

# O empreendedorismo e o ambiente jurídico e institucional

JOSÉ NEVES CRUZ E CARLA SOFIA CARDOSO

**RESUMO:** Este trabalho aborda e discute dois pressupostos normalmente implícitos no estudo do empreendedorismo: I) O empreendedorismo é um comportamento que cria valor social; II) a oferta de empreendedores não é rígida, pois o comportamento empreendedor pode ser ensinado. Seguindo uma linha de investigação iniciada por Baumol (1990), foi possível concluir que o empreendedorismo pode ser improdutivo, e até destrutivo, o que apela à discussão crítica da premissa I). Com base na abordagem da influência dos fatores biológicos, em especial os genéticos, na tendência para ser empreendedor, constatou-se que o ensino de empreendedorismo pode ser afetado pela presença ou ausência dos genótipos adequados. Como estes não são alteráveis, justifica-se um aprofundamento crítico do pressuposto II), daí que é devida uma maior atenção à qualidade do empreendedorismo enquadrada pelo ambiente jurídico e institucional. Este deve potenciar a utilização do talento empreendedor em atividades produtivas.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo, Crime Económico e Financeiro, Direito, Biologia, Governação

**TITLE:** Entrepreneurship, law and the institutional context

**ABSTRACT:** The present paper focuses on two assumptions that usually are implicit in entrepreneurship: I) it creates social value; II) it can be taught. Firstly, we stress some empirical literature pointing to the non rejection of the Baumol's hypothesis about unproductive entrepreneurship. This result fosters a critical discussion of assumption I). Secondly, from the empirical literature about biologic factors of entrepreneurship, it is highlighted that hereditary factors play a role. The consequence is that genetics interferes with the learning processes of entrepreneurship. This is valuable for the discussion of assumption II). If it is not easy to increase the supply of entrepreneurs, and if not all entrepreneurship increase social value, instead of focusing on the quantity of entrepreneurship, the political agenda should attend to the institutional context and the legal framework that affects the allocation of entrepreneur resources between productive and unproductive entrepreneurship.

**Key words:** Entrepreneurship, Economic and Financial Crime, Law, Biology, Governance

**JEL:** L26; L53; K42

---

**JOSÉ NEVES CRUZ** (correspondente)

josec@direito.up.pt

Doutorado em Economia, Professor Associado da Faculdade de Direito da Universidade do Porto e Investigador no Centro de Investigação Jurídico-Económica (CIJE).

PhD in Economics, Associate Professor in the Faculty of Law of University of Porto and Researcher in the Centre for Legal and Economic Research (CIJE).

**CARLA SOFIA CARDOSO**

ccardoso@direito.up.pt

Doutorada em Ciências Biomédicas, Professora Auxiliar Convidada da Faculdade de Direito da Universidade do Porto (FDUP) e Investigadora na Escola de Criminologia da FDUP.

PhD in Biomedical Sciences, Invited Associate Professor in the Faculty of Law of University of Porto (FDUP) and Researcher in the School of Criminology of FDUP.

## INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é um fenómeno incontornável nas sociedades atuais. Desde os anos de 1980 do Séc. XX, o traço mais essencial da dinâmica económica relaciona-se com a capacidade empreendedora dos agentes produtivos, pois num mundo competitivo e global a capacidade de inovar e de ultrapassar, pela diferença no incremento de valor, a concorrência, é um fator-chave da competitividade. Daí que, desde essa altura, eclodiu a pesquisa científica sobre o fenómeno, envolvendo investigação pluridisciplinar, nomeadamente a ciência económica, a gestão e várias ciências empresariais, mas também outras áreas científicas como a biologia, psicologia, sociologia e ética.

A crise mundial que se arrasta desde 2008, com especial incidência nos países desenvolvidos que, para além dos problemas financeiros, se expressa na falta de crescimento económico e nos elevados níveis de desemprego, veio acentuar a necessidade de criatividade empresarial. É urgente que os indivíduos assumam riscos, criando o seu próprio emprego, pela via do empreendedorismo. Isso não se concretiza sem o desenvolvimento de competências nos trabalhadores, sendo para tal inadiável preparar o sistema educacional e formativo para esse desígnio. Um dos autores mais influentes da área da gestão, Peter Drucker, foi um dos responsáveis por trazer o conceito de empreendedorismo à ribalta e por despoletar a necessidade de ensinar o empreendedorismo. Segundo Drucker (1985, p. 143), «Most of what you hear about entrepreneurship is all wrong. It's not magic; it's not mysterious; and it has nothing to do with genes. It's a discipline and, like any discipline, it can be learned» (sublinhado nosso). Atualmente, os cursos de Gestão, os MBA e muitos outros programas formativos ou educacionais não dispensam nos seus planos de curso disciplinas sobre o empreendedorismo. Nesta visão estão subjacentes dois pressupostos:

- o empreendedorismo é um comportamento que cria valor social;
- a oferta de empreendedores não é rígida, pois o comportamento empreendedor pode ser ensinado.

Com este trabalho pretende-se, revendo alguns estudos originados em linhas de investigação diferenciadas, discutir a robustez dos referidos pressupostos e relevar a importância do ambiente jurídico e institucional para que o empreendedorismo produza resultados socialmente desejáveis. O intuito não é defender o abandono da formação de empreendedores, ou a sua irrelevância, mas essencialmente apelar a uma maior atenção às regras jurídicas de enquadramento, especialmente ao papel do Direito e das instituições jurídicas.

Uma linha de pesquisa, iniciada com Baumol (1990), realçou que nem sempre o empreendedorismo é produtivo mas, antes pelo contrário, é frequente a existência de

empreendedorismo improdutivo e, até, de empreendedorismo destrutivo. Por isso, é defensável que as sociedades concentrem os seus esforços e recursos na criação das «regras de jogo» adequadas a potenciar nos empreendedores comportamentos produtivos. Baumol (1990), contrariamente a Drucker (1985), não acreditava que seria fácil ensinar alguém a ser empreendedor, entendendo que a alteração da oferta de empreendedores seria difícil, consubstanciando investimentos elevados com um retorno muito incerto.

Uma segunda linha de investigação, bastante mais recente, vem de algum modo reforçar a abordagem de Baumol (1990). Trata-se da pesquisa no domínio dos fatores biológicos, designadamente dos fatores genéticos, na tendência para o empreendedorismo. Estes são dificilmente alteráveis e, se tiverem um papel na propensão para que os indivíduos se tornem empreendedores, será difícil que o ensino do empreendedorismo por si só seja eficaz. Na verdade, os resultados obtidos até ao momento neste domínio indicam que os fatores genéticos desempenham um papel relevante, embora os fatores do foro ambiental (família, formação escolar, convivência social, etc.) sejam também significativos. Os estudos na área da genética do comportamento revelam ainda a noção de interação entre os fatores biológicos (individuais) e os fatores ambientais (contextuais), destacando-se duas vias de relação: os primeiros podem constituir fatores de predisposição em contextos ambientais específicos; os indivíduos selecionam ambientes específicos de acordo com as suas características individuais.

O estudo começa por definir o conceito de empreendedorismo. Depois, apresentam-se as suas diversas formas e alguns resultados sobre a «hipótese de Baumol». Seguidamente, faz-se uma revisão das principais conclusões resultantes da abordagem biológica. Por fim, discute-se o papel das instituições e do Direito e encerra-se com uma súmula conclusiva.

## O CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO

Um problema inicial do estudo científico do empreendedorismo numa perspetiva comportamental é a falta de uma definição operacional para o objeto de estudo. Em muitos trabalhos empíricos, o empreendedorismo está associado apenas à consideração de que o empreendedor é o proprietário de um negócio, no qual existe um fator de risco e há autonomia de decisão e de exercício da atividade. Espera-se também uma forte ligação entre empreendedorismo e criatividade e inovação. Smith e Gordon (2009) numa revisão de literatura encontraram mais de 60 definições de empreendedorismo, mas o entendimento que continua a dominar a literatura parte da definição de Schumpeter (1934) e inclui cinco tipos de inovação no retrato do empreendedorismo:

- a introdução de um novo bem ou melhoria de qualidade de um bem;
- a introdução de um novo método de produção;
- a abertura de um novo mercado;
- a conquista de uma nova fonte de matérias-primas ou de matérias subsidiárias ou de bens intermédios;
- a alteração da organização de uma dada indústria, incluindo o surgimento de poder de mercado.

Baumol (1990) entende que a lista de Schumpeter está incompleta, pois não contempla inovações em procedimentos puramente redistributivos (improdutivos) de *rent seeking*<sup>1</sup>. Segundo o autor, a definição de empreendedorismo também deveria ser estendida a atividades destrutivas (crime económico e financeiro e crime organizado), pois resulta de ações inovadoras de aproveitamento de oportunidades ilícitas, sendo as técnicas usadas escondidas sob a aparência de legalidade, dado o seu caráter engenhoso e de grande complexidade. Tal empreendedorismo será destrutivo, no sentido em que causa malefícios na sociedade. Note-se que todos os tipos de empreendedorismo exigem a conjugação de uma oportunidade com a assunção de riscos, tendo em conta uma visão dos empreendedores (a mais consensual) como pessoas «who are ingenious and creative in finding ways that add to their own wealth, power, and prestige, then it is to be expected that not all of them will be overly concerned with whether an activity that achieves these goals adds much or little to the social product or, for that matter, even whether it is an actual impediment to production» (Baumol, 1990, p. 6).

## CONTRAPROVA DE EMPREENDEDORISMO IMPRODUTIVO

Não é consensual na literatura a admissão de que o empreendedorismo não esteja (potencialmente) ligado a comportamentos geradores de valor social. Por exemplo, Harris *et al.* (2009) defendem a interceção entre empreendedorismo e ética. Numa revisão de literatura que conjuga os dois tópicos constataram uma concordância entre as qualidades exigidas aos empreendedores – imaginação, criatividade, novidade<sup>2</sup> – com as que se requerem na decisão ética, daí inferindo que o empreendedorismo se liga à ética. Contudo, a investigação produzida na área da criminologia encontrou substancial contraprova empírica indicando que a criminalidade económica e financeira não abdica das mesmas características para o seu exercício<sup>3</sup>.

Harris *et al.* (2009) identificaram estudos que apontam para um maior egoísmo dos empreendedores na busca de ganhos financeiros, o que os poderá desviar da ética. Dawson *et al.* (2002) revelaram a existência de maiores disparidades na distribuição dos valores éticos entre os empreendedores do que entre os não-empreendedores, e o

mesmo se verificou relativamente às variáveis que são tidas como fatores dos valores éticos.

Zhang e Harvey (2009), numa investigação empírica sobre a relação entre os empreendedores e os adolescentes que infringem as regras (com gravidade moderada – um compósito de delinquência pequena e ofensas na escola e na família), produzem contraprova significativa de que os jovens infratores têm maior probabilidade de virem a ser empreendedores no futuro. No entanto, o mesmo resultado não se obteve relativamente a ofensas mais graves (que implicaram detenção pela polícia, uso de drogas ilegais, condução sob o efeito de álcool ou drogas e roubo). O inconformismo com as regras encontrado nos empreendedores não é de todo inesperado, pois Ruggiero (2009) já havia identificado nos autores clássicos, designadamente em Adam Smith e sobretudo na obra de John Stuart Mill, uma certa apologia àqueles que estão em tensão com as regras existentes e não se conformam com o *status quo*<sup>4</sup>. Será talvez essa tensão que os força a construir algo diferente daquilo que já existe?

Faragó *et al.* (2008) realizaram um estudo experimental com o objetivo de comparar o posicionamento face ao risco entre empreendedores, estudantes universitários e indivíduos com comportamentos criminais (condenados por roubo e assalto à mão armada). Os estudantes aparecem como grupo de controlo. Os resultados indicam que o comportamento face ao risco é muito semelhante entre os condenados e os empreendedores, só diferindo perante a possibilidade de grandes perdas, verificando-se, nesse caso, uma maior propensão ao risco nos condenados. Os estudantes comportam-se de forma substancialmente diferente dos restantes grupos. Se este estudo, em vez de incluir condenados por crimes convencionais, tivesse considerado criminosos de colarinho branco, provavelmente a proximidade entre empreendedores e criminosos poderia ser ainda maior. Este é um tópico aberto à pesquisa futura.

Weitzel *et al.* (2010) estudaram, de forma experimental, a hipótese de os empreendedores serem egoístas na procura do lucro, procurando perceber se, para obterem maiores ganhos, estariam dispostos a causar perdas de bem-estar aos demais indivíduos. Encontraram contraprova empírica da existência de preferências egoístas e da disposição para aceitarem «destruir» o bem-estar dos outros, corroborando a hipótese de Baumol (1990).

Sanders e Weitzel (2010) formularam um modelo que pretendeu analisar a afetação do talento empreendedor entre atividades produtivas e destrutivas. O comportamento do empreendedor foi modelado como procurando maximizar a retribuição, tendo em conta as alternativas disponíveis. Os autores demonstraram a existência de dois equilíbrios estáveis: i) as instituições são determinantes nas retribuições de ambos os

tipos de empreendedorismo e influenciam muito a afetação de recursos empreendedores (como tinha previsto Baumol, 1990); ii) a distribuição inicial de riqueza e de talento empreendedor tem um papel decisivo na decisão de afetação. Este estudo corrobora Baumol (1990) no reposicionamento da atenção na reformulação das «regras do jogo», ou seja, das instituições formais e informais.

Em suma, no estado atual da investigação ressalta um certo consenso na contraprova empírica da plausibilidade da hipótese do empreendedorismo improdutivo. Sendo assim, o pressuposto – o empreendedorismo é um comportamento que cria valor social não deve ser assumido sem discussão, devendo ressaltar-se que nem todo o empreendedorismo cria valor e que as políticas e ações conducentes ao aumento da oferta de empreendedores incorporam alguma incerteza quanto aos resultados em termos de rentabilidade social.

## A BIOLOGIA E O EMPREENDEDORISMO

Nesta secção pretende-se, com base na recente literatura publicada sobre este tópico, analisar a importância dos fatores biológicos na tendência para os indivíduos se tornarem empreendedores. A não rejeição da influência destes fatores, sabendo-se que praticamente não são alteráveis pelos próprios indivíduos ou pelas instituições, é indicadora de que a oferta de empreendedores apresenta alguma rigidez e de que os resultados do ensino do empreendedorismo são afetados por elementos relacionados com a hereditariedade.

Recentemente, assistiu-se a um grande desenvolvimento das ciências da vida, das neurociências e da genética, tendo-se produzido contraprova empírica de que os fatores biológicos, nomeadamente os fatores genéticos, endocrinológicos, bioquímicos, neurofisiológicos e neurológicos, podem influenciar uma grande panóplia de comportamentos humanos. Daí que, é com naturalidade que no início do Séc. XXI surge a questão [que põe em causa a célebre, afirmação de Drucker (1985) supra citada]: a propensão para alguém se tornar empreendedor depende de fatores genéticos?

Anteriormente, a quase totalidade da investigação na área da gestão sobre o empreendedorismo tinha-se dirigido para elementos relacionados com a aprendizagem, o ambiente familiar, designadamente a relação com os pais, a escola e a cultura. Tendo analisado este tipo de literatura, Nicolaou *et al.* (2008) encontraram, como atributos para as pessoas se tornarem empreendedoras, a ambição, a elevada confiança em si mesmo, o otimismo, a necessidade de controlo, a propensão ao risco, a par de outros fatores demográficos e sociológicos (idade, estado civil, nível de educação,

estatuto, os laços sociais, competências sociais e experiência profissional). Para além destes e outros fatores contextuais, a literatura do empreendedorismo dedicou muita atenção aos fatores individuais psicológicos, designadamente aos traços de personalidade. A relação entre a personalidade e o empreendedorismo já tinha sido sugerida por grandes economistas clássicos como Frank Knight e Joseph Schumpeter.

Um dos métodos mais bem estabelecido de identificação e medição dos traços de personalidade é o modelo de personalidade «Big Five» baseado em análise linguística, cujos traços são (a taxonomia varia um pouco entre os especialistas): extroversão (*extroversion*); abertura a novas experiências (*openness to experience*); amabilidade (*agreeableness*); retidão de caráter (*conscientiousness*); instabilidade emocional, também designada por neuroticismo (*neuroticism*)<sup>5</sup>.

Zhao e Seibert (2006) e Rauch e Frese (2007) reviram a literatura sobre a relação entre os traços de personalidade (caraterizados a partir do instrumento «Big Five») e o empreendedorismo, tendo constatado quão abundante era a pesquisa sobre esse tópico. Além disso, deram-se conta da existência de muitos estudos sobre a influência de fatores genéticos na personalidade – por exemplo, Plomin e Caspi (1998) – e, concretamente, sobre a componente genética nos traços de personalidade «Big Five» – Comings *et al.* (2000). Tornou-se-lhes pertinente questionar se estes traços de personalidade não serão mediadores de uma possível influência genética na tendência para ser empreendedor.

White *et al.* (2006) foram pioneiros na ligação da biologia ao empreendedorismo quando se debruçaram sobre a relação entre as características individuais das pessoas, designadamente o seu nível de testosterona<sup>6</sup>, e o comportamento empreendedor. Os autores procuraram apreender se diferentes níveis de testosterona estão relacionados com a probabilidade de assumir comportamentos empreendedores. O estudo encontrou uma relação significativa, a qual foi mediada pelo traço psicológico da *propensão ao risco*. Os resultados não significam que a biologia determina diretamente os comportamentos empreendedores, pois é praticamente consensual na literatura neurobiológica que a biologia apenas constitui «uma predisposição ou um potencial para certos comportamentos» (White *et al.*, 2006, p. 22). A investigação não colocou de fora a conjunção dos fatores individuais com os fatores ambientais, procurando perceber como interacionam ou se correlacionam.

White *et al.* (2007) alargaram o estudo fazendo depender a experiência empreendedora de um fator sociológico, designadamente a existência de um ambiente familiar ligado aos negócios. O estudo realizado nos mesmos moldes que o anterior, mas substituindo a variável «propensão ao risco» pelo ambiente familiar ligado aos negócios,

revelou que a influência da testosterona na criação de atividades empreendedoras faz-se sentir essencialmente em indivíduos com um ambiente familiar ligado aos negócios.

Nicolaou *et al.* (2008) centraram a atenção nos fatores genéticos, colocando a hipótese de que poderiam influenciar, por quatro vias, a propensão dos indivíduos para o empreendedorismo:

- através de efeitos diretos nos mecanismos químicos do cérebro – referem como exemplos a possibilidade de um polimorfismo no gene 5-HT<sub>2c</sub> que está envolvido na produção de oxitocina, a qual influencia a resposta psicológica das pessoas aos obstáculos, sendo que, quem possui o polimorfismo no gene tende a uma resposta mais positiva, daí que, possivelmente, poderá ser um gene a encontrar nos empreendedores, dado que grande parte da sua atividade implica ultrapassar obstáculos. Outro exemplo é um polimorfismo no gene *DRD4* que está associado a um défice de atenção na hiperatividade e que afeta a produção de dopamina no cérebro, a qual influencia a reação psicológica dos indivíduos ao facto de exercerem a mesma atividade durante longos períodos de tempo. Os indivíduos que possuem este polimorfismo estão mais dispostos a exercerem múltiplas atividades por curtos períodos de tempo o que, de acordo com Baron (2002), é uma das características evidenciadas pelos empreendedores.
- predispor as pessoas para o desenvolvimento de atributos individuais que afetam a tendência para assumirem comportamentos empreendedores – os autores indicam vários estudos que identificaram uma relação entre os fatores genéticos e alguns atributos psicológicos encontrados nos empreendedores, como sejam a crença de que os acontecimentos são controlados por si, a extroversão (um dos traços de personalidade do *Modelo dos Cinco Fatores de Personalidade*), a necessidade de realização pessoal e a elevada capacidade de relações públicas.
- aumentar a sensibilidade dos indivíduos para reagir aos estímulos dos ambientes empreendedores (denominada interação gene-ambiente) – Nicolaou *et al.* (2008) apresentam um exemplo interessante deste tipo de influência, o alelo (uma das formas alternativas de um gene) *Taq A1* do gene *DRD2*. Este gene codifica para o recetor da dopamina D2 que se localiza nos neurónios dopaminérgicos pós-sinápticos que estão centralmente envolvidos em mecanismos mediadores da recompensa. O alelo supra referido foi encontrado com maior frequência em jogadores excessivos do que na população em geral, sugerindo que este gene afeta as sensações de prazer em resposta à tomada de risco. A interpretação que os autores dão para uma possível associação entre este alelo e o empreendedorismo prende-se com a assunção de que este estará envolvido na tomada de risco.
- afetar a tendência dos indivíduos para selecionarem ambientes mais propícios ao empreendedorismo (denominada correlação gene-ambiente) – segundo Nicolaou



e Shane (2009, pp. 9-10) existe uma influência genética para as aptidões e os talentos das pessoas, por exemplo, a inclinação para a matemática ou para as humanísticas. Por outro lado, os indivíduos tendem a escolher a sua formação e o seu percurso profissional com base nas suas aptidões, daí que a distribuição das pessoas pelos diferentes setores de atividade seja influenciada por fatores genéticos. As oportunidades para o empreendedorismo variam entre os setores de atividade, pelo que a correlação entre os genes e o ambiente formativo e profissional influenciam a tendência para as pessoas se tornarem empreendedores.

Nicolaou *et al.* (2008) usaram a metodologia da genética quantitativa para investigar a atividade empreendedora de 870 pares de gémeos monozigóticos (idênticos – partilham a totalidade da sua composição genética) e 857 pares de gémeos dizigóticos (bivitelinos – partilham em média metade da sua composição genética), do mesmo sexo, do Reino Unido. Os estudos com gémeos comparam as similitudes e as diferenças entre os dois grupos de pares de gémeos de forma a poder avaliar em termos estatísticos (usando modelos de equações estruturais) a proporção de variância explicada por fatores genéticos e ambientais e a sua magnitude. Para tal, partem de dois pressupostos metodológicos: (i) os gémeos monozigóticos partilham 100% da sua informação genética e os gémeos dizigóticos partilham em média 50% do seu património genético; (ii) os pares de gémeos monozigóticos e dizigóticos experienciam ambientes equivalentes. Se se encontrar uma maior concordância na propensão para o empreendedorismo nos gémeos monozigóticos, comparativamente aos gémeos dizigóticos, há indicação de que os fatores genéticos podem ser relevantes. Se, contrariamente, apenas os fatores ambientais forem relevantes, espera-se que não se encontrem diferenças significativas entre os pares de gémeos (monozigóticos e dizigóticos) na propensão individual para o empreendedorismo. Assim, usando esta metodologia, Nicolaou *et al.* (2008) procuraram estimar a influência de fatores genéticos<sup>7</sup> e fatores ambientais<sup>8</sup> partilhados e não partilhados<sup>9</sup> na propensão para as pessoas se tornarem empreendedores. Os resultados indicam a existência de fatores genéticos no comportamento empreendedor (que explicam entre 37% a 48% do total da variância das diferenças entre os pares de gémeos da amostra na tendência para se tornarem empreendedores). Contudo, também os fatores ambientais foram estatisticamente significativos. Esta análise é mais abrangente do que as anteriores, uma vez que não se cinge ao estudo de um fator fisiológico – a testosterona –, mas estende-se à apreensão da influência da generalidade das diferenças genéticas (as quatro vias de influência referidas anteriormente)<sup>10</sup>. Os autores não encontraram diferenças significativas entre homens e mulheres, embora o número de gémeos masculinos na amostra tenha sido extremamente reduzido, pelo que as conclusões quanto ao género masculino não podem ser generalizáveis.

Nicolaou *et al.* (2009), na sequência do estudo anterior, constatando como uma parte importante do empreendedorismo passa pela identificação de oportunidades para iniciar um novo negócio estudaram, através da metodologia da genética quantitativa, a influência dos fatores genéticos na variação entre as mulheres na propensão para o reconhecimento de oportunidades de negócio. Na pesquisa foi usada uma amostra de 851 pares de gémeos monozigóticos e 855 pares de gémeos dizigóticos, do sexo feminino. Os resultados indicaram que os fatores hereditários (genéticos) explicavam 45% da variância da propensão para as mulheres reconhecerem oportunidades de negócio e que os fatores ambientais partilhados (denominado ambiente partilhado) não tiveram qualquer influência. Os mesmos resultados foram obtidos relativamente à tendência para ser empreendedor.

Zhang *et al.* (2009), tendo estudado diferenças de género na propensão para o empreendedorismo, com base em 1285 pares de gémeos monozigóticos (449 pares masculinos e 836 pares femininos) e 849 pares de gémeos dizigóticos (283 pares masculinos e 566 pares femininos), registados na Suécia, chegam à conclusão de que os fatores genéticos influenciam a decisão de as mulheres se tornarem empreendedoras (explicam 60% da variância da tendência para o empreendedorismo), os fatores ambientais partilhados (sobretudo o ambiente que os pares de gémeos partilharam na vida familiar) não têm influência estatisticamente significativa e o ambiente não partilhado (adicionado do termo de erro) explicam os restantes 40% da variância<sup>11</sup>. Já no caso dos homens acontece precisamente o contrário, pois não encontraram uma influência genética neste grupo, e que a propensão para o empreendedorismo dependia de fatores ambientais partilhados (59%) e não partilhados (41%). Esta diferença entre géneros é um resultado surpreendente que exige aprofundamento da investigação. Ressalve-se, porém, que, sendo certo que os genes estão envolvidos na ação da testosterona e influenciam os seus níveis<sup>12</sup>, de acordo com os estudos acima referidos (White *et al.*, 2006 e 2007), a genética também afeta o comportamento dos homens relativamente ao empreendedorismo.

Muito recentemente, Nicolaou e Shane (2010) aplicaram a mesma metodologia a uma amostra de 347 pares de gémeos monozigóticos e 303 pares de gémeos dizigóticos dos Estados Unidos da América, de ambos os sexos (sendo, no entanto, cada par do mesmo sexo), em que o número de pares de gémeos do sexo masculino foi considerado representativo. Os autores confirmaram a influência de fatores genéticos na tendência para ser empreendedor, tendo obtido valores para o peso da influência dos fatores genéticos similares aos encontrados no trabalho anterior com a amostra do Reino Unido (Nicolaou *et al.*, 2008). Também neste estudo a influência do ambiente partilhado entre os gémeos não foi estatisticamente significativa. Nicolaou e Shane

(2010) seguidamente estimaram o modelo apenas para os pares de gémeos do sexo masculino e verificaram que a influência da genética na tendência para se tornar empreendedor também se verifica nos homens.

Ficou patente destes trabalhos descritos que existe contraprova empírica de que os fatores biológicos constituem uma influência significativa na tendência para os indivíduos se tornarem empreendedores. Uma vez que dificilmente são alteráveis, constituem um elemento que se interpõe na relação entre as políticas de ensino do empreendedorismo (*input*) e os resultados em termos de criação de novos empreendedores (*output*). Espera-se maior incerteza e menor eficiência no uso de recursos direcionados para o ensino do empreendedorismo na ausência nos destinatários dos genótipos que propiciam o fenótipo desejado. Assim o pressuposto – a oferta de empreendedores não é rígida, pois o comportamento empreendedor pode ser ensinado – também não pode ser assumido sem uma visão mais abrangente dos fatores do empreendedorismo.

Convém, porém, ter em atenção que muito se espera ainda da investigação deste tópico. Nicolaou e Shane (2009) deixaram pistas para o aprofundamento da pesquisa, apelando à necessidade de medir separadamente as quatro vias de influência hereditária na propensão individual para se ser empreendedor. Propõem, também, que se façam esforços no sentido de identificar os genes responsáveis por essa influência.

## A MUDANÇA NO AMBIENTE JURÍDICO-INSTITUCIONAL

Depois da apresentação de argumentos para não rejeitar a proposta de Baumol (1990) de colocar maior ênfase na *qualidade* do empreendedorismo, em vez da *quantidade*, sendo a alteração das «regras do jogo» fundamentais nesse desiderato, resta refletir um pouco sobre o tipo de mudanças jurídicas e institucionais que podem ser equacionadas. Obviamente está para além do escopo deste trabalho fazer propostas sobre o sentido da mudança, assumindo-se apenas, como objetivo central, sublinhar a urgência de incorporar nos processos de dinâmica institucional, o desígnio de criar ambientes institucionais e enquadramentos legais mais propícios ao empreendedorismo produtivo. É oportuno reforçar a consciência de que, se as instituições facilitam a possibilidade de obtenção de ganhos pela via do empreendedorismo improdutivo, ou dificultam a produção de lucros resultantes do empreendedorismo produtivo, o resultado final do empreendedorismo pode ser negativo. Desai e Acs (2007) defendem que haverá uma combinação ótima de instituições (formais e informais) que determinam a afetação do empreendedorismo, sendo um dever fundamental de cada país promovê-la em cada momento.

Têm sido apontadas três grandes vias de empreendedorismo improdutivo: o *rent-seeking*, a especulação financeira; o crime económico e financeiro (incluindo o crime organizado).

A pesquisa sobre o *rent-seeking* está muito desenvolvida. Iniciou-se com Tullock (1967), que procurou demonstrar a importância dos «custos de peso-morto» que o fenómeno causa na economia. O *rent-seeking* pode assumir a forma de atos ilícitos, como a corrupção e de atos lícitos, embora não produtivos, como o *lobbying* sobre os decisores públicos para obtenção de algum tipo de poder monopolista (licenças, constituição de barreiras à entrada, etc.). Esta procura improdutivo de rendimento desvia muitos recursos das atividades produtivas, sendo que, na maioria das vezes, permite a obtenção de ganhos para os menos eficientes, baixando, concomitantemente, a dinâmica económica e a confiança nas instituições. Baumol (1990) sublinha os malefícios do *rent-seeking* na expressão do aumento da litigância para obtenção de transferências, ressaltando que não é por acaso que muitos dos altos quadros das empresas começam a ter maior preenchimento por parte de juristas do que por engenheiros. A litigância judicial e o domínio das complexidades jurídicas tornaram-se uma fonte de oportunidades para a obtenção de ganhos.

A segunda via prende-se com o recente crescimento exponencial do mundo financeiro, associado à multiplicação e sofisticação dos produtos transacionados, o que levou a fortes investimentos na produção de inovações no setor, sobretudo ao nível da disseminação do risco, as quais permitiram que o volume de transações financeiras superasse largamente a economia «real» (produtiva). Múltiplas instituições, envolvendo recursos humanos altamente qualificados, em número substancial, fazem esforços empreendedores nestas áreas, em detrimento dos setores produtivos. A liberalização da circulação de capitais, a «desregulação» dos mercados (muitas vezes acusada de ser o produto de *lobbying* político) e a globalização alavancaram o fenómeno.

Na terceira via incluem-se todas as formas de crime económico e financeiro que destroem e criam ineficiências, desigualdades e instabilidade nas instituições e na vida social. Estas atividades permitem uma retribuição muito elevada associada a um alto nível de risco e, ao mesmo tempo, exigem um grande talento empreendedor e inovador para contornar as instituições e mecanismos existentes com a missão de as desmantelar. Os criminosos de colarinho branco criam simultaneamente empresas que praticam negócios lícitos e empresas de atividades ilícitas, sendo difícil distinguir as fronteiras e as ligações entre ambas. Aproveitam-se da globalização e da liberdade internacional de circulação de capitais, adicionada à utilização de múltiplos *veículos* (tais como as sociedades de *offshores*), que permitem transações transnacionais e a cir-

culação de capitais entre a componente lícita e a ilícita, beneficiando de restrições à prestação de informações em muitos territórios. No crime económico destacam-se a elisão e a evasão fiscal. Van Duyne (1999) descreve o criminoso de colarinho branco como um «empreendedor de crime» que evidencia uma grande propensão para assumir riscos. Smith e Gordon (2009) avisam que o empreendedorismo destrutivo tem sido crescentemente assumido como uma via alternativa para a obtenção de prosperidade e reconhecem que urge instituir um enquadramento regulador internacional que diminua as oportunidades da sua elevada retribuição.

A constatação da importância do fenómeno «empreendedorismo improdutivo» coloca na agenda coletiva uma nova questão social: como configurar as instituições para promover o empreendedorismo produtivo?

Sauka (2008) procurou encontrar pistas de resposta a partir de entrevistas feitas em dois anos diferentes (2005 e 2006) a empresários proprietários de 130 empresas com menos de 250 empregados, na Lituânia, tendo verificado que as empresas mais produtivas e as que revelavam um nível superior de orientação empreendedora se envolviam menos em elisão fiscal ou em negócios ilegais. O estudo indica que a existência de um ambiente social estável, a par do exercício de atividades em conformidade com as regras, propicia a contribuição produtiva dos empreendedores.

Na verdade, os esforços institucionais com o intuito de combater o empreendedorismo improdutivo não são uma novidade. Por exemplo, a constituição e desenvolvimento de autoridades de regulação da concorrência e a sua coordenação ao nível da União Europeia, reduziu as oportunidades de empreendedorismo improdutivo relacionado com abusos de posição dominante ou atuações concertadas das empresas. O mesmo se poderá dizer quanto à harmonização internacional de práticas de combate à evasão fiscal, ao estabelecimento de acordos com os paraísos fiscais para a prestação de informações, às medidas de restrição da especulação financeira, etc.

Um caso interessante no domínio do Direito Fiscal, que exemplifica como o Direito pode evoluir motivado por estas preocupações, é o exemplo do tratamento legal dado em Portugal ao planeamento fiscal abusivo.

A Cláusula Geral Anti-Abuso, inscrita no n.º 2 do art. 38.º da Lei Geral Tributária (LGT)<sup>13</sup> é a principal norma antiabuso e tem aplicabilidade a um largo espectro de situações não especificadas, ou seja, é abrangente, dando, por isso, possibilidade à administração fiscal de não se limitar a ir produzindo cláusulas específicas antiabuso,

assumindo um papel de simples seguidismo das inovações de planeamento fiscal que vão aparecendo. Desta forma, os poderes públicos não ficam prisioneiros das falhas ou lacunas de previsibilidade das leis, que poderiam ser aproveitadas por empreendedores que reconhecessem tais oportunidades como lucrativas. Mais, o Estado permite-se avaliar previamente a legitimidade do planeamento das empresas obrigando-as, em condições definidas, a apresentar, para apreciação prévia, os esquemas inovadores que pretendam implementar<sup>14</sup>. Assim, a própria administração fiscal aprende as novas soluções (inovações), conseguindo um *know-how* cumulativo para uma atuação mais eficaz.

Resta indicar que a mudança nas instituições e a alteração das normas jurídicas nem sempre é fácil e rápida, sobretudo quando as instituições «incorretas» do ponto de vista do empreendedorismo produtivo resultam de um prolongado percurso histórico. A resistência à dinâmica institucional frequentemente implica custos muito elevados, especialmente quando as instituições formais de decisão são politicamente frágeis. Esses custos devem ser ponderados, na busca do equilíbrio eficiente de alteração das «regras de jogo», na concretização de um ambiente jurídico e institucional favorável ao empreendedorismo produtivo, o que é, em si, um desafio empreendedor à sociedade.

## SUMA CONCLUSIVA

O comportamento empreendedor tem sido alvo do maior interesse, sendo socialmente incentivado, uma vez que dele se esperam grandes benefícios para o progresso e desenvolvimento económico. Este estudo não pretendeu pôr em causa essa prática, mas apenas (e só) produzir uma reflexão sobre o empreendedorismo que, em última análise, contribua para o conhecimento sobre a eficiência das políticas que o procuram promover.

Invariavelmente o empreendedorismo é tido como sinónimo de aumento de valor social, partindo-se, sem grande discussão, de duas premissas na análise do fenómeno:

- i) o empreendedorismo é um comportamento que cria valor social;
- ii) a oferta de empreendedores não é rígida, pois o comportamento empreendedor pode ser ensinado.

Com base numa linha de investigação, iniciada em Baumol (1990), descreveram-se sumariamente vários estudos que comprovam que nem todo o empreendedorismo é produtivo. No empreendedorismo improdutivo destacam-se as atividades de *rent-seeking*, a especulação financeira e o crime económico e financeiro, nas suas diversas formas. A literatura sobre este tópico revela a existência de contraprova de que os

indivíduos afetam o seu talento empreendedor às atividades que lhes conferem os maiores ganhos, independentemente da sua natureza, produtiva ou improdutiva. Daí emana diretamente a conclusão de que a premissa i) não deve ser acolhida sem aprofundamento adicional.

Seguidamente, analisaram-se vários estudos que procuraram aferir a influência dos fatores individuais (genéticos e psicológicos) sobre a tendência para os indivíduos se tornarem empreendedores. Os resultados desta área de pesquisa, embora ainda necessitados de maturação, indicam que há uma relação significativa. Isso leva à conclusão de que as características individuais introduzem «ruído» na relação entre o «*input*» – *ensino do empreendedorismo* – e o «*output*» – *criação de novos empreendedores*. Daí se infere que a premissa ii) não deve ser acolhida sem aprofundamento crítico. Juntando a conclusão anterior, de que nem todo o empreendedorismo é produtivo, conclui-se pela oportunidade da proposta de Baumol (1990) de se atuar sobre a qualidade da oferta de empreendedores.

Nesse desiderato as «regras do jogo» são importantes, uma vez que influenciam a decisão de afetação do talento empreendedor. A mudança no ambiente jurídico e institucional é desejável, do ponto de vista social, quando proporciona um aumento do empreendedorismo produtivo (ou uma diminuição do empreendedorismo improdutivo). Porém, a mudança não é isenta de custos, os quais são também relevantes na obtenção de um equilíbrio eficiente. Atingi-lo é, em si, um desafio empreendedor à sociedade.

## NOTAS

1. Captura de rendimentos a partir de poder monopolístico concedido ou permitido pelos poderes públicos, voluntariamente ou não, e *lobbying* ou litigância para obtenção de transferências como, por exemplo, a descoberta de uma lacuna ou falha na lei, que permite a obtenção de rendimentos aos que dela se aproveitam.

2. É ainda referida a *sensibilidade*, cujo entendimento é muito subjetivo.

3. Para uma revisão sobre a natureza do crime económico e financeiro, *vide* FRIEDRICHS, D. (2010), **Trusted Criminals: White Collar Crime in Contemporary Society**. 4.<sup>a</sup> ed. Wadsworth Cengage Learning, Belmont.

4. A citação de John Stuart Mill por Ruggiero (2009, p. 446) sobre esta visão é elucidativa: «An intelligent deviation from custom is better than a blind and simply mechanical adhesion to it... Energy may be turned to bad uses; but more good may always be made of the energetic nature than of an indolent and impassive one...» [MILL, J. S. (1982), **On Liberty**. Ed. 1859, Penguin, Ilarmondsworth, p. 124], *apud* Ruggiero (2009, p. 446)].

5. O modelo «Big Five» ou modelo dos *Cinco Fatores de Personalidade* é um importante método de aferir, pela linguística, os traços de personalidade, devendo-se a FISKE, D. (1949), «Consistency of the factorial structures of personality ratings from different sources». *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44 (3), pp. 329-344.

6. A testosterona é uma hormona esteroide – um androgénio. O organismo de um adulto do sexo masculino produz cerca de 20 a 30 vezes mais testosterona do que um adulto do sexo feminino, sendo um elemento caracterizador da diferença entre os sexos. Segundo MEIKLE, A.; STRINGHAM, J.; BISHOP, D. e WEST, D. (1988), «Quantitating genetic and nongenetic factors Influencing androgen production and clearance rates in men». *Journal*

of *Clinical Endocrinology and Metabolism*, 67 (1), pp. 104-109, a taxa de produção de testosterona é herdada em 80%.

7. Segundo Nicolaou e Shane (2009, p. 2) um gene é definido como uma «peça» do ADN que é transmitido pelos pais aos seus filhos biológicos durante a reprodução e que vai influenciar, conjuntamente com os fatores ambientais, as características observáveis e mensuráveis dos indivíduos (o *fenótipo*).

8. Ambiente significa todos os efeitos não genéticos no empreendedorismo. Ambiente partilhado é a componente ambiental comum aos pares de irmãos gémeos (ambiente familiar, estatuto socioeconómico, entre outros).

9. O ambiente não partilhado refere-se a ambientes experienciados apenas por cada um dos irmãos. Nesta componente também se inclui o termo de erro da estimação.

10. Porém, o estudo não distingue, nem especifica a influência de cada uma das quatro vias citadas e também não determina os genes que são responsáveis pela relação estudada.

11. Resultados relativamente similares, ao nível da significância das variáveis, aos obtidos por Nicolaou *et al.* (2008), com base em pares de gémeos registados no Reino Unido.

12. Indica-se apenas um exemplo de um estudo que mostra que fatores genéticos influenciam os níveis de testosterona, *vide* ANTOINE, H.; PALL, M.; TRADER, B.; CHEN, Y.; AZZIZ, M. e GOODARZI, M. (2007), «Genetic variants in peroxisome proliferator-activated receptor gamma influence insulin resistance and testosterone levels». *In Normal Women, But not Those with Polycystic Ovary Syndrome, Fertility and Sterility*. 87 (4), pp. 862-869.

13. «São ineficazes no âmbito tributário os actos ou negócios jurídicos essencial ou principalmente dirigidos por meios artificiosos ou fraudulentos e com abuso das formas jurídicas, à redução, eliminação ou diferimento temporal de impostos que seriam devidos em resultado de factos, actos ou negócios jurídicos de idêntico valor económico, ou à obtenção de vantagens fiscais que não seriam alcançadas, total ou parcialmente, sem utilização desses meios, efetuando-se então a tributação de acordo com as normas aplicáveis na sua ausência e não se produzindo as vantagens fiscais referidas.» (n.º 2 do art. 38.º da Lei Geral Tributária).

14. O Decreto-Lei n.º 29/2008, de 25 de fevereiro, veio estabelecer deveres de comunicação, informação e esclarecimento à administração tributária sobre esquemas propostos ou atuações adotadas que tenham como finalidade, exclusiva ou predominante, a obtenção de vantagens fiscais.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARON, A. (2007), «Behavioral and cognitive factors in entrepreneurship». *Strategic Entrepreneurship Journal*. 1 (1-2), pp. 167-182.

BAUMOL, W. (1990), «Entrepreneurship: productive; unproductive and destructive». *Journal of Business Venturing*, 11 (1), pp.3-22.

COMINGS, D.; GADE-ANDAVOLU, R.; GONZALEZ, N.; WU, S.; MUHLEMAN, D.; BLAKE, H.; MANN, M.; DIETZ, G.; SAUCIER, G. e MACMURRAY, J. (2000), «A multivariate analysis of 59 candidate genes in personality traits: the temperament and character inventory». *Clinical Genetics*, 58 (5), pp. 375-385.

DAWSON, S.; BREEN, J. e SATYEN, L. (2002), «The ethical outlook of micro business operators». *Journal of Small Business Management*, 40 (4), pp. 302-313.

DESAI, S. e ACS, Z. (2007), «A theory of destructive entrepreneurship». *Jena Economic Research Papers*, 0085.

DRUCKER, P. (1985), **Innovation and Entrepreneurship: Practices and Principles**. Harper, Nova Iorque.

FARAGÓ, K.; ORHIDEA, K. e BOROS, J. (2008), «Risk-taking in entrepreneurs, compared to criminals and students: the role of uncertainty and stakes». *The Journal of Socio-Economics*, 37 (6), pp. 2231-2241.

HARRIS, J.; SAPIENZA, H. e BOWIE, N. (2009), «Ethics and entrepreneurship». *Journal of Business Venturing*, 24 (5), pp. 407-418.

NICOLAOU, N. e SHANE, S. (2010), «Entrepreneurship and occupational choice: genetic and environmental influences». *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76 (1), pp. 3-14.

NICOLAOU, N. e SHANE, S. (2009), «Can genetic factors influence the likelihood of engaging in entrepreneurial activity?». *Journal of Business Venturing*, 24 (1), pp. 1-22.

NICOLAOU, N.; SHANE, S.; CHERKAS, L.; HUNKIN, J. e SPECTOR, T. (2008), «Is the tendency to engage in entrepreneurship Genetic?». *Management Science*, 54 (1), pp. 167-179.

NICOLAOU, N.; SHANE, S.; CHERKAS, L. e SPECTOR, T. (2009), «Opportunity recognition and the ten-



dency to be an entrepreneur: A bivariate genetics perspective». *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 110 (2), pp. 108-117.

PLOMIN, R. e CASPI, A. (1998), «DNA and personality». *European Journal of Personality*, 12 (5), pp. 387-407.

RAUCH, A. e FRESE, M. (2007), «Let's put the person back into entrepreneurship research: a meta-analysis on the relationship between business owners personality traits, business creation, and success». *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 16 (4), pp. 353-385.

ROCHA, I. e ROCHA, J. (Coord.) (2010), *Fiscal, Coleção de Legislação*. Porto Editora, Porto.

RUGGIERO, V. (2009), «On liberty and crime: Adam Smith and John Stuart Mill». *Crime, Law and Social Change*, 51 (3-4), pp. 435-450.

SANDERS, M. e WEITZEL, U. (2010), «The allocation of entrepreneurial talent and destructive entrepreneurship». UNU-WIDER: World Institute for Development Economics Research. *Working Paper* n.º 2010/4621.

SAUKA, A. (2008), «Productive, unproductive and destructive entrepreneurship: a theoretical and empirical exploration». William Davidson Institute. *Working Paper* n.º 917, março.

SCHUMPETER, J. A. (1934), *The Theory of Economic Development*. Trad. R. Opie da 2.ª ed. alemã (1926). Harvard University Press, Cambridge.

SHANE, S. (2010), *Born Entrepreneurs, Born Leaders: How your Genes Affect your Work Life*. Oxford University Press, Nova Iorque.

SHANE, S.; NICOLAOU, N.; CHERKAS, L. e SPECTOR, T. (2010), «Do openness to experience and recognizing opportunities have the same genetic source?». *Human Resource Management*, 49 (2), pp. 291-303.

SMITH, R. e GORDON, R. (2009), «Understanding entrepreneurial behaviour in organized criminals». *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 3 (3), pp. 256-268.

TULLOCK, G. (1967), «The welfare costs of tariffs, monopolies and theft». *Western Economic Journal*, 5 (3), pp. 224-232.

VAN DUYNE, P. C. (1999), «Mobsters are human too». In D. Canter e L. Alison (Eds.), *Offender Profiling Series: Profiling in Policy and Practice*. <http://www.portill.nl/articles/Van%20Duyne/PSYCHPOL.pdf>.

WEITZEL, U.; URBIG, D.; DESAI, S.; SANDERS, M. e ACS, Z. (2010), «The good, the bad, and the talented: entrepreneurial talent and selfish behavior». *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76 (1), pp. 64-81.

WHITE, R.; THORNHILL, S. e HAMPSON, E. (2007), «A biosocial model of entrepreneurship: the combined effects of nurture and nature». *Journal of Organizational Behavior*, 28 (4), pp. 451-466.

WHITE, R.; THORNHILL, S. e HAMPSON, E. (2006), «Entrepreneurs and evolutionary biology: The relationship between testosterone and new venture creation». *Organizational Behavior and Human Decisions Processes*, 100, pp. 21-34.

ZHANG, Z.; ZYPHUR, M.; NARAYANAN, J.; ARVEY, R.; CHATURVEDI, S.; AVOLIO B.; LICHTENSTEIN, P. e LARSSON, G. (2009), «The genetic basis of entrepreneurship: effects of gender and personality». *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 110 (2), pp. 93-107.

ZHANG, Z. e ARVEY, R. (2009), «Rule breaking in adolescence and entrepreneurial status: an empirical investigation». *Journal of Business Venturing*, 24 (5), pp. 436-447.

ZHAO, H. e SEIBERT, S. (2006), «The big five personality dimensions and entrepreneurial status: a meta-analytic review». *Journal of Applied Psychology*, 91(2), pp. 259-271.

