

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

**INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: DIFERENTES REGRAS PARA O
MESMO JOGO**

Caroline Raiz Moron

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Maria Sylvia Macchione Saes

SÃO PAULO

2015

Prof. Dr. Marco Antônio Zago
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Adalberto Américo Fischmann
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Roberto Sbragia
Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. Moacir Miranda de Oliveira Júnior
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração

CAROLINE RAIZ MORON

**INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: DIFERENTES REGRAS PARA O
MESMO JOGO**

Dissertação apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo como parte do requisito para a obtenção do título de Mestre em Ciências.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Maria Sylvia Macchione Saes

Versão Original

SÃO PAULO

2015

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Moron, Caroline Raiz
Instituições e empreendedorismo: diferentes regras para o mesmo
jogo / Caroline Raiz Moron. – São Paulo, 2015.
118 p.

Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, 2015.
Orientador: Maria Sylvia Macchione Saes.

1. Instituições 2. Empreendedorismo 3. Países desenvolvidos 4. Países não desenvolvidos 5. Bibliometria I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 306

AGRADECIMENTOS

O trabalho de pesquisa é um trabalho individual na maior parte do tempo. Entretanto, sem o apoio, as discussões e a atenção de pessoas especiais ele certamente não poderia ser concluído. Agradeço assim a todos que participaram da construção e conquista desse sonho.

Em particular, agradeço à minha família, os responsáveis pelo que sou e por onde estou. Aos meus pais, Marli e Marcos, por serem o início e a base de tudo. Também ao meu irmão, tios, tias, primos e avós. Agradeço ao João pela cumplicidade e parceria irrestrita em todos os momentos, acadêmicos ou não. É ele quem sempre esteve ao meu lado, incentivando, sendo o primeiro a ouvir, discutir, opinar e revisar o trabalho. Agradeço também à Priscila, Marina e Mariana por serem mais que amigas, são verdadeiras irmãs.

Em especial, agradeço à minha orientadora, Prof^a Sylvia Saes, quem foi e é mais que uma orientadora. Quem me encorajou desde o início a enfrentar esse desafio. Quem ouviu, participou e contribuiu em todos os momentos dessa jornada. Quem é a principal responsável pela conclusão dessa etapa e quem é o coração da família CORS.

Como não poderia ser diferente, agradeço à grande família CORS, que foi e sempre será o grande diferencial, indo além de apenas um grupo de pesquisa e tornando-se uma família de fato. Particularmente, agradeço ao Leandro, meu primeiro contato e coautor do grupo, o inspirador das ideias aqui elaboradas, apoiador nas discussões e no desenvolvimento do trabalho. Agradeço ao Fernando pela parceria durante todo o processo, compartilhando desde o primeiro dia de aula até a revisão final e depósito do trabalho. Agradeço ao Éder por tornar os dias mais engraçados e leves. Agradeço à Carol F. pela paciência e pelas conversas. Agradeço também à Neca, Rose, Fernando R., Paula, Sara, Anders, Selene, Thiago, Fábio D., Camila, Yasser, Matheus e Fausto, sempre muito atenciosos e prestativos. Agradeço também aos Professores Vivian, Rubens e Sérgio Lazzarini pelos ensinamentos. Enfim, todos vocês são amigos que ganhei para a vida e quero sempre tê-los por perto.

Agradeço ao Nobuiuki, sempre presente nas atividades e discussões do CORS, contribuindo com suas ideias e tornando-se mais um grande amigo, juntamente com a grande amiga Gabi, com os quais não quero perder o contato. Gostaria também de agradecer à Kassia-por toda amizade, atenção e descontração durante o período. Sendo assim, aproveito a oportunidade para agradecer aos demais amigos do PENSA: Dilma, Fernanda, Ana Luiza, Antonio Carlos e Carol G.

Agradeço também a todos os professores, alunos e pesquisadores com os quais tive contato durante o tempo do mestrado, vocês foram cruciais para o meu crescimento acadêmico. Em especial, agradeço aos Professores Décio Zylbersztajn e Charles Kirschbaum pela dedicação na leitura e elaboração dos comentários construtivos e essenciais da qualificação. Também agradeço aos Professores Nicolai Foss, Claude Ménard e Emmanuel Raynaud por enriquecerem ainda mais o CORS com suas experiências, sugestões e cursos oferecidos.

Não poderia deixar de agradecer aos empreendedores que gentilmente e pacientemente aceitaram participar da pesquisa e compartilhar suas experiências, Gilson Pinesso e Arri Coser. Sem eles o presente trabalho, e meu crescimento acadêmico, não seriam os mesmos.

Por fim, agradeço à USP, FEA e CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento Pessoal de Nível Superior) pelo apoio burocrático e financeiro durante os últimos anos.

Dessa maneira, reforço minha gratidão e a importância de todos comentários, sugestões e revisões. Ressalto que erros e omissões são de minha inteira responsabilidade.

Enfim, agora é hora de seguir para as próximas etapas e conquistas de minha vida... mas sempre com todos vocês por perto!

**“Life is like riding a bicycle.
To keep your balance, you must keep moving.”**

Albert Einstein

RESUMO

MORON, C. R. **Instituições e Empreendedorismo: diferentes regras para o mesmo jogo.** 2015. 118 f. Dissertação (mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade; Universidade de São Paulo; 2015.

Pesquisas sobre instituições sustentam que estas influenciam a natureza da atividade econômica. A argumentação é que um ambiente institucional favorável, com regras bem definidas, é benéfico ao empreendedorismo. Todavia, a literatura disponível é muito focada no que ocorre nos países desenvolvidos, e sabe-se que a atividade empreendedora também ocorre nos países não desenvolvidos, que costumam ser mais instáveis social e economicamente. A partir de tal dilema, a pergunta de pesquisa do trabalho como um todo foi: *Qual a relação entre instituições e empreendedorismo de acordo com o nível de desenvolvimento do país?* O objetivo geral foi esclarecer como as características institucionais formais e informais dos países afetam o ingresso e a sobrevivência de empreendedores em diferentes mercados. A pesquisa foi dividida em duas etapas: (1) teórica, focando em conhecer a literatura que aborda instituições e empreendedorismo a partir de um estudo bibliométrico com o *software CiteSpace* e (2) empírica, com o intuito de confirmar que o empreendedorismo dos países desenvolvidos é diferente dos países não desenvolvidos e de apontar quais são algumas das diferenças a partir de dois estudos de caso. Nos estudo teórico encontrou-se que, em relação à rede de citações e cocitações formada, há duas correntes principais de pesquisa: (1) autores neo-institucionalistas com foco econômico, tendo North (1990) como um autor representativo, ligados aos schumpeterianos no empreendedorismo, e (2) autores neo-institucionalistas com foco sociológico, evidenciados principalmente pelo trabalho de DiMaggio e Powell (1983), mais próximos da corrente kirzneriana do empreendedorismo. No estudo empírico, a parte quantitativa confirmou, com base nos dados do *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, que existe diferença estatisticamente significativa entre o empreendedorismo, tanto o estabelecido como o nascente, dos países desenvolvidos e o dos não desenvolvidos. A parte qualitativa do estudo empírico, baseada em dois estudos de caso, mostrou que, para o início da atividade empreendedora, as instituições formais são mais relevantes nos países desenvolvidos, caso da Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos, enquanto as instituições informais são mais valiosas nos países não desenvolvidos, caso do Grupo Pinesso no Sudão. A principal conclusão da dissertação é que, nos países não desenvolvidos ‘o jogo não é para todos’, é necessário que o empreendedor esteja inserido no ambiente social e possua relações interpessoais pertinentes para que possa iniciar e prosperar em um negócio. Por outro lado, nos países desenvolvidos é mais importante que o empreendedor conheça e cumpra as regras formais para começar e continuar seu empreendimento. Vale ressaltar que os dois tipos de instituições atuam no processo empreendedor em ambos os grupos de países.

Palavras-chave: Instituições; empreendedorismo; países desenvolvidos; países não desenvolvidos; bibliometria.

ABSTRACT

MORON, C. R. **Institutions and Entrepreneurship: different rules for the same game.** 2015. 118 f. Dissertação (mestrado) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade; Universidade de São Paulo; 2015.

Researchs on institutions maintain that they influence the nature of the economic activity. The argument is that a favorable institutional environment, with well-defined rules, is beneficial to entrepreneurship. However, the literature available is focused on what happens at developed countries, and it is known that the entrepreneurial activity also occurs at undeveloped countries, which tend to be more socially and economically unstable. From this dilemma, the research question of the thesis as a whole was: What is the relation between institutions and entrepreneurship according with the country's level of development? The general objective was to clarify how the institutional characteristics, formal and informal ones, of the countries affect the entry and the survival of entrepreneurs in different markets. The research was divided into two parts: (1) theoretical, focusing on knowing the literature that deals with institutions and entrepreneurship from a bibliometric study with CiteSpace software and (2) empirical, in order to confirm that entrepreneurship in developed countries is different from the not developed countries and pointing wich are some of the differences from two case studies. In the theoretical study it was found that, in relation to the citation and cocitation network constructed, there are two main streams of research: (1) neo-institutionalist authors with economic focus, with North (1990) as a representative author, linked to the Schumpeterians on entrepreneurship, and (2) neo-institutionalist authors with sociological focus, evidenced primarily by the paper of DiMaggio and Powell (1983), closer to the Kirzner way of think about entrepreneurship. In the empirical study, the quantitative part confirmed, based on the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) data, that there is statistically significant difference between entrepreneurship, both established and nascent, of developed and undeveloped countries. The qualitative part of the empirical study, based on two case studies, revealed that for the beginning of entrepreneurial activity, formal institutions are more relevant in developed countries, like Brazilian Steakhouses Chain case in the United States shows, while informal institutions are more valuable in undeveloped countries, like Pinesso Group case in Sudan. The main conclusion of the thesis is that, in undeveloped countries 'the game is not for everyone', it is necessary that the entrepreneur is inserted in the social environment and have the relevant interpersonal relationships to be possible to start and prosper in a business. On the other hand, in the developed countries is more important that the entrepreneur know and comply with the formal rules in order to start and continue your business. It is noteworthy that the two types of institutions operate in the entrepreneurial process in both groups of countries.

Keywords: *Institutions; entrepreneurship; developed countries; undeveloped countries; bibliometrics.*

SUMÁRIO

LISTA DE QUADROS	3
LISTA DE TABELAS	4
LISTA DE GRÁFICOS.....	5
LISTA DAS DEMAIS FIGURAS	6
1. INTRODUÇÃO.....	7
1.1 Objetivos específicos e estrutura da dissertação	8
2. INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO BIBLIOMÉTRICO	11
Introdução.....	11
2.1 Metodologia	13
2.2 Análise das publicações que abordam instituições e empreendedorismo.....	15
2.3 Análise das citações e cocitações.....	21
2.3.1 <i>Cluster</i> 01: A Teoria Institucional na visão da economia	23
2.3.2 <i>Cluster</i> 02: Empreendedorismo, ruptura do equilíbrio de mercado e inovação	25
2.3.3 <i>Cluster</i> 03: O empreendedorismo e a NEI no contexto dos países emergentes e em transição.....	27
2.3.4 <i>Cluster</i> 04: A relação de conexão da Teoria Institucional na economia e na sociologia.....	31
2.3.5 <i>Cluster</i> 05: A Teoria Institucional na visão da sociologia.....	34
2.3.6 <i>Cluster</i> 06: Empreendedorismo, desequilíbrio de mercado e descoberta de oportunidade	36
2.4 Discussão	39
3. INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: UM PARALELO ENTRE DOIS MUNDOS	51
Introdução.....	51
3.1 Referencial Teórico.....	53
3.2 Metodologia	56
3.2.1 Análise quantitativa	56
3.2.2 Análise qualitativa	58
3.3 Teste t para analisar as diferenças do empreendedorismo nos países desenvolvidos e não desenvolvidos	59
3.4 Caso 01: O Grupo Pinesso no Sudão	63
3.4.1 O Grupo Pinesso.....	63
3.4.2 O Sudão: ambiente institucional e competitivo	65

3.4.3	O Grupo Pinesso no Sudão: desvendando o contexto institucional e competitivo .	67
3.5	Caso 02: A Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos	72
3.5.1	A Rede de Churrascarias Brasileira.....	73
3.5.2	Os Estados Unidos: ambiente institucional e competitivo	75
3.5.3	A Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos: desvendando o contexto institucional e competitivo	76
3.6	Discussão	82
4.	CONCLUSÃO.....	89
4.1	Limitações e Sugestões para Próximos Estudos.....	92
	REFERÊNCIAS	95
	APÊNDICES	101

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Perguntas de pesquisa e objetivos da dissertação.....	10
Quadro 2: Países estudados nos artigos selecionados	20
Quadro 3: Os três pilares das instituições.....	32
Quadro 4: Uma comparação entre as correntes econômica/política e sociológica/organizacional da Teoria Institucional.....	45
Quadro 5: As visões da Teoria Institucional na análise de citações e cocitações	47
Quadro 6: Dimensões das instituições.....	54
Quadro 7: Comparação dos processos vivenciados pelas empresas no início das operações em novos países*	85

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Número de publicações e frequência por periódico	18
Tabela 2: Teste t para o indicador de empreendedorismo estabelecido	60
Tabela 3: Teste t para o indicador de empreendedorismo por oportunidade.....	61
Tabela 4: Teste t para o indicador de empreendedorismo por necessidade.....	61
Tabela 5: Panorama institucional, macroeconômico e social do Sudão, Brasil e Estados Unidos	83
Tabela 6: Facilidade para fazer negócios em 2015.....	84

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Publicações por ano.....	16
Gráfico 2: Trabalhos qualitativos e quantitativos.....	20

LISTA DAS DEMAIS FIGURAS

Figura 1: Rede de cocitações com 6 <i>clusters</i> para as 35 citações com maior frequência.....	22
Figura 2: Rede de cocitações com 2 clusters para as 35 citações com maior frequência.....	41
Figura 3: Importância da matriz institucional para o início da atividade empreendedora de acordo com o nível de desenvolvimento do país.....	48
Figura 4: Importância da matriz institucional para o início da atividade empreendedora de acordo com o nível de desenvolvimento do país aplicada ao Grupo Pinesso e a Rede de Churrascarias Brasileira.....	86

1. INTRODUÇÃO

Com o objetivo de entender os fundamentos do desempenho econômico, Douglas North (1986, 1990) introduziu as instituições na literatura econômica reconhecendo sua importância na definição das estratégias das firmas. A presente pesquisa entenderá por instituições as regras do jogo, tanto as formais como as informais (NORTH, 1990). Diversos trabalhos empíricos (ALSTON; EGGERTSSON; NORTH, 1996; ACEMOGLU; JOHSON; ROBINSON, 2001; BJØRNSKOV; FOSS, 2008; BJØRNSKOV; FOSS, 2013) passaram a testar a hipótese de North de que as instituições influenciam a natureza da atividade econômica e, conseqüentemente, o empreendedorismo. A principal conclusão dessas pesquisas aponta que instituições fortes com direitos de propriedade bem definidos proporcionam um ambiente favorável ao florescimento da atividade empreendedora.

Adicionalmente, Bjørnskov e Foss (2008) argumentam que a importância dos empreendedores do ‘mundo real’ ainda não é refletida nas teorias econômicas. Ademais, os autores sustentam que muitas concepções diferentes têm sido desenvolvidas na teoria econômica, porém em escolas que não estão ligadas às correntes principais da economia. Na literatura, são identificados três principais linhas de estudos sobre empreendedorismo: (1) a schumpeteriana, que trata o empreendedor como inovador, (2) a kirzneriana, que trata o empreendedor como o agente alerta às oportunidades de lucro e (3) a knightiana, que trata o empreendedor como o ‘julgador’ em situações de incerteza. Desta forma, a atividade empreendedora na presente pesquisa será definida como a união das visões de que o empreendedor é o agente que descobre (KIRZNER, 1973; SHANE, 2000), avalia (CASSON, 2005) e explora (FOSS; KLEIN, 2012) oportunidades.

Contudo, a relação entre instituições e empreendedorismo coloca um dilema teórico quando se trata de avaliar empreendimentos em países com direitos de propriedade mal definidos, normalmente países não desenvolvidos. Ou seja, o que levaria alguns empreendedores a investir em países com altos níveis de corrupção e regras monetárias instáveis? Em *Planting the flag: why institutional void's entrepreneurship can foster foreign direct investments inflows*, Pongeluppe e Saes (2014) analisam o fluxo de investimentos direto estrangeiro em países em desenvolvimento

e concluem que há um tipo de empreendedor que se aproveita de falhas institucionais, como direitos de propriedade mal definidos, para auferir lucros extraordinários. Especificamente sobre os países em desenvolvimento, Peng e Luo (2000), Bruton e Ahlstrom (2003), Peng (2003) e Bruton, Ahlstrom e Obloj (2008) afirmam que há necessidade de realizar mais estudos que envolvam as economias em desenvolvimento e em transição, visto que as pesquisas publicadas são majoritariamente baseadas em casos e dados de países desenvolvidos, não representando o que ocorre com o empreendedorismo em todos os contextos institucionais. Sendo assim, os autores corroboram com a validade e relevância do questionamento realizado por Pongeluppe e Saes (2014).

A partir de tal contexto e do dilema apresentado, além desta introdução, a dissertação será composta por dois artigos complementares, um teórico e outro empírico, que relacionam a temática instituições e empreendedorismo e as considerações finais. A dissertação possui como pergunta de pesquisa geral:

Qual a relação entre instituições e empreendedorismo de acordo com o nível de desenvolvimento do país?

Tendo em vista a questão proposta, a dissertação tem como objetivo geral entender como os aspectos dos diversos ambientes institucionais, abrangendo as instituições formais e informais, refletem no surgimento e na sobrevivência de empreendedores em países com diferentes níveis de desenvolvimento. Ou seja, serão estudadas as diferenças nos determinantes institucionais para o empreendedorismo nos diversos países.

1.1 Objetivos específicos e estrutura da dissertação

Conforme mencionado anteriormente, a dissertação será composta por um conjunto de dois artigos complementares que relacionam duas temáticas: instituições e empreendedorismo. Além dos dois artigos, a dissertação possuirá a presente seção, a introdução, e uma seção final contendo as conclusões gerais do trabalho, totalizando assim quatro partes.

O primeiro artigo será teórico e investigará como as pesquisas sobre instituições abordam o empreendedorismo. A metodologia utilizada será a bibliometria, avaliação quantitativa de publicações que tem o objetivo de identificar como determinado tema está sendo abordado na literatura e se há possíveis padrões de pesquisa. O estudo será realizado a partir da base de dados *ISI - Web of Science* e analisado com o auxílio da ferramenta *CiteSpace*. Após identificação dos trabalhos, em um primeiro momento, será realizada uma caracterização dos mesmos e, em um segundo momento, será realizada uma análise de citações e cocitações, com a identificação e a compreensão das relações entre as principais referências identificadas. A partir dos resultados obtidos, o artigo irá propor uma discussão crítica da teoria, com um foco qualitativo, identificando como estão baseados os estudos que abordam os dois temas concomitantemente. Ademais, o trabalho contribuirá com a identificação das conclusões gerais da literatura, que funcionarão como subsídio essencial para a elaboração do artigo subsequente.

A partir do estudo teórico, haverá suporte para a elaboração de proposições e a identificação das variáveis relevantes, tanto relacionadas às instituições como ao empreendedorismo, que comporão o segundo estudo que será empírico. O artigo empírico será dividido em duas partes: uma quantitativa e outra qualitativa.

A primeira parte, a quantitativa, realizará um Teste t de diferença de médias com base nos dados históricos de empreendedorismo do *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*¹ e na divisão dos países em dois grupos de acordo com o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). O objetivo dessa parte será confirmar se o empreendedorismo dos países desenvolvidos possui características distintas dos países não desenvolvidos. A segunda parte, a qualitativa, será fundamentada em dois estudos de caso², ambos com empreendedores brasileiros que expandiram seus negócios para outros países, ou seja, para contextos institucionais diferentes. O primeiro será de um empreendedor que resolveu internacionalizar para um país com menor IDH, este é o caso do Grupo Pinesso no Sudão. O segundo será de um empreendedor que internacionalizou seu

¹ A partir do GEM é possível obter dados históricos anuais sobre empreendedorismo em diversos países que incluem: nível total da atividade empreendedora estabelecida, taxa dos novos negócios que são por oportunidade e por necessidade.

² Baker e Gil (2012) definem estudos de caso, ou casos clínicos, como relatos detalhados que possuem foco qualitativo com evidências por não ser possível tratamento estatístico.

negócio para um país com maior IDH, este é o caso da Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos. Além do IDH, os países em questão possuem outros índices que classificam institucionalmente o Sudão como inferior, o Brasil como intermediário e os Estados Unidos como superior, este é o caso do direito de propriedade divulgado pela *Heritage Foundation*. Dessa forma, a proposta é que sejam realizadas duas comparações institucionais, ou seja, cada estudo de caso analisará as diferenças do ambiente institucional do país de origem e do país de destino, identificando variáveis institucionais formais e informais relevantes, além de uma discussão final conjunta com as semelhanças e diferenças no aspecto institucional das expansões. Assim, o segundo artigo contribuirá empiricamente com o teste quantitativo a partir de dados históricos das diferenças na atividade empreendedora dos países e com a compreensão da motivação de empreendedores reais em expandir para países com diferentes níveis de desenvolvimento.

Com a realização dos dois artigos propostos, espera-se ter os subsídios necessários para responder as perguntas de pesquisa dos artigos de maneira individual e também responder a pergunta de pesquisa geral proposta para a dissertação, cumprindo assim os objetivos almejados e colaborando com o desenvolvimento da teoria e a compreensão do mundo real. Os títulos, as perguntas de pesquisa e os objetivos propostos, tanto da dissertação como dos artigos, estão representadas no Quadro 1.

Quadro 1: Perguntas de pesquisa e objetivos da dissertação

	TÍTULO	PERGUNTAS DE PESQUISA	OBJETIVOS
Dissertação	INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: diferentes regras para o mesmo jogo	Qual a relação entre instituições e empreendedorismo de acordo com o nível de desenvolvimento do país?	Entender como as características dos diversos ambientes institucionais dos países influenciam o surgimento e a sobrevivência de empreendedores.
Artigo 01 - Teórico	INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: um estudo bibliométrico	Como as pesquisas sobre instituições abordam o empreendedorismo?	Identificar e analisar as principais referências utilizadas nas pesquisas publicadas sobre instituições e empreendedorismo.
Artigo 02 - Empírico	INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: um paralelo entre dois mundos	O empreendedorismo dos países desenvolvidos é diferente daquele dos demais países? Como as instituições formais e informais influenciam os empreendedores de acordo com o nível de desenvolvimento do país?	Contribuir testando quantitativamente se há diferenças entre a atividade empreendedora dos países desenvolvidos e dos demais. Entender as diferenças nas motivações de empreendedores para expandir e gerir seus negócios em países com diferentes níveis de desenvolvimento.

2. INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: UM ESTUDO BIBLIOMÉTRICO

Introdução

Desde os trabalhos de Douglas North (1986, 1990), a literatura econômica reconhece a importância das instituições na definição das estratégias das firmas. A relação demonstrada em vários trabalhos empíricos (ALSTON; EGGERTSSON; NORTH, 1996; ACEMOGLU; JOHNSON; ROBINSON, 2001; BJØRNSKOV; FOSS, 2008; BJØRNSKOV; FOSS, 2013) é que as instituições influenciam a natureza da atividade econômica e, conseqüentemente, o empreendedorismo, motivando e regulando o comportamento dos atores que estão em determinado contexto.

Ademais, uma premissa muito utilizada nas pesquisas que abordam firmas que atuam em mais de um contexto institucional sustenta a necessidade de arranjos internos específicos para sobreviver nos diferentes mercados. Busenitz, Gómez e Spencer (2000) apontam que distintas instituições nacionais podem acarretar diferentes níveis de atividade empreendedora entre os países. Diversos autores, entre eles Peng e Luo (2000), Bruton e Ahlstrom (2003), Peng (2003) e Bruton, Ahlstrom e Obloj (2008) argumentam que as pesquisas acadêmicas empíricas são focadas nos países desenvolvidos, não representando por completo o que ocorre nas economias em transição e em desenvolvimento.

Dessa maneira, se as instituições importam (NORTH, 1990), a relação entre estas e o empreendedorismo em países com diferentes níveis de desenvolvimento e/ou qualidade institucional podem ser distintas. Ou seja, como qualificar o valor das instituições para os países desenvolvidos e em desenvolvimento? Qual a importância das instituições informais, tais como relacionamentos interpessoais, redes de conhecimento e cultura local, para o empreendedorismo em ambos os contextos? Qual a relevância do conhecimento formal, tal como leis em vigor, nos dois grupos de países?

Partindo da situação apresentada, o trabalho busca identificar e analisar as principais referências utilizadas nas pesquisas publicadas sobre instituições e empreendedorismo por meio de um estudo bibliométrico com uma análise citações e cocitações. Ademais, buscar-se-á entender a relação teórica entre tais autores, como eles são importantes na concepção da literatura que aborda a temática e como eles consideram o empreendedorismo nos países em desenvolvimento. Um segundo objetivo do trabalho é desenvolver uma discussão crítica acerca do tema, relacionando as instituições com o empreendedorismo e as principais tendências teóricas identificadas. A pergunta problema que se buscará responder é:

Como as pesquisas sobre instituições abordam o empreendedorismo?

O conceito adotado de instituições sustenta que estas são as regras do jogo, abrangendo tanto as regras formais como as informais (NORTH, 1990). A partir do conjunto de visões predominantes após os anos 2000, empreendedorismo é entendido como a atividade de descobrir (KIRZNER, 1973; SHANE, 2000), avaliar (CASSON, 2005) e a explorar (FOSS; KLEIN, 2012) oportunidades.

Para atingir os objetivos da pesquisa e responder a pergunta proposta, a investigação será apresentada em quatro partes, além da introdução. A primeira, a metodologia, descreverá os passos seguidos para a realização do estudo bibliométrico de identificação dos principais autores das referências e da análise de citações e cocitações. A segunda apresentará uma análise descritiva quantitativa das publicações selecionadas para a análise de citações e cocitações que abordam instituições e empreendedorismo. A terceira parte conterá a análise de citações e cocitações propriamente dita, com a apresentação da rede gerada e a descrição das principais ideias defendidas pelos autores identificados. Por fim, a quarta parte será composta por uma discussão crítica e pela formulação de hipóteses acerca da configuração da rede de cocitações e da lógica existente entre os autores estudados, também conterá as principais conclusões e limitações da pesquisa. Todas as partes do trabalho buscarão focar suas análises nos países em desenvolvimento.

Isto posto, após a realização do estudo, espera-se ter uma visão do estado da arte da teoria que relaciona empreendedorismo e instituições, em especial nos países em desenvolvimento. Com isso, serão apresentadas duas conclusões gerais da literatura para que sejam utilizadas no artigo posterior.

2.1 Metodologia

Conforme já mencionado, o método utilizado para o desenvolvimento do presente estudo é a análise bibliométrica. A bibliometria é definida como uma “técnica quantitativa e estatística de medição dos índices de produção e disseminação do conhecimento científico” que nasceu por conta da necessidade do “estudo e da avaliação das atividades de produção e comunicação científica” (ARAÚJO, 2006, p.12). Sendo assim, utilizando tal metodologia, é possível sistematizar e obter as informações desejadas das publicações científicas disponíveis. Araújo (2006) ainda aponta que a bibliometria utiliza mais métodos quantitativos do que discursivos em suas análises. Entretanto, é importante ressaltar que o estudo bibliométrico de foco quantitativo pode ser base para um estudo qualitativo ou discursivo, viabilizando a realização de uma revisão bibliográfica com maior propriedade e consistência. Isso ocorre pois há maior segurança de que os autores e as referências mais importantes sobre o tema, ou pelo menos as mais referenciadas, estarão presentes na análise.

Complementarmente, Spinak (1998) sustenta que a bibliometria também estuda a organização dos setores científicos e tecnológicos a partir das fontes bibliográficas e patentes para identificar as relações e tendências. O autor ainda aponta que identificar os principais autores e as tendências do crescimento de determinada área do conhecimento são algumas possibilidades de aplicação que sustentam a importância da técnica.

A presente pesquisa teve início com a seleção dos artigos científicos a partir da base de dados *ISI - Web of Science*, uma das bases mais utilizadas no meio acadêmico e pertencente à Thonson Reuters'. Tal base concentra diversas fontes multidisciplinares científicas, compreendendo os principais periódicos da área de interesse do presente estudo que é a Economia das Organizações.

A consulta foi realizada com três grupos de palavras chaves: (1) *institution* e *entrepreneur**, (2) *institutional* e *entrepreneur**, (3) *new institutional economics* e *entrepreneur**. O asterisco indica que todas as palavras formadas a partir da raiz definida foram consideradas. Após a pesquisa baseada nas palavras chave, alguns refinamentos do próprio sistema foram utilizados. Primeiramente, somente as categorias *management*, *business* e *economics* foram consideradas. Em seguida, foi utilizado o filtro para obter somente artigos e *reviews*³ que estivessem publicados nos idiomas inglês, português ou espanhol. A pesquisa dos artigos foi realizada em 24 de junho de 2014 e a dos *reviews* em 08 de agosto de 2014.

Dessa maneira, a pesquisa resultou em 1.404 publicações. A seguir, um outro filtro foi definido de acordo com o fator de impacto dos periódicos selecionados, visando selecionar os mais importantes artigos e obter uma amostra relevante para a leitura individual. A seleção final para o início da leitura individual considerou apenas trabalhos publicados em revistas científicas com fator de impacto, do ano de 2012 isoladamente ou dos últimos cinco anos (com referência em 2012), maior que três nas categorias de *business*, *economics* e *management* de acordo com os dados acessados na própria plataforma da ISI - *Web of Science* em 14 de maio de 2014. Após a aplicação de todos os filtros a base contemplou 578 publicações. A etapa seguinte envolveu a leitura individual de todos os títulos e resumos para identificar os trabalhos que realmente estivessem enquadrados na proposta do presente estudo. É importante ressaltar que os trabalhos que abordavam o empreendedorismo institucional, teoria que estuda como os indivíduos podem atuar como empreendedores na construção de instituições, o que pode estar relacionado ao governo, também foram desconsiderados por não estarem inseridos no foco principal do presente estudo. Após a exclusão dos trabalhos não pertinentes, a base final das publicações que foram consideradas para as análises subsequentes é composta de 151 trabalhos, o mais antigo é de 1993 e o mais recente de 2014.

O foco principal do desenvolvimento do presente estudo foi a análise de citações e cocitações, que podem ser conceituadas como “[...] conjunto de uma ou mais referências bibliográficas que,

³ Artigos no formato de *review*, também denominados de revisão de literatura ou fontes secundárias, sintetizam e analisam pesquisas já realizadas em fontes primárias, normalmente eles sumarizam o atual estado das artes da pesquisa de um determinado tópico, enquanto os artigos de pesquisa reportam a pesquisa original, normalmente inclui as sessões de introdução, métodos, resultados e conclusões (JOHNSON & WALES UNIVERSITY, 2012).

incluídas em uma publicação, evidenciam elos entre indivíduos, instituições e áreas de pesquisa, visto que mostram o relacionamento de uma publicação com outra” (FORESTI, 1989, p.3 *apud* ARAÚJO, 2006, p.18). A análise de cocitações estuda como os autores são citados em conjunto, sendo subsídio fundamental para a formação das redes e *clusters*.

A partir das definições de bibliometria, citação e cocitação, é possível sustentar que suas análises possibilitam ao pesquisador identificar e descrever os padrões e as tendências dos estudos científicos em determinada área do conhecimento, assim como identificar autores e trabalhos mais utilizados e influentes na produção acadêmica. Nesse sentido, é importante ressaltar que ainda não existe uma concordância internacional sobre a metodologia mais adequada para medir e avaliar a produção científica, assim como para interpretar os principais impactos e influências (SPINAK, 1998).

Com a seleção das publicações pertinentes conforme descrição prévia e a escolha pelo foco na análise de citações e cocitações, é importante ressaltar que se entende que os autores dos trabalhos selecionados citam os documentos que consideram os mais relevantes para o desenvolvimento de suas pesquisas. Com isso, os documentos com as maiores frequências de citações devem ser os que mais influenciaram determinado campo de estudo no período em análise.

A ferramenta *CiteSpace* foi utilizada para realizar a análise bibliométrica em si. O *CiteSpace* é um *software* que foi desenvolvido sob a coordenação do Professor Chaomei Chen na Universidade de Drexel, Filadélfia, Estados Unidos. Trata-se de um aplicativo em Java, disponível gratuitamente, para a visualização e análise das tendências emergentes e mudanças na literatura científica (CHEN; IBEKWE-SANJUAN; HOU, 2010).

2.2 Análise das publicações que abordam instituições e empreendedorismo

A presente seção é composta por uma análise, majoritariamente quantitativa, dos 151 trabalhos publicados, entre eles artigos e *reviews*, que compõem a base inicial do estudo. As avaliações

vindouras foram realizadas tendo como referência os dados provenientes do *ISI - Web of Science* e da leitura dos títulos e resumos de todos os trabalhos selecionados.

A primeira análise, a que relaciona o número de publicações por ano, está representada no Gráfico 1. A distribuição de anos apresentada revela que, apesar de não ter sido colocado nenhum tipo de restrição temporal no filtro dos trabalhos, a publicação mais antiga selecionada é de 1993 e a mais recente de 2014, ano em que o levantamento foi realizado. O Gráfico 1 revela que 80% dos trabalhos selecionados de 1993 à 2014, ou seja, 121, foram publicados entre 2008 e 2014, o que evidencia a crescente importância acadêmica do estudo conjunto de tais linhas de pesquisa, a Teoria Institucional e o empreendedorismo. Ademais, vale ressaltar que o ano com maior número de publicações é 2013, com 31 trabalhos, correspondendo a 20% do total e corroborando com a evidência da importância desse tipo de pesquisas, que ainda não atingiu sua fase de maturidade e, portanto, ainda não iniciou a fase de declínio de interesse acadêmico e consequentes publicações.

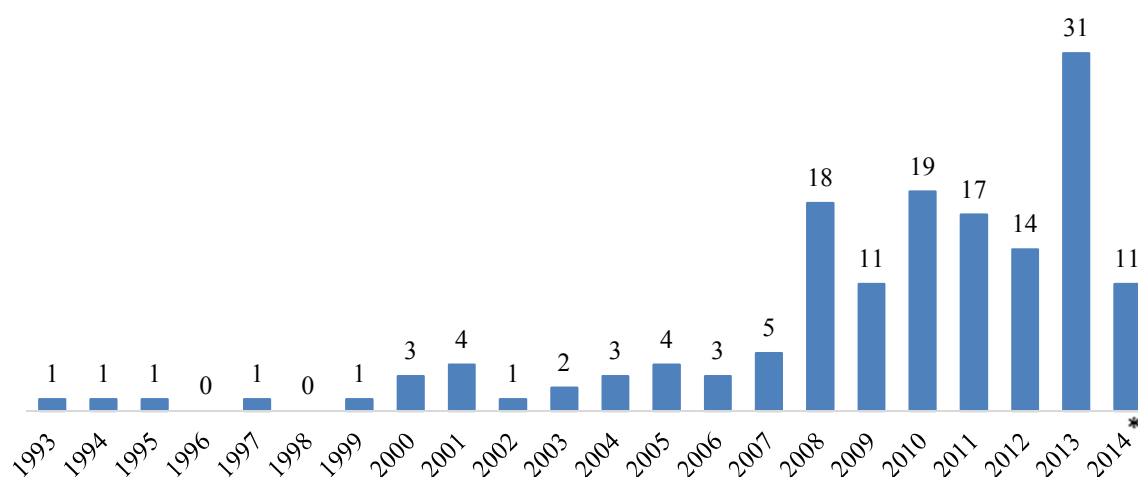


Gráfico 1: Publicações por ano

* As publicações de 2014 são de até o momento da pesquisa, o número final do ano deve ser maior.

Além de possibilitar a visualização das publicações por ano, os dados provenientes do *ISI - Web of Science* também permitem o exame da distribuição das publicações por periódico. No total, a presente pesquisa considera artigos de 29 revistas científicas internacionais. Constata-se que aproximadamente 50% dos trabalhos selecionados, ou seja, 75, são oriundos de quatro periódicos. A distribuição demonstra que esse tipo de publicação está concentrada especialmente

em meios que estão atrelados ao empreendedorismo e aos países emergentes, conforme será explicitado na descrição das quatro revistas que mais forneceram artigos para o presente estudo.

A revista com maior número de publicações, 30 ou 19,87%, é a *Entrepreneurship Theory and Practice*, que possui 2,242 como fator de impacto do ano de 2012 e 3,451 como fator de impacto cinco anos (conforme mencionado na metodologia, o ano de referência para os cinco anos é 2012). Essa é uma revista da *Baylor University*, localizada no Texas, Estados Unidos. De acordo com a própria universidade, a missão da revista é publicar trabalhos conceituais e empíricos que sejam originais e contribuam para o avanço do campo do empreendedorismo (BAYLOR UNIVERSITY, 2014). As edições de 2008 foram responsáveis por nove dos trabalhos e as de 2010 por dez dos trabalhos selecionados. Em 2008 houve uma edição especial que teve foco no estudo do empreendedorismo nas economias emergentes. A edição de maio de 2010 foi meio de publicação de sete artigos. Isso ocorreu porque essa foi uma edição especial que objetivou avançar a Teoria Institucional e suas implicações para as pesquisas em empreendedorismo.

O *Journal of Business Venturing*, da *Darden School of Business*, Universidade de Virgínia, também nos Estados Unidos, possui 2,976 como fator de impacto de 2012 e 3,954 como fator de impacto cinco anos e é responsável pelo segundo maior número de publicações, ou seja, 22. Esta é uma revista multicontextual, multifuncional e multidisciplinar que almeja aprofundar a compreensão do empreendedorismo e de sua diversidade de formas (ELSEVIER, 2014).

Em terceiro lugar, com 12 publicações, aparece a revista *Asia Pacific Journal of Management*, que é uma publicação com fator de impacto de 2012 igual a 4,099. Essa revista não possui fator de impacto cinco anos por estar indexada a menos de cinco anos no *ISI - Web of Science*. A revista é publicada desde 2006 pelo *Asia-Pacific Institute of Management*, localizado em Nova Deli, Índia, e possui como objetivo disseminar os novos conhecimentos no campo de gestão e tecnologia da informação (ASIA-PACIFIC INSTITUTE OF MANAGEMENT, 2014).

A quarta revista que compõe os 50% dos 151 trabalhos selecionados é a *International Entrepreneurship and Management Journal*, possuindo 11 das publicações e apresentando 5,053 como fator de impacto de 2012. Ela é publicada desde 2005 através da Universidade de Valencia,

localizada na Espanha, e também está indexada há menos de cinco anos no *ISI - Web of Science*, portanto não possui fator de impacto cinco anos. A revista foca nas diversas e complexas características do empreendedorismo nas pequenas, médias e grandes organizações, e nos contextos de mercado locais, regionais, nacionais e internacionais que estão relacionadas à competitividade e à globalização (SPRINGER, 2014). A Tabela 1 contém a distribuição da frequência e do número de publicações de acordo com os periódicos aos quais estão vinculados.

Tabela 1: Número de publicações e frequência por periódico

REVISTA	Nº DE PUBLICAÇÕES	FREQUÊNCIA
<i>Entrepreneurship Theory And Practice</i>	30	19,87%
<i>Journal Of Business Venturing</i>	22	14,57%
<i>Asia Pacific Journal Of Management</i>	12	7,95%
<i>International Entrepreneurship And Management Journal</i>	11	7,28%
<i>Technovation</i>	9	5,96%
<i>Journal Of International Business Studies</i>	8	5,30%
<i>Journal Of Management Studies</i>	8	5,30%
<i>Organization Studies</i>	6	3,97%
<i>Strategic Entrepreneurship Journal</i>	6	3,97%
<i>Academy Of Management Journal</i>	6	3,97%
<i>Academy Of Management Review</i>	5	3,31%
<i>Administrative Science Quarterly</i>	4	2,65%
<i>Management Decision</i>	4	2,65%
<i>Organization Science</i>	3	1,99%
<i>Economic Geography</i>	2	1,32%
<i>International Journal Of Management Reviews</i>	2	1,32%
<i>Academy Of Management Learning & Education</i>	1	0,66%
<i>Research Policy</i>	1	0,66%
<i>Journal Of Product Innovation Management</i>	1	0,66%
<i>Journal Of The Academy Of Marketing Science</i>	1	0,66%
<i>Quarterly Journal Of Economics</i>	1	0,66%
<i>Strategic Management Journal</i>	1	0,66%
<i>Review Of Economics And Statistics</i>	1	0,66%
<i>Academy Of Management Perspectives</i>	1	0,66%
<i>American Economic Review</i>	1	0,66%
<i>Management Science</i>	1	0,66%
<i>Academy Of Management Annals</i>	1	0,66%
<i>Journal Of Management</i>	1	0,66%
<i>Journal Of World Business</i>	1	0,66%
Total Geral	151	100,00%

A partir da leitura dos títulos e resumos dos 151 trabalhos, constatou-se que 80 deles possuem enfoque majoritariamente qualitativo e 71 possuem enfoque majoritariamente quantitativo. Ressalta-se que há trabalhos que utilizam os dois enfoques, o qualitativo e o quantitativo, ao mesmo tempo, e nesses casos os trabalhos foram classificados de acordo com o enfoque de maior relevância para os objetivos propostos e os resultados alcançados. Para realizar a classificação, foi utilizada a definição de Sampieri, Collado e Lucio (2006, p. 05) de que o enfoque qualitativo é aquele que “utiliza coleta de dados sem medição numérica para descobrir ou aperfeiçoar questões de pesquisa e pode ou não provar hipóteses em seu processo de interpretação”, e de que o enfoque quantitativo é aquele que “utiliza coleta de dados para testar hipóteses com base na medição numérica e na análise estatística para estabelecer padrões de comportamento”.

Especificamente sobre os trabalhos com enfoque qualitativo, 41 deles, ou aproximadamente 50%, são artigos teóricos que objetivam desenvolver e discutir a teoria. A quantidade de artigos teóricos está relacionada à metodologia de seleção dos trabalhos, que incluiu *reviews*, conforme mencionado na seção anterior. Enquanto isso, 30, ou 37,5%, são artigos empíricos que utilizam estudos de caso e os nove restantes também são artigos empíricos, porém estes utilizam outras metodologias, assim como a pesquisa bibliométrica e a análise documental.

Sobre os trabalhos quantitativos, são utilizadas diversas metodologias econométricas para a análise de dados, entre elas análises em painel, modelo *Probit* e modelo de regressão logística. Há trabalhos que aplicam questionários para a coleta de dados e há trabalhos que utilizam bases de dados disponíveis para pesquisadores. Dentre as bases de dados, a que mais aparece nos resumos dos trabalhos selecionados é o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), presente em 20 dos trabalhos quantitativos, ou 28% deles e 13,25% do total. O GEM é uma base de dados proveniente do maior estudo existente no mundo sobre empreendedorismo, que teve início em 1999 em uma parceria entre a *London Business School*, na Inglaterra e a *Babson College*, nos Estados Unidos, em 2013 a pesquisa abrangeu países que totalizam 75% da população mundial e 89% do PIB (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2014). O Gráfico 2 representa a distribuição dos trabalhos quantitativos e qualitativos, assim como a representatividade dos trabalhos teóricos e dos empíricos que utilizam estudos de caso e o GEM.

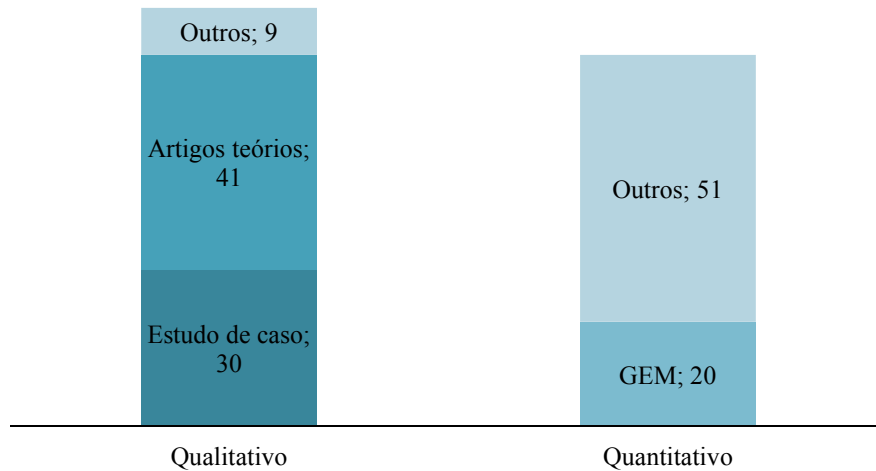


Gráfico 2: Trabalhos qualitativos e quantitativos

Ainda de acordo com a leitura dos títulos e resumos, observou-se que 54 artigos, ou 35,75% de todos os trabalhos e 49% dos empíricos, abrangendo tanto os com enfoque quantitativo como os com enfoque qualitativo, estudam explicitamente os países emergentes ou em transição. Há alguns trabalhos que não explicitam nem no título, nem no resumo, os países que foram estudados, identificando-os apenas como emergentes ou em transição e há trabalhos que estudam mais de um país ao mesmo tempo. A China é o país com a maior frequência de menções, aparecendo nove vezes, a Rússia é mencionada em sete dos artigos, a Índia cinco vezes e o Brasil foi a opção de quatro dos trabalhos analisados. Os países mencionados estão organizados por continente no Quadro 2.

Quadro 2: Países estudados nos artigos selecionados

CONTINENTE	PAÍS
África	Gana
América	Brasil, Guatemala, Peru
Ásia	Bangladesh, China, Coreia do Sul, Emirados Árabes Unidos, Índia, Indonésia, Malásia, Rússia, Tailândia, Taiwan
Europa	Bulgária, Hungria, Letônia, Polônia, Rússia

Sendo assim, a análise dos trabalhos que compõem a base inicial de artigos do presente estudo revela que os estudos empíricos publicados têm como foco entender como ocorre o empreendedorismo nos países emergentes e em transição.

A partir dos 151 trabalhos selecionados e analisados na presente seção, a próxima seção é elaborada com o objetivo de identificar as principais referências utilizadas e entender a relação teórica entre os autores selecionados.

2.3 Análise das citações e cocitações

Conforme mencionado anteriormente, a análise das citações e cocitações foi realizada com base no *software CiteSpace*. O princípio básico da análise de citações na pesquisa bibliométrica está relacionado ao número de vezes que determinada referência foi utilizada nos trabalhos selecionados para a base de dados inicial. Além disso, com o auxílio do próprio programa foi gerada a análise de *clusters* das citações mais frequentes.

O presente estudo considerou os 35 trabalhos mais citados na base dos 151 artigos científicos selecionados. A análise foi realizada sem considerar a variável tempo, ou seja, as citações foram contadas sem considerar sua evolução e distribuição temporal, haja vista que o objetivo foi identificar os autores mais importantes como um todo, e não a evolução do desenvolvimento da teoria no tempo, o que não seria muito esclarecedor, pois a distribuição anual dos trabalhos selecionados apresentado no tópico anterior, demonstra que cerca de 80% foram publicados entre 2008 e 2014. Desse modo, a rede de cocitações com a identificação dos *clusters* está representada na Figura 1. Vale registrar que a imagem traz apenas o sobrenome do primeiro autor de cada trabalho e seu ano de publicação.

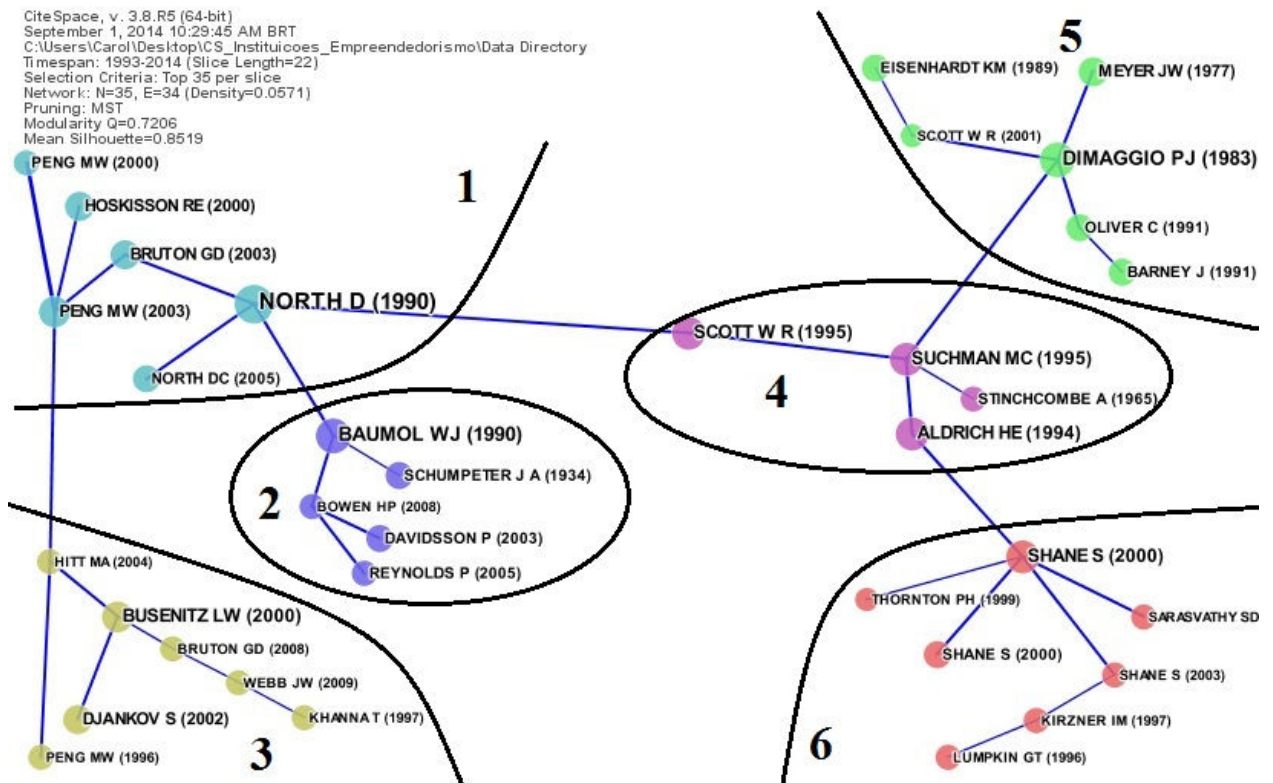


Figura 1: Rede de cocitações com 6 *clusters* para as 35 citações com maior frequência

Antes de aprofundar a análise nos seis *clusters* gerados é importante entender as estatísticas fornecidas pelo próprio *CiteSpace*, sendo que duas delas devem ser consideradas neste trabalho:

- (1) A Modularidade Q: varia entre 0 e 1, sendo 0 indicativo de total união entre os *clusters* e 1 de perfeita separação entre os *clusters*. Na análise de *clusters* foi encontrado o valor de 0,7206, o que, de acordo com Chen, Ibekwe-Sanjuan e Hou (2010) e Chen (2014) é um índice alto e bom, indicando que a rede está razoavelmente dividida em *clusters* que possuem baixa união entre eles;
- (2) Silhueta Média: varia de -1 até 1, e auxilia na identificação da natureza do *cluster*. O índice gerado foi de 0,8519, significando que há homogeneidade interna entre os *clusters* (CHEN; IBEKWE-SANJUAN; HOU, 2010; CHEN, 2014).

As subseções seguintes apresentam as contribuições mais relevantes de cada um dos 35 trabalhos identificados, com seus respectivos autores. Na rede de cocitações, destaca-se também a ideia central de cada um dos seis *clusters*. Dessa maneira, as subseções seguintes são subsídio para a

análise da relação entre os autores, a discussão crítica sobre o tema e a elaboração de hipóteses realizada na próxima seção.

2.3.1 **Cluster 01: A Teoria Institucional na visão da economia**

O primeiro *cluster*, identificado na Figura 1 com a cor azul claro e o número 1, possui seis trabalhos, sendo um deles o que apresenta a maior centralidade⁴ de toda a rede. Este é o trabalho de North (1990), que também é o trabalho com o maior número de citações de toda a rede, estando presente em 62 das 151 publicações selecionadas. Os trabalhos do primeiro *cluster* possuem uma abordagem teórica focada na corrente econômica da Nova Teoria Institucional, a Nova Economia Institucional (NEI)⁵. Os artigos empíricos com base na mesma abordagem buscam compreender o ambiente de negócios das economias emergentes e em transição, em especial a chinesa.

A NEI é uma corrente teórica que nasceu para complementar a teoria econômica tradicional, a teoria neoclássica. Na modelagem da teoria neoclássica, os teóricos se apoiam na hipótese de que os agentes fazem escolhas racionais com informação plena. No entanto, North (1990) admite que os agentes fazem escolhas baseadas em subjetividades que derivam de modelos que divergem entre indivíduos e informações incompletas, na maioria dos casos de tendências não convergentes. Nesse sentido, as instituições existem para reduzir incertezas que envolvem as interações humanas. Tais incertezas surgem como consequência da complexidade dos problemas a serem resolvidos e da quantidade de informação a serem processadas. Ademais, ressalta-se que as instituições não são necessariamente eficientes (NORTH, 1990; NORTH, 2005).

O ganhador do prêmio Nobel de economia do ano de 1993, Douglas North, sustenta que as instituições importam, ademais, de acordo com a definição de North (1990, p.03) elas são “as

⁴ A centralidade é medida para cada nó da rede, ela mede o grau em que o nó está no meio de um percurso que liga os outros nós na rede. Valores altos indicam publicações científicas potencialmente revolucionárias, se um nó é a única conexão entre dois clusters, então esse trabalho possuirá um alto valor de centralidade (CHEN; IBEKWE-SANJUAN; HOU, 2010).

⁵ Há também o velho institucionalismo, que possui uma linha de pensamento distinta dos economistas neoclássicas e são baseados em autores como Veblen, Commons, Mitchel, Weber e Durkheim. De acordo com Nee (2003), o velho institucionalismo forneceu profundas e criteriosas descrições das instituições econômicas, porém falhou em compreender as direções da economia moderna.

regras do jogo”, ou seja, as restrições concebidas pelas pessoas que estruturam as interações humanas, e as organizações são “os jogadores”. A performance econômica é determinada em grande parte pela qualidade das instituições que suportam os mercados, sendo que o direito de propriedade e os custos de transação são determinantes fundamentais da Nova Economia Institucional (NORTH, 1990, 2005). Aprofundando a discussão sobre instituições, North (1990) as divide entre formais e informais: as primeiras partem de um conjunto de tabus, costumes e tradições, enquanto que as segundas são normas escritas.

Os artigos de Peng e Luo (2000) e Peng (2003) trazem a discussão das instituições e empreendedorismo na China. Os autores argumentam nos dois trabalhos, e também em estudos anteriores, que no meio acadêmico a maioria das pesquisas é feita nos países desenvolvidos e que também são necessárias pesquisas nas economias em transição e em desenvolvimento. Ademais, em ambos os trabalhos, as instituições formais são mais relevantes para a discussão desenvolvida a partir da abordagem de Douglas North. Em uma das pesquisas é estudada a conexão entre os vínculos gerenciais e a performance das firmas em economias em transição (PENG; LUO, 2000). No outro trabalho é proposto um modelo para a melhor compreensão das escolhas estratégicas em períodos de transições institucionais (PENG, 2003).

Baseados, entre outros, nos trabalhos de North (1990, 2005) e Peng e Luo (2000), os autores Bruton e Ahlstrom (2003) partiram do fato de que os estudos que examinam o *venture capital* fora dos Estados Unidos e Europa são limitados e realizaram entrevistas com *venture capitalists* para entender como as instituições de um país, nesse caso a China, moldam a indústria de capital de risco. A conclusão geral do estudo indica que o ambiente institucional chinês, e possivelmente o asiático em geral, é distinto o suficiente para fazer a prática do capital de risco diferente dos países do Oeste, reafirmando a hipótese geral da NEI de que as instituições, tanto as formais como as informais, importam para a economia (BRUTON; AHLSTROM, 2003).

Ainda no primeiro *cluster*, Hoskisson et al. (2000) escrevem para o *Academy of Management Journal* sobre um fórum de pesquisa focado em economias emergentes. O fórum examinou o processo de formulação e implantação de estratégias por organizações públicas e privadas em diversas configurações regionais sob três perspectivas teóricas: Teoria Institucional, Economia

dos Custos de Transação e Teoria Baseada nos Recursos (HOSKISSON et al., 2000). Após discutirem sobre as teorias e apresentarem brevemente os trabalhos do fórum, a principal conclusão dos autores sustenta a crucial importância em se entender o contexto institucional quando as economias emergentes estão sendo pesquisadas. Isso ocorre em decorrência da observação de que quando um mercado emerge, a Teoria Institucional se torna mais relevante para pesquisas, depois aparece a teoria dos Custos de Transação e, por fim, a Teoria Baseada nos Recursos. Como recomendação para pesquisas futuras, Hoskisson et al. (2000) sugerem que os pesquisadores busquem identificar como as empresas nos distintos países das economias emergentes podem superar impedimentos externos e internos para formular e implementar estratégias de sucesso baseadas no mercado.

2.3.2 Cluster 02: Empreendedorismo, ruptura do equilíbrio de mercado e inovação

No *cluster* número 2, identificado pela cor azul escuro, há cinco trabalhos que estão ligados ao restante da rede pelo *cluster* número 1, sendo os trabalhos de North (1990) e Baumol (1990) os pontos de conexão. No *cluster*, os trabalhos são mais focados na compreensão das características da atividade empreendedora em si e no desenvolvimento de sua teoria.

Relacionando diretamente o espírito empreendedor com o ambiente institucional, Baumol (1990) mostra que, historicamente, as recompensas oferecidas para as atividades empreendedoras variaram com o tempo e local, resultando em padrões de comportamento muito distintos e influenciando também a prosperidade e crescimento das economias. O autor também argumenta que o suprimento total de empreendedores varia entre as sociedades, porém a contribuição produtiva das atividades empreendedoras varia muito mais por conta de sua alocação, que pode ser em atividades produtivas, improdutivas ou destrutivas. Como o empreendedor atua em determinado tempo e local depende fortemente das regras do jogo, ou seja, a estrutura de recompensas da economia que prevalecem (BAUMOL, 1990). Consequentemente, o ambiente institucional, com suas regras formais e informais e com as decorrentes recompensas relativas que a sociedade oferece para as atividades empreendedoras, pode influenciar de forma mais eficiente a alocação do empreendedorismo do que seu suprimento inicial. Nesse sentido, Baumol

(1990) propicia a criação de uma linha de pesquisa preditiva sobre a oferta de empreendedores, que dependeriam da estrutura de recompensa (regras do jogo) da sociedade.

Partindo do trabalho de Baumol (1990), o *cluster* possui duas ramificações. A primeira, com a influência do clássico livro *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, do economista da escola austríaca Joseph Schumpeter, publicado em inglês no ano de 1934 e originalmente na primeira versão em alemão em 1912. As ideias de Schumpeter analisam a sociedade organizada comercialmente e que possui propriedade privada, divisão do trabalho e livre concorrência. O autor sustenta que há uma tendência de equilíbrio geral na economia, assim como na teoria neoclássica, e que as mudanças ocorrem em momentos de ruptura desse equilíbrio, denominados também como momentos de “destruição criativa”. No início de um novo processo de desenvolvimento, é que aparece a figura do empreendedor e a importância das inovações para o sistema capitalista. Schumpeter, em seus trabalhos, conceitua o empreendedor como o responsável pela introdução das inovações no mercado, sendo o empreendedor o agente que realiza o desenvolvimento econômico e mantém em funcionamento a máquina capitalista, que está em constante evolução.

A segunda vertente refere-se à pesquisa empírica de Bowen e De Clercq (2008). Os autores partem da hipótese de que as características institucionais de um determinado país influenciarão a alocação dos esforços empreendedores e seu direcionamento para atividades de alto crescimento, claramente influenciados pela hipótese de Baumol. O estudo foi realizado com base em 40 países entre os anos de 2002 e 2004 e os resultados indicaram que a alocação de esforços empreendedores para atividades de alto crescimento está positivamente relacionada às atividades educacionais e financeiras direcionadas ao empreendedorismo e negativamente relacionada aos níveis de corrupção de um país (BOWEN; DE CLERCQ, 2008).

Ainda na mesma vertente, há o trabalho de Davidsson e Honig (2003) que estuda o papel do capital humano e social nos novos empreendedores e conclui que as características do capital humano podem ser predecessoras do início de uma atividade empreendedora, porém o estudo não consegue comprovar que as características do capital humano influenciam o processo de um novo empreendimento de sucesso (DAVIDSSON; HONIG, 2003).

Nessa vertente também há o discurso realizado em 2005 por Paul D. Reynolds, publicado na revista *Small Business Economics*, sobre os estudos das duas décadas anteriores que envolveram o assunto da criação de empresas. Tal fato ocorreu quando o pesquisador recebeu o Prêmio Internacional para Pesquisa de Empreendedorismo e Pequenos Negócios, denominado *International Award for Entrepreneurship and Small Business Research*. No discurso, Reynolds contou como se envolveu na linha de pesquisa que estuda a criação de novas empresas, seus antecedentes e consequências. O pesquisador também aponta alguns dos principais resultados de suas pesquisas. Um deles é que, no mundo, mais de meio bilhão de pessoas estão envolvidas ativamente no processo de criação ou de gerenciamento de uma nova empresa, sendo que um terço desse número é reflexo da falta de emprego e da necessidade, tal realidade está concentrada nos países em desenvolvimento. Nesse sentido, modelos de criação de empresas baseados nos países ricos, que apresentam maiores taxas de empreendedorismo por oportunidade⁶, podem não ser os melhores modelos para entender a criação de empresas nos países em desenvolvimento, onde o empreendedorismo por necessidade é mais intenso. Outro resultado sustenta que são poucas as novas empresas que contribuem para o processo de “destruição criativa” no mundo, a proporção de firmas que possuem produtos e serviços que irão mudar o mercado é menor que 5% (REYNOLDS, 2005).

2.3.3 Cluster 03: O empreendedorismo e a NEI no contexto dos países emergentes e em transição

O terceiro *cluster*, identificado pela cor marrom na Figura 1 apresentada, possui sete referências que estão conectadas ao restante do mapa pelo trabalho de Peng (2003) do *cluster* número 1. A ligação entre o *cluster* 1 e 3 ocorre com o trabalho de Hitt et al. (2004) e a maior centralidade do grupo 3 é referente ao artigo de Busenitz, Gómez e Spencer (2000). O aspecto que diferencia o *cluster* dos demais está relacionado ao uso da abordagem econômica da Nova Teoria Institucional em pesquisas sobre empreendedorismo nas economias emergentes ou em transição, economias que têm apresentado maiores taxas de crescimento em relação aos países desenvolvidos,

⁶ Empreendedores por necessidade são aqueles que iniciam um empreendimento pois não possuem melhores opções de trabalho e renda para si e suas famílias. Empreendedores por oportunidade são aqueles que, apesar de possuir algum tipo de trabalho ou renda, escolhem atuar em um novo empreendimento (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2011).

principalmente depois do ano 2000. Os demais *clusters* tendem a contemplar autores que são mais focados ou na Teoria Institucional ou nas pesquisas sobre empreendedorismo.

Hitt et al. (2004) realizam uma pesquisa que tem como objetivo analisar as escolhas das firmas em relação à seleção de alianças estratégicas em duas economias em transição que possuem distintos ambientes institucionais, a chinesa e a russa. A pesquisa sustenta que as escolhas estratégicas das firmas nas economias em transição são fortemente influenciadas pelo ambiente institucional. A Rússia, país que optou por uma rápida transição para a economia de mercado, possui acordos mais focados no curto prazo, enquanto a China, que implementou uma abordagem evolutiva da transição, apresenta mais alianças de longo prazo (HITT et al., 2004).

Peng e Heath (1996) estudam as estratégias de crescimento da firma também nas economias em transição, as firmas utilizadas como parâmetro foram as estatais devido à forte presença e relevância desse tipo de organização nos países em questão. A pesquisa é fundamentada no argumento de North (1990) de que as interações entre as instituições e organizações moldam as atividades econômicas. Sendo assim, o objetivo geral do artigo foi contribuir com a compreensão da relação entre instituições e organizações nas economias em transição. Os resultados indicaram que nem a estratégia de expansão genérica⁷, nem a de fusões e aquisições são as mais praticadas e adequadas nos países escolhidos. O modelo mais adequado está fundamentado na estratégia baseada nos relacionamentos, que envolve confiança e acordos informais entre os administradores (PENG; HEATH, 1996).

O artigo de Busenitz, Gómez e Spencer (2000), assim como o trabalho de Peng e Heath (1996), aparece ligado ao de Hitt et al. (2004) no mapa de citações. Os autores desenvolveram e validaram um modelo de mensuração do perfil institucional dos países para o empreendedorismo. Para isso, basearam-se nas dimensões regulatória, cognitiva e normativa que são base do livro de W. Richard Scott publicado em 1995 e 2001, presentes nos *clusters* 4 e 5, respectivamente, do mapa de citações apresentado na Figura 1. O modelo de mensuração do perfil é um instrumento de pesquisa para explorar as razões pelas quais os empreendedores de um país podem ter vantagem competitiva em relação aos empreendedores de outro país e como as

⁷ Peng e Heath (1996) consideram expansão genérica como o crescimento da firma que tem origem interna.

diferenças institucionais das nações contribuem para distintos tipos e níveis de atividades empreendedoras (BUSENITZ, GÓMEZ e SPENCER, 2000). Além da contribuição para o meio acadêmico, os autores argumentam que a compreensão do ambiente institucional de determinado país pode auxiliar empreendedores a fundar firmas internacionais e identificar os obstáculos que eles poderão enfrentar. Por se tratar de uma publicação que propõe um instrumento de pesquisa que foi aceito e utilizado pela comunidade acadêmica, Busenitz, Gómez e Spencer (2000) aparecem citados em 28 dos 151 artigos base da rede e possui a maior centralidade do *cluster* número 3.

Ligado a Busenitz, Gómez e Spencer (2000), Djankov et al. (2002) realizam um amplo levantamento sobre a regulamentação para a criação de empresas em 85 países com base no ano de 1999. Os autores registram o número de procedimentos, tempo oficial e custos totais necessários para que uma nova empresa possa operar legalmente. Os resultados do estudo apontam que a regulamentação para a criação de um negócio varia muito de país para país, sendo que os países ricos, os que estão no primeiro quartil do PIB *per capita* mundial, regulam a entrada de negócios relativamente menos que os outros países, em especial os em desenvolvimento. Ademais, o estudo indica que os países com mais regulamentações de entrada possuem maiores níveis de corrupção e de economia informal, enquanto os países com governos mais democráticos e limitados possuem uma regulamentação de entrada mais branda (DJANKOV et al., 2002).

Bruton, Ahlstrom e Obloj (2008) elaboraram um artigo introdutório para a edição de 2008 da revista científica *Entrepreneurship Theory and Practice*, que teve foco no estudo do empreendedorismo nas economias emergentes. A edição gerou nove dos 151 artigos selecionados inicialmente no presente trabalho e foi motivadora de publicações nas edições futuras, o que explica a presença de tal trabalho no mapa de citações apresentado anteriormente. A motivação de uma edição para as economias emergentes, como também ocorreu nos trabalhos de Mike Peng, está relacionada ao fato de a maioria das pesquisas realizadas sobre empreendedorismo terem a pesquisa de campo realizada na América do Norte ou Europa⁸ e pouco desenvolvimento

⁸ No artigo *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, os autores utilizam como instrumento para medir as diferenças nas instituições em atuação nos países as taxas de mortalidade europeias e de suas antigas colônias. Conclui-se que uma vez que os efeitos das instituições são controlados, os países que

nas economias emergentes ou em transição. Sobre a necessidade de um melhor desenvolvimento da teoria que discute o empreendedorismo e sua relação com a Teoria Institucional, afirma-se que instituições e recursos similares em diferentes contextos podem ter diferentes efeitos. Assim sendo, a Teoria Institucional pode auxiliar na melhor compreensão da atividade empreendedora nas economias emergentes (BRUTON, AHLSTROM e OBLOJ, 2008).

Em seguida, o mapa de citações apresenta o trabalho de Webb et al. (2009) que analisa o processo empreendedor nas economias informais e mostra a importância do contexto social na teoria do empreendedorismo. Os autores aplicam uma perspectiva multinível para examinar o papel que as instituições e a identidade coletiva possuem no reconhecimento e exploração de oportunidades na economia informal. A importância do trabalho fica evidente quando se pensa que a economia informal existe em muitos países e que a compreensão do processo empreendedor pode ser relevante tanto na teoria como na prática (WEBB et al., 2009). Este trabalho é um dos dois pontos identificados pelo *CiteSpace* como nó de explosão de citações, isto é, tal publicação tem atraído um alto nível de atenção da comunidade científica. Além disso, indica que o *cluster* como um todo captura uma área ativa de pesquisa, uma tendência emergente (CHEN, 2014). O outro ponto refere-se ao trabalho de Barney (1991) que será discutido posteriormente no *cluster* número 5.

Khanna e Palepu (1997) discutem sobre algumas estratégias no contexto das economias emergentes. Na pesquisa, que utilizou casos empíricos do contexto institucional indiano, concluiu-se que grupos empresariais muito diversificados podem se adaptar bem nos contextos institucionais de muitas das economias em desenvolvimento, grupos de sucesso conseguem mediar o contexto de suas empresas e o restante da economia (KHANNA; PALEPU, 1997).

foram colônias não possuem retornos menores que os europeus (ACEMOGLU; JOHNSON; ROBINSON, 2001). Sendo assim, o estudo mostra que as instituições importam e possuem efeitos nas diferenças entre os rendimentos *per capita* nos países. Ademais, de acordo com o estudo, fica claro que as instituições dos países colonizadores e colonizados são distintas e, portanto, possuem distintos efeitos nos países desenvolvidos (muitos foram colonizadores) e em desenvolvimento (muitos foram colonizados) até hoje.

2.3.4 **Cluster 04: A relação de conexão da Teoria Institucional na economia e na sociologia**

O *cluster* com o maior número de conexões na rede e o menor número de trabalhos é o número 4, representado pela cor lilás. O *cluster* contém importantes trabalhos que abordam a Teoria Institucional. Entretanto, diferentemente dos *clusters* 1 e 5 que possuem uma abordagem econômica e social, respectivamente, o *cluster* 4 integra e discute ambas as abordagens, assim como apresenta importantes trabalhos sobre a legitimidade das organizações, mais focado na abordagem sociológica.

Douglas North, com o livro *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (Instituições, Mudanças Institucionais e Desempenho Econômico), de 1990 e do *cluster* número 1, se liga ao livro intitulado *Institutions and Organizations* (Instituições e Organizações) de W. Richard Scott, que teve sua primeira edição publicada em 1995 e a segunda em 2001. Nesse livro, Scott traz a evolução das abordagens institucionalistas no campo da economia, ciências políticas e sociologia. A sua análise das relações entre instituições e organizações se valem, portanto dessas distintas abordagens, o que explica a posição central do autor na Figura 1. Não é por menos que o modelo analítico das instituições proposto pelo autor foi utilizado em diversos dos trabalhos que foram base para a composição dos diferentes *clusters* do presente estudo.

Nesse sentido, é interessante reproduzir o modelo de Scott (1995, 2001), que classifica as instituições em três pilares: (1) regulativo, (2) normativo e (3) cultural cognitivo. O Quadro 3, encontrado na segunda versão do livro, publicado em 2001, apresenta uma comparação de algumas das características dos três pilares.

Quadro 3: Os três pilares das instituições

	PILAR		
	Regulativo	Normativo	Cultural Cognitivo
Bases de conformidade	Conveniência	Obrigação Social	Tomadas como garantia, entendimento compartilhado
Bases de ordem	Regras regulativas	Expectativas de vínculo	Esquema constitutivo
Mecanismos	Coercitivo	Normativo	Mim�tico
Lógica	Instrumental	Adequa�o	Ortodoxa
Indicadores	Regras, leis e san�es	Certifica�o, acredita�o	Crenças comuns, lógicas de a�o compartilhadas
Bases de legitimidade	Sancionado legalmente	Governado moralmente	Compreensível, reconhecível, apoiado culturalmente

FONTE: Traduzido de SCOTT (2001, p. 52).

Scott (1995, 2001) sustenta que as institui es são compostas de elementos cognitivos, normativos e regulativos que, juntamente com as atividades relacionadas e recursos, fornecem estabilidade e sentido   vida social. Sendo assim,   primeira vista, tal classifica o se aproxima ou pode ser identificada com a proposta por North que classifica as institui es em formais (ditadas pela autoridade estatal e tornadas obrigatórias para manter a ordem e o desenvolvimento de uma sociedade) e informais (conjunto de valores transmitido socialmente). Entretanto, Scott argumenta que, sobre a vertente econômica (NEI), o objetivo dos economistas neo-institucionais⁹ não   substituir a teoria econômica tradicional com o estudo de múltiplas e diversas condi es institucionais, mas sim desenvolver uma teoria econômica das institui es, o que traz em seu bojo as institui es como variáveis exógenas que afetam o comportamento econômico. Por outro lado, a nova corrente que possui uma vertente sociológica busca entender como as institui es que afetam as transa es econômicas surgem, são mantidas e transformadas, ou seja, considera-as como endógenas. Ademais, a teoria reflete alguns interesses da Escola Austr ica, dando suporte   proximidade encontrada entre o livro e os *clusters* número 1 e 2. Vale ressaltar que a segunda edi o do livro está presente no *cluster* número 5 e que, se ambas as edi es fossem consideradas como um único trabalho, a centralidade do livro na rede aumentaria e essa seria a referência com o segundo maior número de cita es, estando presente em 42 dos 151 artigos selecionados.

⁹ No atual trabalho, o termo neo-institucionalismo   considerado como abrangendo as diversas correntes de pensamento existentes, ou seja, compreendendo inclusive a linha de pesquisa que se origina na abordagem dos velhos institucionalistas, que se relacionam com a sociologia e a economia.

Dessa forma, Scott (1995) liga os dois nós de maior centralidade na rede, representados pelos trabalhos de North (1990) e Suchman (1995). Suchman (1995) também aparece conectado com DiMaggio e Powell (1983), nó com maior centralidade do *cluster* 5. O autor sistematiza a literatura existente sobre as abordagens estratégica e institucional da teoria sobre legitimidade nas organizações. Legitimidade é definida como “uma percepção generalizada ou suposição de que as ações de uma entidade são desejáveis, próprias ou apropriadas dentro de algum sistema socialmente constituído de normas, valores, crenças e definições” (SUCHMAN, 1995, p. 574). A revisão e a posterior discussão apresenta três formas de legitimidade: (1) pragmática, com base nos interesses do público em questão, (2) moral, baseada na aprovação normativa e (3) cognitiva, com base na compreensão. O trabalho possui como uma das principais referências sobre legitimidade na Teoria Institucional o pesquisador Paul DiMaggio e foi publicado no mesmo ano do livro de W. Richard Scott, ajudando a explicar o seu posicionamento na rede. Suchman (1995), além de possuir a segunda maior centralidade da rede como um todo, é o ponto central do *cluster*, possuindo conexões com todos os outros autores e indicando que esse é um trabalho de grande relevância para a rede de maneira geral, principalmente para a parte que abrange os *clusters* 4, 5 e 6.

No *cluster* número 4, o único trabalho que não aparece como conexão com outro *cluster* é o de Stinchcombe (1965), sociólogo da teoria organizacional. O autor discute sobre as influências do ambiente nas estruturas e estratégias da firma no momento de sua concepção, assim como a manutenção de tais estruturas no longo prazo. Além disso, o autor sustenta que os novos negócios possuem uma maior chance de falir e deixar de operar do que os mais velhos. Isso ocorre pois as novas firmas são de certa forma incapazes e possuem menores níveis de legitimidade que as firmas já estabelecidas.

A terceira conexão do *cluster* número 4 acontece com o *cluster* número 6, ligando Shane e Venkataraman (2000) com o estudo dos processos sociais que envolvem o surgimento de novas indústrias realizado por Aldrich e Fiol (1994). De forma geral, as novas firmas estão sujeitas aos riscos da inovação e da novidade. Tal fato ocorre de forma mais intensa quando a indústria também está em formação, e isso acontece por ainda não ter sido criada legitimidade cognitiva e sociopolítica (ALDRICH; FIOLE, 1994). Os autores baseiam-se, entre outros, no conceito de

Stinchcombe (1965) sobre legitimidade e nas influências do ambiente institucional, principalmente em relação aos aspectos culturais. As principais conclusões da discussão apresentada sugerem que diversas novas atividades que são promissoras nunca irão se tornar realidade devido à inabilidade dos empreendedores fundadores em desenvolver relacionamentos de confiança com seus *stakeholders* e que distintas estratégias deverão ser adotadas pelas novas firmas de acordo com o ambiente em que estão inseridas. Dessa maneira, a singularidade de um novo negócio deve ser associada aos esforços de todos os atores de determinada indústria em representar a atividade como familiar e confiável.

2.3.5 Cluster 05: A Teoria Institucional na visão da sociologia

Seis publicações compõem o *cluster* número 5, identificado pela cor verde e possuindo como ponto de conexão com o restante da rede e ponto de maior centralidade o artigo de DiMaggio e Powell (1983), publicado na revista *American Sociology Review*. Este grupo de trabalhos está relacionado ao enfoque tradicional e sociológico da Teoria Institucional, abordando mais as questões relacionadas ao ambiente institucional informal, ou seja, a influência dos mitos e culturas para as organizações formais. As ideias e trabalhos do sociólogo Max Weber são muito utilizadas como base para as discussões dos trabalhos do *cluster*.

Sendo assim, DiMaggio e Powell (1983) estudam o isomorfismo institucional e a racionalidade coletiva no campo organizacional. Os autores definem isomorfismo institucional como o processo de restrições que força uma unidade de uma determinada população a se assemelhar às outras unidades que estão inseridas no mesmo conjunto de condições ambientais. Em outras palavras, é estudada a tendência de homogeneização das práticas e formatações das organizações. Desse modo, os tomadores de decisões da sociedade em geral e das organizações em específico tendem a aprender e a operar de acordo com as respostas que são mais eficientes em determinado contexto, e quem não o fizer estará fadado ao insucesso. Ademais, o isomorfismo institucional pode ser classificado em coercitivo, mimético e normativo (DIMAGGIO; POWELL, 1983).

Previamente e de maneira complementar, o trabalho também publicado no *American Journal of Sociology*, de Meyer e Rowan (1977), argumentam que as estruturas formais de muitas

organizações pós-industriais refletem fortemente os mitos de seus ambientes institucionais ao invés de refletir as demandas das atividades de trabalho. A discussão desenvolvida no artigo leva à sustentação de que ambientes que institucionalizaram um grande número de mitos racionais geram mais organizações formais e organizações que incorporam mitos institucionalizados são mais legítimas, bem sucedidas e tendem a sobreviver por mais tempo (MEYER; ROWAN, 1977). Vale ressaltar que DiMaggio e Powell (1983) utilizam cinco trabalhos de autoria de John W. Meyer para elaborar seu artigo, evidenciando a proximidade teórica entre os autores.

O trabalho de Oliver (1991) conecta a Teoria Institucional de DiMaggio e Powell (1983) com a Teoria Baseada em Recursos - TBR (ou *Resource Based View* – RBV) de Barney (1991) na formulação de uma tipologia para a predição das respostas estratégicas das organizações ao processo de mudança institucional. O objetivo da investigação é contribuir com o entendimento do comportamento das organizações em seus contextos institucionais e sob quais condições as organizações resistirão à institucionalização (OLIVER, 1991).

É importante ressaltar que a TBR estuda a relação entre os recursos internos da firma e a obtenção de vantagem competitiva sustentável. A teoria argumenta que, para sustentar vantagem competitiva, os recursos da firma devem ser valiosos, raros, imperfeitamente imitáveis e insubstituíveis (BARNEY, 1991). De acordo com o resultado do *CiteSpace*, Barney (1991) é o segundo dos dois nós encontrados com área mais ativa de pesquisa, o primeiro refere-se ao trabalho de Webb et al. (2009) do *cluster* número 3.

Ainda relacionado ao mapa apresentado e ao *cluster* número 5, DiMaggio e Powell (1983) estão ligados à Scott (2001). É válido apontar que o livro de W. Richard Scott de 2001 refere-se à segunda versão do livro publicado em 1995 com o título *Institutions and Organizations* que se encontra no *cluster* 4. A segunda edição tem foco ainda maior em questões relacionadas à agência, estrutura e mudança institucional (SCOTT, 2001). A presença da primeira e da segunda edição no mapa de citações pode ser considerada como um indício de que as publicações acadêmicas tendem a aproximar o desenvolvimento teórico de Scott com a vertente sociológica dos novos institucionalistas por conta da vertente de sua abordagem. No mapa, os principais representantes da linha de estudo são os trabalhos de Suchman (1995) e DiMaggio e Powell

(1983). Além disso, conforme já mencionado, vale lembrar que na rede gerada pelo *CiteSpace*, se as duas versões fossem unificadas e consideradas como uma, a centralidade e a relevância do livro de Scott seria ainda maior na rede como um todo.

Scott (2001) também conecta à rede Eisenhardt (1989). Esse é um trabalho que aborda o uso da indução de novas teorias utilizando o método de estudos de caso, indicados para estudar casos específicos, os quais são capazes de gerar teorias novas, testáveis e empiricamente válidas (EISENHARDT, 1989). A presença de uma publicação relacionada aos aspectos metodológicos referidos indica a significativa presença de estudos de caso e o esforço acadêmico no desenvolvimento e aperfeiçoamento da teoria presentes na base de artigos inicial da atual pesquisa, conforme explicitado na seção 2 do presente artigo, ‘Análise das publicações que abordam instituições e empreendedorismo’.

2.3.6 Cluster 06: Empreendedorismo, desequilíbrio de mercado e descoberta de oportunidade

Por fim, o *cluster* número 6 é composto por sete trabalhos, sendo que três deles possuem Scott Shane como autor, atual referência nos estudos que abordam empreendedorismo. O foco do *cluster* é entender a atividade empreendedora sob uma perspectiva prática, com a formulação de modelos e a preocupação da compreensão do assunto de acordo com o mundo real.

No trabalho central do *cluster*, defende-se o tema do empreendedorismo como uma avenida de pesquisa promissora, importante e relevante no campo dos estudos organizacionais (SHANE; VENKATARAMAN, 2000). No meio acadêmico, os autores definem empreendedorismo como o campo de estudo que examina como, por quem e com quais efeitos as oportunidades de criar novos bens e serviços são descobertas, avaliadas e exploradas. Ademais, os autores sustentam que o oportunismo é um construto central nas pesquisas sobre empreendedorismo, porém ainda não se conhece muito sobre suas origens.

Em outro artigo publicado no mesmo ano, Shane (2000) aprofunda o tema com o estudo empírico da relação entre os conhecimentos prévios de um indivíduo e a descoberta de oportunidades

empreendedoras, apoiado no argumento de que a descoberta de oportunidade é uma função da distribuição das informações em uma sociedade. Nesse sentido, destaca-se o capital social como recurso, pois ele afeta a escolha de estratégia e investimento. O argumento é oriundo da afirmação de que o problema econômico da sociedade não é como alocar os recursos disponíveis e sim como assegurar o melhor uso dos recursos a todos os indivíduos da sociedade (HAYEK, 1945). Os resultados da pesquisa do autor contradizem algumas das teorias defendidas na literatura sobre empreendedorismo: (1) nem sempre os empreendedores selecionam novas tecnologias entre as disponíveis no mercado, (2) as origens do empreendedorismo estão baseadas nas diferenças de informações sobre oportunidades, (3) os resultados dos estudos prévios sobre empreendedorismo podem ser viesados e (4) diferenças individuais influenciam as oportunidades para pessoas descobrirem como seus esforços são organizados e como o governo pode influenciar o processo (SHANE, 2000).

Relacionada ao trabalho de Shane e Venkataraman (2000) no mapa apresentado, Thornton (1999) faz uma revisão de literatura que tem como objetivo desenvolver uma perspectiva sociológica do empreendedorismo como um todo e auxiliar no desenvolvimento de futuras pesquisas no tema. A revisão tem foco na perspectiva da demanda, ou seja, nas influências das firmas e do mercado nas atividades empreendedoras. O trabalho conclui que as estruturas sociológicas, a teoria ecológica, a Teoria Institucional e os modelos multiníveis poderiam ser usados em análises individuais, organizacionais, de mercado e de características ambientais para auxiliar na explicação de como, onde e por que novos empreendimentos são fundados (THORNTON, 1999).

Ainda ligado à Shane e Venkataraman (2000), Sarasvathy (2001) desenvolve uma discussão com uma teoria que objetiva explicar a criação de novas firmas. Ressalta-se que os trabalhos de Thornton (1999) e Sarasvathy (2001) são os que apresentaram o menor número de citações na rede elaborada, evidenciando ainda mais as contribuições de Scott Shane para o *cluster 6* e para a discussão sobre empreendedorismo.

Sendo assim, retornando ao principal autor do *cluster*, pode-se dizer que o livro de Scott Shane de 2003, *A General Theory of Entrepreneurship* (Uma Teoria Geral do Empreendedorismo), é uma moderna referência na literatura sobre tema. A obra fornece uma estrutura que explica o

processo empreendedor, abordando desde as oportunidades, os empreendedores em si, as habilidades e estratégias utilizadas para explorar as oportunidades e as condições ambientais que são favoráveis ao empreendedorismo. Também há no livro uma tentativa de relacionar o tema à perspectiva da Teoria Baseada em Recursos (TBR), já apresentada no *cluster* número 5 com Barney (1991). No livro, o empreendedorismo é definido como a resposta de um indivíduo a uma oportunidade, sendo assim, o processo empreendedor começa com a percepção de oportunidades ou situações nas quais os recursos podem ser combinados para gerar um potencial lucro (SHANE, 2003).

No trabalho seguinte, elaborado por Kirzner (1997), o autor discute a relação entre a descoberta empreendedora e o processo competitivo do mercado sob a perspectiva dos economistas austríacos contemporâneos, os neo-austríacos. Entende-se que o processo da descoberta empreendedora não ocorre mediante um infalível processo de equilíbrio de mercado que acontece todo o tempo, e sim por meio da valorização das forças econômicas que continuamente estão encorajando tal movimento de equilíbrio (KIRZNER, 1997). O trabalho ainda aponta que os economistas da tradição austríaca tendem a favorecer as soluções de mercado na resolução dos problemas da sociedade. Além disso, o trabalho sugere que a corrente neo-austríaca argumenta que a regulamentação governamental das atividades de mercado tendem a obstruir e frustrar os ajustamentos empreendedores espontâneos, que podem ocorrer através do reconhecimento das oportunidades por parte dos potenciais empreendedores.

Lumpkin e Dess (1996), por sua vez, montam um modelo integrativo para explorar a relação entre a orientação empreendedora e a performance da firma. O modelo considera as influências ambientais e organizacionais. Para desenvolver o trabalho os autores apresentam dois conceitos: (1) empreendedorismo, definido como a criação de uma firma e (2) orientação empreendedora, que diz respeito ao processo, à prática e às atividades de decisão que culminam na criação de uma firma. Os argumentos finais do trabalho são que (a) a relação entre orientação empreendedora e performance são específicas ao contexto de forma geral e (b) as dimensões da orientação empreendedora podem variar independentemente uma da outra em um determinado contexto (LUMPKIN; DESS, 1996).

2.4 Discussão

A análise de *clusters* revela que a Figura 1 apresenta dois grandes grupos de cocitações que estão conectados pelo *cluster* 4, mais especificamente pelo livro de Scott (1995) sobre instituições e organizações. Considerando essa divisão das cocitações em dois grandes *clusters*, percebe-se que ambos contemplam autores que tratam da relação entre empreendedorismo e instituições e também autores que focam seus estudos somente em instituições ou em empreendedorismo.

A principal diferença entre os dois grandes *clusters* está relacionada ao enfoque dos autores neo-institucionalistas. De um lado, na parte esquerda da figura composta pelos *clusters* 1, 2 e 3, há o foco econômico, representado principalmente pelo trabalho de North (1990). Do outro lado, na parte direita da Figura 1, composta pelos *clusters* 4, 5 e 6, há o foco sociológico, que possui como principal representante o trabalho de DiMaggio e Powell (1983).

Outra diferença entre os dois grandes grupos de cocitações está relacionada aos autores que trabalham o empreendedorismo. Ressalta-se que em ambas as vertentes há ligação com a Escola Austríaca, sendo que no grande *cluster* da esquerda há a presença de Joseph Schumpeter e outros autores mais recentes defendendo a ideia de que os empreendedores são agentes promotores de inovação que rompem o estado de equilíbrio da economia. Enquanto isso, no grande *cluster* da direita há a predominância dos trabalhos de Scott Shane e a linha de pensamento de Kirzner, relacionando o empreendedor com o agente que está alerta às oportunidades existentes no ambiente. Com isso ele descobre e aproveita as oportunidades auxiliando o direcionamento do equilíbrio do mercado, que nunca é atingido plenamente.

Shane (2003) aponta que, na visão schumpeteriana, o empreendedor é retratado como o propulsor de mudanças que atua a partir da atividade de inovação, ou de novas combinações e da ativa criação de oportunidades. Ainda na visão de Shane (2003), Schumpeter argumenta que mudanças na tecnologia, forças políticas, regulações, fatores macroeconômicos e tendências sociais criam novas informações que podem ser usadas pelos empreendedores para que recombinaem os recursos em formas mais valiosas.

Por outro lado, na visão kirzneriana, a inovação, as novas combinações e as mudanças macroeconômicas não são requisitos para o surgimento da figura do empreendedor, que é um indivíduo que se beneficia da assimetria de informações nos mercados já estabelecidos, conseguindo identificar as oportunidades latentes. Sendo assim, para a identificação de oportunidades no mercado, é necessário que os indivíduos possuam distintos níveis de acesso e de compreensão das informações existentes. Nesse sentido, as pessoas devem obter recursos e recombina-los, tornando-se importante o capital social na construção de vantagens competitivas (SHANE, 2003).

Ademais, é importante salientar que em ambos os *clusters* há predominância em pesquisas empíricas que estudam as economias emergentes ou em transição, sendo mais um indício de que determinados ambientes institucionais estão recebendo maior foco dos acadêmicos e assumindo maior relevância nas pesquisas realizadas. Constatase também que no grande *cluster* com foco econômico (composto pelos *clusters* 1, 2 e 3) há trabalhos que integram a Teoria Institucional e empreendedorismo concomitantemente, presentes no *cluster* número 3, enquanto no grande *cluster* com foco sociológico (composto pelos *clusters* 4, 5 e 6) isso não ocorre. A divisão da rede em dois grandes clusters está representada na Figura 2, a seguir.

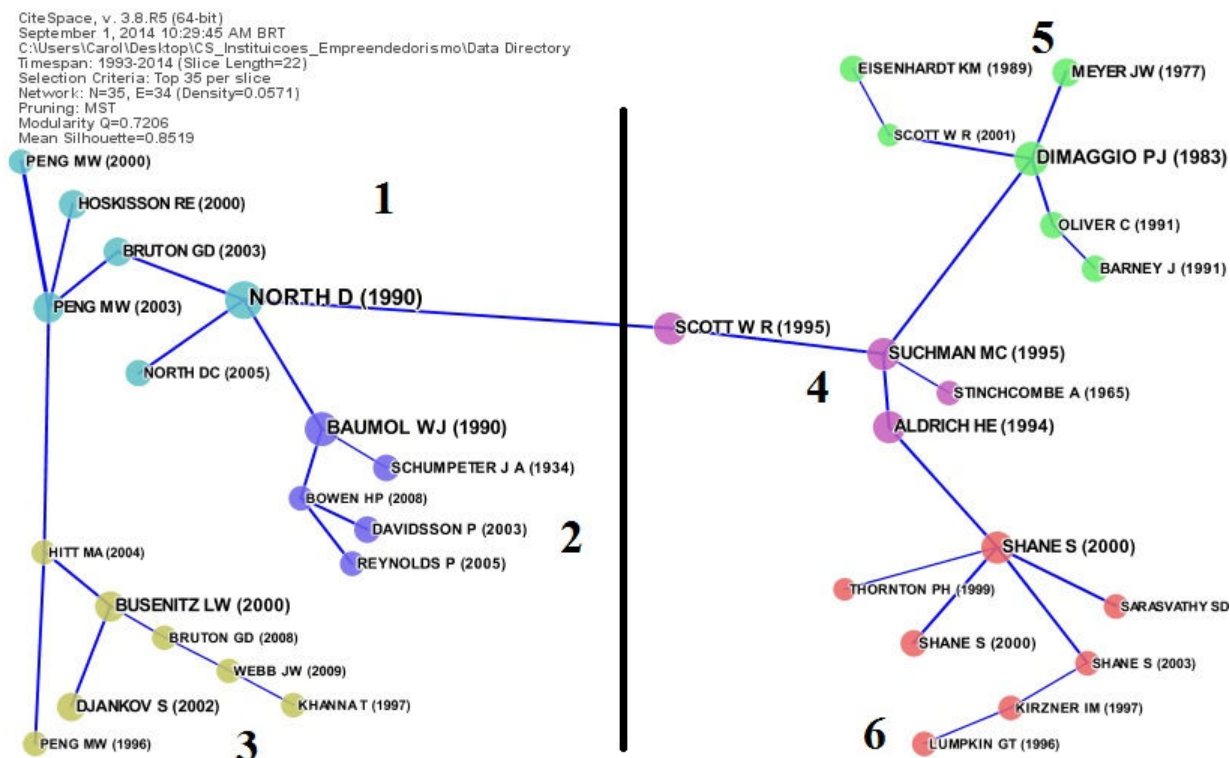


Figura 2: Rede de citações com 2 clusters para as 35 citações com maior frequência

Isto posto, o resultado da análise do presente trabalho trouxe de forma estilizada dois grandes *clusters*. O primeiro, composto pelos *clusters* 1, 2 e 3, é fundamentado na abordagem econômica da Nova Teoria Institucional e trabalhos empíricos com essa visão. O segundo, composto pelos *clusters* 4, 5 e 6 é fundamentado na abordagem sociológica da Nova Teoria Institucional e trabalhos empíricos que se integram fracamente com essa visão. Ambos os clusters estão conectados por Scott (1995) e corroboram com as divisões da Nova Teoria Institucional já realizada por outros autores, tais como: Hall e Taylor (1996), Scott (1995, 2001), Nee (2003) e Bruton, Ahlstrom e Li (2010). Vale ressaltar que, apesar de cada autor ter sua própria classificação das abordagens, de modo geral pode-se verificar grupos mais focados na economia, tendo principalmente a abordagem da teoria da Economia dos Custos de Transação (ECT) e grupos mais focados na sociologia, com suporte na Teoria Baseada em Recursos (TBR). Salienta-se também a não concorrência das diferentes abordagens da Nova Teoria Institucional, sendo elas na verdade complementares e possuindo pontos de sobreposição (SCOTT, 2001). Além disso, é importante apontar que, de fato, não existe uma divisão exata entre as vertentes e que a economia tem incorporado muitos dos conceitos da sociologia na denominada sociologia econômica.

Nesse sentido, Hall e Taylor (1996) sustentam que existe uma confusão sobre o que o neo-institucionalismo representa, como ele se diferencia de outras abordagens e quais os problemas que apresenta. Nesse sentido, algumas das ambiguidades podem ser minimizadas se for reconhecido que não existe um corpo unificado de pensamento na teoria, que se originou como uma reação às perspectivas comportamentais discutidas nas décadas de 1960 e 1970. Desse modo, os autores identificam três escolas de pensamento para o neo-institucionalismo que estão relacionadas às ciências políticas: (1) institucionalismo histórico, (2) institucionalismo da escolha racional e (3) institucionalismo sociológico. Ademais, os autores afirmam que também poderiam citar uma quarta escola, a do neo-institucionalismo na economia, porém esta se sobrepõe com a escola da escolha racional e eles são tratados em conjunto.

A escola da economia estaria mais relacionada aos direitos de propriedade, renda e mecanismos de seleção competitiva e a escolha racional na interação estratégica entre os atores e nos resultados de tais interações. Essa escola unificada historicamente tem focado em um desenvolvimento sistemático da teoria, utilizando muitas vezes o desenvolvimento de equações e modelos preditivos (HALL; TAYLOR, 1996). Nesse sentido, pode-se dizer que a atividade empreendedora é uma reação determinista das instituições.

Por sua vez, ainda de acordo com Hall e Taylor (1996), os institucionalistas sociológicos se direcionaram para o desenvolvimento de um conceito mais amplo para explicar as possíveis razões pelas quais uma determinada instituição poderia ser escolhida e aceita. Esse conceito vai além das considerações de eficiência dos institucionalistas da escolha racional e também considera a função do processo coletivo de interpretação e compreensão das instituições e a legitimidade social que atua no processo.

O institucionalismo histórico é a escola que integra uma abordagem calculista e cultural¹⁰ na análise dos problemas, porém é a escola que tem dado menos atenção ao desenvolvimento da

¹⁰ A abordagem calculista é entendida pelos autores como uma abordagem que considera a relação de causa e efeito entre as variáveis definidas para a análise, estando mais relacionada à escola do comportamento racional. A abordagem cultural está mais relacionada à escola do institucionalismo sociológico. Com isso, a escola histórica, de certa maneira, integra as outras duas escolas identificadas.

teoria que explica como as instituições afetam o comportamento humano (HALL; TAYLOR, 1996). Dessa maneira, a presente análise considera somente duas divisões para a Teoria Institucional contemporânea: a da escolha racional (econômica) e a da sociologia. Por conta das características apresentadas, assume-se que o institucionalismo histórico possui uma parte que se aproxima da escolha racional e outra parte que se aproxima da sociologia, sendo a escola que conecta as outras duas.

De maneira um pouco distinta, Scott (1995, 2001) argumenta que os acadêmicos começaram a conectar as instituições com as estruturas de comportamento das organizações nos anos de 1940, quando as organizações apareceram como um campo de estudo. As novas abordagens foram baseadas nos trabalhos dos primeiros teóricos institucionalistas. Segundo a divisão do autor, a linha de pesquisa que ficou conhecida como neo-institucional possui diversas abordagens nas ciências sociais: a primeira delas é a abordagem econômica, a segunda a das ciências políticas e a terceira a da sociologia. A abordagem econômica integra a racionalidade dos atores e as contribuições da teoria sobre os custos de transação e direitos de propriedade. Além disso, Scott (2001) afirma que a abordagem também possui influência dos trabalhos de Schumpeter envolvendo inovação e está mais focada nos processos intra-organizacionais. A abordagem da sociologia está relacionada à teoria cultural e cognitiva, com influências da psicologia social e cognitiva, estudos culturais e antropologia. Essa abordagem tem atentado aos efeitos dos sistemas de crenças culturais que operam no ambiente das organizações. A terceira abordagem, a das ciências políticas, é vista relacionada como uma reação às perspectivas comportamentais e a teoria é dividida entre o foco histórico e o da escolha racional. Vale salientar que essa abordagem é a que mais está relacionada ao enfoque dado por Hall e Taylor (1996). Ademais, assim como definido para Hall e Taylor (1996), a presente análise considerará somente duas das três divisões: a abordagem econômica e a sociológica. A abordagem das ciências políticas, conforme apresentado, pode ser considerada como uma abordagem que integra as outras duas, possuindo aspectos que estão mais relacionados à economia e aspectos mais relacionados à sociologia.

Nee (2003) também sustenta que os estudos do neo-institucionalismo podem ser classificados nos três grupos: (1) análises organizacionais, (2) sociologia econômica e (3) economia. Nas análises organizacionais a teoria é baseada em Durkheim, Weber, Berger e Luckmann, os atores são os

indivíduos que funcionam como agentes da institucionalização, o pressuposto comportamental possui ênfase na ação não racional orientada às crenças culturais que estão inseridas no ambiente institucional e as ações são orientadas pela imitação, conformidade e dissociação. Na sociologia econômica, os principais autores de referência são Weber, Marx, Polanyi e Homans, os atores são as organizações e os indivíduos que atuam como articuladores de interesses entre as organizações e as redes de contato, o pressuposto comportamental sustenta que a racionalidade está vinculada ao contexto, os atores são motivados por tal contexto que normalmente é moldado por crenças, normas e redes compartilhadas, e as ações são orientadas pelos interesses entre as organizações e as redes. Na economia, por sua vez, a base teórica é proveniente de Smith, Knight, Commons e Coase, as organizações e os indivíduos são atores, o pressuposto comportamental considera que a racionalidade é limitada, há assimetria de informação e incerteza por conta do oportunismo e as ações são orientadas pelo interesse entre principal e agente, com o cálculo dos riscos do oportunismo (NEE, 2003). Assim como nos outros casos, a divisão de Nee (2003) também pode ser compreendida como possuindo dois grupos principais e um terceiro que liga esses dois, nesse caso, o grupo de conexão é o das análises organizacionais.

Adicionalmente, Bruton, Ahlstrom e Li (2010) realizaram um estudo sobre Teoria Institucional e empreendedorismo para a edição especial da revista *Entrepreneurship Theory and Practice* que abordou o tema. Com base nos trabalhos da edição, objetivo dos autores era expandir as fundamentações teóricas da Teoria Institucional e apontar as possíveis percepções inovadoras que poderiam originar do uso da teoria nos estudos sobre empreendedorismo. Na pesquisa, os autores identificaram a existência de duas distintas vertentes na Teoria Institucional, assim como o que ocorreu no presente estudo. Nesse caso é a vertente econômica/política e a sociológica/organizacional. Ambas as vertentes pressupõem que os humanos são orientados por objetivos e são limitados em suas habilidades de processamento cognitivo e informacional. O impulsionador da vertente sociológica/organizacional é o esforço para alcançar a legitimidade e a estabilidade em situações incertas, enquanto na vertente econômica/política o motivador das pesquisas são as estruturas de governança e os sistemas de normas construídos pelos indivíduos (BRUTON, AHLSTROM e LI, 2010). Os autores elaboram uma comparação das duas vertentes da nova Teoria Institucional que está representada no Quadro 4.

Quadro 4: Uma comparação entre as correntes econômica/política e sociológica/organizacional da Teoria Institucional

CARACTERÍSTICAS	ECONÔMICO/POLÍTICO	SOCIOLÓGICO/ORGANIZACIONAL
Pressupostos	Pessoas decidem baseadas em suas conveniências e na padronização das regras e acordos	Pessoas decidem baseadas na heurística devido às limitações cognitivas e comportamentos pré- conscientes
Condutores de Comportamentos Humanos	Regras e procedimentos, controle formal	Normas sociais, culturas compartilhadas, roteiros cognitivos e esquemas
Bases da Legitimidade	Regras formais, procedimentos e acordos	Crenças moralmente governadas e socialmente vinculadas
Relação entre Instituições e Organizações	Instituições criam estruturas para as organizações	Organizações se ajustam aos valores e limites estabelecidos pelas instituições da sociedade
Trabalhos Representativos	North, 1990; Bonchek & Shepsle, 1996	DiMaggio & Powell, 1983, 1991; Meyer & Rowan, 1991

FONTE: Traduzido de Bruton, Ahlstrom e Li. (2010, p.430).

Apesar de que cada um dos autores apresentam suas próprias classificações das linhas de pesquisa da Nova Teoria Institucional, é possível observar certa uniformidade nas divisões. Em todos os casos há um grupo que se aproxima mais dos estudos em economia, que abordam de forma exógena as regras formais e informais e como elas influenciam as organizações, e um grupo que se aproxima mais dos estudos em sociologia, considerando mais os aspectos culturais e cognitivos de como as instituições se formam, são aceitas e atuam na sociedade como um todo. No que se refere à abordagem teórica, pode-se observar que a visão econômica se apoia principalmente na teoria da Economia dos Custos de Transação. Na visão sociológica, os textos empíricos estão mais alinhados com a Teoria Baseada em Recursos.

Conforme já mencionado nesta seção, a sociologia econômica é um campo de pesquisa que se baseia nos conceitos e teorias da sociologia e da economia, podendo ser considerada uma área de interseção. Neste ramo de estudo, pesquisas foram realizadas e publicadas partindo do princípio de que o empreendedor é um agente inserido em determinado contexto social e age com bases relacionais (GRANOVETTER, 1973, 1978, 1983, 1985, 2005; UZZI, 1997; DYER; SINGH, 1998).

Em suas primeiras publicações, Granovetter (1973, 1983), avançando a teoria de redes e *networks*, discute a temática dos laços sociais, que podem ser fortes ou fracos. O principal

argumento do autor sustenta que pessoas conhecidas (laços fracos) são menos suscetíveis a serem socialmente envolvidas umas com as outras do grupo do que os amigos próximos (laços fortes). Além disso, os indivíduos com menor número de laços fracos terão mais dificuldade em acessar informações de partes distantes do sistema social e estarão restritos às novidades e pontos de vista de sua região e de seus laços fortes (GRANOVETTER, 1973, 1983). Sendo assim, o empreendedor é o responsável por conectar partes distantes da rede para a troca de oportunidades e informações.

Em um momento seguinte, Granovetter (1985, 2005) avança seus estudos e insere o conceito de *embeddedness* em seus estudos. A expressão pode ser traduzida como enraizamento, imbricação e imersão na sociologia econômica. Nos trabalhos, o pesquisador argumenta que a maioria dos comportamentos econômicos está relacionada às interações sociais e ao ambiente em que o indivíduo está inserido. A estrutura social, especialmente as redes sociais, influenciam os resultados econômicos por três razões principais: (1) afetam o fluxo e a qualidade da informação, (2) são uma importante fonte de recompensa e punição e (3) são baseadas na confiança de que os parceiros cumprirão o combinado (GRANOVETTER, 2005). Apesar de Granovetter não aparecer na rede de citações apresentada na Figura 1 e Figura 2, a publicação de 1985 recebe menção em oito dos 151 artigos selecionados.

Ainda relacionado à sociologia econômica, o trabalho de Dyer e Singh (1998) apresenta quatro potenciais fontes de vantagem competitiva interorganizacional: ativos específicos relacionados, rotinas com compartilhamento de conhecimento, recursos e capacidades complementares e governança efetiva. O trabalho sustenta que as firmas podem desenvolver relacionamentos com outras firmas que podem resultar em vantagem competitiva, os autores ainda comprovam que as firmas atuando em conjunto com outras, ou seja, em *networkings* e/ou redes tem crescido em número e em importância em diversos setores e países, sendo denominada de Visão Relacional (DYER; SINGH, 1998).

Além de trabalhos teóricos, também há trabalhos empíricos que buscam entender melhor como as relações sociais afetam as trocas econômicas (UZZI, 1997). Uma das constatações do trabalho empírico vai ao encontro ao que Granovetter defende, dizendo que as transações críticas das

firmas estão enraizadas nos *networks* e nas relações sociais que produzem resultados positivos e únicos, sendo difíceis de serem imitados por outros meios. Assim como para o caso de Granovetter, a pesquisa de Uzzi não aparece na rede de citações do presente trabalho; entretanto também foi citada em oito dos 151 artigos da base analisada.

O Quadro 5 apresenta a divisão dos seis *clusters* identificados pelo *CiteSpace* agregados em duas maiores subdivisões que puderam ser identificadas esquematicamente como a visão da economia e da sociologia, apresentando comparativamente as principais características das duas visões.

Quadro 5: As visões da Teoria Institucional na análise de citações e cocitações

VISÃO DA TEORIA INSTITUCIONAL APLICADA AO EMPREENDEDORISMO	EMPREENDEDOR NA VISÃO ECONÔMICA	EMPREENDEDOR NA VISÃO SOCIOLÓGICA
Cluster	1: A Teoria Institucional na visão da economia 2: Empreendedorismo, ruptura do equilíbrio de mercado e inovação 3: O empreendedorismo e a NEI no contexto dos países emergentes e em transição	4: A relação de conexão da Teoria Institucional na economia e na sociologia 5: A Teoria Institucional na visão da sociologia 6: Empreendedorismo, desequilíbrio de mercado e descoberta de oportunidade
Principais Características	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Abordagem do empreendedorismo relacionada a Schumpeter ✓ Trabalhos consideram instituições, majoritariamente, como exógenas ✓ Análises intra-organizacionais ✓ Comportamento racional/ racional limitado ✓ Foco nas estruturas de governança e normas/ análises institucionais ✓ Individualismo metodológico ✓ Tradição utilitarista ✓ Racional substantiva 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Abordagem do empreendedorismo mais relacionada a Kirzner ✓ Trabalhos consideram instituições, majoritariamente, como endógenas ✓ Análises do ambiente como um todo ✓ Comportamento baseado nas relações sociais ✓ Foco no atingimento da legitimidade e manutenção da estabilidade ✓ Agente socializado ✓ Tradição Weberiana ✓ Racional subjetiva
Lógica Teórica Relacionada	<ul style="list-style-type: none"> ✓ NEI e teoria da Economia dos Custos de Transação 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Teoria Baseada em Recursos
Condicionante para o Empreendedorismo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Diretos de Propriedade bem definidos (baixos custos de transação) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Posse de recurso (relações interpessoais)

Apesar de o quadro apresentar uma síntese estilizada das duas abordagens, ele permite destacar que os trabalhos relacionados à NEI atribuem às regras formais (com direito de propriedade bem definido) o florescimento da atividade empreendedora. Os estudos provenientes dessa abordagem, de uma forma geral, predizem que os países com boas instituições, os que

apresentam nível de desenvolvimento econômico mais elevado, são aqueles que possibilitam maior empreendedorismo. Ou seja, um sistema político ideal é o que produz uma estrutura de propriedade que maximize o produto econômico de uma sociedade. Desse modo, os autores da economia que abordam a teoria e trabalhos empíricos relacionados aos países desenvolvidos tendem a focar mais nas regras formais (BAUMOL, 1990; BOWEN; CLERCQ, DE, 2008).

De outro lado, as pesquisas sobre a atividade empreendedora relacionada à visão da sociologia buscam, de uma forma geral, entender como as estruturas sociais (relações informais) afetam a atividade empreendedora. Ou seja, abordam as redes de relacionamento e seu grau de enraizamento como preponderantes para o desenvolvimento dos negócios. A maior parte dessas pesquisas se volta à análise, de firmas e empreendedores, de forma a evidenciar a importância das relações interpessoais e da legitimidade (as instituições informais) para o desenvolvimento das atividades (STINCHCOMBE, 1975; MEYER; ROWAN, 1977; DIMAGGIO; POWELL, 1983; SCOTT, 1995; SUCHMAN, 1995).

Embora estas duas linhas de pesquisa tenham objetivos distintos, elas apresentam uma área interseção pouco explorada nas pesquisas, qual seja a importância relativa de cada uma das instituições – formais e informais – para a atividade empreendedora nos diferentes contextos institucionais. Como coloca North (1990), os países, ou as sociedades, ao abrigar as instituições – formais e informais – em um momento específico do tempo, terão a matriz institucional como responsável por definir o vetor de estímulos para os diversos agentes sociais, especialmente os envolvidos em atividades empreendedoras. Ou, em outras palavras, conforme se observa na Figura 3, a matriz institucional de um país deve influenciar de maneira diferente o ingresso na atividade empreendedora.

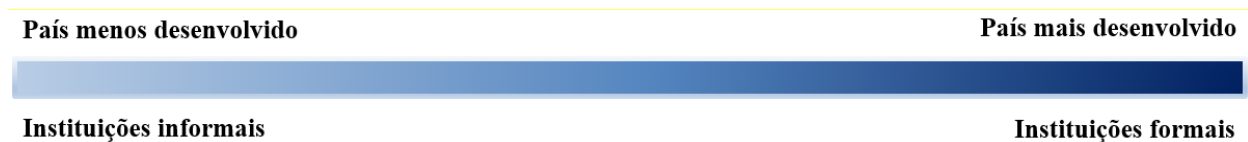


Figura 3: Importância da matriz institucional para o início da atividade empreendedora de acordo com o nível de desenvolvimento do país

A partir da discussão e das observações apresentadas, são encontrados subsídios suficientes para identificar duas conclusões gerais que a literatura traz em suas publicações:

Conclusão 01: Quanto menos desenvolvido o país for, o conhecimento, a compreensão e o cumprimento das leis formais são menos importantes para o início de um novo negócio.

Conclusão 02: Quanto menos desenvolvido o país for, as relações interpessoais e a obtenção de legitimidade (regras informais) são mais importantes para o início de um novo negócio.

Sendo assim, para que um empreendedor inicie suas atividades e sobreviva no mercado de um país não desenvolvido, a compreensão, a inserção e a aceitação no ambiente institucional informal se configura como mais relevantes que o conhecimento e cumprimento das leis formais.

De acordo com o apresentado, pode-se afirmar que o mapa de citações elaborado no presente estudo sinaliza empiricamente as diferenças entre as abordagens dos neo-institucionalistas, já discutidas anteriormente por outros autores. Além disso, mostra como cada abordagem se aproxima das discussões e dos principais autores sobre empreendedorismo, em especial os que consideram os países em desenvolvimento em suas análises.

Cabe registrar que a principal limitação da presente pesquisa foi a utilização de uma única base de dados, o *ISI - Web of Science*. Essa escolha ocorreu tendo em vista a relevância dessa base de dados no meio acadêmico e a limitação do *software CiteSpace* em analisar dados provenientes de outras fontes. Um segundo aspecto que merece destaque é a escolha dos 35 trabalhos mais citados, o que deixou fora da análise de citações e cocitações referências que também são importantes para os estudos sobre o tema, assim como Granovetter (1985) e Uzzi (1997). Contudo, é importante lembrar que a decisão foi realizada tendo em vista as estatísticas de formação de *clustes* fornecidas pelo *CiteSpace* e apresentadas na seção referente à metodologia.

No artigo seguinte as duas conclusões da literatura identificadas serão retomadas e discutidas com base em um teste de médias dos índices de empreendedorismo do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) e em dois estudos de caso de empreendedores brasileiros que decidiram expandir

suas atividades para outros países. O primeiro é o caso do Grupo Pinesso no Sudão e o segundo de uma Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos.

3. INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: UM PARALELO ENTRE DOIS MUNDOS

Introdução

A literatura acadêmica reconhece que há diferentes visões da teoria institucional. Entre diversos autores que abordaram o tema, é possível verificar que, na maioria das vezes, é identificada uma vertente da teoria relacionada à economia e outra à sociologia, que não concorrem entre si e podem ser consideradas complementares (SCOTT, 1995, 2001; HALL; TAYLOR, 1996; NEE, 2003; BRUTON, AHLSTROM e LI, 2010). Ademais, vale apontar que não há uma clara linha divisória entre as visões e que há pesquisadores, assim como Granovetter (1973, 1978, 1983, 1985, 2005), Uzzi (1997) e Dyer e Singh (1998), pertencentes à sociologia econômica, que tem incorporado conceitos da sociologia na economia.

Não obstante as visões serem complementares e apresentarem diferentes objetivos, quando se estuda o empreendedorismo na teoria institucional é possível observar que a importância relativa dos diferentes tipos de instituições – formais e informais – se configura como uma lacuna teórica passível de avanços, especialmente aqueles com suporte empírico. Além do mais, North (1990) já sustentava que a configuração das instituições de um país - a estrutura vigente de regras formais e informais - em uma determinada época, será responsável pelos estímulos dados aos agentes econômicos, particularmente os empreendedores. Com isso, distintas matrizes institucionais motivam e/ou inibem o início da atividade empreendedora de formas díspares.

Integrando as duas linhas de pesquisa, outros autores argumentam que, de maneira geral, os trabalhos que estudam instituições e empreendedorismo são mais focados nos países desenvolvidos, em especial nos Estados Unidos e na Europa, não refletindo o que ocorre nos países em desenvolvimento (PENG; LUO, 2000; BRUTON; AHLSTROM, 2003; PENG, 2003). No presente trabalho, o empreendedorismo é entendido como o conjunto das visões de Kirzner

(1977), Shane (2000), Casson (2005) e Foss e Klein (2012), sustentando que esta é a atividade de descobrir, avaliar e explorar oportunidades.

A partir do exposto, será que o empreendedorismo é realmente diferente nos países desenvolvidos em relação aos não desenvolvidos? Caso seja, será que o conhecimento da cultura local e a inserção nos *networks* locais (regras informais) são mais relevantes nos países mais ou menos desenvolvidos? Será que as regras formais são mais fáceis ou difíceis de serem acessadas e compreendidas de acordo com o país envolvido? Como será o processo de expansão de um empreendedor que resolve abrir uma nova unidade em um país menos desenvolvido? E se o país for mais desenvolvido? A partir das reflexões sobre estudos já realizados, emergem as seguintes perguntas de pesquisa:

O empreendedorismo dos países desenvolvidos é diferente daquele dos demais países?

Como as instituições formais e informais influenciam os empreendedores de acordo com o nível de desenvolvimento do país?

Isto posto, o primeiro objetivo dessa investigação será testar quantitativamente, com base no Teste t de diferença de médias em dados históricos sobre empreendedorismo do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), se a afirmação de Peng e Luo (2000), Bruton e Ahlstrom (2003) e Peng (2003) pode ser confirmada. O segundo objetivo será analisar, subsidiado por dois casos vivenciados por empreendedores e firmas originalmente brasileiros, as semelhanças e diferenças na relevância do conhecimento, compreensão e cumprimento das instituições formais e informais no momento de expansão e continuidade do negócio em um país desenvolvido e em um país não desenvolvido.

O primeiro caso abordará a trajetória de um dos maiores empreendedores do agronegócio brasileiro, Gilson Pinesso, que resolveu expandir suas operações para o Sudão, país menos desenvolvido que o Brasil. O segundo envolverá a história de internacionalização para os Estados Unidos, país mais desenvolvido que o Brasil, de uma rede de churrascarias que possuía como sócio um dos mais reconhecidos empreendedores no setor de restaurantes do Brasil, Arri Coser.

Sendo assim, para realizar a pesquisa, o artigo será dividido entre a presente introdução e mais sete partes. Após a introdução será apresentado o referencial teórico com os principais autores que abordam a teoria institucional e contextualizam o empreendedor, de onde serão derivadas duas proposições a serem analisadas a partir dos dados e informações empíricos. A terceira parte explicará a metodologia utilizada para a condução do Teste t e dos estudos de caso, ou casos clínicos. A quarta parte apresentará e analisará os resultados do Teste t. A quinta e a sexta partes serão compostas pelos dois casos selecionados. Ambas as partes serão elaboradas a partir de uma breve introdução sobre o caso, um histórico da empresa selecionada, uma caracterização do país de destino e do processo vivenciado na expansão do negócio. A última parte, a discussão, retomará os resultados empíricos do Teste t e os relacionará com uma comparação dos casos, integrando-os à teoria e analisando as proposições apresentadas no referencial teórico.

3.1 Referencial Teórico

Para entender o que são as instituições, o ambiente institucional e posteriormente quais são as relações com as organizações e os empreendedores é fundamental estudar o trabalho do prêmio Nobel de economia do ano de 1993, Douglas North. As instituições, de acordo com a definição de North (1990, p.03) são ‘as regras do jogo’, ou seja, as restrições concebidas pelas pessoas que estruturam as interações humanas, e as organizações são ‘os jogadores’. Dessa maneira, as instituições definem as oportunidades disponíveis aos empreendedores e, conseqüentemente, os tipos de organizações que poderão ser criadas, assim como a forma de serem conduzidas. Além disso, as instituições e as organizações são fundamentais para o estabelecimento dos mercados, e as relações entre elas define a estrutura das relações econômicas.

Aprofundando a discussão sobre instituições, North (1990, 2005) as divide entre formais e informais. As primeiras são normas escritas, enquanto as segundas partem de um conjunto de tabus, costumes e tradições. Complementarmente, de acordo com a definição de Scott (1995, p.33) elas são “estruturas e atividades regulativas, normativas e cognitivas que proporcionam estabilidade e significado ao comportamento social”. Peng (2002) e Peng et al (2009).

(2009), em seus trabalhos sobre instituições, utiliza uma abordagem que integra as duas definições, conforme está representada no Quadro 6.

Quadro 6: Dimensões das instituições

NÍVEL DE FORMALIDADE (NORTH, 1990)	EXEMPLOS	PILARES DE SUPORTE (SCOTT, 1995)
Instituições Formais	Leis Regulamentações Regras	Regulativo (coercitivo)
Instituições Informais	Normas Culturas Éticas	Normativo Cognitivo

FONTE: Traduzido de Peng et al. (2009, p.64).

Complementando os estudos no tema, Nee (2003), em uma abordagem mais sociológica, também discute a questão da racionalidade limitada abordada na Nova Economia Institucional (NEI) e enriquece a discussão afirmando que as crenças e costumes também devem ser considerados quando o ambiente institucional é estudado.

Por outro lado, o ambiente institucional considera as instituições em seu ambiente social, possuindo assim um enfoque macroeconômico. North (1990) sustenta que as instituições, assim como suas mudanças, são alguns dos determinantes das evoluções sociais e do desenvolvimento econômico das nações, de uma forma geral. Ou seja, é a estrutura das instituições em atuação onde a firma opera que influenciará sua forma de organização e seu desempenho econômico (NORTH, 1990). Além disso, é possível observar uma relação na qual as instituições moldam as organizações e outra em que as organizações moldam as instituições, guiando a interação humana e reduzindo a incerteza através da criação de um sistema de incentivos. Extrapolando a discussão, a NEI, com a fundamentação de North (1990, 2005), também considera as instituições como mecanismos de alocação e garantia dos direitos de propriedade, que atuam concomitantemente com o Estado.

Sendo assim, além da importância das instituições em si, também é essencial analisar as mudanças que ocorrem com elas e a forma e as razões que elas acontecem na economia, considerando as particularidades de cada mercado. Com isso, além da identificação e da definição

das regras, é imprescindível entender o contexto em análise, com suas regras formais e informais. Portanto, a teoria (NEI) auxilia na compreensão do questionamento sobre a importância das instituições para a formatação das estratégias dos empreendedores e da pergunta de Peng (2002): “Por que as estratégias das firmas de diferentes países diferem?”.

Especificamente sobre estudos que abordam países em desenvolvimento e/ou em transição, Bruton e Ahlstrom (2003) realizam sua pesquisa empírica com base nas firmas chinesas. Os autores concluem que o ambiente institucional chinês para as firmas de *venture capital* possui diversas diferenças significativas em relação aos países do oeste, em especial os Estados Unidos, país predominante nas publicações empíricas. Uma das diferenças encontrada pelos autores está relacionada aos métodos de monitoramento e avaliação dos negócios. Outra diferença é que na China os negócios são mais baseados no histórico, experiências e reputação do empreendedor que nos países do Oeste.

Ademais, a literatura sugere que as relações interpessoais podem ser mais importantes em competições imperfeitas, que são caracterizadas por um fraco suporte institucional e por informações distorcidas (PENG; LUO, 2000). Os autores ainda concluem no trabalho que, para o caso da China, os relacionamentos de gestores com gestores de outras firmas e com pessoas do governo ajudam a melhorar a performance da firma.

Diversas pesquisas que estudam o empreendedorismo nos países desenvolvidos analisam os efeitos das instituições formais na atividade empreendedora e no consequente crescimento da economia. Políticas públicas se enquadram no ambiente formal que os empreendedores atuam. Nesse sentido Gohmann, Hobbs e Mccrickard (2008), estudam a relação entre o empreendedorismo e o índice de liberdade econômica da *Heritage Foundation* nas diferentes indústrias dos estados dos Estados Unidos. Comparando as economias desenvolvidas com a China, observa-se que as regras formais tendem a ser favoráveis ao florescimento e desenvolvimento de empresas no primeiro caso e desfavoráveis no segundo (LU; TAO, 2010).

A partir dos estudos empíricos, é possível observar que, em concordância com North (1990), a configuração institucional de um país, em um dado momento, influenciará o início de um novo

negócio e as diferentes configurações institucionais dos países possuem distintos impactos na atividade empreendedora. De acordo com a teoria sobre instituições e a análise dos empreendedores são formuladas duas proposições para serem analisadas no estudo empírico vindouro, foco do trabalho:

Proposição 1: Quanto menos desenvolvido o país for, o conhecimento, a compreensão e o cumprimento das leis formais são menos importantes para o início de um novo negócio.

Proposição 2: Quanto menos desenvolvido o país for, as relações interpessoais a obtenção de legitimidade (regras informais) são mais importantes para o início de um novo negócio.

3.2 Metodologia

De acordo com o exposto na introdução, o trabalho será dividido em duas partes, valendo-se assim de duas metodologias distintas: uma quantitativa e uma qualitativa. A quantitativa será sustentada em aplicar o Teste t de diferença entre duas médias. A qualitativa se valerá dos estudos de caso.

3.2.1 Análise quantitativa

Para a realização da parte quantitativa do trabalho, serão utilizados dados de empreendedorismo de países provenientes do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) entre os anos de 2009 e 2013. O GEM é o maior estudo sobre empreendedorismo em andamento no mundo, avaliando a atividade empreendedora, as aspirações e atitudes relacionadas dos indivíduos em diversos países. Em 2013 o projeto cobriu cerca de 75% da população e 89% do PIB mundial (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2014).

Para compor o presente trabalho serão selecionados três indicadores, cujas definições são provenientes do próprio GEM:

1. Empreendedorismo estabelecido: porcentagem da população (entre 18 e 64 anos) que possui seu próprio negócio. A pessoa precisa possuir e gerenciar um negócio que esteja em operação e que tenha lhe rendido salários ou outros pagamentos por mais de 42 meses.
2. Empreendedorismo por oportunidade: porcentagem de indivíduos envolvidos recentemente na atividade empreendedora que foram impulsionados pela oportunidade ao invés de encontrar outra opção de trabalho, e que tenham afirmado que a principal motivação para se envolver na oportunidade foi a independência ou aumento na renda.
3. Empreendedorismo por necessidade: porcentagem de indivíduos envolvidos recentemente na atividade empreendedora por não possuir outra opção de trabalho.

A partir da base de dados do GEM, os países selecionados serão divididos em dois grupos de acordo com o índice de desenvolvimento humano de 2013, ou seja, o IDH. Serão consideradas desenvolvidas as nações com IDH maior que 0,8, ou seja, as classificadas como de ‘super alto desenvolvimento humano’ pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).

É importante ressaltar que a amostra não será balanceada, isto é, nem todos os países possuirão dados divulgados pelo GEM para todos os anos, e a pesquisa tem uma tendência a aumentar a amostra ano após ano, mas também há países que são excluídos. No total, a amostra final irá englobar 96 países, sendo 49 considerados desenvolvidos e 47 não desenvolvidos, e 300 observações, sendo 172 de países desenvolvidos e 128 de não desenvolvidos, nos cinco anos selecionados. Os países selecionados e a classificação adotada estão no Apêndice 1.

A partir da elaboração da base de dados, o *software* Stata irá ser o responsável pela execução do Teste t para verificar se há diferença com relevância estatística entre as médias nos dois grupos de países. O Teste t de diferença de médias é um teste de hipóteses em que a hipótese nula sustenta que as médias entre as amostras são diferentes. Portanto, se ela for aceita em determinado nível de significância, isso mostra que não há motivos para rejeitá-la, e não que a hipótese nula é confirmada sem dúvida (GUJARATI, 2004), ou que falhamos em rejeitar H_0 ao nível X de significância (WOOLDRIDGE, 2005).

O objetivo do Teste t no presente estudo será verificar se há diferença estatística entre o empreendedorismo já estabelecido, o nascente por oportunidade e necessidade nos países desenvolvidos e não desenvolvidos. Caso o resultado do Teste t seja estatisticamente significativo, indicará que, possivelmente, o empreendedorismo, seja ele qual for, é diferente no grupo dos países desenvolvidos em relação aos outros. Caso o resultado não seja estatisticamente significativo, não será possível afirmar que há indícios de tal diferença entre os dois grupos de países. Dessa maneira, os resultados dos três Testes t que serão realizados embasarão a resposta da primeira pergunta de pesquisa apresentada: *o empreendedorismo dos países desenvolvidos é diferente daquele dos demais países?*

3.2.2 Análise qualitativa

Além do teste estatístico, a presente pesquisa também se valerá do desenvolvimento e análise de estudos de caso múltiplos: o do Grupo Pinesso no Sudão e da Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos. O método foi escolhido por se mostrar mais adequado à necessidade de entender os processos e dinâmicas institucionais envolvidas no desenvolvimento dos empreendedores nos países em desenvolvimento.

De acordo com Baker e Gil (2012), os estudos de caso, ou casos clínicos, são relatos detalhados que normalmente envolvem uma combinação de informações qualitativas que não podem ser tratadas estatisticamente, por evidências e, em alguns casos, por dados quantitativos de uma situação ou fenômeno específico. Os casos clínicos possuem quatro funções importantes: (1) contar aos teóricos o que deve ser modelado, (2) auxiliar em como fazer a modelagem, (3) acessar possíveis teoremas e (4) fornecer evidências sobre um certo tipo de teoria testável. Uma importante característica dos casos clínicos é que, se o propósito for descobrir os mecanismos causais por trás de algum fenômeno, então descobrir uma situação extrema pode ser o melhor a analisar (BAKER; GIL, 2012). A presente pesquisa busca avançar a teoria relacionada, contribuindo com as funções três e quatro apresentadas, e expor casos não corriqueiros que podem ser considerados como situações extremas.

O método de estudo de caso, especialmente os que contribuem com a construção de teorias, é especialmente apropriado para novas áreas (EISENHARDT, 1989). Sendo assim, os estudos de caso que serão apresentados têm como objetivo auxiliar o desenvolvimento da teoria sobre instituições e empreendedorismo nos países em desenvolvimento, que ainda não está inteiramente estudada e compreendida na literatura acadêmica disponível (PENG; LUO, 2000; BRUTON; AHLSTROM, 2003; PENG, 2003).

Especificamente sobre a presente pesquisa, os casos escolhidos foram baseados em informações de base primárias, com entrevistas e observações, e secundárias com materiais disponíveis na mídia. Eisenhardt (1989) sustenta que os estudos de caso tipicamente combinam métodos de coleta de dados, assim como arquivos, entrevistas, questionários e observações. As entrevistas de ambos os casos foram do tipo semiestruturadas (roteiro geral no Apêndice 2) e objetivaram entender as motivações, desafios e os caminhos percorridos pelos empreendedores que decidiram atuar em outro país. De maneira mais específica, as entrevistas procuraram compreender como o ambiente institucional, tanto o formal como o informal, com foco nas relações interpessoais, moldaram a entrada dos empreendedores no novo país. Ambos os entrevistados concordaram e autorizaram formalmente a participação na pesquisa (declarações nos Apêndices 3 e 4).

É importante salientar que a apresentação dos dois casos não tem como fim exaurir a discussão sobre o tema. O propósito é fornecer subsídios iniciais e essenciais para a realização da análise proposta na presente investigação e germinar futuras pesquisas relacionadas ao tema. A partir da análise dos estudos de caso, será possível inferir sobre como as instituições formais e informais influenciam os empreendedores de acordo com o nível de desenvolvimento do país, a segunda pergunta de pesquisa da presente investigação.

3.3 Teste t para analisar as diferenças do empreendedorismo nos países desenvolvidos e não desenvolvidos

Consoante ao especificado na metodologia, os países presentes na base histórica do GEM sobre empreendedorismo entre 2009 e 2013 foram divididos em dois grupos de acordo com o IDH de

2013. Os países com IDH maior que 0,8 foram considerados desenvolvidos e os demais foram considerados não desenvolvidos. A partir da organização dos dados e da elaboração da variável binária para a classificação dos países, foram realizados os Testes t para cada um dos três indicadores de empreendedorismo selecionados.

O primeiro Teste t de diferença de médias efetuado e analisado indica que foi encontrada diferença significativa, com nível de significância de 1%, entre as médias da taxa de empreendedorismo estabelecido dos países considerados desenvolvidos e dos demais. Além disso, o teste mostrou que a taxa de empreendedorismo estabelecido tende a ser maior nos países não desenvolvidos que nos países desenvolvidos. De maneira geral, o teste de médias para este índice sustentou que há diferença entre a atividade empreendedora já estabelecida dos países desenvolvidos e dos não desenvolvidos. As estatísticas do teste e as médias para o empreendedorismo estabelecido estão presentes na Tabela 2.

Tabela 2: Teste t para o indicador de empreendedorismo estabelecido

GRUPO	OBSERVAÇÕES	MÉDIA	ERRO PADRÃO	DESVIO PADRÃO	INTERVALO DE CONFIANÇA – 95%	
Países não Desenvolvidos	128	9,34	0,69	7,76	7,98	10,70
Países Desenvolvidos	172	7,10	0,23	3,06	6,64	7,56
Todos Países	300	8,05	0,33	5,67	7,41	8,70
Diferença (diff)		2,24	0,65		0,96	3,52
diff = mean(0) - mean(1)						t = 3.4484
Ho: diff = 0						Graus de Liberdade = 298
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 0,9997		Pr(T > t) = 0,0006		Pr(T > t) = 0,0003		

Para analisar a atividade empreendedora nascente foram selecionados dois indicadores: o empreendedorismo por oportunidade e o por necessidade. No caso do empreendedorismo por oportunidade, o Teste t revelou que existe diferença significativa, com nível de significância de 1%, entre as médias das taxas de empreendedorismo por oportunidade nos países desenvolvidos e a média dos países não desenvolvidos. Especificamente sobre as médias calculadas, verifica-se que os países desenvolvidos tendem a ter uma maior taxa de empreendedores por oportunidade

que os países não desenvolvidos. Os resultados do Teste t para o empreendedorismo por oportunidade estão na Tabela 3.

Tabela 3: Teste t para o indicador de empreendedorismo por oportunidade

GRUPO	OBSERVAÇÕES	MÉDIA	ERRO PADRÃO	DESVIO PADRÃO	INTERVALO DE CONFIANÇA – 95%	
Países não Desenvolvidos	128	42,19	1,11	12,54	39,99	44,38
Países Desenvolvidos	172	50,86	0,94	12,29	49,01	52,71
Todos Países	300	47,16	0,76	13,10	45,67	48,65
Diferença (diff)		-8,67	1,45		-11,52	-5,83
diff = mean(0) - mean(1)					t = -5,9943	
Ho: diff = 0					Graus de Liberdade = 298	
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 0,0000		Pr(T > t) = 0,0000		Pr(T > t) = 1,0000		

Por outro lado, para o empreendedorismo por necessidade, apesar de o Teste t também ter mostrado que há diferença estatística, com nível de significância de 1%, entre as médias dos dois grupos de países, verifica-se que a taxa de empreendedores por necessidade é maior nos países não desenvolvidos que nos países desenvolvidos. O Teste t e as estatísticas descritivas calculadas para o empreendedorismo por necessidade estão na Tabela 4.

Tabela 4: Teste t para o indicador de empreendedorismo por necessidade

GRUPO	OBSERVAÇÕES	MÉDIA	ERRO PADRÃO	DESVIO PADRÃO	INTERVALO DE CONFIANÇA – 95%	
Países não Desenvolvidos	128	30,33	1,08	12,19	28,20	32,46
Países Desenvolvidos	172	22,31	0,79	10,31	20,76	23,86
Todos Países	300	25,73	0,68	11,82	24,39	27,07
Diferença (diff)		8,02	1,30		5,46	10,58
diff = mean(0) - mean(1)					t = 6,1611	
Ho: diff = 0					Graus de Liberdade = 298	
Ha: diff < 0		Ha: diff != 0		Ha: diff > 0		
Pr(T < t) = 1,0000		Pr(T > t) = 0,0000		Pr(T > t) = 0,0000		

Diante dos três testes realizados, há suporte estatístico para sustentar que, tanto para o empreendedorismo já estabelecido como para o empreendedorismo nascente, há diferenças entre

o que ocorre nos países desenvolvidos e nos países não desenvolvidos. Isto mostra que, assim como sugerem Peng e Luo (2000), Bruton e Ahlstrom (2003) e Peng (2003), não se pode dizer que os resultados das pesquisas realizadas nos países desenvolvidos podem ser generalizados e que é necessário realizar mais pesquisas em outros países além dos Estados Unidos e da Europa.

Além de auxiliar responder a primeira pergunta de pesquisa do presente estudo, a realização dos Testes t também suportou a compreensão inicial de como o empreendedorismo ocorre nos dois grupos de países. Comparativamente aos países desenvolvidos, os países não desenvolvidos tendem a ter maiores taxas de empreendedores por necessidade, aqueles que não tinham outra opção de trabalho e decidiram empreender, e menores taxas de empreendedores por oportunidade, aqueles que escolheram empreender para serem independentes ou aumentar a renda. Todavia, apesar das diferenças apresentadas, é importante ressaltar que, para os dois grupos estudados, o empreendedorismo por oportunidade aparece com maior predominância em relação ao empreendedorismo por necessidade.

Relacionado à teoria sobre instituições e às proposições apresentadas, observa-se que os incentivos do ambiente institucional formal, com a melhor definição de regras e garantia do direito de propriedade, normalmente presente de forma mais intensa nos países desenvolvidos, influenciam positivamente a taxa do empreendedorismo nascente por oportunidade. Por outro lado, quando as médias do empreendedorismo nascente por necessidade são analisadas, é possível inferir que ambientes institucionais mais frágeis, geralmente encontrados nos países não desenvolvidos, fazem com que alguns indivíduos precisem se adaptar para encontrar uma fonte de renda, não necessariamente gerando inovação e valor para a economia como um todo.

Se o empreendedorismo floresce melhor nos países desenvolvidos devido ao ambiente institucional mais estável, como isso ocorre? E nos países não desenvolvidos, como os empreendedores devem agir em relação ao ambiente institucional? A partir das constatações da análise quantitativa, é possível apurar que existem diferenças entre os países, porém não é possível caracterizar de forma aprofundada quais são estas diferenças. Com isso, as duas sessões seguintes apresentarão estudos de caso que ajudarão a caracterizar tais diferenças para que os empreendedores ingressem e sobrevivam nos países desenvolvidos e não desenvolvidos.

3.4 Caso 01: O Grupo Pinesso no Sudão

O Caso do Grupo Pinesso no Sudão¹¹ tem como objetivo entender o processo vivenciado por um empreendedor brasileiro que decidiu expandir suas operações para além das fronteiras de sua nação e continente, indo para um país que possui um contexto institucional, tanto formal como informal, diferente e considerado como menos desenvolvido que o Brasil. O caso é particularmente enriquecedor à presente pesquisa por se tratar de uma experiência única que ilustra um empreendedor, Gilson Pinesso, em um contexto institucional no qual a política, os direitos de propriedade e as relações interpessoais funcionam de forma distinta ao Brasil.

3.4.1 O Grupo Pinesso

A história do Grupo Pinesso no Brasil remete à imigração de um casal de colonos provenientes da província de Treviso, Itália, para as fazendas de café do interior do estado de São Paulo, região de Bebedouro, na primeira metade do século XX, mais especificamente em 1923. Anos depois, em 1939, a família decidiu se mudar para o interior do Paraná para serem meeiros, também em lavouras de café.

O Grupo Pinesso teve início de fato em 1955 quando os seis irmãos (o pai italiano já havia falecido), liderados pelo mais velho, compraram cerca de 40 hectares de terra no município de Engenheiro Beltrão, no norte do Paraná, onde, em princípio, cultivavam café com a experiência adquirida. Na época, as terras da região eram baratas e não estavam preparadas para a agricultura.

Em 1962 os irmãos iniciaram o cultivo de soja¹² na propriedade. Nos anos seguintes expandiram a lavoura para outras áreas do norte do Paraná, comprando novas chácaras e fazendas. Além da

¹¹ O texto que será apresentado foi elaborado majoritariamente a partir do conteúdo de duas entrevistas com Gilson Pinesso, a primeira por Skype no dia 04 de agosto de 2014 e a segunda na sede do Grupo Pinesso, em Campo Grande, no dia 24 de fevereiro de 2015. Também foram consultados materiais disponíveis ao público na internet e em revistas especializadas.

¹² Em 1955 houve uma geada que prejudicou a produção de café nas fazendas do Brasil, e, nas safras seguintes, os preços do café se elevaram drasticamente. Consequentemente, os produtores brasileiros aumentaram suas produções, o que gerou excesso de oferta e resultou em prejuízos. A soja então passou a ser uma nova opção, principalmente por se uma cultura temporária não sujeitas aos problemas de geadas.

inovação através do cultivo de soja, o irmão mais velho, pai de Gilson Pinesso, liderou a introdução do uso de tecnologia nas plantações, assim como a utilização de calcário e fertilizantes, o que não era comum na época.

Em 1976, 21 anos após a compra da primeira propriedade, quando o norte do Paraná estava ocupado e valorizado, o pai de Gilson Pinesso decidiu começar a investir em outro estado, o Mato Grosso do Sul. Isso ocorreu por meio da compra de uma fazenda de 3.400 hectares no município de São Gabriel com o objetivo de expandir ainda mais o cultivo de soja. Na década de 1980 a família continuou comprando terras no Mato Grosso do Sul e em 1983 comprou a primeira propriedade no Mato Grosso. Em 1984 a família vendeu as terras remanescentes do Paraná e comprou outras no Centro-Oeste, onde os preços eram mais atrativos. Os principais benefícios da região estavam relacionados ao preço da terra, que era de cerca de um para dez, e a geração de melhores colheitas por conta das características geográficas. Em 1993 o Grupo adquiriu sua maior fazenda, com 75 mil hectares, no município de Sorriso, Mato Grosso, no distrito de Nova Ubitatã, com cerca de 2.000 habitantes.

Segundo informações da própria empresa, na safra de 2011/12 o Grupo Pinesso cultivou 100 mil hectares de soja, algodão, milho e sorgo em fazendas do Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. Ademais, trabalharam com suínos e bovinos nos dois estados, onde também atuaram com logística e como revendedores de máquinas e implementos agrícolas na região. Desde 1986, Gilson Ferrúcio Pinesso, neto do colono italiano e filho do irmão mais velho e fundador do Grupo, é o presidente do Grupo Pinesso.

Além da presença nos estados do Centro-Oeste brasileiro, o Grupo Pinesso possui projetos pioneiros em outras regiões geográficas e setores da economia. Especificamente sobre a expansão territorial, há três projetos em execução: (1) operações no sul do Piauí, na região Nordeste do Brasil, (2) projeto agrícola em Moçambique onde plantam 2.400 hectares em sociedade com um grupo português e (3) nova fronteira agrícola no Sudão, foco do presente estudo de caso. Além disso, o Grupo está em negociação para início de um projeto na Etiópia.

3.4.2 O Sudão: ambiente institucional e competitivo

A República do Sudão é um país predominantemente islâmico localizado no nordeste da África, cuja capital é a cidade de Cartum. De acordo com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD (2013), o IDH do Sudão em 2013 foi de 0,473, classificado como de baixo desenvolvimento humano. A expectativa de vida foi de 62 anos, os cidadãos estudam, em média, por 3,14 anos e o PIB per capita foi de US\$ 1.753,38, o equivalente a US\$ 4,80 por dia.

O Rio Nilo Azul, proveniente da Etiópia, e o Rio Nilo Branco, proveniente de Uganda, se encontram na capital do país, Cartum, e seguem em um único curso. Em 1925, período da Revolução Industrial, os ingleses, colonizadores do país que cultivavam algodão na colônia e utilizavam o insumo em suas indústrias, iniciaram um dos maiores projetos de irrigação do mundo na região de Al Jazira: o Projeto Gezira. O projeto gerou a construção de canais que irrigam mais de 1 milhão de hectares de terras sudanesas.

Historicamente, o Sudão é um país marcado por guerras e conflitos. A independência do Reino Unido e do Egito ocorreu em 1956. Entre 1956 e 1972 houve a guerra entre a região norte e sul do país por autonomia, e entre 1983 e 2005 a guerra entre o norte e o sul ocorreu por razões religiosas, resultando na autonomia do Sudão do Sul em 2005 e na independência do país em 2011. Desde 2003 existe o conflito Dafur, uma luta armada que ocorre no oeste do Sudão entre o povo árabe e não árabe e que já matou milhares de pessoas. O governo é classificado como uma república presidencialista autoritária e o presidente do país, desde o golpe militar de 1989, é Omar al-Bashir.

Desde 1990, a partir de críticas relacionadas à violação de Direitos Humanos e à acusação de auxílio ao ditador Saddam Hussein e a extremistas islâmicos, o Sudão sofre com o embargo dos Estados Unidos. Sendo assim, as relações comerciais de importações e exportações entre diferentes países e o Sudão são mais difíceis.

No país, a agricultura é fundamental para a economia. O setor emprega mais de 80% da mão de obra local e representa cerca de 40% do PIB (SUDAN EMBASSY, 2015). Especificamente sobre o algodão, em 2010, a produtividade média da cultura era de 300 quilogramas de pluma por

hectare, quando nas fazendas do Grupo Pynesso do Brasil a produtividade era cinco vezes maior, correspondendo a 1.500 quilogramas por hectare (REVISTA A GRANJA, 2010).

Relacionado às características institucionais, o Índice de Progresso Social fornece notas para as dimensões de progresso social e ambiental dos países, variando entre 0 e 100. De acordo com a versão de 2015, na dimensão de Necessidades Humanas Básicas, o Sudão possui uma pontuação calculada para a dimensão água e saneamento de 31,24 enquanto que o Brasil possui 84,98. Em Fundamentos de Bem-Estar, a dimensão sustentabilidade dos ecossistemas recebe a nota 35,72 no Sudão e 61,49 no Brasil. Por fim, em Oportunidades, direitos individuais têm 20,01 como pontuação no Sudão e 75,20 no Brasil.

Ainda sobre as características institucionais, a *Heritage Foundation*, em parceria com o *Wall Street Journal*, publica anualmente um Índice de Liberdade Econômica dos países de todos os continentes. O índice é composto por 10 componentes e varia entre 0 e 100, sendo 0 o mais alto nível de repressão e 100 o mais alto nível de liberdade. Em 2015, os números publicados foram referentes ao período entre o segundo semestre de 2013 e o primeiro semestre de 2014. Por questões de insuficiência de dados, os componentes ‘Direito de Propriedade’ e ‘Liberdade Financeira’ não receberam nota no ano.

Para as demais análises, no índice de 2015, enquanto o Brasil recebeu 42 no componente ‘Liberdade da Corrupção’, o Sudão recebeu 11. Em ‘Liberdade de Investimentos’, o Brasil foi classificado com a nota 50 e o Sudão com 15 (THE HERITAGE FOUNDATION, 2015). As pontuações calculadas nos 10 componentes estão na Tabela 5.

Especificamente sobre a facilidade de fazer negócios, o Banco Mundial possui uma publicação anual que classifica e pontua 189 países desde 2002. A ferramenta serve “para se medir o impacto das regulamentações sobre as atividades empresariais ao redor do mundo” (WORLD BANK, 2015). Os dados publicados em 2015 foram calculados com base nos levantamentos realizados até 01 de junho de 2014. No *ranking* mundial, o Sudão ficou na 160ª posição e o Brasil na 120ª. A distância da fronteira, medida que varia entre 0 e 100, sendo 100 o melhor desempenho encontrado nas economias estudadas, do Sudão foi de 49,55 e do Brasil de 58,01. Além disso, a

publicação mostra que, no período, foi necessário menor número de procedimentos e menos dias para abrir uma empresa no Sudão em relação ao Brasil (Tabela 6).

3.4.3 O Grupo Pinesso no Sudão: desvendando o contexto institucional e competitivo

A expansão do Grupo Pinesso para o Sudão foi um projeto do presidente do Grupo, Gilson Pinesso. Além da atuação na empresa de sua família, Gilson Pinesso participou da formação e foi presidente por seis anos da Cooperativa Agro Industrial do Centro-Oeste do Brasil - COABRA, que auxilia na compra de fertilizantes e defensivos de outros países para os produtores da região. Também foi presidente do Instituto Mato-grossense do Algodão - IMA. Entre julho de 2008 e dezembro de 2010 foi presidente da Associação Matogrossense dos Produtores de Algodão – AMPA. Ademais, foi presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão - ABRAPA entre 2013 e 2014, onde atuou, entre outros, junto à OMC na questão dos subsídios dos Estados Unidos aos produtores de algodão.

Enquanto presidia a AMPA, Gilson Pinesso recebeu em 2009 uma comitiva do governo do Sudão em Cuiabá, Mato Grosso. Na ocasião, o Ministro da Agricultura sudanês, Abdelhalim Almutafí, queria conhecer o plantio de algodão e soja no Brasil. Gilson Pinesso então os levou para visitar uma de suas fazendas na região para que vissem como é uma plantação brasileira com tecnologia moderna. Após a visita, o Ministro, que gostou muito do modelo de cultivo e do produto resultante, convidou Gilson Pinesso para conhecer as terras disponíveis para agricultura na República do Sudão e, possivelmente, auxiliar na melhoria da produtividade da lavoura, principalmente a de algodão.

Em princípio o convite não foi aceito pelo brasileiro por conta das condições geopolíticas do Sudão e das terras disponíveis no Brasil. Entretanto, no final de 2009, quando Gilson Pinesso voltava de uma viagem à China, decidiu visitar o país e foi levado pelos integrantes do Ministério da Agricultura a uma fazenda de 100 mil hectares. Na ocasião, o empresário se impressionou com a qualidade da terra, preta, e a topografia da região, melhor que as do Centro-Oeste. Apesar de a plantação de algodão existente possuir boas raízes, ela apresentava baixa produtividade e

oportunidades de melhorias. Na época, a produtividade do Grupo Pinesso era cerca de cinco vezes superior a das fazendas sudanesas.

Mesmo com o embargo dos EUA ao país, a guerra civil e as questões relacionadas ao governo, na mesma visita Gilson Pinesso apresentou aos representantes do Ministério da Agricultura um projeto piloto de replicação do modelo brasileiro para o início das atividades em 500 hectares, sendo 400 de algodão e 100 de soja. Caso o projeto fosse bem sucedido, a área de cultivo aumentaria nas próximas safras. Para a realização do acordo, o governo sudanês financiou integralmente a operação e o Grupo Pinesso foi responsável pela execução técnica. De acordo com Gilson Pinesso:

“No início, o acesso ao financiamento público foi fundamental; sem isso eu não teria ido porque o projeto inicial requereu muita inversão financeira, muito dinheiro foi colocado no negócio. Imagine que nós temos lá alguns milhões de dólares em máquinas e equipamentos. Se eu tivesse que ter levado dinheiro meu lá com certeza o projeto não teria acontecido, até porque eu não tinha o conhecimento e a segurança que tenho hoje. Então, inicialmente foi muito importante que o governo bancasse o projeto colocando dinheiro.”

A partir do acordo e aceite do projeto pelas duas partes, Gilson Pinesso voltou ao Brasil e contratou um casal de agrônomos que já havia estagiado em uma fazenda do Grupo. Eles não falavam nem inglês nem árabe e a liderança principal seria exercida pela mulher, a Cláudia. O próximo passo foi despachar sementes e equipamentos do Brasil para o Sudão, tudo com o financiamento sudanês, conforme já apontado. Sendo assim, em 10 de junho de 2010 o plantio foi iniciado por Gilson Pinesso, Cláudia e uma equipe sudanesa que já estava instalada. O resultado da safra foi positivo, a produtividade da área foi cerca de 10 vezes superior a média sudanesa, o projeto gerou boa repercussão no país e produtores locais quiseram conhecer a área cultivada e as técnicas utilizadas.

Após o sucesso e a finalização do projeto piloto, Gilson Pinesso, juntamente com sua equipe técnica, elaborou um projeto de expansão da área cultivada para os próximos anos, o qual também foi prontamente aceito pelo Ministério da Agricultura. Para auxiliar a operação no

Sudão, foi criada uma empresa de três sócios: Grupo Pinesso com 50% de participação, Ministério da Agricultura com 25% de participação e Abisnaco (uma empresa formada por países da comunidade árabe que possui 49% de participação do governo sudanês) com 25% de participação. Para o início do projeto, Gilson Pinesso argumenta que o conhecimento das leis formais do país, quase todas escritas em árabe e baseadas na lei inglesa, não foi crucial; os contatos pessoais e a rede formada foram mais relevantes para a realização do negócio. Entretanto um advogado sudanês de renome na capital foi consultado e contratado para acompanhar e assessorar todo o processo.

É relevante mencionar que, no Sudão, assim como na maior parte da África, a terra é propriedade da União. Para os agricultores, o governo faz uma concessão na forma de comodato, com exigências e período de vigência estabelecidos previamente através de contrato formal. As plantações do Grupo Pinesso são 100% mecanizadas e a mão de obra utilizada é essencialmente sudanesa. No início da operação havia 50 brasileiros trabalhando com o Grupo no país, e em 2014 eram 12 que coordenavam a produção. Alguns sudaneses foram treinados e capacitados no Brasil e voltaram para atuar na área do Grupo Pinesso no Sudão, o que possibilitou a diminuição no número de brasileiros no país e aumentou o uso da mão-de-obra local.

Apesar do sucesso do projeto piloto, com a independência do Sudão do Sul em 2011, o Sudão perdeu grande parte de suas receitas que vinham do petróleo e o projeto sofreu algumas dificuldades, principalmente no âmbito financeiro. Entretanto, é importante mencionar que uma das estratégias do governo sudanês para recuperar divisas para o país é investir na agricultura. Sendo assim, o projeto não foi abandonado, ele inclusive foi beneficiado pelo governo, que liberou a transgenia do algodão.

Em 2013, o Grupo Pinesso atuava em 100 mil hectares de terras no Sudão, o que é aproximadamente a área de países como Hong Kong, São Tomé e Príncipe. Da área total, 15 mil hectares eram cultivados e possuíam perspectivas de crescimento de área produtiva em áreas irrigadas nos próximos seguintes. O principal cultivo, com cerca de 2/3 da área plantada, era o algodão, seguido pelo milho, sorgo e girassol.

Em 2015, a perspectiva era de ter 22 mil hectares cultivados, majoritariamente com algodão e milho. O foco do Grupo era expandir a produção de milho, feijão, e arroz para atender a não suprida demanda interna da região, fomentar a produção local, gerar renda, emprego e disseminar conhecimento e tecnologia. Para expandir a área de cultivo, Gilson Pinesso considera o governo sudanês aberto. No início de 2015 havia cerca de oito milhões de hectares disponíveis para a agricultura no país, porém faltavam recursos financeiros e humanos para execução.

Para operar no país, o Grupo Pinesso precisou desenvolver relacionamentos com fornecedores e clientes. Quanto aos fornecedores, alguns insumos podiam ser obtidos no mercado nacional e havia outros que necessitavam ser importados, o principal importador foi a China. Gilson Pinesso afirma que era mais fácil conseguir liberação burocrática de novos produtos no Sudão, que demandavam entre seis meses e um ano, do que no Brasil, que demandava cerca de cinco anos. No caso da exportação de sementes do Grupo Pinesso do Brasil para o Sudão, o problema não era o envio do insumo, e sim o recebimento do dinheiro por conta do embargo dos Estados Unidos, pois nenhum banco brasileiro podia receber divisas do Sudão.

Relacionado às estratégias futuras, o milho assumia papel de destaque. O produto tem sido de grande sucesso no país. Os sudaneses não tinham essa tradição na lavoura e foi o Grupo Pinesso que levou sementes brasileiras adaptadas ao clima tropical para a região. Durante os anos 2000, o Sudão importou cerca de 380 mil toneladas e dispendeu entre 80 e 100 milhões de dólares por ano com o milho. Em 2014, foram produzidos entre quatro e cinco toneladas de milho por hectare, os quais foram destinados integralmente ao mercado interno. Diferentemente do milho, o algodão era produzido somente para o mercado externo.

Conforme já mencionado, uma parte da produção no Sudão, principalmente a de milho, era destinada ao mercado interno. Outra parte da produção, a de algodão, ia para o mercado externo, principalmente para clientes da Etiópia, China e Turquia. Para realizar o contato inicial e desenvolver o relacionamento com os novos clientes, Gilson Pinesso sustenta que precisou usar seus contatos internacionais de empresas que já o conheciam para fazer as primeiras transações de venda. Porém, com o tempo, abriram os caminhos e agora possuem os canais de exportação das mercadorias consolidados.

Tanto para importar insumos como para exportar o produto final, o maior empecilho enfrentado pelo Grupo Pinesso no Sudão foi o embargo dos Estados Unidos. Para viabilizar as operações, a empresa criada no Sudão usava os métodos que as demais empresas sudanesas empregam para pagar seus fornecedores e receber seus pagamentos, e às vezes era necessário exportar para um país e receber o pagamento de outro.

Além das dificuldades relacionadas ao embargo norte americano, Gilson Pinesso aponta que foi necessário adaptar as culturas às condições de solo e clima do país. Outra dificuldade que ainda enfrenta está relacionada à obtenção de recursos que não sejam do governo sudanês para viabilizar o crescimento e o desenvolvimento de novos projetos. A operação no Sudão precisa ter escala para ser economicamente viável e atingir uma importância relevante frente aos negócios do Grupo Pinesso no Brasil.

Em relação à cultura da população local, foi necessário entender e respeitar os costumes da religião islâmica, entre eles os horários das rezas durante o dia e o Ramadã, período de 40 dias em que os muçulmanos não podem comer nem beber durante o dia. O Ramadã ocorre no mesmo período do plantio de algodão, diminuindo a produtividade dos trabalhadores por não estarem devidamente alimentados e hidratados. Apesar das dificuldades e dos aspectos que exigiram adaptação, Gilson Pinesso salienta que o povo sudanês, inclusive os demais agricultores locais, é muito hospitaleiro, dócil, amável e gentil. Ele nunca enfrentou problemas relacionados às pessoas e, inclusive, possui bons relacionamentos com os que seriam seus concorrentes locais.

Além de apontar as dificuldades, Gilson Pinesso sustenta que a maior motivação para que ele se interessasse e aceitasse participar no projeto foi o desafio pessoal de levar algum benefício e fazer algo importante para a carente população do continente africano. Isso ocorreu e ocorre por meio de transferência de tecnologia relacionada à agricultura. No âmbito técnico, o empreendedor aponta que também foram incentivadores do negócio a qualidade da terra, a topografia, a menor incidência de pragas e o menor uso de fertilizantes em relação ao Brasil, fatores que propiciam a agricultura moderna e o uso de tecnologia. Além disso, o empreendedor aponta que o potencial de retorno da agricultura no Sudão era maior do que seria em um país desenvolvido. Em relação

ao Brasil, no Sudão se obtêm menores custos de produção e maiores preços de venda. Em um país desenvolvido tal diferença tende a ser ainda maior. É interessante lembrar que o processo vivenciado no Sudão possui algumas similaridades com o histórico de expansão do Grupo para o Centro-Oeste brasileiro em uma época em que a região era carente de infraestrutura e insumos para a produção. Portanto, essa não foi a primeira vez que a família vivenciou um processo de conhecimento e desenvolvimento de uma região ainda não explorada.

Gilson Pinesso avalia a decisão de expandir para o Sudão como de baixo risco econômico. Conforme descrito anteriormente, a operação foi desenhada para que o Grupo Pinesso participasse com *know-how* e tecnologia e o governo do Sudão com os recursos financeiros. Para o empreendedor, o recurso pessoal mais demandado no processo foi seu tempo. No início de 2015, a empresa tríplice formada no Sudão tinha atuação e reputação própria, e os bancos locais já financiavam suas operações de agricultura, o que não ocorria no início.

Em relação a possíveis decisões de expansão para o Sudão de outros empreendedores, especialmente os relacionados à agricultura, Gilson Pinesso acredita que esse é um país muito aberto a investimentos internacionais. Caso um produtor internacional tenha interesse no país, o governo irá ajudar e indicar as melhores áreas disponíveis e caminhos a percorrer. O empreendedor também acredita que possíveis mudanças no governo local não influenciariam o negócio, a empresa constituída no Sudão possui bases sólidas e gera benefícios ao país e à sua população.

3.5 Caso 02: A Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos

Além das motivações já apresentadas da presente pesquisa, a Rede de Churrascarias Brasileira¹³ foi escolhida para ser o segundo estudo de caso por abranger um destino e um consequente processo empreendedor de expansão do negócio diferente do vivenciado pelo Grupo Pinesso.

¹³ O conteúdo que será apresentado no caso está baseado em uma palestra realizada por Arri Coser na Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo no dia 05 de maio de 2015 e em uma entrevista que ocorreu no mesmo dia, logo após a palestra. Além do material obtido a partir da palestra e da entrevista, a pesquisa também contou com materiais publicados na internet e em revistas especializadas.

Nesse caso, o empreendedor Arri Coser e seus sócios decidiram expandir o negócio que possuíam no Brasil para os Estados Unidos. Em um primeiro momento para a cidade de Dallas, estado do Texas, e posteriormente para outros grandes centros urbanos do país. Diferentemente de Gilson Pinesso, que expadiu para um país menos desenvolvido, Arri Coser decidiu abrir novas unidades de seu negócio em um país mais desenvolvido que o Brasil, acarretando em diferentes processos, necessidades, motivações e desafios.

3.5.1 A Rede de Churrascarias Brasileira

A história da Rede de Churrascarias Brasileira remete à história dos irmãos Arri e Jair Coser. Ainda na adolescência, em 1976, os irmãos, provenientes da cidade de Encantado, interior do Rio Grande do Sul, foram trabalhar como garçons em uma churrascaria de Aparecida, cidade de peregrinos católicos do interior de São Paulo, e posteriormente em uma churrascaria no Rio de Janeiro por meio da indicação de conhecidos da família.

Em 1979 ocorre o início da Rede de Churrascarias Brasileira de fato. Juntamente com mais dois sócios, parceiros de trabalho no Rio de Janeiro, os irmãos Coser compraram um restaurante que só funcionava às sextas, sábados e domingos no sistema *à la carte* em Porto Alegre, Rio Grande do Sul. Após reestruturarem o restaurante, ele foi reinaugurado em 1981 com a nova direção e uma forma inovadora de servir os clientes: o modelo do espeto corrido. Ademais, vale mencionar que o restaurante era localizado no centro da cidade e buscava atender cidadãos de alta renda, e não era como as outras churrascarias que se situavam nas beiras das estradas, objetivando atender com comida rápida os caminhoneiros que passavam pela região em suas viagens.

Nos primeiros 10 anos de operação da Rede de Churrascarias Brasileira foram abertas três lojas, todas no Brasil. A necessidade de formatação inicial dos restaurantes e os problemas econômicos dos anos 1980 fizeram com que o processo de expansão fosse lento. Em 1986 os irmãos abriram a primeira filial na cidade de São Paulo, em Moema, bairro frequentado por pessoas de alta renda e padrões de exigência. Na época o restaurante não tinha concorrentes com o mesmo conceito na cidade.

De 1990 até 2000 foi aberta mais uma loja. Nesse período Arri Coser realizou diversas viagens para a Europa e Estados Unidos procurando conhecimento e novas informações relacionadas a gastronomia, vinhos e restaurantes. Após o ano 2000 foi possível intensificar a expansão do número de lojas devido à melhora da situação econômica do Brasil e aos conhecimentos adquiridos nas décadas anteriores. Com isso, a rede sofreu nova reestruturação: o sistema de funcionamento foi aperfeiçoado com a melhor apresentação de vinhos e pratos, além da introdução de produtos importados.

No início dos anos 2000, com o sucesso dos restaurantes no Brasil, os proprietários da rede receberam diversas propostas de compra e convites de parcerias de expansão para outros países. Nesse contexto, Arri Coser recebeu um convite de parceria para abrir uma loja na África do Sul e outra de ir para a China. Ambos os convites não foram aceitos, entre outros, por se tratarem de países com baixos padrões democráticos e regras pouco claras. Entre 2000 e 2010 a rede abriu 20 novas lojas.

A ideia de abrir novas lojas nos Estados Unidos surgiu em 1993, ano que os proprietários da rede queriam fazer uma expansão para Minas Gerais, mais especificamente em Belo Horizonte. Arri Coser e seus sócios perceberam que o custo de abrir um restaurante em Minas Gerais seria maior do que abri-lo em qualquer cidade dos Estados Unidos. Dessa maneira, o custo total para iniciar uma nova unidade foi a principal motivação da expansão para os Estados Unidos. Tal fator somou-se com a abertura econômica do Brasil iniciada no governo Collor para incentivar a expansão além da fronteira nacional.

Após o início da ideia de expansão internacional, o projeto de abrir um novo restaurante nos Estados Unidos foi desenvolvido de fato em 1994. Durante dois anos os proprietários da rede no Brasil realizaram viagens, estudaram o mercado e o funcionamento do país. Em 1997 abriram o primeiro restaurante em Dallas, no estado do Texas. Na época o câmbio oscilava entre 0,80 e 0,90 reais por dólar, taxa extremamente favorável à entrada de empresas nos Estados Unidos.

3.5.2 Os Estados Unidos: ambiente institucional e competitivo

Os Estados Unidos é um dos países etnicamente mais diversos do mundo. Está localizado na América do Norte, entre o Canadá e o México, e é composto por 50 estados e o distrito federal. De acordo com o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD (2013), o IDH dos Estados Unidos em 2013 foi de 0,914, classificado como de alto desenvolvimento humano. A expectativa de vida foi de 78,94 anos, os cidadãos estudaram em média 12,94 anos e o PIB per capita foi de US\$ 53.041,98, o equivalente a US\$ 145,32 por dia.

Em 2000 os Estados Unidos possuíam mais de 200.587 restaurantes, em 2011 esse número subiu para 228.926, correspondente a um aumento de 14%. Durante o mesmo período, o valor de mercado do setor cresceu 29%. No Brasil, o número de restaurantes subiu 9%, passando de 58.777 em 2000 para 64.059 em 2011, porém o setor valorizou mais de 300% (EUROMONITOR INTERNATIONAL, 2015).

Segundo o USDA (2015), os Estados Unidos é o país com o maior consumo doméstico de carne bovina no mundo. Apesar do crescimento do consumo brasileiro de carne bovina nos últimos anos, o consumo total dos Estados Unidos ainda é cerca de 40% superior. Em 1997 o consumo total brasileiro foi de 5.977 mil toneladas métricas por peso de carcaça e dos Estados Unidos foi de 11.768 mil toneladas métricas por peso de carcaça. Em 2014 os brasileiros consumiram 7.896 mil toneladas métricas por peso de carcaça e os norte-americanos 11.244 mil toneladas métricas por peso de carcaça (USDA, 2015).

Segundo a versão de 2015 do Índice de Progresso Social, na dimensão de Necessidades Humanas Básicas, os Estados Unidos possuem uma pontuação calculada para a dimensão nutrição e cuidados médicos básicos de 98,52 enquanto o Brasil possui 96,34. Em Fundamentos de Bem-Estar, a dimensão acesso à informação e comunicação recebe a nota 85,00 nos Estados Unidos e 73,60 no Brasil. Por fim, os indicadores de oportunidades, tolerância e inclusão têm 74,46 como pontuação nos Estados Unidos e 66,45 no Brasil (SOCIAL PROGRESS IMPERATIVE, 2015).

O Índice de Liberdade Econômica da *Heritage Foundation* de 2015 para os Estados Unidos foi de 76,2 enquanto que para o Brasil foi de 56,6. No componente ‘Liberdade da Corrupção’,

enquanto os Estados Unidos recebeu nota 73,0, o Brasil ficou com a nota 42,0. ‘Liberdade de Investimentos’ nos Estados Unidos foi de 70,0 e no Brasil de 50,0 (THE HERITAGE FOUNDATION, 2015). A nota do índice e de seus 10 componentes estão representadas na Tabela 5.

Na publicação do Banco Mundial de 2015 em relação à facilidade de fazer negócios, dentre os 189 países classificados, os Estados Unidos ficaram na 7ª e o Brasil na 120ª posição. Ademais, enquanto a distância da fronteira para os Estados Unidos foi de 81,98 para o Brasil foi de 58,01 (WORLD BANK, 2015). A publicação também mostrou que nos Estados Unidos é necessário menor número de procedimentos e menor quantidade de dias para abrir uma empresa quando comparado ao Brasil (Tabela 6).

3.5.3 A Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos: desvendando o contexto institucional e competitivo

Antes de iniciar o processo de expansão internacional, os proprietários da Rede de Churrascarias Brasileira tinham contatos no Brasil de pessoas que conheciam o mercado dos Estados Unidos e pessoas do país que poderiam assessorar o processo de internacionalização. Ademais, Arri Coser também tinha algum conhecimento prévio do mercado imobiliário por conta da construção física dos restaurantes do Brasil. Nesse contexto, um dos parceiros do Brasil conhecia o *head* de uma empresa que auxiliava a realização de negócios no Texas por já haver estudado com ele em Chicago. O parceiro dos Estados Unidos sabia falar português e conhecia o Brasil por já ter trabalhado e estudado no país.

Após ter conhecimento do contato nos Estados Unidos, em 1996, Arri Coser pediu para seu parceiro brasileiro marcar uma reunião no país com o contato de interesse. Uma semana depois os irmãos estavam na reunião em Dallas. Na ocasião, apresentaram a Rede de Restaurantes Brasileira e disseram que gostariam de se instalar no país. Expuseram que não conheciam a legislação dos Estados Unidos, não sabiam como procurar um ponto comercial, enfim, não sabiam por onde iniciar, e seria nestes pontos que a empresa estadunidense deveria auxiliar. Após a reunião inicial marcaram novo encontro dois dias depois para receberem uma proposta do

escritório. Em mais dois dias já tinham um macro acordo relacionado ao início do projeto de internacionalização.

Após a semana de reuniões e início da formatação do projeto, o plano começou a ser executado e a primeira loja dos Estados Unidos foi aberta em Dallas, estado do Texas, em 1997. O projeto se iniciou com quatro sócios brasileiros, sem ninguém de outras sociedades, nem investimentos de terceiros ou capital externo, ou seja, foi integralmente realizado com financiamento próprio dos quatro sócios. O restaurante foi novamente inovador ao trabalhar com o conceito de espeto corrido de alta qualidade em Dallas, e nos Estados Unidos como um todo. Na ocasião, Jair Coser mudou-se, juntamente com a família, para o país enquanto Arri Coser cuidava dos negócios no Brasil, e os irmãos se encontravam cerca de uma vez por mês. Vale mencionar que, em princípio, a ideia era abrir um restaurante em Nova York ou Miami. Entretanto, os Coser perceberam que as cidades eram muito caras e correriam o risco de atender majoritariamente brasileiros, não a população local como era o intuito. Ademais, o contato com o escritório em Dallas reforçou a escolha.

Após o início da operação da Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos, nos três primeiros anos a loja funcionou como um projeto piloto: ela foi formatada, adaptada e repensada para se adequar às exigências locais e subsidiar a decisão se o negócio estava certo ou não e se seriam abertas novas lojas no país ou não. Em 2000 foi aberta a segunda loja nos Estados Unidos. Após a abertura da segunda loja começou o projeto de expansão no novo país. O plano era abrir uma loja por ano nos próximos cinco anos, e esse programa foi executado de 2000 até 2005.

Em 2005, o novo plano de expansão era abrir duas lojas por ano durante os próximos cinco anos. Nesse momento, dois dos sócios resolveram sair do negócio e vender suas participações. Devido à intenção de venda de parte do negócio, os quatro sócios contrataram um banco dos Estados Unidos para fazer a avaliação. Na época a rede faturava cerca de US\$ 50 milhões por ano. Depois da avaliação, os irmãos Coser compraram a participação dos outros dois sócios.

Após seis meses da compra, com a continuidade da execução das operações, o projeto de expansão foi intensificado para três novas lojas por ano. Nesse momento, o banco que havia sido

contratado para fazer a avaliação do negócio em 2005 entrou em contato e propôs que os irmãos acelerassem o negócio e aceitassem um novo sócio do mercado. A sugestão foi aceita pelos Coser, os interessados apareceram e o grupo brasileiro GP Investimentos, que possuía parceiros em comum com os empresários, foi selecionado para comprar parte da rede em 2006. A receita da venda foi para os irmãos como pessoa física. Assim, a rede não faturou com o negócio. Com a venda, os irmãos ficaram capitalizados para possíveis intempéries nos próximos anos.

A decisão de vender parte do negócio partiu da vivência de Jair Coser nos Estados Unidos. O empresário achava que o mercado como um todo estava altamente alavancado por conta do sistema de funcionamento dos bancos e do mercado imobiliário. O contrato realizado vendia 40% da Rede de Churrascarias Brasileira. O acordo previa que, após o atingimento de todas as metas, os Coser teriam 1% de volta a cada US\$ 1 milhão de EBITDA acima da meta, com o limite de 5%. No fim do período tiveram 5% revertidos e os 35% restantes permaneceram sob o controle do GP Investimentos.

De 2006 até 2011 o plano de operação e expansão da rede foi cumprido nos Estados Unidos. Em 2011 o contrato com o fundo previa a opção de recompra dos 35% pelos Coser, porém os irmãos resolveram sair do negócio e vender os 65% restantes ao GP Investimentos. Em 2011, a rede possuía 23 restaurantes, sendo 16 nos Estados Unidos e sete no Brasil (três somente na cidade de São Paulo) e 2000 funcionários.

Arri Coser costuma afirmar que, quando chegou nos Estados Unidos, tinha seis objetivos no país:

“ 1. Conquistar o petróleo do Texas, 2. Os grãos de Chicago, 3. O cinema de Beverly Hills, 4. O poder de Washington, 5. O mercado financeiro de Nova York, 6. A inteligência de Boston ”

Quando a Rede de Churrascarias Brasileira foi vendida, ou os objetivos tinham sido atingidos, ou estavam prospectados e encaminhados. Segundo notícias da mídia, em abril de 2015, já sob o controle de um fundo estadunidense, não mais o GP Investimentos, a Rede de Churrascarias Brasileira registrou um pedido de oferta pública inicial de ações (IPO) na comissão de valores mobiliários dos Estados Unidos.

Relacionado aos aspectos institucionais do processo de internacionalização, operação e expansão nos Estados Unidos, Arri Coser afirma que a maior diferença e vantagem em relação ao Brasil é que “*na América tudo funciona redondo*”. A afirmação está sustentada no fato de que tanto a Constituição Federal como as leis estaduais (que são distintas entre os 50 estados) estão consolidadas e formatadas. Ademais, no país, as leis funcionam e os que não as cumprem são devidamente punidos. Com isso, o caminho que o empreendedor deve percorrer está todo formatado e é transparente; é possível saber o que deve ser feito e o que irá ocorrer. Caso um empreendedor deseje ir ao país e não conheça ninguém, basta estudar as regras e/ou contratar um escritório para assessorá-lo, pois não é primordial conhecer pessoas chave e estar ligado a redes influentes para ingressar no mercado.

Ainda em relação ao aspecto institucional, a semelhança em relação ao Brasil está na dificuldade em conhecer e entender todas as leis. Entretanto, a diferença está na pericibilidade das leis brasileiras, tanto a federal como as estaduais, que ainda não estão completamente formatadas. As leis são alteradas periodicamente, sendo necessário estar sempre acompanhando as mudanças e adaptando os negócios. Além do mais, no Brasil, as leis demoram para serem devidamente aplicadas pelos órgãos competentes, isso quando são aplicadas. Sendo assim, no país existe uma maior instabilidade institucional que acarreta custos de acompanhamento e adaptação, dificultando o funcionamento dos empreendimentos e do recebimento de possíveis investidores estrangeiros.

Especificamente para o caso de Dallas, no distrito que seria aberta a primeira loja era necessário submeter o projeto do novo restaurante para avaliação de uma comissão composta por sete membros da sociedade local. A reunião de avaliação ocorria quinzenalmente. Em tal oportunidade, o responsável pelo novo empreendimento apresentava o projeto à comissão e eles o aprovavam ou não, expondo seus questionamentos e possíveis pontos de discordância. Caso o estabelecimento enfrentasse algum problema ou desejasse fazer alguma alteração em relação ao projeto inicial, deveria enviar um representante para participar da próxima reunião e propor o novo projeto. Nos Estados Unidos, o modo de avaliação e aprovação dos projetos pode sofrer

alterações em diferentes estados e distritos, porém a espinha dorsal do processo é semelhante em todo o território nacional e estava disponível e clara aos interessados.

Durante o processo de internacionalização e funcionamento no novo país, Arri Coser sustenta que o maior desafio estava relacionado ao idioma, pois os sócios não eram fluentes em inglês e poucos funcionários eram bilingues. Contudo, a barreira acabou se tornando um aspecto positivo, fazendo com que fosse fundamental a profissionalização do negócio como um todo. Ademais, a transferência de brasileiros para trabalharem nos Estados Unidos, garantindo a manutenção da cultura e do modo de operar dos restaurantes, exigiu grande esforço burocrático, especialmente depois dos ataques terroristas de 2001. Vale mencionar que os funcionários brasileiros que foram trabalhar nos Estados Unidos vivenciaram uma mudança no padrão de vida de suas famílias por conta dos benefícios do novo país, da diferença de renda e da possibilidade de crescimento profissional, e poucos voltaram ao Brasil.

Diferentemente do caso do Grupo Pinesso, poucas pessoas dos Estados Unidos foram treinadas no Brasil. Somente profissionais chave, tais como os arquitetos, foram enviados ao país de origem da rede para entender os restaurantes em funcionamento, mas o idioma era uma barreira muito forte para a transferência de informações. Por conta do tipo de negócio e da qualificação dos funcionários estadunidenses, dos quais muitos eram estudantes universitários, o treinamento nos restaurantes dos Estados Unidos era suficiente, reduzindo custos e agilizando o processo.

Uma surpresa em comparação às lojas do Brasil vivenciada nas lojas dos Estados Unidos está relacionada à divulgação e captação de clientes dos novos restaurantes. Nos Estados Unidos não foi necessária a realização de grandes campanhas na mídia para divulgar o novo restaurante. Logo na primeira semana de funcionamento, as famílias de todos os funcionários e pessoas que participaram de alguma forma da construção do projeto realizaram uma refeição no restaurante. A sociedade possui um modelo de integração e autofiscalização diferente do Brasil. Tal fato fez com que os consumidores da Rede de Churrascarias Brasileira fossem majoritariamente estadunidenses, com pouca presença de estrangeiros.

Em relação aos fornecedores, desde o início da operação nos Estados Unidos não era permitida a importação de carne brasileira *in natura* por conta de impedimentos alfandegários. Portanto, fazia-se necessária a compra em fornecedores já estabelecidos no país. Além disso, nos Estados Unidos, diferentemente do Brasil, os frigoríficos não atendiam diretamente o consumidor final, ou restaurantes ou supermercados. Os frigoríficos apenas produziam o boi em confinamento, com raça e rastreabilidade, abatiam e entregavam para o *dealer*. O *dealer* é o responsável por fazer o corte de acordo com a necessidade dos clientes. Após o trabalho do *dealer*, uma transportadora, normalmente UBS ou DHL, entregava a carne para o comprador. Dessa forma, a rede possuía um contrato anual de fornecimento de carne com o *dealer*. As entregas eram realizadas de acordo com os pedidos intermediários, que poderiam ser diários, fazendo com que não fosse necessário ter estoque nem grandes câmeras frigoríficas.

A história empreendedora de Arri Coser não acaba com a venda da Rede de Churrascarias Brasileira, pois ele continua investindo na construção de negócios no setor. Com a venda da Rede de Churrascarias Brasileira, Arri Coser resolveu viajar e estudar o setor por cerca de um ano. Após esse período, em 2013 o empresário retornou ao mercado e ingressou em um novo negócio, ainda relacionado ao churrasco. Posteriormente começou a empreender também em uma rede de *trattorias* e *pizzas*. Além de distintas especialidades, as redes de restaurantes em que Arri atuava no início em 2015 abrangiam diferentes públicos e possuíam distintos *tickets* médios. Em ambas as redes, o empreendedor, a partir de seu ingresso no negócio, introduziu inovações de conceitos e processos.

Por fim, vale ressaltar que Arri Coser configura-se como um empresário do setor de restaurantes que foca no mercado *premium*, com um crescimento de lojas planejado, objetivando retorno no médio e longo prazo. Os fundos de investimento, controladores da Rede de Churrascarias Brasileira, focam em retornos rápidos, exigindo distintas estratégias de crescimento e mercado consumidor alvo. Sendo assim, os padrões de funcionamento e estratégias de crescimento da Rede de Churrascarias Brasileira foram adaptados após a venda.

3.6 Discussão

As metodologias utilizadas na presente pesquisa estão baseadas na realização de um Teste t de diferença de médias e no desenvolvimento e análise de dois estudos de caso: o do Grupo Pinesso no Sudão e da Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos.

Os resultados quantitativos puderam confirmar que, em média, a atividade empreendedora possui características distintas nos países desenvolvidos e nos demais países. Diferenças significativas no teste de comparação de médias do Teste t foram constatadas para a taxa de empreendedorismo estabelecido e para as taxas de novos empreendedores, tanto os por oportunidade como os por necessidade. Além disso, os testes também revelaram que há uma maior taxa de empreendedorismo estabelecido nos países não desenvolvidos em relação aos países desenvolvidos e que, para os empreendedores nascentes, os que foram motivados pela possibilidade de independência e/ou maiores ganhos, os empreendedores por oportunidade são predominantes nos dois grupos.

Entretanto, apesar dos resultados comprovarem a existência de ‘dois mundos’ quando se trata do empreendedorismo e da importância do ambiente institucional mais estável dos países desenvolvidos para o empreendedorismo estabelecido e para o nascente por oportunidade, eles não foram suficientes para explicar como são estes mundos nem para relacionar o empreendedorismo às instituições de forma aprofundada, temática central do estudo. Isto posto, foi verificada a necessidade de completar a investigação, e os estudos de caso se mostraram uma rica ferramenta.

Em relação à parte qualitativa, é verificado que o Sudão, o Brasil e os Estados Unidos, países envolvidos nos dois estudos de caso apresentados, possuem características institucionais, macroeconômicas e sociais distintas, sendo classificados, respectivamente, como de baixo, alto e muito alto desenvolvimento humano (PNUD, 2014). Assim como para o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), a expectativa de vida, o estudo médio e o PIB *per capita* do Sudão sempre são inferiores e os dos Estados Unidos sempre são superiores aos encontrados no Brasil. Os dez componentes do índice de liberdade econômica da *Heritage Foundation* (2015),

também mostram que, na maioria dos casos, o Brasil se encontra em uma posição intermediária entre o Sudão e os Estados Unidos. O Sudão possui dois componentes que não puderam ser calculados por insuficiência de dados, portanto também não possui o índice agregado. Os números obtidos do PNUD e os dez componentes do índice de liberdade econômica dos três países estão registrados na Tabela 5.

Tabela 5: Panorama institucional, macroeconômico e social do Sudão, Brasil e Estados Unidos

PAÍS/COMPONENTE	SUDÃO	BRASIL	ESTADOS UNIDOS
Índice de Desenvolvimento Econômico (IDH) 2013	0,473	0,744	0,914
Expectativa de vida (anos)	62,06	73,94	78,94
Estudo médio (anos)	3,14	7,18	12,94
PIB per capita por dia (US\$)	4,80	30,71	145,32
Índice de Liberdade Econômica	N/A	56,6	76,2
Direito de Propriedade	N/A	50,0	80,0
Liberdade da Corrupção	11,0	42,0	73,0
Liberdade Fiscal	86,4	68,4	66,2
Gastos do Governo	94,5	50,9	51,8
Liberdade de Negócios	49,0	53,6	88,8
Liberdade do Trabalho	43,8	52,1	98,5
Liberdade Monetária	52,8	69,4	76,6
Liberdade do Comércio	55,6	69,6	87,0
Liberdade de Investimentos	15,0	50,0	70,0
Liberdade Financeira	N/A	60,0	70,0

FONTE: PNUD (2014) e *The Heritage Foundation* (2015).

O *Doing Business*, do Banco Mundial, estudou 189 países e classificou o Sudão como o 160º país mais fácil de fazer negócios, o Brasil como o 120º e os Estados Unidos como o 7º. Ressalta-se que, de acordo com a Tabela 6, tanto no Sudão como nos Estados Unidos, o número de procedimentos e o tempo necessário para a abertura de uma empresa são menores que no Brasil. Um empreendedor nos Estados Unidos consegue iniciar seu negócio mais rapidamente e com um menor número de procedimentos que um empreendedor no Sudão (WORLD BANK, 2015).

Tabela 6: Facilidade para fazer negócios em 2015

PAÍS/ BANCO MUNDIAL <i>DOING BUSINESS</i>	SUDÃO	BRASIL	ESTADOS UNIDOS
Ranking Mundial	160	120	7
Distância da Fronteira	49,55	58,01	81,98
Abertura de Empresas – Número de Procedimentos	10	11,6	6
Abertura de Empresas – Duração em Dias	36	83,6	5,6

FONTE: World Bank – *Doing Business* (2015).

Corroborando as classificações dos três países apresentadas, há outros indicadores institucionais, macroeconômicos e sociais que também classificam o Brasil em uma posição intermediária ao Sudão e aos Estados Unidos. Um desses indicadores é o Índice de Progresso Social, apresentado na caracterização dos países relacionados aos casos.

Com suporte dos dados secundários apresentados, os casos estudados no trabalho ilustraram o movimento de um empreendedor que foi para um país menos desenvolvido e com um ambiente com indicadores inferiores de desenvolvimento institucional, Gilson Pinesso, e de um segundo empreendedor que expandiu para um país mais desenvolvido e com um ambiente com indicadores superiores de desenvolvimento institucional, Arri Coser.

Especificamente sobre os casos, quando analisamos a importância das relações interpessoais e a obtenção de legitimidade anteriores à internacionalização percebemos que, enquanto para o Grupo Pinesso foi fundamental a visita pessoal nas fazendas brasileiras e o convite do Ministro da Agricultura sudanês, para a Rede de Churrascarias Brasileira não houve qualquer contato com a esfera pública dos Estados Unidos. Por outro lado, na esfera privada, ter o contato de uma pessoa nos Estados Unidos que poderia assessorar o processo de internacionalização foi mais importante para o processo como um todo do que os relacionamentos na esfera privada que ocorreram no Sudão. A importância dos contatos com pessoas chave e os auxílios recebidos refletem parte do funcionamento do ambiente institucional informal dos países envolvidos.

Nenhum dos dois casos usufruíram de crédito proveniente da esfera privada, pois o Grupo Pinesso foi totalmente financiado pelo governo do Sudão e a Rede de Churrascarias Brasileira

não obteve qualquer crédito do governo dos Estados Unidos, posto que seu processo de expansão foi integralmente financiado com recursos próprios.

Arri Coser sustenta que foi imprescindível conhecer previamente e cumprir todas as leis federais e estaduais dos Estados Unidos, que eram complexas e bem formatadas, para iniciar e continuar sua operação. Gilson Pinesso, por outro lado, afirma que a contratação de um advogado local foi suficiente para que tivesse acesso às leis, que eram de padrão internacional, sendo o negócio apoiado pelo Ministério da Agricultura do país. Sobre a compreensão da cultura local, no caso do Grupo Pinesso foi necessário, principalmente, respeitar a religião predominante para organizar a rotina de trabalho. Na Rede de Churrascarias Brasileira o processo foi mais complexo, sendo fundamental entender e conquistar o respeito e confiança das comunidades envolvidas. A relevância de se conhecer e cumprir todas as leis e normas está no fato de que refletem a estrutura e o funcionamento do ambiente institucional formal dos países, ao passo que o conhecimento das culturas locais é importante pois elas refletem o ambiente institucional informal das nações. O Quadro 7 compara os processos vivenciados por ambas as empresas durante o processo de internacionalização e o início das operações além da fronteira brasileira.

Quadro 7: Comparação dos processos vivenciados pelas empresas no início das operações em novos países*

FATOR	GRUPO PINESSE	REDE DE CHURRASCARIAS BRASILEIRA
Relacionamentos na esfera privada	X	XX
Relacionamentos na esfera pública	XXX	0
Acesso a crédito na esfera privada	0	0
Acesso a crédito na esfera pública	XXX	0
Conhecimento das leis formais	X	XXX
Conhecimento da cultura local	X	XX

* DESCRIÇÃO: XXX - forte; XX - médio; X - Fraco; 0 - nulo.

Sendo assim, os casos analisados confirmam mais uma vez que as instituições importam e que a estrutura das instituições influencia a organização das firmas (NORTH, 1990). A partir do conhecimento e análise dos casos sob a luz da teoria é possível verificar que, para as instituições formais, seu conhecimento e cumprimento é mais importante nos países mais desenvolvidos, não sofrendo alterações com o nível de maturidade da firma. Por outro lado, para as instituições informais, que se mostraram mais importantes nos países menos desenvolvidos, em um primeiro

momento é necessário que o empreendedor se torne conhecido, se inclua socialmente e seja aceito em determinado contexto. Em um segundo momento é possível até mesmo influenciar o contexto e como as regras funcionam com as relações pessoais formadas e a legitimidade conquistada. Nesse sentido, é possível confirmar as duas proposições derivadas da teoria e apresentadas anteriormente.

Proposição 1: Quanto menos desenvolvido o país for, o conhecimento, a compreensão e o cumprimento das leis formais são menos importantes para o início de um novo negócio.

Proposição 2: Quanto menos desenvolvido o país for, as relações interpessoais e a obtenção de legitimidade (regras informais) são mais importantes para o início de um novo negócio.

A relação entre a matriz institucional e o nível de desenvolvimento de um país aplicado aos casos apresentados está na Figura 4.



Figura 4: Importância da matriz institucional para o início da atividade empreendedora de acordo com o nível de desenvolvimento do país aplicada ao Grupo Pinesso e a Rede de Churrascarias Brasileira

Salienta-se que uma limitação do trabalho envolve os empreendedores e negócios estudados. Gilson Pinesso e Arri Coser possuem características pessoais distintas, o que influencia diretamente a propensão de empreender e de como empreender. Ademais, a agricultura e os restaurantes possuem diversas características distintas, incluindo a legislação e o modo de operar e comercializar. A partir dos relatos e das singularidades das firmas envolvidas, é possível induzir que, possivelmente, Gilson Pinesso não estaria disposto a cultivar em um país como os Estados Unidos e Arri Coser não abriria um restaurante no Sudão.

Outra limitação está relacionada a elaboração dos casos primordialmente com base nos relatos dos empreendedores brasileiros, não tendo sido consideradas as opiniões e argumentações de outros *stakeholders* envolvidos no processo. Além disso, há apenas um caso envolvendo um país de alto e um de baixo índice de desenvolvimento, o que torna as generalizações mais frágeis.

Sendo assim, para trabalhos futuros, é recomendado buscar relatos de outras pessoas envolvidas nos processos vivenciados pelo Grupo Pinesso no Sudão e pela Rede de Churrascarias Brasileira nos Estados Unidos, assim como funcionários, população local, advogados envolvidos nos processos e agentes da comunidade ou da esfera pública do destino. Outra recomendação é aumentar o número de casos analisados, preferencialmente casos em um mesmo setor, para verificar sinergias e divergências nos processos vivenciados.

4. CONCLUSÃO

A última seção da dissertação, a atual seção de conclusões, será desenvolvida com base no que foi realizado e apresentado anteriormente, pontuando os principais achados e conclusões da pesquisa como um todo.

Em primeiro lugar, é importante retomar que a presente dissertação partiu do objetivo de compreender como os empreendedores, em países com diferentes níveis de desenvolvimento, iniciam e mantêm seus negócios de acordo com as diferentes regras formais e informais dos ambientes institucionais destes países. O questionamento que guiou todas as etapas da pesquisa foi: *Qual a relação entre instituições e empreendedorismo de acordo com o nível de desenvolvimento do país?*

Para atingir o objetivo e responder a pergunta proposta, o trabalho foi estruturado em quatro partes. A seção inicial apresentou uma introdução geral da dissertação, expondo as principais motivações e um breve plano de condução da investigação. As segunda e terceira partes foram elaboradas em formato de artigo com metodologias e resultados complementares. O primeiro artigo teve enfoque teórico e foi realizado a partir de um estudo bibliométrico, com análise de citações e cocitações, com base em publicações acadêmicas que abordavam instituições e empreendedorismo concomitantemente. O segundo foi um artigo empírico abrangendo uma parte quantitativa, Teste t de diferença de médias para dados de empreendedorismo, e outra parte qualitativa, dois estudos de caso de empreendedores e firmas originalmente brasileiros que expandiram suas operações para outros países, um desenvolvido e outro não desenvolvido. (Ver a relação de títulos, perguntas de pesquisa e objetivos no Quadro 1.)

O artigo teórico foi realizado com base em 151 artigos publicados em revistas internacionais de alto fator de impacto e indexadas ao *ISI - Web of Science*. As referências foram analisadas a partir do mapa de citações e cocitações do *software CiteSpace*. Os resultados revelaram que há duas correntes predominantes de pesquisa que integram instituições e empreendedorismo (ver Figura 2). Uma delas está alicerçada na abordagem econômica da Nova Teoria Institucional, a NEI, e se

conecta com autores ligados aos schumpeterianos da Escola Austríaca, que define o empreendedor como um agente inovador, que introduz mudanças. A outra é fundamentada na abordagem sociológica da Nova Teoria Institucional e se relaciona mais com autores kirznerianos da Escola Austríaca, que consideram o empreendedor como o agente que descobre e explora as oportunidades disponíveis. O artigo também sustenta que as divisões apresentadas não são concorrentes e que não há uma divisão exata na literatura sobre o tema. Além do mais, a sociologia econômica tem integrado conceitos de ambas as vertentes. Por fim, o artigo apresenta duas conclusões gerais da literatura estudada que serão subsídio inicial para o artigo seguinte. As conclusões são:

Conclusão 1: Quanto menos desenvolvido o país for, o conhecimento, a compreensão e o cumprimento das leis formais são menos importantes para o início de um novo negócio.

Conclusão 2: Quanto menos desenvolvido o país for, as relações interpessoais e a obtenção de legitimidade (regras informais) são mais importantes para o início de um novo negócio.

O segundo artigo, composto pelo estudo empírico, parte da literatura estudada anteriormente e apresenta as conclusões identificadas como proposições a serem analisadas. O artigo começa com a realização de Testes t de diferença de médias para dados de empreendedorismo do GEM com os países divididos em desenvolvidos e não desenvolvidos. A análise dos testes mostra que o empreendedorismo é realmente diferente nos dois grupos de países e confirma a literatura no sentido de que a melhor qualidade e garantia de regras formais auxilia no florescimento de empreendedores por oportunidade, os quais costumam ser mais positivos à economia como um todo.

O empreendedorismo estabelecido e o que surge por necessidade aparecem com maior presença percentual nos países não desenvolvidos, evidenciando que o ambiente institucional mais frágil impulsiona a atividade empreendedora no sentido de ter indivíduos sem melhores opções de trabalho e renda. O empreendedorismo que surge por oportunidade, por sua vez, possui maior presença relativa nos países desenvolvidos e é mais presente nos dois grupos de países que o empreendedorismo por necessidade, mostrando que nos países com um melhor ambiente

institucional há maior proporção de indivíduos que procuram melhores oportunidades de trabalho e renda, os quais costumam introduzir mais inovações e contribuir para o desenvolvimento econômico. Apesar dos resultados obtidos, os testes não conseguiram esclarecer como a atividade empreendedora ocorre nos países desenvolvidos e não desenvolvidos, e para isso foram identificados e ilustrados dois casos reais de empreendedores e firmas originalmente brasileiros.

Um dos casos contemplou a história de expansão da produção do empreendedor brasileiro Gilson Pinesso, com o Grupo Pinesso, para o Sudão. A principal lição do caso foi mostrar que só foi possível iniciar o plantio no país devido ao robusto suporte, institucional e financeiro, do Ministério da Agricultura do país. O outro caso retratou o empreendedor Arri Coser e a história de expansão para os Estados Unidos da Rede de Churrascarias Brasileira. A contribuição do caso foi revelar que, para o país desenvolvido em questão, foi imprescindível conhecer de maneira aprofundada e cumprir todas as regras para poder operar no país, não sendo necessários relacionamentos interpessoais como chaves para a operação.

A partir do artigo empírico e da dissertação como um todo, foi possível defender as duas conclusões da literatura do primeiro artigo, também apresentadas como proposições no segundo artigo. Os dados históricos e os casos demonstraram que, com base no ‘mundo real’, a atividade empreendedora ocorre de maneira diferente de acordo com o nível de desenvolvimento do país.

A pesquisa conclui que, quanto mais desenvolvido o país for, os empreendedores tendem a ser regulados de maneira mais clara e completa. Para iniciar um negócio, eles necessitam conhecer e cumprir as regras estabelecidas de maneira integral e igual aos demais agentes do mercado, sem privilégios ou exceções. Mesmo após estarem consolidados no mercado, as instituições formais continuam a ter grande relevância em sua operação, na qual o maior conhecimento de pessoas, inserção em redes e aceitação social não influenciam as regras formais.

Por outro lado, quanto menos desenvolvido o país for, é necessário ser mais bem conectado, dispondo de relações interpessoais pertinentes, e aceito socialmente desde antes do início do negócio de fato. Após o início, dependendo dos contatos estabelecidos e do negócio em si, é possível até mesmo que as regras informais atuem e influenciem as regras formais. As

instituições formais, por sua vez, atuam como suporte ao negócio, porém somente elas não são suficientes para o início e a sobrevivência de um empreendedor. Dessa maneira, é possível inferir que, para os empreendedores dos países não desenvolvidos, ‘o jogo não é para todos’.

Apesar das diferenças de direcionamentos institucionais apresentadas, é importante destacar que instituições formais e informais existem, atuam e são importantes para o empreendedorismo em todos os países. Com o apoio no desenvolvimento do trabalho e nas conclusões apresentadas, a seguir serão apresentadas as limitações identificadas e possíveis futuras avenidas de investigação.

4.1 Limitações e Sugestões para Próximos Estudos

Conforme apresentado nas discussões dos dois artigos, a principal limitação da parte teórica do trabalho foi a realização do estudo bibliométrico somente a partir do *ISI - Web of Science*. Ademais, a rede de citações formada considerou apenas os 35 trabalhos mais citados em sua formação, o que não permitiu incorporar importantes referências no mapa. Na parte empírica, a primeira limitação apontada foi em relação aos empreendedores e aos negócios estudados nos casos, que possuem características intrínsecas distintas, não permitindo que sejam totalmente comparáveis. A segunda limitação identificada no artigo empírico está na unicidade de relatos considerados para os dois casos, o que pode gerar vieses em relação às pessoas entrevistadas e aos posicionamentos relatados.

A partir da reflexão sobre as limitações, sugere-se que estudos teóricos adjacentes considerem outras bases de dados, assim como a Scopus da Elsevier, e uma maior abrangência de autores e trabalhos publicados para a análise de citações e cocitações. Em relação aos estudos empíricos, seria interessante e enriquecedor ter o relato de outras pessoas envolvidas no processo empreendedor de Gilson Pinesso e Arri Coser. Também seria valioso o aumento no número de casos estudados, principalmente se eles forem de setores relacionados e ocorressem em outros países.

Ademais, contemplando a dissertação como um todo, recomenda-se a elaboração de um trabalho quantitativo complementar, empregando técnicas econométricas sobre o tema. Visto que a

presente pesquisa valeu-se de dados históricos do GEM para a realização dos Testes t de diferença de médias, os mesmos dados poderiam ser combinados com séries históricas sobre instituições, assim como os índices de liberdade econômica da *Heritage Foundation* e/ou dados do *Doing Business* do Banco Mundial, a fim de verificar quais fatores institucionais influenciam, com significância estatística, o empreendedorismo nos diferentes países.

REFERÊNCIAS

- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBINSON, J. A. The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. **American Economic Association**, v. 91, n. 5, p. 1369–1401, 2001.
- ALDRICH, H. E.; FIOLE, C. M. Fools Rush in? The Institutional Context of Industry Creation. **The Academy of Management Review**, v. 19, n. 4, p. 645–670, 1994.
- ALSTON, L.; EGGERTSSON T.; NORTH D. **Empirical Studies in Institutional Change**, 1st ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- ARAÚJO, C. A. Bibliometria: evolução histórica e questões atuais. **Em Questão: Revista de Biblioteconomia & Comunicação**, v. 12, n. 1, p. 11–32, 2006.
- ASIA-PACIFIC INSTITUTE OF MANAGEMENT. Asia-Pacific Journal of Management Research and Innovation, 2014. Disponível em: <<http://www.asiapacific.edu/apjmri>>. Acesso em: 1/11/2014.
- BAKER, G. P.; GIL, R. Clinical Papers in Organizational Economics. In: R. Gibbons; J. Roberts (Eds.); **The Handbook of Organizational Economics**. p.194–212, 2012. Princeton: Princeton University Press.
- BARNEY, J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. **Journal of Management**, v. 17, n. 1, p. 99–120, 1991.
- BAUMOL, W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. **The Journal of Political Economy**, v. 98, n. 5, p. 893–921, 1990.
- BAYLOR UNIVERSITY. Entrepreneurship Theory and Practice, 2014. Disponível em: <<http://www.baylor.edu/business/etp/>>. Acesso em: 1/11/2014.
- BJØRNSKOV, C.; FOSS, N. How Strategic Entrepreneurship and The Institutional Context Drive Economic Growth. **Strategic Entrepreneurship Journal**, v. 7, n. 1, p. 50–69, 2013.
- BJØRNSKOV, C.; FOSS, N. J. Economic freedom and entrepreneurial activity: Some cross-country evidence. **Public Choice**, , n. 134, p. 307–328, 2008.
- BOWEN, H. P.; CLERCQ, D. DE. Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. **Journal of International Business Studies**, v. 39, n. 4, p. 768–768, 2008.
- BRUTON, G. D.; AHLSTROM, D. An institutional view of China's venture capital industry Explaining the differences between China and the West. **Journal of Business Venturing**, v. 18, p. 233–259, 2003.

BRUTON, G. D.; AHLSTROM, D.; LI, H.-L. Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 34, n. 3, p. 421–440, 2010.

BRUTON, G. D.; AHLSTROM, D.; OBLOJ, K. Entrepreneurship in Emerging Economies: Where Are We Today and Where Should the Research Go in the Future. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 32, n. 1, p. 1–14, 2008.

BUSENITZ, L. W.; GÓMEZ, C.; SPENCER, J. W. Country Institutional Profiles : Unlocking Entrepreneurial Phenomena. **Academy Of Management Journal**, v. 43, n. 5, p. 994–1003, 2000.

CASSON, M. Entrepreneurship and the Theory of the Firm. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 58, n. 2, p. 327–348, 2005.

CHEN, C. The CiteSpace Manual, 2014. Disponível em: <<http://cluster.ischool.drexel.edu/~cchen/citespace/CiteSpaceManual.pdf>>. Acesso em: 20/2/2014.

CHEN, C.; IBEKWE-SANJUAN, F.; HOU, J. The Structure and Dynamics of Cocitation Clusters: A Multiple-Perspective Cocitation Analysis. **Journal of the American Society for Information Science and Technology**, v. 61, n. 7, p. 1386–1409, 2010.

DAVIDSSON, P.; HONIG, B. The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. **Journal of Business Venturing**, v. 18, n. 3, p. 301–331, 2003.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. **American Sociological Review**, v. 48, n. 2, p. 147–160, 1983.

DJANKOV, S.; et al. The Refutation of Entry. **Quarterly Journal of Economics**, v. CXVII, n. 1, 2002.

DYER, J. H.; SINGH, H. The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage. **The Academy of Management Review**, v. 23, n. 4, p. 660–679, 1998.

EISENHARDT, K. M. Building Theories From Case Study Research. **Academy of Management Review**, v. 14, n. 4, p. 532–550, 1989.

ELSEVIER. Journal of Business Venturing - A Journal Dedicated to Entrepreneurship, 2014. Disponível em: <<http://www.journals.elsevier.com/journal-of-business-venturing>>. Acesso em: 1/11/2014.

EUROMONITOR INTERNATIONAL. **Market Sizes - Full-Service Restaurants**. 2015.

FOSS, N. J.; KLEIN, P. G. **Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm**. 1st ed. New York: Cambridge, 2012.

GEM. **Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report**. 2014.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil: 2011**. 1st ed. Curitiba, 2011.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, . WHAT IS GEM?, 2014. Disponível em: <<http://www.gemconsortium.org/What-is-GEM>>. Acesso em: 27/8/2014.

GOHMANN, S. F.; HOBBS, B. K.; MCCRICKARD, M. Economic freedom and service industry growth in the United States. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 32, n. 5, p. 855–874, 2008.

GRANOVETTER, M. S. The Strength of Weak Ties. **American Journal of Sociology**, v. 78, n. 6, p. 1360–1380, 1973.

GRANOVETTER, M. S. Threshold Models of Collective Behavior. **The American Journal of Sociology**, v. 83, n. 6, p. 1420–1443, 1978.

GRANOVETTER, M. S. The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. **Sociological Theory**, v. 1, n. 1, p. 201–233, 1983.

GRANOVETTER, M. S. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. **American Journal of Sociology**, v. 91, n. 3, p. 481–510, 1985.

GRANOVETTER, M. S. The Impact of Social Structure on Economic Outcomes. **Journal of Economic Perspectives**, v. 19, n. 1, p. 33–50, 2005.

GUJARATI, D. N. **Basic Econometrics**. 4th edition. New York: The McGraw–Hill Companies, 2004.

HALL, P. A.; TAYLOR, R. C. R. Political Science and the Three New Institutionalisms. **Political Studies**, v. XLIV, p. 936–957, 1996.

HAYEK, F. A. The Use of Knowledge in Society. **The American Economic Review**, v. 35, n. 4, p. 519–530, 1945.

HITT, M. A.; et al. The Institutional Effects on Strategic Alliance Partner Selection in Transition Economies: China vs. Russia. **Organization Science**, v. 15, n. 2, p. 173–185, 2004.

HOSKISSON, R. E.; et al. STRATEGY IN EMERGING ECONOMIES. **Academy Of Management Journal**, v. 43, n. 3, p. 249–267, 2000.

JOHNSON & WALES UNIVERSITY. What's the difference between a research article and a review article?, 2014. Disponível em: <<http://jwu-ri.libanswers.com/a.php?qid=134427>>. Acesso em: 20/3/2014.

KHANNA, T.; PALEPU, K. Why Focused Strategies May Be Wrong for Emerging Markets. **Harvard Business Review**, v. 75, n. 1, p. 41–51, 1997.

KIRZNER, I. M. **Competition and Entrepreneurship**. Chicago: University of Chicago Press, 1973.

KIRZNER, I. M. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. **Journal of Economic Literature**, v. 35, n. 1, p. 60–85, 1997.

LU, J.; TAO, Z. Determinants of entrepreneurial activities in China. **Journal of Business Venturing**, v. 25, n. 3, p. 261–273, 2010.

LUMPKIN, G. T.; DESS, G. G. Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance. **Academy of Management Review**, v. 21, n. 1, p. 135–172, 1996.

MEYER, J. W.; ROWAN, B. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. **American Journal of Sociology**, v. 83, n. 2, p. 340–363, 1977.

NEE, V. **The New Institutionalism in Economics and Sociology**. 2003.

NORTH, D. C. **Institutions, Economic Growth and Freedom: An Historical Introduction**. In: T. F. Institute (Ed.); International Symposium Anais. Vancouver, 1986.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NORTH, D. C. **An Outline of the Process of Economic Change: Understanding the Process of Economic Change**. Princeton University Press, 2005.

OLIVER, C. Strategic Responses to Institutional Processes. **Academy of Management Review**, v. 16, n. 1, p. 145–179, 1991.

PENG, M. W. Towards an Institution-Based View. **Asia Pacific Journal of Management**, , n. 19, p. 251–267, 2002.

PENG, M. W. INSTITUTIONAL TRANSITIONS AND STRATEGIC CHOICES. **Academy of Management Review**, v. 28, n. 2, p. 275–296, 2003.

PENG, M. W.; HEATH, P. S. The Growth of the Firm in Planned Economies in Transition: Institutions, Organizations, and Strategic Choice. **Academy of Management Review**, v. 21, n. 2, p. 492–528, 1996.

PENG, M. W.; LUO, Y. Managerial Ties and Firm Performance in a Transition Economy: The Nature of a Micro-Macro Link. **Academy Of Management Journal**, v. 43, n. 3, p. 486–501, 2000.

PENG, M. W.; SUN, S. L.; PINKHAM, B.; CHEN, H. The Institution-Based View as a Third Leg for a Strategy Tripod. **Academy Of Management Perspectives**, v. 23, n. 3, p. 63–81, 2009.

PNUD. Indicators by country for the 2014 Human Development Report, 2014. Disponível em: <<https://data.undp.org/dataset/HDI-Indicators-By-Country-2014/5tuc-d2a9>>. Acesso em: 5/2/2015.

PONGELUPPE, L. S.; SAES, M. S. M. Planting the Flag: Why Institutional Void Entrepreneurship Can Foster Foreign Direct Investments Inflows. **Modern Economy**, v. 05, n. 05, p. 552–561, 2014.

REVISTA A GRANJA. **O Segredo de Quem Faz**, 2010. Disponível em: <<http://www.edcentaurus.com.br/materias/granja.php?id=2834>>. Acesso em: 25/5/2015.

REYNOLDS, P. D. Understanding Business Creation: Serendipity and Scope in Two Decades of Business Creation Studies. **Small Business Economics**, v. 24, n. 4, p. 359–364, 2005.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. F.; LUCIO, P. B. **Metodologia de Pesquisa**. São Paulo: McGraw-Hill, 2006.

SARASVATHY, S. D. Causation and Effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. **Academy of Management Review**, v. 26, n. 2, p. 243–263, 2001.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do Desenvolvimento Econômico**. 1934.

SCOTT, W. R. **Institutions and Organizations**. 1st ed. Thousand Oaks: Sage, 1995.

SCOTT, W. R. **Institutions and Organizations**. 2nd ed. Thousand Oaks: Sage, 2001.

SHANE, S. A. Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. **Organization Science**, v. 11, n. 4, p. 448–469, 2000.

SHANE, S. A. **A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus**. Aldershot, UK: Edward Elgar, 2003.

SHANE, S. A.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217–226, 2000.

SOCIAL PROGRESS IMPERATIVE. Social Progress Index Data, 2015. Disponível em: <<http://www.socialprogressimperative.org/pt/data/spi>>. Acesso em: 22/4/2015.

SPINAK, E. Indicadores cientímetricos. **Ci. Inf.**, v. 27, n. 2, p. 141–148, 1998.

SPRINGER. International Entrepreneurship and Management Journal, 2014. Disponível em: <<http://www.springer.com/business+%26+management/entrepreneurship/journal/11365>>. Acesso em 1/11/2014.

STINCHCOMBE, A. L. **Social structure and organizations**. Chicago: Rand-McNally, 1965.

SUCHMAN, M. C. Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. **The Academy of Management Review**, v. 20, n. 3, p. 571–610, 1995.

SUDAN EMBASSY. **Agriculture in Sudan**, 2015. Disponível em: <http://www.sudanembassy.org/index.php?option=com_content&view=article&id=88&Itemid=172c>. Acesso em: 25/5/2015.

THE HERITAGE FOUNDATION. **2015 Index of Economic Freedom**. 2015.

THORNTON, P. H. The Sociology of Entrepreneurship. **Annual Review of Sociology**, v. 25, n. 1, p. 19–46, 1999.

USDA. PSD Online - Production, Supply and Distribution, 2015. Disponível em: <<http://apps.fas.usda.gov/psdonline/psdquery.aspx>>. Acesso em: 22/4/2015.

UZZI, B. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. **Administrative Science Quarterly**, v. 42, n. 1, p. 35–67, 1997.

WEBB, J. W.; et al. You say illegal, I say legitimate: entrepreneurship in the informal economy. **Academy of Management Review**, v. 34, n. 3, p. 492–510, 2009.

WOOLDRIDGE, J. M. **Introductory Econometrics: a modern approach**. 3rd ed ed.2005.

WORLD BANK. **Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency**. Washington DC, 2015.

APÊNDICES

Apêndice 1 – Países selecionados e classificação para o Teste t

PAÍS	D_PNUD (1=país desenvolvido; 0=demais países)
Algeria	0
Angola	0
Argentina	1
Australia	1
Austria	1
Bangladesh	0
Barbados	0
Belgium	1
Bolivia	0
Bosnia And Herzegovina	0
Botswana	0
Brazil	0
Canada	1
Chile	1
China	1
Colombia	0
Costa Rica	0
Croatia	1
Czech Republic	1
Denmark	1
Dominican Republic	1
Ecuador	0
Egypt, Arab Rep.	0
El Salvador	0
Estonia	1
Ethiopia	0
Finland	1
France	1
Germany	1
Ghana	0
Greece	1
Guatemala	0
Hong Kong Sar, China	1
Hungary	1
Iceland	1

India	0
Indonesia	0
Iran, Islamic Rep.	0
Ireland	1
Israel	1
Italy	1
Jamaica	0
Japan	1
Jordan	1
Korea, Rep.	1
Latvia	1
Lebanon	1
Libya	0
Lithuania	1
Luxembourg	1
Macedonia, Fyr	0
Malawi	0
Malaysia	0
Mexico	0
Montenegro	0
Morocco	0
Namibia	0
Netherlands	1
Nigeria	0
Norway	1
Pakistan	0
Panama	0
Peru	1
Philippines	0
Poland	1
Portugal	1
Puerto Rico	0
Romania	0
Russian Federation	1
Saudi Arabia	1
Serbia	1
Singapore	1
Slovak Republic	1
Slovenia	1
South Africa	0
Spain	1

Suriname	0
Sweden	1
Switzerland	1
Syrian Arab Republic	0
Taiwan, China	0
Thailand	0
Tonga	1
Trinidad And Tobago	0
Tunisia	1
Turkey	0
Uganda	0
United Arab Emirates	1
United Kingdom	1
United States	1
Uruguay	1
Vanuatu	0
Venezuela, Rb	0
Vietnam	0
Yemen, Rep.	0
Zambia	0

Apêndice 2 – Roteiro de entrevista para os estudos de caso

- 1) Conte um pouco sobre sua trajetória, incluindo a trajetória da empresa, e as motivações para começar operar fora do país. Quem teve a ideia/ tomou a decisão de ir para o(s) XXXX?
- 2) Especificamente sobre o(s) XXXX, quais foram as principais motivações e os principais atrativos para que fosse escolhido?
- 3) Como foi o processo de ida para o(s) XXXX? Informações, contatos e burocracia necessária para começar operar no país.
- 4) Fale um pouco sobre os pontos de dificuldade que encontrou para operar no(s) XXXX. Impedimentos legais, governamentais, concorrenciais e organizacionais.
- 5) Como conheceu e como se relaciona com seu(s) fornecedor(es)?
- 6) Como conheceu e como se relaciona com seu(s) cliente(s)? Como foi o processo de conquistar os clientes?
- 7) Como vende o produto que produz? Há pessoas chave no processo?
- 8) Como era a concorrência?
- 9) Qual sua opinião sobre as leis existentes no(s) XXXX em relação ao seu negócio e ao processo que percorreu para iniciar sua operação? Na sua opinião, há diferença em ser do país ou ser brasileiro para abrir um negócio no(s) XXXX?
- 10) Qual sua opinião sobre o modo como as pessoas enxergam seu negócio? A cultura/religião/crença local influenciou de alguma maneira como sua empresa deve agir?
- 11) Quais eram as principais diferenças em operar no Brasil e no(s) XXXX?

Apêndice 3 – Autorização Grupo Pinesso**DECLARAÇÃO**

Eu, GILSON PINESSO, declaro que concordo em participar, como voluntário, e autorizo o uso das informações obtidas do GRUPO PINESSO, bem como a divulgação do nome da empresa, em trabalhos, assim como dissertação, artigos e livros, provenientes do estudo intitulado "INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: LIÇÕES DOS PAÍSES EMERGENTES". A pesquisadora responsável pelo estudo é a aluna de mestrado CAROLINE RAIZ MORON, do Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA) da Universidade de São Paulo, nº USP: 6457612, que pode ser contatada pelo e-mail caroline.moron@usp.br. A pesquisa é realizada sob a orientação e responsabilidade da Professora Dr^a MARIA SYLVIA MACCHIONE SAES, também da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. As responsáveis pela pesquisa assumem o compromisso de compartilhar o material produzido antes de sua publicação e de não divulgar informações que não estejam de acordo com a política de privacidade da empresa.

Campo Grande, 24 de fevereiro de 2015

Gilson Ferrúcio Pinesso

Apêndice 4 – Autorização da Rede de Churrascarias Brasileira**DECLARAÇÃO**

Eu, ARRI COSER, declaro que concordo em participar, como voluntário, e autorizo o uso das informações obtidas das empresas das quais já participei como investidor, em trabalhos, assim como dissertação, artigos e livros, provenientes do estudo intitulado "INSTITUIÇÕES E EMPREENDEDORISMO: LIÇÕES DOS PAÍSES EMERGENTES". A pesquisadora responsável pelo estudo é a aluna de mestrado CAROLINE RAIZ MORON, do Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA) da Universidade de São Paulo, nº USP: 6457612, que pode ser contatada pelo e-mail caroline.moron@usp.br. A pesquisa é realizada sob a orientação e responsabilidade da Professora Dr^a MARIA SYLVIA MACCHIONE SAES, também da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. As responsáveis pela pesquisa assumem o compromisso de compartilhar o material produzido antes de sua publicação e de não divulgar informações que não estejam de acordo com a política de privacidade da empresa.

São Paulo, 05 de maio de 2015.

Arri Coser