

Área Temática: Estratégia

Título: TEORIA INSTITUCIONAL E CRESCIMENTO ECONÔMICO: UMA REVISÃO
NO CONTEXTO DE PAÍSES EMERGENTES

Resumo

Esta revisão de literatura examina a relação entre Teoria Institucional, na sua vertente econômica, e Crescimento Econômico, focando no contexto dos países emergentes. O estudo busca entregar os escopos dos trabalhos que permeiam as áreas de interesse da pesquisa, identificando temas emergentes e lacunas de pesquisa que permitam explorar a intersecção das temáticas. Foi analisado o conteúdo de 49 artigos publicados em 42 periódicos entre 2008 e 2022. A revisão classificou os achados da pesquisa em seis categorias – economia, empreendedorismo, finanças, inovação, internacionalização e sustentabilidade – e os relacionou com a Teoria Institucional, de acordo com os artigos já publicados. Apesar de os temas abordarem diferentes áreas, percebe-se que todas estão interconectadas e têm influência direta no desenvolvimento econômico dos mercados emergentes. Este estudo contribui para a ampliação da pesquisa sobre teoria institucional econômica quando usada para justificar o crescimento econômico em países, inclusive nos emergentes.

Palavras-Chave: teoria institucional econômica; crescimento econômico; países emergentes.

Abstract

This literature review examines the relationship between Institutional Theory, in its economic aspect, and Economic Growth, focusing on the context of emerging countries. The study aims to show the scopes of the works that cross the interest areas in this research, identifying emerging themes and research gaps that allow exploring the intersection of the themes. The content of 49 articles published in 42 journals between 2008 and 2022 was analyzed. The review classified the research findings into six categories - economics, entrepreneurship, finance, innovation, internationalization and sustainability - and related them to Institutional Theory, according to articles already published. Although the topics cover different areas, it is clear that they are all interconnected and have a direct influence on the economic development of emerging markets. This study contributes to the expansion of research on institutional economic theory when used to justify economic growth in countries, including emerging ones.

Keywords: institutional economic theory; economic growth; emerging countries.

Introdução

Um dos mais importantes problemas das ciências sociais dos últimos séculos é o motivo pelo qual as nações não se desenvolvem. Quinze anos atrás, quatro das cinco bilhões de pessoas consideradas pobres viviam em países em desenvolvimento, sendo aproximadamente um bilhão em nações decadentes (Collier, 2007). Pensar sobre o desenvolvimento econômico dos países é uma tarefa complexa, visto que cada país tem um misto de história, cultura, política e economia diferentes. Apesar de parecer que há ligação, há evidências empíricas de que, controlando a qualidade institucional, o destino econômico de um país não é determinado por aspectos geográficos ou culturais (Acemoglu & Robinson, 2012; Rodrik et al., 2004).

Um Estado que não tem um crescimento econômico sustentável não conseguirá se desenvolver de forma apropriada. As origens da prosperidade e da pobreza confluem para as instituições, leia-se o conjunto de regras formais e informais, econômicas, políticas e sociais, que são criadas e aplicadas pelo Estado e cidadãos, em conjunto, para garantir a ordem e o andamento das atividades em sociedade (North, 1990; Acemoglu & Robinson, 2012). Geralmente, quando os países têm instituições economicamente apropriadas conseguem escapar da pobreza (Acemoglu & Robinson, 2012).

As instituições econômicas sustentam os incentivos para a busca de mais educação e para a inovação e adoção de novas tecnologias, por exemplo. Já as instituições políticas, como as Constituições, determinam a quais instituições econômicas a sociedade viverá submetida. É por meio destas instituições que o Estado regula e governa a sociedade. A prosperidade sustentada provém, então, do suporte que as instituições políticas dão às instituições econômicas, gerando incentivos para empresas, indivíduos e políticos. O modo como as instituições influenciam os comportamentos e incentivos no dia-a-dia pode levar ao sucesso ou fracasso de uma nação (Acemoglu & Robinson, 2012).

A teoria institucional surge como uma das bases teóricas que tentam explicar como ditar as regras do jogo em sociedade (North, 1990) e também como os sistemas institucionais impactam sobre os indivíduos, grupos, organizações e profissões (Lincoln et al., 1995). Esta teoria também é útil para fornecer compreensões alternativas sobre fenômenos sociais em diferentes contextos e épocas (Carvalho et al., 2012), incluindo os vazios institucionais, que são características fundamentais dos mercados emergentes.

A pesquisa no contexto de países emergentes é, ainda, muito frutífera, visto que frequentes mudanças políticas, institucionais e sociais ocorrem nestes países. Williamson (2008) justifica a necessidade de conhecer a evolução das instituições, para entender como elas podem ser aprimoradas, já que afetam o comportamento humano e o desempenho econômico. O entendimento das relações de mercado, sociais e institucionais em economias emergentes é fundamental não só para que os governantes saibam os caminhos a percorrer e as melhores saídas para o desenvolvimento dos países que governam, se assim quiserem, mas também para que a sociedade entenda as razões pelo qual o país em que vive não avança.

Tendo em conta que: a) o estudo do crescimento econômico dos países é justificado por diversas razões e bases teóricas; b) que uma destas é a Teoria Institucional; c) que esta teoria tem três vertentes; d) que todas as três vertentes têm base para explicar o crescimento econômico dos países; e e) que a maioria dos

trabalhos concentra-se na Teoria Institucional sociológica; o presente trabalho objetiva revisar a literatura existente envolvendo a temática 'crescimento econômico' e 'teoria institucional', focando apenas nos trabalhos que levam em consideração a Teoria Institucional na sua vertente Econômica, que não é tão explorada, e explicar o que a literatura traz no âmbito de países emergentes.

O estudo busca entender o papel dos Estados na institucionalização de regras formais e informais de modo com que reduzam os custos de transação e estimulem as atividades econômicas nos países, incentivando o crescimento econômico. Além disso, busca-se entregar os escopos dos trabalhos que permeiam as áreas de interesse desta pesquisa, identificando temas emergentes e lacunas de pesquisa para que os pesquisadores da área tenham direções futuras para explorar a intersecção das temáticas. Este estudo contribui para a ampliação da pesquisa sobre teoria institucional econômica quando usada para justificar o crescimento econômico em países, inclusive nos emergentes.

O restante do artigo foi organizado da seguinte forma: a próxima seção traz a revisão de literatura, que discute a Teoria Institucional, as Instituições e os Países Emergentes, seguida da metodologia utilizada para a construção deste estudo. A discussão dos dados traz os achados da pesquisa e, em sequência, as conclusões e indicações de direções futuras para pesquisas.

Revisão da Literatura

Teoria Institucional

Nas ciências sociais, os estudos da Teoria Institucional tentam explicar a influência das instituições na vida dos indivíduos, organizações, sociedade e territórios por óticas de distintas ciências, como a política, a sociológica (Lincoln et al., 1995; Scott, 2014) e a econômica (North, 1990).

A abordagem da ciência política analisa a crítica institucional ou organizacional em relação ao papel do Estado, do sistema legal ou do poder constitucional. Interessa-se em analisar as diferentes instituições econômicas e políticas entre os países (Loch, 2016).

A ótica sociológica analisa o ambiente institucional e como as crenças culturais moldam o comportamento dos indivíduos e instituições, enfatizando as normas produzidas e mantidas em grupos na forma de instituições informais.

Já a corrente econômica ocupa-se em avaliar a evolução das instituições na linha de custos de transação, racionalidade econômica e foco na eficiência, enfatizando o papel do Estado na aplicação das instituições formais (Loch, 2016) e como estas instituições podem estimular ou diminuir as atividades econômicas nas sociedades (North, 1990; Scott, 2014).

Neste estudo, a base teórica principal é advinda da Teoria Institucional em sua vertente econômica para tentar entender o papel dos Estados na institucionalização de regras formais e informais de modo com que reduzam os custos de transação e estimulem as atividades econômicas nos países, incentivando o crescimento econômico. Quando as instituições não funcionam de forma adequada ou criam barreiras à atividade empresarial, Khanna e Palepu (1997) referem-se que há, então, um vazio institucional.

A falta de apoio institucional gera custos mais elevados para as transações (North, 1990), necessitando, então, de instituições informais que apoiem as atividades de mercado. Altos custos de transação desencorajam e até impedem transações produtivas (McMullen, 2011), por este motivo que os mercados emergentes estão sempre um passo atrás dos países desenvolvidos, já que respondem constantemente a instabilidades políticas, conflitos e flutuações macroeconômicas.

Os vazios institucionais podem existir tanto em países desenvolvidos como em países em desenvolvimento, porém são uma característica fundamental dos mercados emergentes (Rottig, 2016). São, também, considerados respostas diretas do comportamento dos atores econômicos, como, por exemplo, bancos que não podem garantir acesso ao crédito ou auditores que não certificam as contas de uma empresa de forma confiável (Harrison et al., 2018). Mair, Martí e Ventresca (2012) mencionam, ainda, a existência de três tipos de vazio institucional, de acordo com sua relação com o mercado: os vazios que impedem o funcionamento do mercado, os que impedem o desenvolvimento do mercado e os que impedem a participação no mercado.

Instituições

Para Dasgupta (2007), instituições são um pacote de políticas, regras, regulamentos, tecnologia, ativos de capital, boa governança, mecanismo de mercado, bom relacionamento (inclusive com o meio ambiente), interações e engajamentos entre as pessoas. Elas não surgem espontaneamente, são bastante concebidas e implementadas por autoridades públicas, gestores e formadores de mercado (Chowdhury, 2015), por exemplo, sendo resultado de processos de escolha racional e deliberada (Davis & North, 2008) para moldar as interações humanas (North, 1990).

Uma instituição não deve levar apenas os interesses de seus membros em conta, deve seguir regulamentações governamentais para o bem do público e do meio ambiente acima de tudo. Sua organização deve buscar atingir o maior grau de satisfação de todos os indivíduos pertencentes a ela (Chowdhury, 2015) e deve mediar os poderes político, econômico, religioso e militar formal ou informalmente, estruturando as relações humanas e dando controle aos cidadãos sobre os recursos e funções sociais (Frankema & Masé, 2013).

Instituições surgem para reduzir incertezas e permitir que as estruturas sociais evoluam (McMullen, 2011). Sistemas econômicos políticos bem sucedidos se desenvolvem devido às pressões induzidas por um mercado que incorpora regras e sua aplicação por meio de leis, as mais imparciais possíveis, e que as extingue, quando necessário (McMullen, 2011, North, 1990). O poder e as relações de poder influenciam como as instituições restringem as mudanças ou como resistem a elas (Thelen, 1999).

Acemoglu e Robinson (2012), em seu livro "*Why nations fail*", introduzem duas classificações de instituições econômicas: as extrativistas e as inclusivas. As instituições extrativistas são sempre encontradas na origem do fracasso. São instituições incapazes de fornecer incentivos necessários para que as pessoas tenham melhores instruções financeiras, como poupar e investir, por exemplo.

Já as instituições inclusivas, possibilitam e estimulam a participação da população nas atividades econômicas que bem entenderem e incluem em suas políticas: segurança de propriedade privada, sistema jurídico imparcial e serviços

públicos que permitam o uso por igual por todos da sociedade, além de permitir a realização de intercâmbios e contratos entre quaisquer, o ingresso de novas empresas no mercado e a livre escolha de profissões aos cidadãos.

Exemplos de países com instituições extrativistas são a Argentina, Colômbia e Egito, onde os políticos tratam de banir qualquer tipo de atividade econômica independente que possa ameaçar as elites econômicas. Em alguns casos, como no Zimbábue e na Serra Leoa, as instituições extrativistas chegam ao nível de preparar o terreno para a falência total do Estado, pondo a perder todos os mínimos incentivos econômicos, além da lei e da ordem no país e tendo como resultado estagnação econômica, conflitos, migrações em massa e regredindo a situação econômica, algumas vezes, em mais de 50 anos (Acemoglu et al., 2001).

Em geral, as instituições econômicas inclusivas fomentam a atividade econômica e por consequência geram o aumento de produtividade e a prosperidade da economia. Os Estados Unidos e a América Latina são claros exemplos do contraste de condução das instituições em países que não estão geograficamente distantes. Outro exemplo mais contrastante ainda são as Coreias do Sul e do Norte, o que se leva a crer que uma das soluções para o fracasso político e econômico das nações é a conversão das instituições extrativistas em inclusivas (Acemoglu et al., 2001)

Países Emergentes

Com base nas teorias desenvolvidas nota-se que, em geral, os países emergentes estão em desvantagem devido às suas características. O papel das instituições nestes mercados é importante e tem ganhado atenção. Em 2016, por exemplo, Newburry, McIntyre e Xavier (2016) destacaram que um terço das publicações do *International Journal of emerging Markets* abordava esta temática.

Regiões como a América Latina, a África do Sul e parte da Ásia têm aparecido frequentemente nos estudos de países emergentes e, de fato, há muitos benefícios em pesquisar estas regiões, já que fornecem dados frutíferos aos pesquisadores e possibilitam que construam e testem teorias que auxiliem a compreensão da situação destes países que enfrentam mudanças institucionais, climáticas, tecnológicas, além de serem constantes alvos de discriminação e desigualdade provenientes da pobreza e diferença de renda entre os cidadãos (Aguinis et al., 2020).

A América Latina, por exemplo, oportuniza a realização de pesquisas que obrigam os pesquisadores a repensar temáticas como empresas, mercados, comportamento individual e instituições (Aguinis et al., 2020). Por possuir instituições vulneráveis, altos níveis de corrupção, populismo e desigualdade (Werner, 2019), é um vasto campo de pesquisa, ainda pouco explorado (Nicholls-Nixon et al., 2011) e independe de pressupostos de teorias advindas dos Estados Unidos ou outros países desenvolvidos (Aguinis et al., 2020).

Metodologia

Este trabalho configura-se como uma revisão da literatura, no intuito de fornecer uma visão geral das pesquisas relacionadas à temática e tentar estabelecer interconexões entre os estudos (Gurzki e Woisetschlager, 2017), criar uma base sólida para o avanço do conhecimento na área em questão, facilitar o desenvolvimento da teoria e indicar áreas onde a pesquisa é necessária (Webster & Watson, 2002). O importante em uma revisão de literatura é ter uma teoria orientadora, sendo, aqui, a Teoria Institucional em sua vertente econômica.

As buscas foram feitas nas bases de dados *Web of Science* e *Scopus*, por serem as mais utilizadas e relevantes, por sua cobertura (Vieira & Gomes, 2009) e, especificamente, a *Scopus*, por grande parte dos títulos serem de outros países que não os Estados Unidos da América (Oliveira e Gracio, 2011), contribuindo positivamente para o estudo, que tem interesse no desenvolvimento da temática em países emergentes.

As palavras "*institutional theory*" e "*economic growth*" foram pesquisadas nos títulos, resumos e palavras-chave dos documentos, obtendo-se 165 trabalhos. Após, foi feito um filtro para o tipo de documento, considerando apenas "artigos", reduzindo o montante para 148 artigos nas duas bases. Para uma amostra mais coerente e de fácil acesso a todos, foram excluídos oito artigos que não foram publicados originalmente em inglês e 19 artigos que não têm acesso aberto disponível. Ainda, dos 121 trabalhos foram excluídas as duplicidades resultando em 73 artigos para análise.

Após todos os filtros e exclusões de documentos supracitados, foi feita uma análise individual dos artigos a fim de selecionar apenas os que se relacionam com a Teoria Institucional na sua vertente econômica, resultando, por fim, em 49 artigos que englobam trabalhos de 2008 a junho de 2022.

Apresentação e Discussão dos dados

O crescimento econômico das nações é um assunto bastante discutido na academia, que transita por diversas áreas e que tem a Teoria Institucional como uma das bases teóricas na tentativa de explicar os processos de crescimento dos países. Foram identificados trabalhos em 42 revistas de diferentes fatores de impacto e que englobam as mais diversas temáticas, tais como economia, sustentabilidade, internacionalização, empreendedorismo, entre outras.

Os periódicos mais prolíficos nos temas analisados são o *Small Business Economics* e o *Asia Pacific Journal of Management*, com três artigos cada, seguidos pelo *Journal of Business Research*, *International Entrepreneurship and Management Journal* e *International Journal of Emerging Markets*, ambos com dois artigos cada. Com exceção do último, todos os *journals* mencionados estão entre os 15 que possuem o índice h mais alto, no entanto, não há indicativo de que o índice h tenha relação com a quantidade de artigos publicados na temática.

As publicações foram lidas individualmente e separadas pelo contexto geral do trabalho, usando como referência a área do *jornal* e o contexto encontrado nas palavras-chave, resumo e título de cada artigo. Ao final os trabalhos dividiram-se em seis categorias, sendo: economia com 16 artigos; empreendedorismo com 22; finanças com dois artigos; inovação com apenas um trabalho; e internacionalização e sustentabilidade, com quatro trabalhos cada. O tema mais trabalhado no contexto pesquisado é o empreendedorismo.

Em relação ao ano de publicação dos trabalhos, o primeiro artigo que aparece na busca data de 2008 e versa sobre internacionalização. É um artigo quantitativo que analisa os riscos e fluxos de investimento direto estrangeiro em países em desenvolvimento (Van Wyk & Lal, 2008). Usa a Teoria Institucional para explicar os fluxos de investimento direto estrangeiro, trazendo que as empresas que internacionalizam adaptam suas estratégias gerais às instituições dos países anfitriões, assim como os governos que desejam ter mais investimentos de outros

países em seu país, liberalizam processos institucionais para criar oportunidades favoráveis de investimento às multinacionais.

Três anos depois, em 2011, surgem mais duas publicações na busca, uma relacionada ao empreendedorismo (McMullen, 2011) e a outra à economia (Doyle & Martinez-Zarzoso, 2011). McMullen (2011) traz a sugestão de uma nova teoria do empreendedorismo de desenvolvimento, objetivando remover barreiras institucionais para expandir o comércio e participar dos mercados globais. Aborda a nova economia institucional e o crescimento econômico como dependentes das capacidades dos empreendedores de se envolverem em trocas pessoais e impessoais, reduzindo os custos de transação e contando com um estado de direito que seja administrado de forma imparcial e transparente.

Doyle e Martinez-Zarzoso (2011) encontram uma relação robusta entre a abertura comercial real e a produtividade do trabalho a partir da década de 1990, concluindo que níveis mais altos de produtividade provêm de países que mais comercializam, apoiando uma teoria institucional de crescimento. Desenvolve a importância do papel das instituições para o desempenho econômico e sobre os estudos de Acemoglu, Johnson e Robinson (2001, 2012) que identificam que a qualidade institucional fraca causa menor renda per capita e maior volatilidade macroeconômica, assim como o oposto também é verdadeiro.

Em 2013 surgem mais dois artigos, um na área de empreendedorismo (Audretsch et al., 2013) e um na área de internacionalização (Larimo & Arslan, 2013). No ano de 2014 um único relacionado à economia (Frankema & Masé, 2014) e nos anos seguintes observou-se que, em média, a frequência passa a aumentar. A Tabela 1 ilustra o crescimento do interesse pela temática, sendo nos anos de 2018, 2019 e 2021 o auge das publicações, com oito trabalhos em cada ano.

Tabela 1

Frequência dos Trabalhos por ano

Ano	Categoria	Quantidade	Total
2022	Economia	1	4
	Empreendedorismo	2	
	Inovação	1	
2021	Economia	2	8
	Empreendedorismo	5	
	Inovação	1	
2020	Economia	1	6
	Empreendedorismo	3	
	Internacionalização	1	
	Sustentabilidade	1	
2019	Economia	4	8
	Empreendedorismo	4	
2018	Economia	3	8
	Empreendedorismo	4	
	Internacionalização	1	
2017	Economia	1	2
	Sustentabilidade	1	

2016	Economia	1	
	Finanças	1	4
	Internacionalização	1	
	Sustentabilidade	1	
2015	Economia	1	
	Finanças	1	3
	Internacionalização	1	
2014	Empreendedorismo	1	1
2013	Economia	1	
	Sustentabilidade	1	2
2011	Economia	1	
	Empreendedorismo	1	2
2008	Empreendedorismo	1	1

Fonte: Elaborado pelos autores (2022)

Durante a revisão, foram analisadas as publicações também pelo objeto de estudo, sendo que quase na totalidade dos trabalhos os objetos de estudo eram países (individualmente ou um conjunto deles) em desenvolvimento ou emergentes. Não houve um país destaque nas análises, pois os artigos acabam estudando regiões por conveniência, ou de dados ou de área de atuação, mas juntando os países por região/continente, foi percebido uma frequência maior nos países emergentes da América Latina, África e Ásia, reforçando assim o potencial do estudo da temática em países emergentes.

Teoria Institucional x Crescimento Econômico x Empreendedorismo

Apesar de, em 2008, menos de meio por cento dos artigos sobre empreendedorismo terem se concentrado em mercados emergentes (Bruton et al., 2007), quando se analisam os artigos resultantes da relação entre Teoria Institucional e Crescimento Econômico, tendo eles como objeto de análise em sua maioria os países emergentes, a temática de maior destaque é justamente o empreendedorismo. Este, há muito tempo foi reconhecido como uma instituição fundamental para o crescimento econômico (North, 1990; Schumpeter, 1934).

Do ponto de vista da Teoria Institucional, a literatura traz o empreendedorismo como uma resposta às instituições de baixa qualidade que, muitas vezes, oneram a criação de novos negócios formais, favorecem a corrupção e a má gestão, incentivando assim os cidadãos a buscarem renda por caminhos que desviam as atividades produtivas (Sendra-Pons et al., 2022) e, conseqüentemente, estimulam o crescimento econômico (Acs et al., 2018).

A estrutura institucional, dependendo de como opera, pode estimular ou desencorajar o empreendedorismo (Dinh et al., 2010) e é vital tanto para a qualidade quanto para a quantidade de atividade empreendedora em um país (Leitão & Capucho, 2021), estimulando as instituições informais, as relações entre quaisquer e a livre escolha dos indivíduos.

Teoria Institucional x Crescimento Econômico x Economia

A segunda temática mais abordada na busca foi a economia. De forma geral, são apresentados elementos que comumente são considerados causadores do crescimento econômico, como aumentos na qualidade institucional (Rodrik et al.,

2004; Acemoglu et al., 2001), incluindo fomento à inovação e ao empreendedorismo. Instituições fortes ajudam a estabilizar e legitimar as empresas, auxiliando indiretamente no controle da corrupção, na melhora da propriedade e no incentivo à fundação de empresas (Rodrik et al., 2004), por exemplo.

Tanto as instituições formais quanto as informais, além de ser o meio por onde as sociedades mediam o poder político, econômico, religioso e militar (Frankema & Masé, 2013), têm um importante papel no incentivo à inovação, novos empreendimentos e mercados. As regras do jogo (North, 1990) são importantes, tal qual a cultura e validação social para o crescimento econômico e redução da pobreza (McCloskey, 2017), especialmente nos países mais pobres.

Em sua obra *“Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History”*, North, Wallis e Weingast (2013) introduzem o conceito de ordem social, sendo o padrão de organização social que emerge das instituições. As ordens podem ser de acesso aberto ou limitado. Quando uma sociedade é de acesso aberto, há o livre acesso aos mercados políticos e econômicos a todos os membros da sociedade e o apoio às relações humanas e transações econômicas por meio de instituições formais que incentivam os cidadãos a participar da vida pública. Grandes somas de dinheiro são investidas em educação, infraestrutura, saúde e artes, por exemplo, para fortalecer a sociedade civil.

Quando a sociedade é de acesso limitado, o monopólio econômico é a condição mais importante para a estabilidade política. A distribuição de renda é desigual, privilegiando as minorias da elite, a mobilidade social é mediada por clientelismo e é por isso que não são sociedades tão capazes de sustentar o crescimento econômico, pois inibem as trocas impessoais, sendo esta uma condição necessária para o crescimento econômico sustentado. Corre-se este risco à estabilidade política em detrimento de ter que apoiar a mobilidade social fora dos canais de clientelismo político (North et al., 2013).

Há também que considerar que não necessariamente uma sociedade vai desenvolver ou adotar as instituições que são melhores para o bem-estar de seus cidadãos ou para o crescimento econômico do país, porque, algumas vezes, outros tipos de instituições podem ser melhores para aqueles que detêm o poder sobre a política e instituições políticas. Com frequência haverá divergência entre os poderosos e o restante da sociedade quanto a quais instituições devem ser modificadas e quais devem permanecer (Acemoglu & Robinson, 2012).

O crescimento econômico não consegue ser sustentado em Estados frágeis da mesma forma que em Estados maduros por conta das transações impessoais, que requerem confiança nos mecanismos de execução de contratos que reduzam os custos das transações das operações (Frankema & Masé, 2013). Os conflitos e a fragilidade do Estado gerada pela falta de confiança muitas vezes levam a vazios institucionais e, então, surge a necessidade de olhar para fora, buscando investir em países que tenham instituições mais robustas. Com essa afirmativa, os resultados desta revisão seguem para outro tópico bem discutido na busca: a internacionalização.

Teoria Institucional x Crescimento Econômico x Internacionalização

Em relação a esta temática, os artigos abordam a internacionalização de empresas como uma resposta às instituições fracas no país de origem. Quando não

há instituições formais que viabilizam o crescimento das empresas, estas vão buscar fomento em outros países com instituições mais robustas e mais opções de investimentos. Addis e Zuping (2019) trazem que o governo etíope, por exemplo, prometeu fornecer 100% de instalações financiadas por investimento estrangeiro direto para empresas indianas que montassem hospitais e/ou implantassem projetos de investimento em saúde.

Governos que têm políticas que liberam investimentos diretos estrangeiros fomentam o crescimento econômico. O investimento e a liberalização do comércio são meios de alcançar a modernização social, a industrialização e o consequente desenvolvimento econômico dos países (Addis & Zuping, 2019).

Além deste tópico, também foram encontrados achados que relacionam a probabilidade de formação de subsidiárias ou *joint-ventures* internacionais de acordo com as características do país alvo. Quando o país alvo tem uma alta taxa de crescimento econômico, baixo risco e alta intensidade de P&D da indústria há probabilidade de formação de subsidiárias integrais. Já quando há risco no país-alvo, a probabilidade é de formação de *joint-ventures* internacionais (Larimo & Arslan, 2013).

Teoria Institucional x Crescimento Econômico x Sustentabilidade

A temática sustentabilidade aborda que países que possuem restrições institucionais impedem intervenções políticas de alto impacto para promover ações mais sustentáveis, como a eficiência energética (Tesfamichael et al., 2022) e energias renováveis (Shadrina, 2020). Os autores abordam também que em países em desenvolvimento - os quais ainda possuem uma economia frágil, falta de políticas adequadas e ambientes regulatórios incipientes-, ainda são altos os esforços para institucionalizar ações sustentáveis, que possuem alto custo, e ainda existem muitas barreiras. Embora a adoção de melhores políticas esteja frequentemente em discussão, ainda faltam discussões sobre práticas que garantam estabilidade, durabilidade e aplicabilidade dessas políticas.

Outro contexto que emergiu da temática de sustentabilidade foi a difusão de normas de proteção do ambiente, como a ISO 14001. Foi observado que a questão de ser ou não um país desenvolvido não tem relação com a disseminação e cumprimento destas normas, mas sim a questão cultural e o contexto institucional da nação. Os Estados Unidos, por exemplo, mesmo sendo um país desenvolvido tem um ambiente institucional que é impeditivo para o crescimento das normas de procedência ambiental devido à cultura de relações antagônicas entre indústria e governo (Delmas, 2002).

Com base nos artigos encontrados, foi percebido que os países mais avançados econômica e institucionalmente são mais propensos a iniciar ações sustentáveis (Shadrina, 2020), desde que sua cultura e suas relações internas sejam propícias a isto (Delmas, 2002). Outro exemplo são os países da região do Leste Asiático e do Pacífico, que alcançaram um rápido crescimento econômico devido à intervenção governamental ter sido estratégica e altamente bem sucedida, fomentando o desenvolvimento nacional da região (Baek & Oh, 2019).

Surge também o conceito de “estados desenvolvimentistas” considerando os que têm governos mais independentes, autônomos e políticos, e também maior controle sobre a economia nacional. Estes estados tratam o desenvolvimento

econômico como prioridade máxima, estabelecem metas de longo prazo e bem planejadas visando o rápido crescimento econômico por meio de intervenções em larga escala no mercado (Baek & Oh, 2019).

Teoria Institucional x Crescimento Econômico x Finanças

Em relação à categoria “finanças”, um dos artigos aborda o impacto do COVID-19 em países de dois mercados diferentes: emergentes e desenvolvidos (Harjoto et al., 2020). Com base na teoria institucional de North (1990), levanta a hipótese de que o impacto do COVID-19 nos mercados emergentes é diferente dos mercados desenvolvidos, devido aos diferentes comportamentos de investimento entre estes, como estrutura de risco e retorno.

O segundo artigo encontrado traz uma perspectiva institucional para a diferença no *valuation* de *start-ups* em diferentes países (Berger & Köhn, 2018). Os achados do trabalho mostram que as altas avaliações iniciais das *start-ups* estão ligadas a um sistema de direito comum somado a altos níveis de inovação no país, a circunstâncias culturais favoráveis, baixos níveis de incerteza no país e altos níveis de coletivismo. As baixas avaliações são uma soma de falta de inovação com instituições informais desfavoráveis, sendo alta incerteza ou baixo coletivismo, e um sistema de direito civil.

Köhn (2017) corrobora que os pesquisadores devem considerar a influência do cenário institucional nas avaliações de startups. Berger & Köhn (2018) trazem, ainda, três elementos da estrutura institucional que devem ser considerados no *valuation* das *start-ups*: sistema legal, cultura e inovação do país. Por fim, no contexto de avaliação de *start-ups*, a presença de instituições formais de alta qualidade reduz a incerteza do investidor e os custos de transação decorrentes de informações incompletas (Li & Zahra, 2012), levando a avaliações mais altas.

Teoria Institucional x Crescimento Econômico x Inovação

Por último, a inovação como tema principal também se fez presente em um único artigo que objetiva analisar o estado atual da pesquisa sobre inovação institucional (AlMalki & Durugbo, 2022). Os autores resumem seus achados em um modelo de gestão para a inovação institucional que engloba determinantes institucionais, contextos de inovação e prioridades de gestão, sendo a diversidade e reputação institucional e a reforma e aperfeiçoamento institucional, dois dos quatro determinantes principais para a inovação.

O artigo também faz relações com a COVID-19, considerando-a uma “mudança de jogo” (fazendo referência a North, 1990) que causou, além de problemas socioeconômicos, perturbação do *status quo*, representando oportunidades para inovação e transformação dos ecossistemas de apoio das instituições. Aborda os mecanismos formais e informais das instituições como determinantes das trocas socioeconômicas, sendo o uso das instituições informais justificativa para orientar e apoiar interações quando há vazios institucionais (Raghubanshi et al., 2021).

Conclusões

Esta revisão de literatura tentou não apenas reproduzir a literatura existente, mas também colaborar para a produção do conhecimento reforçando a discussão teórica da temática (Carvalho et al., 2012). Nas economias emergentes, as instituições

têm efeito significativo no desenvolvimento das empresas e, por isso, necessita de mais pesquisas e aprofundamento no estudo (Aoki, 2001).

A Teoria Institucional é utilizada para explicar diversos fenômenos da sociedade, entre eles o desenvolvimento dos países. A teoria cai muito bem para este fim em todas as suas vertentes: a política, podendo relacionar as questões de poder e governança na condução dos países; a social, pois pode mostrar como os países se comportam buscando ser legitimados pela sociedade e também pelos outros países, e também como tendem ao isomorfismo, quando não têm instituições robustas e tentam chegar ao mesmo sucesso dos outros países; e a vertente econômica, que explica o desenvolvimento com base na economia do país, que consegue crescer quando tem fortes instituições.

A economia das nações é fator determinante para o sucesso e desenvolvimento dos países e há inúmeros exemplos de como organizações institucionais robustas sustentam os Estados e estimulam uma rede de desenvolvimento. Neste trabalho, focou-se na vertente econômica para explicar o desenvolvimento em países emergentes e foram encontradas, entre os trabalhos que relacionam as temáticas, seis áreas muito bem relacionadas, não só com o crescimento econômico, mas também entre si.

Além da economia, o desenvolvimento do empreendedorismo em um país depende muito do tratamento que recebe das instituições formais. Instituições consistentes, imparciais e confiáveis desenvolvem a situação financeira e econômica dos cidadãos e do país e permitem que os empreendedores vislumbrem investimentos em inovação (Baumol, 2002), que também é um bom indicativo de um país que está se desenvolvendo e que atrai o interesse de investimentos externos.

A internacionalização das empresas é diretamente ligada à temática e pode-se considerar que um país tenderá a ser mais ou menos internacionalizado, dependendo do suporte que recebe das suas instituições formais, pois quando bem definidas e desenvolvidas trarão mais confiança aos investidores externos e, quando liberais, também permitirão que as empresas nacionais se relacionem com empresas de outros países.

Percebe-se, nos países emergentes estudados, muitas barreiras institucionais à entrada de investimentos estrangeiros, decorrentes das instituições extrativistas. O investimento estrangeiro direto tem contribuído para a criação de empregos em todo o mundo e tem sido considerado uma importante fonte de energia para fortalecer a saúde econômica dos países (Wild & Wild, 2020).

A temática sustentabilidade está cada vez mais em voga e crescendo muito nos últimos anos, tendendo a ser uma preocupação natural das instituições. Esta característica também só poderá se desenvolver bem se tiver o suporte das instituições para a difusão de boas práticas e de regras que apoiem as ações sustentáveis e que preservem os recursos naturais da nação.

Tendo instituições robustas, os mercados emergentes passam a lidar melhor com problemas decorrentes de mudanças políticas e sociais e com situações imprevistas, como pandemias e problemas climáticos, como se tem visto nos últimos anos. Com isso, a tendência de os países lidarem melhor com os problemas financeiros e econômicos é maior, assim como também passam ser países com riscos financeiros menores e as empresas nacionais passam a ter mais valor de mercado.

A revisão trouxe as seis temáticas citadas em trabalhos que relacionam a Teoria Institucional com o Crescimento Econômico dos países, tendo como objeto de estudo em maioria absoluta, os países emergentes, os quais contam com vazios institucionais e não aplicam nem cumprem leis e regulamentos com eficácia.

Khanna e Palepu (1997) entendem que os países emergentes sofrem por conta das instituições frágeis que possuem na maioria das áreas e, por isso, as organizações devem apoiar suas estratégias em instituições formais. Quando os governantes priorizam seus objetivos políticos em detrimento da eficiência econômica, distorcem o funcionamento dos mercados.

A migração das instituições dos países em desenvolvimento, de extrativistas para inclusivos, resolveria grande parte das fragilidades dos Estados, mas uma mudança institucional dessa grandeza leva tempo, visto que há fatores culturais enraizados nestes países que impossibilitam a virada de chave imediata, além de dependerem também do interesse dos que governam.

Direções futuras para pesquisas

Entender, ainda, a ótica das outras vertentes da Teoria Institucional para o crescimento econômico das nações seria de grande contribuição para o avanço da teoria. Buscas por diferentes palavras-chave, como desenvolvimento, economia institucional e performance econômica podem dar mais robustez ao panorama da literatura englobando esta temática.

Os resultados trazem seis temáticas que já vêm sendo desenvolvidas com relação ao crescimento econômico. O estudo pode servir de base para o avanço das pesquisas nas áreas de economia, empreendedorismo, finanças, inovação, internacionalização e sustentabilidade, não só separadamente, mas também no seu contexto integrado.

Além disso, estudos comparativos entre diferentes países emergentes, entre países emergentes e desenvolvidos, entre países com instituições caracterizadas como extrativistas e inclusivas podem ser feitos, inclusive verificando se fomentam mais ou menos o empreendedorismo, a inovação, a avaliação de empresas, etc.

Por fim, foram elencados na Tabela 2 mais algumas direções futuras para pesquisas que foram identificadas nos trabalhos pesquisados e que poderiam contribuir para a evolução da temática abordada neste trabalho.

Tabela 2

Direções futuras para pesquisas, baseada nos achados da revisão

Tópico	Autores
Investigar o investimento de business angel em economias emergentes;	Harrison et al., 2018
Compreender se as instituições que facilitam a inovação e incentivam o empreendedorismo podem ajudar a estimular o crescimento das empresas e economias;	Tomizawa et al., 2020
Explorar o papel das instituições estabelecidas em bases sociais, religiosas, comunitárias ou culturais;	Seyoum & Camargo, 2021
Examinar como formalizar os ambientes institucionais desfavoráveis como uma configuração	Sendra-Pons et al., 2022

institucional padronizada para mudar do empreendedorismo de necessidade para o de oportunidade

Fonte: elaborado pelos autores (2022)

Referências

- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, 91(5), 1369–1401. <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369>
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail : the origins of power, prosperity and poverty*. Profile Books, Cop.
- Acs, Z. J., Estrin, S., Mickiewicz, T., & Szerb, L. (2018). Entrepreneurship, institutional economics, and economic growth: an ecosystem perspective. *Small Business Economics*, 51(2), 501–514. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0013-9>
- Addis, A. K., & Zuping, Z. (2019). Assessment of the Impact of Chinese and Indian Economic Activities in Africa: A Particular Focus on Ethiopia's Economy. *China Report*, 55(3), 241–264. <https://doi.org/10.1177/0009445519853699>
- Aguinis, H., Villamor, I., Lazzarini, S. G., Vassolo, R. S., Amorós, J. E., & Allen, D. G. (2020). Conducting Management Research in Latin America: Why and What's in It for You? *Journal of Management*, 46(5), 615–636. <https://doi.org/10.1177/0149206320901581>
- AlMalki, H. A., & Durugbo, C. M. (2022). Systematic review of institutional innovation literature: towards a multi-level management model. *Management Review Quarterly*. <https://doi.org/10.1007/s11301-022-00259-8>
- Aoki, M. (2001). *Toward a comparative institutional analysis*. Mit Press.
- Audretsch, D. B., Bönte, W., & Tamvada, J. P. (2013). Religion, social class, and entrepreneurial choice. *Journal of Business Venturing*, 28(6), 774–789. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.002>
- Baek, K., & Oh, J. R. (2019). The Diffusion of ISO 14001 in a Developmental State: The Case of Korea. *Asian Perspective*, 43(3), 505–532. <https://doi.org/10.1353/apr.2019.0019>
- Baumol, W. J. (2002). *The free-market innovation machine : analyzing the growth miracle of capitalism*. Princeton University Press.
- Berger, E. S. C., & Köhn, A. (2020). Exploring the differences in early-stage start-up valuation across countries: an institutional perspective. *International Entrepreneurship and Management Journal*. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0534-3>
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Obloj, K. (2007). Entrepreneurship in Emerging Economies: Where Are We Today and Where Should the Research Go in the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(1), 1–14. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2007.00213.x>
- Carvalho, C. A., Vieira, M. M. F., & Silva, S. M. G. (2012). A trajetória conservadora da Teoria Institucional. *Gestão.org*, 10(03). <https://periodicos.ufpe.br/revistas/gestaoorg/article/view/21893>
- Chowdhury, D. (2015). Institutional Theory. In *Knowledge and Competitiveness in Elite Institutions in Bangladesh: Implications for Governance*. University Grants Commission of Bangladesh.
- Collier, P. (2007). *The bottom billion : why the poorest countries are failing and what can be done about it*. Oxford University Press.

- Dasgupta, P. (2007). *Economics : a very short introduction*. Oxford Oxford University Press.
- Davis, L. E., & North, D. C. (2008). *Institutional change and American economic growth*. Cambridge University Press.
- Delmas, M. A. (2002). The diffusion of environmental management standards in Europe and in the United States: An institutional perspective. *Policy Sciences*, 35(1), 91–119. <https://doi.org/10.1023/a:1016108804453>
- Dinh, H. T., Mavridis, D., & Nguyen, H. (2010, November 1). *The Binding Constraint on Firms' Growth in Developing Countries*. Papers.ssrn.com. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1714898
- Doyle, E., & Martinez-Zarzoso, I. (2011). Productivity, Trade, and Institutional Quality: A Panel Analysis. *Southern Economic Journal*, 77(3), 726–752. <https://doi.org/10.4284/sej.2011.77.3.726>
- Frankema, E., & Masé, A. (2014). An island drifting apart. Why Haiti is mired in poverty while The Dominican Republic forges ahead. *Journal of International Development*, 26(1), 128–148. <https://doi.org/10.1002/jid.2924>
- Gurzki, H., & Woisetschläger, D. M. (2017). Mapping the luxury research landscape: A bibliometric citation analysis. *Journal of Business Research*, 77, 147–166. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.11.009>
- Harjoto, M. A., Rossi, F., Lee, R., & Sergi, B. S. (2021). How do equity markets react to COVID-19? Evidence from emerging and developed countries. *Journal of Economics and Business*, 105966. <https://doi.org/10.1016/j.jeconbus.2020.105966>
- Harrison, R., Scheela, W., Lai, P. C., & Vivekarajah, S. (2018). Beyond institutional voids and the middle-income trap: The emerging business angel market in Malaysia. *Asia Pacific Journal of Management*, 35(4), 965–991. <https://doi.org/10.1007/s10490-017-9535-y>
- Khanna, T., & Palepu, K. (1997). Why focused strategies may be wrong for emerging markets. *Harvard Business Review*, 75(4).
- Köhn, A. (2017). The determinants of startup valuation in the venture capital context: a systematic review and avenues for future research. *Management Review Quarterly*, 68(1), 3–36. <https://doi.org/10.1007/s11301-017-0131-5>
- Larimo, J., & Arslan, A. (2013). Determinants of foreign direct investment ownership mode choice: Evidence from Nordic investments in Central and Eastern Europe. *Journal of East European Management Studies*, 18(2), 232–263. <https://doi.org/10.5771/0949-6181-2013-2-232>
- Leitão, J., & Capucho, J. (2021). Institutional, Economic, and Socio-Economic Determinants of the Entrepreneurial Activity of Nations. *Administrative Sciences*, 11(1), 26. <https://doi.org/10.3390/admsci11010026>
- Li, Y., & Zahra, S. A. (2012). Formal institutions, culture, and venture capital activity: A cross-country analysis. *Journal of Business Venturing*, 27(1), 95–111. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.06.003>
- Lincoln, J. R., Powell, W. W., & DiMaggio, P. J. (1995). The New Institutionalism in Organizational Analysis. *Social Forces*, 73(3), 1147. <https://doi.org/10.2307/2580583>
- Loch, M. (2016). *A influência do governo como regulador e acionista no desempenho das empresas brasileiras de distribuição de energia elétrica* [Tese].
- Mair, J., Martí, I., & Ventresca, M. J. (2012). Building Inclusive Markets in Rural Bangladesh: How Intermediaries Work Institutional Voids. *Academy of Management Journal*, 55(4), 819–850. <https://doi.org/10.5465/amj.2010.0627>

- Mccloskey, D. N. (2017). *Bourgeois equality : how ideas, not capital or institutions, enriched the world*. The University Of Chicago Press.
- McMullen, J. S. (2011). Delineating the Domain of Development Entrepreneurship: A Market-Based Approach to Facilitating Inclusive Economic Growth. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 185–193. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00428.x>
- Newburry, W., McIntyre, J. R., & Xavier, W. (2016). Exploring the interconnections between institutions, innovation, geography, and internationalization in emerging markets. *International Journal of Emerging Markets*, 11(2). <https://doi.org/10.1108/ijoem-04-2015-0080>
- Nicholls-Nixon, C. L., Davila Castilla, J. A., Sanchez Garcia, J., & Rivera Pesquera, M. (2011). Latin America Management Research: Review, Synthesis, and Extension. *Journal of Management*, 37(4), 1178–1227. <https://doi.org/10.1177/0149206311403151>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- North, D. C., John Joseph Wallis, & Weingast, B. R. (2013). *Violence and social orders : a conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge University Press.
- Oliveira, E. F. T. de, & Gracio, M. C. C. (2011). Indicadores bibliométricos em ciência da informação: análise dos pesquisadores mais produtivos no tema estudos métricos na base Scopus. *Perspectivas Em Ciência Da Informação*, 16(4), 16–28. <https://doi.org/10.1590/s1413-99362011000400003>
- Raghubanshi, G., Venugopal, S., & Saini, G. K. (2021). Fostering inclusive social innovation in subsistence marketplaces through community-level alliances: An institutional work perspective. *Industrial Marketing Management*, 97, 21–34. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2021.06.009>
- Rodrik, D., Subramanian, A., & Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131–165. <https://doi.org/10.1023/b:joeg.0000031425.72248.85>
- Rottig, D. (2016). Institutions and emerging markets: effects and implications for multinational corporations. *International Journal of Emerging Markets*, 11(1), 2–17. <https://doi.org/10.1108/ijoem-12-2015-0248>
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. New Brunswick (U.S.A.) London (U.K.) Transaction Publishers.
- Scott, W. R. (2014). *Institutions and organizations : ideas, interests and identities* (4th ed.). Sage Publications, Inc.
- Sendra-Pons, P., Comeig, I., & Mas-Tur, A. (2022). Institutional factors affecting entrepreneurship: A QCA analysis. *European Research on Management and Business Economics*, 28(3), 100187. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2021.100187>
- Seyoum, B., & Camargo, A. (2021). State fragility and foreign direct investment: The mediating roles of human flight and economic decline. *Thunderbird International Business Review*, 63(2), 159–174. <https://doi.org/10.1002/tie.22135>
- Shadrina, E. (2020). Non-Hydropower Renewable Energy in Central Asia: Assessment of Deployment Status and Analysis of Underlying Factors. *Energies*, 13(11), 2963. <https://doi.org/10.3390/en13112963>

- Tesfamichael, M., Twinomujuni, E., Ogeya, M., Ssebagala, S., & Mulugetta, Y. (2022). Barriers to the institutionalization of industrial energy efficiency in Africa: A case study from Uganda. *WIREs Energy and Environment*. <https://doi.org/10.1002/wene.427>
- Thelen, K. (1999). Historical Institutionalism in comparative politics. *Annual Review of Political Science*, 2(1), 369–404. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.2.1.369>
- Tomizawa, A., Zhao, L., Bassellier, G., & Ahlstrom, D. (2020). Economic growth, innovation, institutions, and the Great Enrichment. *Asia Pacific Journal of Management*. <https://doi.org/10.1007/s10490-019-09648-2>
- Van Wyk, J., & Lal, A. (2008). Risk and FDI flows to developing countries. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 11(4), 511–527. <https://doi.org/10.4102/sajems.v11i4.285>
- Vieira, E. S., & Gomes, J. A. N. F. (2009). A comparison of Scopus and Web of Science for a typical university. *Scientometrics*, 81(2), 587–600. <https://doi.org/10.1007/s11192-009-2178-0>
- Webster, J., & Watson, R. T. (2002). Analyzing the Past to Prepare for the Future: Writing a Literature Review. *MIS Quarterly*, 26(2), xiii–xxiii. <http://www.jstor.org/stable/4132319>
- Werner, A. (2019). *Outlook for Latin America and the Caribbean: A Stalling Recovery*. IMF Blog. <https://blogs.imf.org/2019/07/29/outlook-for-latin-america-and-the-caribbean-a-stalling-recovery/>
- Wild, J. J., & Wild, K. L. (2020). *International Business : the Challenges of Globalization* (9th ed.). Harlow, England Pearson.
- Williamson, O. E. (2008). Transaction Cost Economics. *Handbook of New Institutional Economics*, 41–65. https://doi.org/10.1007/978-3-540-69305-5_4