empresas.

Mudança institucional

O resultado da interação entre as Instituições e as Organizações é a evolução e a mudança institucional. Para Casero, Urbano e Mogollón (2005: 8), se as Instituições, como já fora mencionado, são as regras do jogo de uma sociedade as organizações e os empreendedores são os jogadores. As organizações ou organismos são grupos de indivíduos unidos por algum objetivo comum e comprometidos em atividades úteis.

North (1993: 15), identifica diversos tipos de organizações tais como: organizações políticas (partidos políticos, senado, câmaras, assembleias, agências reguladoras, cortes, etc.), organizações econômicas (empresas, sindicatos, cooperativas, etc.), organizações sociais (igrejas, clubes, associações desportivas, etc.) e organizações educativas (escolas, universidades, centro de ensino, etc.).

As restrições impostas pelo marco institucional determinam as oportunidades para o nascimento das organizações, assim como o tipo de organização que será criada pela sociedade,

Casero, Urbano e Mogollón (2005: 8), enfatizam que, para a elaboração de um plano de mudança institucional é necessário levar em conta quatro aspectos fundamentais:

- 52
- a) O agente da mudança. O político e o empresário econômico, pois são os que decidem nas organizações.
 - b) A fonte da mudança. São as oportunidades percebidas pelos empreendedores.
 - c) O processo da mudança. Ocorre de maneira incremental, consistindo em novas negociações e compromissos entre as partes.
 - d) O caminho da mudança. As organizações tendem a produzir mudanças que perpetuam o marco institucional. A alteração das trajetórias é consequência de fontes externas e de efeitos não previstos pelas organizações existentes. Os políticos têm liberdade e responsabilidade maior na percepção dos problemas para provocar as mudanças.

Desempenho econômico

North (1993: 139), enfatiza que as Instituições nas sociedades são determinantes para o desempenho econômico.

As instituições afetam, positiva ou negativamente, o desempenho econômico das sociedades mediante as estruturas de incentivos e oportunidades em função dos diversos agentes - governos e organizações - que atuam na sociedade.

Para Casero, Urbano e Mogollón (2005: 3), desta forma, por exemplo, empreendedores e suas empresas, como um dos agentes econômicos, podem ver suas ações limitadas pela estrutura institucional.

A estrutura institucional determina de que maneira ocorre a interação entre os diversos agentes - econômicos, sociais e políticos.

North (1993: 151) relata que a história econômica dos Estados Unidos tem sido caracterizada por um sistema político federal, de freios e equilíbrios, e uma estrutura básica de direitos de propriedade com visão de longo prazo, que é essencial para o desenvolvimento econômico. Em contraste, o autor cita a história econômica hispano-americana perpetuada pelas tradições centralizadas e burocráticas, provenientes da herança espanhol-portuguesa.

De acordo com Toyoshima (1999: 99) a matriz institucional influencia diretamente o desempenho econômico dos países de duas formas principais: reduzindo os custos de transação e reduzindo os custos de transformação (ou de produção, que juntos somam os custos totais).

Para North, (1993: 152) as Instituições são a chave para o entendimento da inter-relação entre a política e a economia e as consequências dessa inter-relação para o crescimento, estagnação ou declínio econômico. Neste sentido, as Instituições são as que formam a estrutura de incentivos de uma sociedade e, por conseguinte, são as instituições políticas e econômicas que determinam o desempenho econômico a longo prazo.

O autor Gala (2003: 93) destaca que a grande distância observada ainda hoje entre países pobres e ricos encontra-se muito mais em diferenças entre matrizes institucionais do que problemas de acesso a tecnologias.

Para Garrido e Urbano (2007: 2), a Teoria Econômica Institucional, serve de fundamento e justifica o vínculo entre Instituições e desenvolvimento econômico, social e empresarial.

CONCLUSÃO

53

Vimos que a maioria dos autores sobre o tema empreendedorismo tem sua origem na ciência econômica e na ciência do comportamento. Podemos inferir que a Teoria Econômica Institucional de Douglas North, também nos proporciona um marco teórico adequado para o estudo do empreendedorismo.

A aplicação da Teoria Econômica Institucional, para a análise do empreendedorismo, nos ajuda a entender melhor o ambiente institucional que é, em última análise, o responsável pelo desenvolvimento e pelo desempenho econômico das diversas sociedades.

As sociedades buscam desesperadamente alternativas para resolverem os seus problemas, como por exemplo, eliminação da pobreza, geração de trabalho e geração de renda.

A Teoria Econômica Institucional assinala que a incerteza faz parte do ambiente econômico e social dos diversos agentes. Essa incerteza, conseqüentemente, torna esses ambientes complexos.

Dessa forma, cabe as instituições criarem condições para o surgimento de um ambiente que estimule o surgimento de organizações - econômicas, sociais e políticas que levem as sociedades ao desenvolvimento social, econômico e sustentável.

LIMITES DO ESTUDO E SUA CONTRIBUIÇÃO

Pretende-se que este trabalho abra espaço e motive a realização de outros estudos e pesquisas, pois as limitações impostas em qualquer estudo ou pesquisa apresentam lacunas. Este trabalho, não

esgota em si mesmo. Sugere-se que este estudo, além de resgatar algumas noções e críticas sobre o empreendedorismo, possa também contribuir para que novas pesquisas sobre empreendedorismo levem em consideração a Teoria Econômica Institucional.

BIBLIOGRAFIA

CASERO, J. C. D; URBANO, D.; MOGOLLÓN, R. H. (2005): "Teoría económica institucional y creación de empresas". En: Revista Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, v 11, N°3, pp. 209-230.

DEGEN, R. J. (2008): "Empreendedorismo: uma filosofia para o desenvolvimento sustentável e a redução da pobreza". Em: Revista de Ciências da Administração, v 10, N°21, pp. 11-30.

DOLABELA, F. (1999). Oficina do empreendedor: A metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza. São Paulo: Cultura.

DRUCKER, P. F. (1998). Inovação e espírito empreendedor: práticas e princípios. São Paulo: Pioneira.

FILION, L. J. (1999): "Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios". Em: Revista de Administração, v 34, N°2, pp.05-28.

(2004): "Entendendo os intraempreendedores como visionistas". Em: Revista de Negócios, v 9, N° 2, PP. 65-80.

54

FRANCO, A. (2001). Capital social. Brasília: Millennium.

GALA, P. A. (2007): "Teoría Institucional de Douglass North". Em: Revista de Economía Política, v. 23, N°2, pp. 89-105.

GARRIDO, N. T.; URBANO, D. (2007): "Políticas de apoyo a la creación de empresas en España: Un estudio de casos". En: Boletín Económico de ICE - Instituto de Cooperación Económica, N°2905, pp. 1-14.

MACEDO, F. M. F.; BOAVA, L.T. (2008): "Dimensões epistemológicas da pesquisa em empreendedorismo". Em: XXXII ENCONTRO DA ANPAD pp.

McCLELLAND, D. C. (1972). A sociedade competitiva: realização e progresso social. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura.

MUNHOZ, G. S.; BORGES, A. B.; KEMMELMEIER, C. S. (2008): "O empreendedorismo no contexto das mutações do mundo do trabalho". Em: Acta Sci. Human Soc. Sci, v. 30, N°2, pp. 155-163.

NORTH, DOUGLASS C. (1990). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

SCHUMPETER, J. A. (1988). A teoria do desenvolvimento econômico. 3 ed. São Paulo, Nova Cultura.

SILVA, L. F.; BASSANI, C. L. (2007): "Evolucionismo: a face oculta do empreendedorismo". Em: Brazilian Business Review, v 4, N°1, pp. 60-73.

SILVA, M. A. O. M. GOMES, L. F. A. M. e CORREIA, M. F. (2009): "Cultura e Orientação Empreendedora: uma Pesquisa Comparativa entre Empreendedores em Incubadoras no Brasil e em Portugal". Em Revista de Administração Contemporânea, v 13, N° 1, pp. 57-71.

TOYOSHIMA, S. H. (2009): "Instituições e Desenvolvimento Econômico - Uma Análise Crítica das Idéias de Douglas North". Em: Estudos Econômicos, v 29, N° 1, pp. 95-112.

URBANO, D.; VECIANA, J. M. (2001): "Marco Institucional formal de la creación de empresas en Catalunya: oferta y demanda de servicios de apoyo". En: Departament d'economia de l' empresa, pp. 1- 18.