



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E ECONOMIA.
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

LOUISE VIEIRA MARTINS

**Empreendedorismo institucional como atividade *second best*:
O caso dos despachantes aduaneiros**

Brasília

2016

LOUISE VIEIRA MARTINS

**Empreendedorismo institucional como atividade *second best*:
O caso dos despachantes aduaneiros**

Monografia apresentada ao Departamento de Economia da Universidade de Brasília – UnB, como requisito parcial à obtenção do grau de bacharelado em Ciências Econômicas, na Universidade de Brasília.

Orientador: Andrea Cabello

Aprovada em _____ de _____ de _____.

BANCA EXAMINADORA:

Andrea Cabello

Denise Imbroisi

Andrea Cabello

Denise Imbroisi

Brasília

2016

AGRADECIMENTOS

À minha mãe, por todo o apoio.

RESUMO

O empreendedorismo institucional é uma fonte de dinamismo dentro de um ambiente institucional. As instituições não são apenas fonte de constrangimentos à atividade empreendedora, mas também oferecem oportunidades para ela. Os empreendedores podem observar oportunidades de obter renda tanto advindo do sistema produtivo quanto no ambiente institucional. Neste último caso, os empreendedores auferem renda ao mudarem o impacto de instituições custosas sobre os agentes produtivos. A Teoria dos Custos de Transação permite analisar este quadro, uma vez que reconhece as instituições para a coordenação das transações do mercado, em que as instituições são produto do comportamento dos agentes da economia. Os despachantes aduaneiros são um caso ilustrativo no qual as instituições são transformadas endogenamente a partir de agentes que atuam em coordenação para superar o excesso de burocracia institucional, a qual é fonte de custos de transação.

Palavras-chave: Instituições – Empreendedorismo – Despachante Aduaneiro

ABSTRACT

Institutional entrepreneurship is a source of dynamism within an institutional setting. Institutions are not only a constrain to entrepreneurial activity, but they also provide opportunities for it. Entrepreneurs can seize opportunities in the production system and in the institutional environment. In the latter case, entrepreneurs can earn income by changing the impact of costly institutions on the productive agents. The Theory of Transaction Costs allow us to analyze this situation as it recognizes institutions for coordination of market transactions, in which institutions are the product of the behavior of economic agents. Custom brokers are an illustrative case in which institutions are endogenously transformed through the coordination of agents that act in coordination to overcome excessive institutional bureaucracy, which is a source of transaction costs.

Key Words: Institutions – Entrepreneurship – Custom Broker

SUMÁRIO

1. Introdução.....	7
2. Instituições importam.....	9
2.1 Instituições e transações.....	13
2.2 Soluções privadas para transações: Teoria dos Custos de Transação.....	15
3. Empreendedorismo na literatura econômica: inovação, oportunidade e incerteza.....	19
3.1 Instituições são mutáveis.....	24
3.2 Empreendedor institucional como agente de mudanças.....	27
3.3 Empreendedorismo como <i>rent-seeking</i> em resposta às instituições <i>second best</i>	31
4. O caso do despachante aduaneiro.....	35
5. Considerações finais.....	41
6. Referências bibliográficas.....	44

1. INTRODUÇÃO

A partir da corrente do institucionalismo, as instituições passam a ser reconhecidas como variáveis de interesse para análise dos processos econômicos. Rompe-se com a abordagem *mainstream*, que enxerga as instituições como exógenas ao sistema econômico.

O estudo em instituições compreende as instituições a partir de um caráter de continuidade, enfatizando a estabilidade e persistência das instituições. Além disso, esta literatura tradicionalmente enfatizou o seu papel institucional de constranger o ambiente de tomada de decisão dos agentes econômicos. O foco em instituições, portanto, costumou ser unilateral, partindo da estrutura para os indivíduos. Nessa linha, diversos estudos que abordaram as instituições e o empreendedorismo, portanto, focaram em fatores institucionais que afetam as oportunidades empreendedoras, fomentando ou restringendo suas atividades.

Recentemente, a perspectiva sobre as instituições se desenvolveu no sentido de tratar da relação entre esta e o empreendedorismo de um ponto de vista bilateral, no qual o empreendedorismo é capaz causar um distúrbio nas instituições a partir de dentro do sistema. As instituições passam a ser vistas como mutáveis endogenamente.

Meu estudo visa complementar a literatura institucional a partir dessa perspectiva dinâmica das instituições, sendo o empreendedorismo institucional capaz de gerar esse distúrbio. Os empreendedores são vistos como agentes que podem observar oportunidades de auferir renda tanto no sistema produtivo, quanto no quadro institucional.

Em um ambiente institucional *second best*, isto é, que apresenta deficiências em sua implementação, surgem oportunidades para os empreendedores auferirem renda ao alterar o impacto de instituições custosas sobre os agentes produtivos. Este trabalho apresenta um estudo de caso dos despachantes aduaneiros para ilustrar uma das situações em que isso pode ocorrer.

Assim, o trabalho está estruturado da seguinte forma: 1. apresentar a abordagem institucionalista, tratando sobre sua relevância, 2. mostrar o empreendedorismo na literatura econômica, 3. associar as instituições e o empreendedorismo via empreendedorismo institucional, o que permite tratar de uma relação bilateral entre as duas variáveis e também enxergar as instituições de um ponto de vista mutável, e, por último, 4. investigar o caso dos despachantes aduaneiros a partir de uma análise qualitativa-descritiva, a qual revela esta relação bilateral e mutável entre instituições e os agentes econômicos.

2. INSTITUIÇÕES IMPORTAM

No *mainstream* da economia, a economia neoclássica, a centralidade analítica está no indivíduo. Embora reconheça a existência de um ambiente institucional, não o incorpora em suas análises teóricas, considerando-o como um conjunto de parâmetros exógenos ao sistema econômico com plena autonomia e racionalidade para atuar nas falhas de mercado (GADELHA, 2002). Suas alterações, também exógenas, conduziriam a economia para diferentes ótimos de Pareto.

O chamado “Velho Institucionalismo” adotou um radicalismo epistemológico e conceitual com relação à perspectiva teórico-metodológica da abordagem anterior (GUEDES, 2000). Esta corrente é bastante heterogênea, fruto de seu caráter interdisciplinar, o que dificulta sua coesão teórica. Seu elemento unificador reside, indubitavelmente, na crítica à ortodoxia do *mainstream*. O institucionalismo na ciência econômica é mais do que uma atitude, mas menos do que um programa de pesquisa (MAKI, 1993, p. 9).

Os institucionalistas recusaram da abordagem anterior, fundamentalmente, a hipótese da possibilidade de uma ordem socioeconômica autorregulada, a partir dos atributos individuais de racionalidade e liberdade (GUEDES, 2000, p. 2). A ênfase se desloca para as instituições, em contraposição ao indivíduo, tratando-as como passíveis de teorização, tornando-as relevantes para a explicação dos processos econômicos. No lugar do mercado autorregulado, são as instituições que resultam de agentes que atuam em cooperação (Mendes *et al*, 2009).

Embora esta corrente rejeite o individualismo metodológico, não endossam seu extremo oposto, o coletivismo metodológico, no qual o todo determina a parte (GUEDES, 2000, p. 4). O que o institucionalismo defende é que as instituições devem ser compreendidas previamente à análise do comportamento humano (FOSTER; METCALFE, 2012).

Ao assumir que instituições importam, busca-se explicar a gênese e permanência das instituições existentes e como diferentes regimes institucionais produzem diferentes comportamentos e resultados (PONDÉ, 2007). Os

problemas econômicos passam a ser explicados de uma perspectiva que incorpora fenômenos culturais e sociais, sendo útil, portanto, para a análise do contexto de países em desenvolvimento. Alguns autores, como Acemoglu *et al* (2005) e Braunerjelm e Henrekson (2013) observam que a diferença entre os países na *performance* econômica de longo prazo, em última instância, é causada por diferenças institucionais.

A justificativa para tomar as instituições como ponto de partida ao invés do indivíduo é o fato de que as instituições, de modo geral, apresentam um grau de invariância ao longo de extensos períodos de tempo. A maioria das instituições precede temporalmente os indivíduos que com elas se relacionam, sendo o caráter estável e permanente das instituições compreendido pelo papel dos hábitos. A característica de estabilidade da matriz institucional é utilizada para justificar um estudo histórico das instituições (RODRICK *et al*, 2002).

Nós nascemos e somos socializados em um mundo de instituições (HODGSON, 1998, p. 172). Assim, os indivíduos não são apenas constrangidos e influenciados pelas instituições, mas, em grande medida, são constituídos por elas. As instituições são, portanto, convencionais, resistem à mudança, e funcionam como constrangimento à ação individual (MENDES *et al*, 2009, p. 11).

As decisões econômicas, as motivações e expectativas dos indivíduos sobre o futuro são vistas como continuamente limitadas e moldadas pelas instituições. Segundo Hodgson (1998), a própria racionalidade é encarada como dependente do suporte institucional. As instituições tornam a realidade externa aos indivíduos, algo como a existência para além da sua vontade (BERGER; LUCKMANN, 1966). Nas palavras do de North (1991, p. 3), as instituições são as restrições arquitetadas pelos homens, que dão forma à sua interação. A essência das instituições são constrangimentos, os quais devem ser razoavelmente permanentes ou duráveis.

Na visão institucionalista, o mercado é resultado de uma complexa interação entre indivíduos, firmas e o Estado. Logo, o próprio ambiente competitivo é uma construção institucional, sendo o Estado responsável pelas condições gerais e sistêmicas que envolvem a atuação das empresas nos

distintos mercados (POSSAS *et al*, 1995). Nesse sentido, o Estado e o mercado não são retratados como polos opostos, mas como dimensões que, possuindo lógicas diferenciadas, interagem em um mesmo contexto socioinstitucional no qual sua evolução é interdependente (GADELHA, 2002, p. 5).

O institucionalismo reivindica o caráter abstrato de análise da escola anterior, negando-se a construir um modelo geral e a-histórico do agente individual (HODGSON, 1998, p. 172). Pondé (2007, p. 7) autor sintetiza a concepção de instituições a seguinte forma:

“Instituições econômicas são regularidades de comportamento, social e historicamente construídas, que moldam e ordenam as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, produzindo padrões relativamente estáveis e determinados na operação do sistema econômico. O conceito apresentado destaca o papel das instituições em gerar ordem e estabilidade nos processos sociais, contendo mecanismos de coordenação que tornam viável que uma economia funcione”.

O instrumental analítico das ações sociais retém seu conteúdo sistemático e socialmente construído, deixando de lado o aleatório e individual (PONDÉ, 2007, p. 9). Os comportamentos econômicos são deslocados do indivíduo atomizado para um padrão institucional de interações sociais determinadas historicamente (GUEDES, 2000). Nas palavras de Baratter *et al*, (2010, p. 6), as instituições são uma estrutura que possui regras socialmente partilhadas.

É em um contexto institucional que as decisões dos agentes são realizadas, isto implica conhecer aspectos não apenas econômicos, como também históricos e psicológicos (DOPFER *et al*, 2004). Como Gadelha (2002) aponta, o Estado e o mercado são instituições cujos contornos são adquiridos em sua trajetória histórica. Sem o conhecimento da história, não é possível entender o desenvolvimento e suas causas e consequências (FREEMAN; LOUÇA, 2002).

Uma vez que as instituições são concebidas como socialmente construídas, isto torna relevante o papel de hábitos e rotinas na condução do

desenvolvimento econômico. Sob este ponto de vista, está implícita a possibilidade de existência – e de convivência – de configurações institucionais diferenciadas, envolvendo padrões alternativos de conduta e articulação entre o Estado, o setor privado e a sociedade em geral (GADELHA, 2002, p. 4). A economia não pode ser separada do sistema político em que está inserida (VECIANA; URBANO, 2008). As dimensões micro e macroeconômicas de análise são interligadas, e a incorporação da dimensão estrutural permite fazer o elo entre teoria e realidade (GADELHA, 2002, p. 27).

A maioria dos estudiosos em economia institucional aceita a definição de North (1990) sobre instituições, por ele definidas como consistindo das “regras do jogo” que governam o comportamento econômico individual e estruturam as interações sociais, as quais podem ser tanto formais, como contratos políticos e econômicos, quanto informais, como as normas sociais. Estas regras estabelecem e conduzem as bases da produção, troca e distribuição de uma economia capitalista (PONDÉ, 2007, p. 9). O equilíbrio institucional, para North, é visto como uma situação em que nenhum dos jogadores que compõem um intercâmbio econômico considera vantajoso dedicar recursos para reestruturar acordos em uma dada matriz institucional.

Para North (1990), as instituições formais estão subordinadas às informais, no sentido de que elas são formas deliberadas usadas para estruturar as interações da sociedade em consonância com as normas e valores que a compõem. Warnecke (2013) argumenta que as instituições informais se estabelecem a partir de regras sociais e atitudes, levando à divergência entre os direitos jurídicos propriamente ditos e os direitos de fato, que são o que acontece na prática.

Sob o ponto de vista de Scott (1995), existem três pilares que representam a natureza simbólica das instituições e sua influência sobre o comportamento das organizações: 1. regulativo, que evidencia as regras e mecanismos de controle, tanto formais quanto informais; 2. cognitivo, que guia as ações dos indivíduos a partir de como eles interpretam seu mundo; e 3. normativo, que mostra a dimensão prescritiva da vida social por meio de concepções do padrão desejável de comportamento. Os valores e normas podem se aplicar a todos os

membros da sociedade ou a apenas alguns indivíduos e grupos, assumindo o caráter especializado que permite a definição de papéis sociais (PONDÉ, 2007, p. 8).

2.1 INSTITUIÇÕES E TRANSAÇÕES

A Nova economia institucional (NEI) retoma alguns dos conceitos desenvolvidos pela abordagem institucionalista, mas resgata um vínculo com a abordagem *mainstream*, ao aderir do individualismo metodológico criticado pela Velho Institucionalismo. A NEI argumenta que o comportamento individual não pode ser tomado como exógeno às instituições, e a relação indivíduo-estrutura não pode ser entendida como partindo unilateralmente das instituições (GUEDES, 2000).

O resultado é um ponto de vista que trata de um condicionamento mútuo entre as duas dimensões, propondo construir um argumento de imersão dos agentes em um ambiente institucional. Nem as ações econômicas têm primazia sobre as relações sociais, nem o contrário, no qual as relações sociais determinariam as relações econômicas (GOLDBAUM, 1998, p. 7).

A tese fundamental da NEI é que as instituições são restrições ao comportamento humano criadas pelos próprios indivíduos para reduzir custos de transação (BUENO, 2004, p. 5). Para a Nova Economia Institucional, os problemas de coordenação estão na raiz da funcionalidade econômica das instituições, incluindo contratos formais e formas organizacionais (PONDÉ, 2007). Essa corrente está preocupada em identificar a melhor forma de organização das transações econômicas. Pondé (2007, p. 3) sintetiza a Nova Economia Institucional:

“Entre os seus principais objetivos está a investigação da funcionalidade econômica e propriedades de eficiência de diversos tipos de arranjos institucionais (leis, contratos, formas organizacionais), bem como das motivações econômicas que desencadeiam e/ou influenciam processos de mudança institucional. Em especial, os resultados

teóricos e empíricos acumulados pela NEI oferecem um instrumental importante para uma melhor compreensão das várias interfaces entre o sistema econômico e as instituições legais e jurídicas que condicionam as atividades e transações econômicas”.

A NEI separa produção e transação, conferindo a esta última autonomia em explicar as inovações organizacionais (GUEDES, 2004, p. 18). Processos de negociação explicam a formação de estruturas de governança, a qual corresponde à forma específica sob a qual a transação será realizada, e que dependem das condições do ambiente institucional em que ela ocorre. As estruturas de governança decorrem, portanto, da otimização do comportamento dos agentes (MENDES *et al*, 2009, p. 20). Os indivíduos procurarão a forma que seja menos custosa de realizar as transações.

A NEI enxerga os indivíduos apresentando o que Simon (1979), em seu trabalho seminal, caracterizava como racionalidade limitada dos agentes, que significa uma competência cognitiva restrita. Ela ocorre em função da ausência de informação completa por parte dos agentes, que desconhecem todas as alternativas disponíveis. Esta hipótese comportamental representa um rompimento com um dos pressupostos basilares da economia neoclássica (GUEDES, 2000).

Os indivíduos perseguem seus interesses, buscando agir de forma racional, mas os fazem da forma que o percebem, confrontando com suas experiências passadas. Isto implica que não necessariamente eles avaliam corretamente as opções disponíveis, nem que podem medir precisamente as consequências de suas decisões. Assim, as decisões dos indivíduos são permeadas de subjetividade. Para North, as limitações à informação completa são determinadas pela capacidade da mente de processar, organizar e utilizar informação.

Devido à racionalidade limitada dos agentes, os contratos são frequentemente incompletos, vez que os agentes são incapazes de antecipar todos os eventos, gerando, por sua vez, a necessidade de correções nas condutas das partes. A assimetria de informações entre os agentes poderia

resultar em oportunismo, que Williamson associou à busca do interesse próprio com malícia.

Resolvidos os problemas e obstáculos às transações econômicas, o princípio da maximização e da eficiência dos mercados voltam à tona. Os pressupostos neoclássicos seriam constatados como um caso especial do institucionalismo, no qual a matriz institucional permitiria a maximização dos ganhos de eficiência econômica (GOMES, 2004, p. 6). Instituições, seriam, portanto, comportamentos regulares a fim de diminuir incertezas frente à incompletude de informações dos indivíduos (MENDES *et al*, 2009). Elas funcionam como instrumentos de libertação da ação individual (MENDES *et al*, 2009, p. 11). O Estado atua com força coercitiva, assegurando os direitos de propriedade ao fazer os contratos serem cumpridos. Sem esse terceiro agente para legitimar as relações impessoais, os contratos serão sempre incompletos.

2.2 SOLUÇÕES PRIVADAS PARA TRANSAÇÕES: TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A Economia dos Custos de Transação (ECT) é uma das correntes da Nova Economia Institucionalista. Surgiu a partir do trabalho de Coase (1937) intitulado “A Natureza da Firma” e desenvolveu-se, posteriormente com os diversos trabalhos de Williamson. Pondé (2007, p. 13) resume o interesse dessa corrente da seguinte maneira:

“Trata-se de um esforço de integrar a explicação de certas características institucionais das economias capitalistas à teoria econômica tradicional, traduzindo diferentes formas de organização das atividades econômicas em variáveis de custo, de modo à inseri-las em uma análise da escolha baseada nas suas eficiências relativas”.

Ao destacar que o motivo econômico é predominante nas relações sociais, é concordar com Adam Smith que a natureza humana é condicionada pelas ações voltadas para as trocas, barganhas e permutas (GOMES, 2004, p.

11). Do ponto de vista da economia *mainstream*, o mecanismo de preços é suficiente para transmitir as informações e os sinais necessários às transações, de modo que estas se apresentam de modo instantâneo e impessoal no mercado, e são realizadas com bastante precisão e sem custos.

Por outro lado, sob o ponto de vista dos novos institucionalistas, os mecanismos que promovem a cooperação entre os indivíduos não emergem espontaneamente, como deixa implícita a metáfora da mão invisível na compatibilização entre os interesses egoístas dos indivíduos por meio da maximização do bem-estar coletivo que a economia de mercado supostamente garante. Em oposição à característica de otimalidade na alocação dos recursos produtivos pelo mercado, as dificuldades envolvidas na utilização do sistema de preços para as relações mercantis conduziriam os agentes a optar por desenvolver soluções contratuais via coordenação administrativa.

A introdução de falhas de mercado relacionadas aos custos de transação na economia, em substituição à ideia de eficiência do mercado autorregulado, determina as formas organizacionais e as instituições do ambiente social, as quais podem ser organizações econômicas, sociais ou políticas, e cujo objetivo é reduzir os custos de transação e coordenar as atividades dos indivíduos. Isto explica a emergência e expansão das firmas.

A firma se torna substituta do mercado para a relação de coordenação. Partindo da comparação dos custos de transação no mercado e os custos da organização, a firma opta pela coordenação menos custosa, que seria a mais eficiente. O argumento de eficiência é, assim, deduzido, e não demonstrado, uma vez que esse cálculo só se pode fazer supondo transações homogêneas (GUEDES, 2000, p. 19).

Como Hayek argumenta, o problema econômico fundamental é um processo de coordenação adaptativo, não meramente um processo alocativo. Assim, apesar da existência do mercado e das funções alocativas que lhe atribuem a teoria econômica, no mundo real, uma grande quantidade de transações é realizada dentro da firma, dispensando a coordenação de mercado

(GUEDES, 2000, p. 7). A resposta de Coase preserva a eficiência de mecanismos privados de decisão (PONDÉ, 2007, p. 13).

Segundo Commons (1931, p. 6), transações não são a mera troca de mercadorias, mas a alienação e aquisição, entre indivíduos, de direitos de propriedade que são negociados entre as partes antes de uma troca, do consumo ou da produção. As partes dependem umas das outras para a alienação recíproca e para a aquisição do que cada uma quer, mas ainda não possui. Transações são, portanto, uma relação econômica recíproca, refletindo uma harmonia de interesses, por meio de uma relação soma-soma.

Os contratos estabelecem uma relação de agência entre as partes envolvidas. Uma relação de agência existe sempre que um contrato, seja este formal ou informal, estabelece que um indivíduo, o principal, delegue à outra parte, o agente, uma atividade de seu interesse para ser desempenhada (PONDÉ, 2007). O problema básico da relação agente-principal é a indução do agente a se comportar de maneira a maximizar o ganho do principal (JENSEN; MECKLING, 1976).

Williamson (1985) discute a existência de custos *ex ante* e *ex post*, que expressam as variáveis que afetam diretamente o desempenho das unidades econômicas participantes de uma negociação. Os custos *ex ante* relacionam-se com as contrapartidas e salvaguardas dos contratos. Os custos *ex post*, aos quais atribui mais peso na análise das organizações econômicas, envolvem o monitoramento e adaptação dos termos contratuais às novas circunstâncias.

Entre os custos *ex post*, existem os custos de mal adaptação, que ocorrem quando uma transação não ocorre de maneira planejada, como prazos de entrega, ou a necessidade de manutenção de estoques elevados. Outros custos *ex post* referem-se aos esforços de corrigir o desempenho das transações, como aqueles custos de manter estruturas de gestão que gerenciam as transações, referentes aos recursos humanos e materiais que uma empresa direciona para controlá-las e administrá-las.

A firma é tratada por Williamson (1985) como uma estrutura de governança, cujo objetivo é reduzir a incerteza, compensando os agentes da

racionalidade limitada, e os protegendo contra o oportunismo, fatores determinantes para a existência de custos de transação nas relações econômicas entre as firmas. Logo, as estruturas de governança correspondem às formas institucionais particulares, que diferem em termos de adaptabilidade dos agentes em cada ambiente econômico particular. As estruturas de governança diferem não apenas em termos de comportamentos dos agentes, como também em função de diferentes atributos das transações, sendo os principais a frequência, incerteza e a especificidade dos ativos.

Com relação à frequência, é factível supor que dificilmente será economicamente atraente desenvolver instituições para interações que só ocorrem raramente. A incerteza, por sua vez, afeta os custos de transação esperados dos agentes, de modo a estimulá-los a empreender ações que reduzam o impacto de eventos imprevisíveis sobre o seu desempenho. Por último, a especificidade dos ativos gera laços de dependência entre os agentes, fazendo com que suas interações deixem de ser instantâneas e impessoais, o que acarreta custos para geri-las e conservá-las. Assim, a realização de transações recorrentes que envolvam um grau significativo ativos específicos estimulará o desenvolvimento de instituições que garantam sua continuidade e a efetivação dos eventuais ajustes necessários. Isto pode gerar esforços de geração de vantagens competitivas por meio da redução de custos de transação (PONDÉ, 2007, p. 18).

A Teoria dos Custos de Transação faz mediações entre a microeconomia e a macroeconomia, ao enxergar as instituições como mediações entre o individual e o coletivo (MENDES *et al*, 2009, p. 18). São as instituições que induzem ou restringem o comportamento individual em favor da cooperação para permitir que as transações interpessoais aconteçam (BUENO, 2004, p. 9). Segundo Coase, em um mundo em que não houvesse custos de transação, as instituições não seriam importantes para explicar o nível de eficiência que a economia opera. O reconhecimento das instituições para a coordenação das transações do mercado traduz uma visão das instituições como produto do comportamento individual dos agentes. Dado o recorte microanalítico no estudo da organização econômica, o ambiente institucional passa a ser visto como dado.

3. EMPREENDEDORISMO NA LITERATURA ECONÔMICA: INOVAÇÃO, OPORTUNIDADE E INCERTEZA

Não existe uma concepção universal do que é “empreendedorismo” (FOSS; KLEIN, 2012). Warnecke (2013) afirma que o desafio em defini-lo faz sentido quando consideramos a variedade de fatores que moldam a forma como nós o percebemos.

A economia *mainstream* é sobre como os agentes racionais economizam, dado um determinado conjunto de recursos escassos. Nesta concepção, o papel do empreendedorismo é limitado à procura de oportunidades de lucro a partir da operacionalização de escolhas racionais. Os neoclássicos enxergam os empreendedores como sendo responsáveis por assumir riscos (PRAAG, 1999). Haveria, assim, um conjunto de probabilidades associadas à realização de cada escolha e aos seus respectivos resultados finais, assumindo-se que as probabilidades e as oportunidades de lucro sejam conhecidas (VARIAN, 1992).

O núcleo analítico dos neoclássicos se baseia na hipótese de que as decisões econômicas são fruto da aplicação da regra da otimização restrita, a qual tem sua aplicação limitada à existência de informações “probabilizáveis”. Há pouco interesse na evolução econômica e, isto é, na complexa história por trás dos conjuntos de dados (FOSTER; METCALFE, 2012).

A economia evolucionária, por outro lado, rejeita o ponto de vista neoclássico, pois reconhece a existência de incerteza no ambiente de tomada de decisão dos agentes, que pode ser fruto de mudanças tecnológicas, organizacionais ou institucionais. A incorporação de argumentos evolucionários na teoria econômica foi marcada com o trabalho de Nelson e Winter (1982), abrindo espaço para uma análise do sistema econômico sob um ponto de vista dinâmico, evolutivo e permeado de incerteza.

Devido à presença de incerteza, o conhecimento passa a ser conjuntural e ligado à estados emocionais (MCKELVEY, 1998). Fica evidente que a perspectiva evolucionista trata a assimetria de informação como um elemento inerente ao sistema capitalista. O conhecimento e o comportamento dos agentes

são moldados por suas capacitações adquiridas ao longo do tempo e pelo ambiente em que estão inseridos.

Foster e Metcalfe (2012) argumentam que, embora o empreendedorismo seja um comportamento econômico, este não se comporta da maneira como o *homo economicus*, no sentido de engajar em uma otimização restrita bem-definida, pois a incerteza impede saber a totalidade de resultados esperados e suas probabilidades associadas (WENEKERS, 2006). Não só existe incerteza com relação à viabilidade de novas tecnologias, como também há com relação à atratividade de novos bens e serviços. Contudo, a incerteza não priva o comportamento econômico de ocorrer, mas o estimula.

Para os economistas evolucionários, se o comportamento é “ótimo” ou não de acordo com algum critério lógico é uma questão secundária. A preocupação deixa de ser com a otimização *per se*, mas com os limites desse comportamento racional e as diferentes formas nas quais os indivíduos podem responder às informações à sua disposição (FOSTER; METCALFE, 2012). Diferentes firmas tomam diferentes decisões, dependendo de como avaliam suas possibilidades e riscos. O que parece racional sob determinadas circunstâncias pode parecer irracional em outras ocasiões (SJOSTRAND, 1993).

Liebenstein (1968) listou as características que os empreendedores possuem, as quais incluem a capacidade de procurar, descobrir e avaliar oportunidades econômicas, assumir riscos e incerteza, e traduzir novas informações em novos mercados, técnicas e produtos. A visão desse autor unifica as concepções dos três autores em destaque na literatura econômica que trata do empreendedorismo: Schumpeter, que trata sobre inovação e mudança, Kirzner, que discute a percepção de oportunidades de lucro, e Knight, que aborda a incerteza e o risco (HÉBERT; LINK, 1989).

Schumpeter (1934) enxergava os empreendedores como agentes inovadores que transformam o *status quo* dos produtos e serviços existentes a partir de novas combinações, que podem ser de produtos, métodos, mercados, fontes de recursos, organizações ou indústrias. O empreendedor é a *persona causa* que empurra a economia para fora do equilíbrio.

A tradição schumpeteriana rejeita o mercado perfeitamente competitivo e o fluxo circular de equilíbrio ortodoxo. Em contraste, destaca os processos dinamicamente competitivos no mundo real. Uma economia sem diversidade e sem seleção não se transforma, permanecendo presa em um equilíbrio de longo prazo (AUDRETSCH; KEILBACH, 2004; DOUHAN; HENREKSON, 2008).

O desequilíbrio é visto como inerente dos mercados, que possuem natureza dinâmica. O autor definiu como “destruição criativa” o amplo processo de inovação empreendedora, que move o sistema para distante do uniforme, e cujo efeito é um aumento na produtividade, também sendo responsável pela destruição de postos de trabalho, organizações, valores e crenças. Esta é a característica central e distintiva do sistema capitalista.

O crescimento econômico é visto como resultado de um processo evolucionário endógeno, no qual ocorre novidade em todos os níveis da atividade econômica (SCHUBERT, 2011). As firmas são protagonistas do processo de inovação que direciona o desenvolvimento capitalista, atuando como um agente ativo – e não mero executor de uma racionalidade exógena – que formula estratégias, promove o progresso técnico e coordena o próprio mercado (GADELHA, 2002, p. 5).

O processo de transformação é alimentado pelo comportamento de agentes heterogêneos, com racionalidade limitada e aprendizagem criativa. O que define um empreendedor e que, portanto, o distancia de não-empresendedores, é um determinado traço de sua personalidade: os empreendedores são caracterizados pela disposição a atuar, não estando restritos a apenas adaptarem-se à evolução das circunstâncias (SCHUMPETER, 1911). A essência do empreendedorismo é a habilidade de fugir de velhas rotinas e de destruir as estruturas existentes, superando a resistência social causada por valores arraigados para impor novos padrões.

Dada a visão do empreendedorismo como fonte de inovações disruptivas e inovadoras, responsáveis pelo aumento da produtividade da economia, a atividade empreendedora geralmente é vista como essencial para o desenvolvimento das modernas economias de mercado (BAPTISTA *et al*, 2015).

A partir desse reconhecimento, vários estudiosos identificaram a relação entre a atividade empreendedora e o crescimento econômico, entre eles, Carree e Thurik (2010) e Acs *et al* (2009).

Kirzner (1973) enfatiza que os empreendedores estão envolvidos em um processo de aprendizagem e descoberta, e estão sempre em estado de alerta para oportunidades de lucro ainda não exploradas. Para o autor, as formas de *rent-seeking* que não envolvem um elemento de descoberta não são consideradas empreendedorismo.

Cognitivamente, o protótipo de empreendedor em estado de alerta corresponde à estruturar informações abundantes eficientemente para tornar o julgamento factível (GAGLIO; KATZ, 2001). Rajan (1988) considera que estar alerta é uma forma de investimento sob a condição de incerteza, e argumenta que as oportunidades são permitidas ou estrangidas por instituições exogenamente dadas. No modelo de Douhan e Herenkson (2008, p. 3), o empreendedor está apto a identificar oportunidades e a atuar em resposta, sendo os tipos de oportunidades tanto projetos de negócios rentáveis, quanto oportunidades de apropriação de rendas.

Holcomb (1998) afirma que o processo de descoberta de novas oportunidades se auto reforça a partir de novas descobertas empreendedoras, criando novas oportunidades. Uma descoberta empreendedora injeta dinamismo na economia ao alterar o ambiente para outros empreendedores. O estudo de Hausmann e Rodrick (2003) captura esse aspecto a partir de um modelo de empreendedorismo no qual os empreendedores, ao engajarem em novas atividades econômicas, ajudam a mapear a estrutura de custos da economia, fornecendo informações para outros empreendedores sobre o que pode ser produzido de forma rentável.

Coyne *et al* (2010) ressaltam que, como todas as funções econômicas, a atuação empreendedora é frequentemente baseada em expectativas imprecisas sobre o futuro, o que significa que nem sempre os empreendedores estão corretos sobre suas avaliações *ex ante* de oportunidades de lucro. Os bens e serviços que os empreendedores trazem para o mercado não passam de

suposições sobre o que poderia atrair os consumidores (GEROSKI, 2002). Burke e Shaukat (2015) chamaram atenção que o processo em que a oferta de empresários responde à disponibilidade de oportunidades de lucro inexploradas é lento e custoso.

Kirzner, ao contrário de Schumpeter, está pouco interessado nas características que os empreendedores devem possuir. O autor não nega que uma personalidade ousada, criativa e auto-confiante contribui para a execução da atividade empreendedora, mas a essência analítica do papel do empreendedor independe dessas qualidades específicas (KIRZNER, 1999, p. 8). Seu foco é sobre a função empreendedora. O que, de fato, sustentaria as oportunidades de lucro para os empreendedores seria o estado de alerta.

O empreendedor cumpre sua função essencial, não ao introduzir novos produtos ou métodos de produção tecnologicamente mais eficientes, mas ao notar oportunidades de lucro fruto de erros prévios manifestados pela situação de diferenças de preço em diferentes mercados. Logo, as oportunidades de lucro do empreendedor surgem de um estado fora do equilíbrio. O equilíbrio de mercado é o estado no qual os participantes do mercado estão completamente e corretamente alertas sobre o que todos os outros estão fazendo (KIRZNER, 1999, p. 2).

Loasby (1989, p. 178) chama atenção para o fato de que o empreendedor em Kirzner responde à mudança de dados, enquanto o empreendedor em Schumpeter faz os dados mudarem. Como o próprio Kirzner (1999, p. 4) discute em seu artigo, as diferentes concepções da atividade empreendedora não ocorrem em função de visões inconsistentes do processo econômico, mas de ênfases diferentes de duas partes do mesmo processo de mercado. Boudreaux (1994) enxerga que tanto o empreendedor de Kirzner quanto o de Schumpeter devem ser vistos como equilibradores, visto que ambos tendem a conduzir o mercado para o preenchimento de todo o seu potencial não alcançado.

Knight (1921) discute a habilidade de lidar com a incerteza como a principal função do empreendedorismo. O autor enxerga os empreendedores como exercendo uma função de proteger os donos de negócios produtivos

contra a incerteza e flutuações em sua renda. Schackle (1972) afirma que a incerteza traz consigo tanto oportunidades, como ameaças.

Seguindo a linha de Knight (1921), estudos de orientação microeconômica têm buscado explorar as implicações da alocação de talento em termos dos riscos associados às diferentes alternativas ocupacionais. Assim, é analisado o processo de tomada de decisão para explicar como e o porquê dos indivíduos tomarem a decisão de se tornarem empregados por conta própria, *proxy* adotada para atividades de empreendedorismo, em oposição às outras oportunidades de emprego.

Kihlstrom e Laffont (1979) mostram que os indivíduos diferem em aversão ao risco, e que aqueles que são menos avessos ao risco se tornam empreendedores. McGrath *et al* (1992) fizeram um estudo sobre valores de atitudes em direção ao risco e à falha. Wenekers *et al* (2007), por sua vez, discutem se a tentativa de evitar a incerteza é uma fonte de empreendedorismo.

3.1 INSTITUIÇÕES SÃO MUTÁVEIS

A literatura institucional, tradicionalmente, tem focado mais em continuidade do que em mudança, dando ênfase na estabilidade e persistência das instituições. Os padrões e regras são assumidos como recorrentes, moldando e restringendo o comportamento dos indivíduos. Crouch (2005) considera que o Neoinstitucionalismo cai em um determinismo das instituições, o que torna difícil observar como as mudanças institucionais ocorrem, visto que as possibilidades de ação seriam limitadas.

De fato, as mudanças institucionais são mais incrementais do que radicais. A inércia sugere que valores e atividades institucionalizadas irão demonstrar inevitável resistência à mudança. Segundo Hodgson (1998, p. 179), as instituições sustentam e são sustentadas por concepções e expectativas partilhadas; embora não sejam nem imutáveis nem imortais, as instituições possuem as qualidades de serem relativamente duráveis, auto-reforçadas e persistentes.

Contudo, mais recentemente, o interesse se ampliou para incluir também o estudo do processo de transformação institucional, destacando o processo evolucionário no qual estas são erguidas e alteradas (HARDY; MAGUIRE, 2008). Segundo Baratter *et al* (2010, p. 16):

“Ao contrário do que muitos teóricos institucionais tendem a enfatizar, valores e práticas institucionais são vulneráveis à mudança, à reavaliação e à rejeição. A necessidade de elaboração de uma resposta às pressões contextuais é o gatilho para os processos de desinstitucionalização ou institucionalização de novas práticas”.

A abordagem do empreendedorismo dentro de um contexto institucional é motivada pelo reconhecimento de que o empreendedorismo é um fenômeno social (STEYAERT, 2007). As instituições, por sua vez, são constituídas por relações sociais (THORNTON *et al*, 2011). Como Warneke (2013) afirma, a atividade empreendedora está socialmente incorporada, isto é, as firmas individuais não são vistas como inovando isoladamente, mas costumam inovar em relação à um número de outros atores, organizações e instituições (EDQUIST, 1997).

Holcombe (2003) aponta para a importância do ambiente institucional para inspirar os indivíduos que propositadamente estão em busca de oportunidades. As oportunidades são reveladas por meio da descoberta empreendedora, e são as instituições que tornam possível essa descoberta (RAJAN, 1988). As instituições criam o contexto para o reconhecimento de possíveis oportunidades e o custo de criar uma nova empresa para apropriar o valor econômico dessas oportunidades (AUDRETSCH; KEILBACH, 2004, p. 3).

Carree e Thurik (2002) ressaltam que a estrutura institucional determina em que medida suas barreiras limitam os incentivos para as firmas transformarem suas ambições em ações. As instituições são importantes, pois elas fazem com que os empreendedores gastem tempo tentando evitar ou contornar os obstáculos levantados por elas (DOUHAN; HENREKSON, 2008). Para Warneke (2013), as instituições moldam a probabilidade dos indivíduos gravitarem entre o empreendedorismo de oportunidade ou de necessidade.

Tanto as instituições formais quanto as informais podem legitimar o empreendedorismo como uma atividade de valor social, ou podem limitar e desencorajar o espírito empreendedor (VECIANA; URBANO, 2008). Warnecke (2013), ao estudar desigualdade de gênero no empreendedorismo, enfatiza que as instituições influenciam as relações sociais, tornando certas formas de interação mais fáceis ou mais difíceis, mas não no mesmo nível para todos.

Em face do reconhecimento da comunicação entre o ambiente institucional e a atividade empreendedora, um crescente número de estudiosos tem buscado investigar essa relação. Baumol (1990) foi o pioneiro em examinar o papel das instituições no comportamento empreendedor. Para ele, a estrutura social de *payoffs* canalizaria os diferentes talentos empreendedores para as diversas atividades, funcionando, portanto, como um dispositivo alocativo.

Hall e Jones (1999) afirmam que as instituições importantes para o empreendedorismo incluem o imposto, a legislação do mercado de trabalho e o mercado de capitais. Gentry e Hubbard (2000) identificaram que o sistema tributário afeta a escolha do agente em se tornar um empreendedor. Para Djankov *et al* (2010), o imposto não só consome os rendimentos de firmas maduras, como também diminui os ganhos de abrir novos negócios. As regulamentações no mercado de trabalho, por sua vez, aumentam os custos esperados de abrir e crescer uma firma, adicionando uma barreira ao empreendedorismo (FONSECA *et al*, 2001). Com relação ao mercado de capitais, Lerner e Tag (2013) afirmam que um mercado de capitais bem estruturado pode contribuir para fomentar a inovação e financiar firmas empreendedoras.

Além dessas três variáveis institucionais, a literatura aponta que o ambiente jurídico também influencia o empreendedorismo. Direitos de propriedade fracos impedem o empreendedorismo de atingir todo o seu potencial (CLAESSENS; LAEVEN, 2003) e impactam negativamente na disposição das firmas reinvestirem seus lucros (ASLUND *et al*, 2002).

O ambiente jurídico influencia na complexidade dos contratos de investimento e no sucesso destes investimentos (SCHOAR *et al*, 2005).

Investimentos em firmas que operam em ambientes jurídicos fracos tendem a ter retornos e valorizações mais baixos (CUMMING *et al*, 2010). As instituições moldam as decisões dos empreendedores, como também as trajetórias de crescimento de novas firmas (PARKER, 2004).

3.2 EMPREENDEDOR INSTITUCIONAL COMO AGENTE DE MUDANÇAS

A relação entre o empreendedorismo e as instituições tradicionalmente tem sido encarada como sendo unilateral, partindo da primeira para os segundos. Uma potencial causalidade reversa ou potencial tem sido ignorada ou mesmo descartada (DOUHAN; HENREKSON, 2008, p. 2).

As instituições não apenas definem e limitam o conjunto de ações disponíveis para os indivíduos; elas simultaneamente são moldadas por eles e tornam suas interações possíveis (SJOSTRAND, 1995, p. 19). Indivíduos e instituições são mutuamente constitutivos, uma vez que estas últimas moldam e são moldadas pela ação humana (HODGSON, 1988, p. 181). Hardy e Maguire (2008, p. 3) destacam que:

“A pesquisa em instituições tendeu a enfatizar em como os processos organizacionais são moldados por forças institucionais que reforçam a continuidade e recompensam a conformidade. Em contraste, a literatura do empreendedorismo tende a enfatizar como processos organizacionais e as próprias instituições são moldados por forças criativas empreendedoras que trazem consigo a mudança”.

Os empreendedores deixam de responder passivamente às instituições, promovendo dinamismo sobre a matriz institucional. Baratter *et al* (2010, p. 13) afirmam que a estrutura representa, ao mesmo tempo, produto e plataforma de ação social.

O conceito de empresário institucional procura resolver o problema do determinismo das instituições que engessam a ação individual, elucidando como ocorrem mudanças em um contexto institucional. A concepção do termo está

atrelada ao entendimento do papel dos atores sociais nos processos de mudança institucional, a despeito das instituições exercerem pressão sobre tais atores para a sua continuidade e persistência (HOLM, 1995). Essa possibilidade de ação reflexiva do ator que age sobre as estruturas, mas que também está imerso nestas últimas, é chamada de dualidade de estrutura (BARATTER *et al*, 2010, p. 13).

DiMaggio (1988), ao buscar compreender como nascem novas instituições, foi o responsável pela criação do termo “empreendedor institucional”. Para o autor, empreendedor institucional é um agente, podendo ser tanto uma organização quanto um indivíduo, que, de uma forma incomum ou inovadora, mobiliza recursos para criar ou transformar instituições. Dessa forma, o empreendedor institucional deve possuir habilidades que incluem, entre outras, lidar com agentes governamentais e a opinião pública (AVRICHIR; CHUEKE, 2011). O conceito de empreendedorismo institucional remete ao conceito de ação coletiva (HARDY; MAGUIRE, 2008).

A relação bilateral entre empreendedorismo e instituições também aflorou na Escola da Escolha Pública com Buchanan (1980), o qual formulou proposições sobre a teoria da escolha pública, por meio de análises de procura de renda por grupos de interesse. Sob a perspectiva deste autor, os empreendedores afetam as instituições a partir do uso do talento empreendedor ao manejar influência indiretamente, ou até mesmo se tornando politicamente ativo.

Mudar as instituições pode envolver o deslocamento de forças políticas e econômicas, afetando o balanço de poder previamente estabelecido (NG *et al*, 2013). Sob este enfoque, unifica-se o papel político do empreendedorismo com o seu tradicional papel econômico (DOUHAN; HENREKSON, 2008, p. 2). Jessop e Oosterlynck (2008) apontaram que quando as forças econômicas buscam redefinir conjuntos de atividades econômicas, como objetos de regulação e articular estratégias, eles tendem a manipular poder para assegurar os resultados que eles enxergam como benéfico para si mesmos.

A atuação empreendedora, imprevisível às instituições vigentes, forçam os políticos à responder e ajustar o ambiente institucional, se adaptando continuamente às mudanças e preenchendo as lacunas existentes (DOUHAN; HENREKSON, 2008). Os políticos não conseguem prever o comportamento empreendedor, uma vez que esse tipo de atividade envolve uma medida de inovação.

A formação das instituições é um processo adaptativo contínuo. Também é inerente à atividade Estatal o aprendizado. Logo, a ação pública é sempre uma aposta, cujo resultado somente pode ser conhecido a posteriori (GADELHA, 2002, p. 13). A partir da internalização de novas práticas, o Estado seria dotado de uma capacidade de avaliação permanente, limitando a tendência, inerente à todas as organizações, de enrijecimento de estruturas e dos valores enraizados (GADELHA, 2002). As distintas formas institucionais podem apresentar diferenciais de eficiência, no que se refere à sua capacidade de realizar uma adaptação à distúrbios imprevistos (PONDÉ, 2007, p. 11).

Considerando as organizações como jogadores, North (1990) reconhece que elas podem influenciar também nas regras do jogo ao longo do tempo. O autor reduziu todos os conjuntos de corpos políticos, econômicos e sociais em um só agente, intitulado de “empresário individual”, que é visto como o agente de mudança institucional (GUEDES, 2004, p. 7). Crouch (2005), ao tratar do tema, também identifica esses atores como empresários institucionais, pois, em seu ponto de vista, a atuação por meio das instituições ocorre da mesma maneira que um empresário comum agiria diante de uma oportunidade de negócio.

Desde o trabalho de Schumpeter, o empreendedor é visto como um agente que pode introduzir diferentes combinações em todas as esferas da vida social, gerando desde novidades tecnológicas, como também inovações nos mercados e organizações. Ao tratar de empreendedorismo institucional, o conceito de inovação difere com seu conceito tradicional ao associar a sua finalidade ao aspecto social: rearranjar os papéis sociais ou de dar outras respostas para situações sociais insatisfatórias e problemáticas (BRUNSTEIN *et al* 2008, p. 120).

O empreendedor schumpeteriano é a força disruptiva desequilibradora que retira o mercado do equilíbrio, revolucionando a estrutura econômica a partir de dentro. O empreendedor institucional, por sua vez, é aquele que promove o desequilíbrio institucional, transformando-o endogenamente.

Hébert e Link (1989, p. 47) propõem uma função econômica específica ao empreendedorismo: tomar decisões que afetam a localização, a forma e o uso de bens, recursos ou instituições, mudando a lógica institucional vigente para a legitimação de novas práticas e arranjos institucionais. Os empreendedores não estão limitados à reproduzir a estrutura, mas atuam de forma proativa, pois têm a capacidade de tomar uma posição reflexiva para práticas institucionalizadas ao visualizarem maneiras alternativas de fazer as coisas acontecerem (BECKERT, 1999). A diversidade de lógicas institucionais presentes em um campo é reflexo da heterogeneidade dos esquemas interpretativos dos atores do campo (CLEMENS; COOK, 1999).

Hall e Taylor (2003) argumentam que o processo de criação das instituições ocorre a partir de um acordo voluntário entre os indivíduos, e elas se mantêm, porque oferecem mais benefícios aos atores do que as formas institucionais concorrentes. A nova prática é justificada com base nos benefícios que ela pode trazer. No momento em que estas novas práticas se mostram efetivas, elas são amplamente adotadas e institucionalizadas (HARDY; MAGUIRE, 2008). Por outro lado, é possível que um empreendedor institucional que se beneficia de falhas institucionais para apropriação de renda tenha incentivo de ver a manutenção das instituições defeituosas (DOUHAN; HENREKSON, 2008, p. 12).

A atividade empreendedora nem sempre é construtiva, como sua concepção convencional atribui, uma vez que ela é o resultado conjugado das instituições e do talento empreendedor. O tipo de empreendedorismo – produtivo, improdutivo, ou destrutivo – é determinado pelas instituições, a partir da estrutura dos retornos relativos que a sociedade oferece para a alocação entre as atividades empreendedoras disponíveis (BAUMOL, 1990). A distinção entre os tipos de atividade empreendedora pode ser caracterizada, na

terminologia neoclássica da firma, por um deslocamento para dentro ou para fora da fronteira de possibilidades de produção (DOUHAN; HENREKSON, 2008).

Uma vez que os preços relativos revelam os retornos das alternativas para emprego dos recursos empreendedores, quando as instituições tornam alto o custo de oportunidade de se empreender no sistema produtivo, espera-se que os empreendedores racionalmente invistam seu tempo, sua energia e seus recursos em perseguir oportunidades no quadro institucional, ao invés de oportunidades econômicas dentro do sistema produtivo estreitamente definido (RAJAN, 1988).

O empreendedorismo não é a personificação de um agente específico, mas se refere às atividades. Isto significa que um mesmo indivíduo pode estar engajado com mais de uma atividade ao mesmo tempo (DOUHAN; HENREKSON, 2008). Sob este ponto de vista, o empreendedor é qualitativamente diferente de capital e mão-de-obra. Capital humano, físico e trabalho são os insumos para um ambiente mais ou menos produtivo.

3.3 EMPREENDEDORISMO COMO *RENT-SEEKING* EM RESPOSTA ÀS INSTITUIÇÕES SECOND-BEST

No trabalho de Baumol (1990), o empreendedorismo produtivo está intimamente relacionado com a discussão prévia em Schumpeter (1934) de novas combinações. Suas atividades podem ser sintetizadas como a criação de novas combinações de recursos e tecnologia que criam valor social positivo. Estas podem ocorrer das formas descritas por Schumpeter, a partir da (i) introdução de um novo bem ou uma nova qualidade de um bem, (ii) introdução de um novo método de produção, (iii) abertura de um novo mercado, (iv) implementação de uma nova forma organizacional. Espera-se, portanto, que o empreendedorismo produtivo aumente a *performance* da economia.

O empreendedorismo é a força criadora de valor em uma ordem de mercado competitiva, onde o potencial de auferir renda promove o incentivo para os proprietários de recursos procurarem alocações mais eficientes para os seus recursos. A concorrência schumpeteriana possui como força essencial o

potencial de geração de variedade por parte de agentes diferenciados, fomentando a eficiência produtiva da economia.

O objetivo empreendedor, contudo, não é a inovação, mas o lucro. A busca pelo lucro é o estímulo para a diferenciação de conhecimento por meio da busca dos melhores bens e serviços e das melhores maneiras de produzi-los. No caso do empreendedorismo institucional, pode-se falar que estes estão em busca de oportunidades de obtenção de renda (*rent-seeking*), ao invés do lucro, como na concepção tradicional schumpeteriana do empreendedor que atua dentro do sistema produtivo (DOUHAN; HENREKSON, 2008).

Baumol (1990) identifica que empreendedorismo improdutivo, por sua vez, decorre da utilização de imperfeições no ambiente institucional como forma de apropriação de renda, a partir da criação de arranjos contratuais para superar deficiências institucionais que as tornam custosas para atividades produtivas. Atividades desse tipo não alteram as configurações formais das instituições, mas o efeito desta sobre terceiros.

O empreendedor pode auferir renda ao vender serviços utilizando o conhecimento de procedimentos burocráticos ou conhecimentos pessoais (DOUHAN; HERENKSON, 2008, p. 12). Um exemplo disso é a ajuda à evasão fiscal por parte de consultorias tributárias e firmas advocatícias. Os empreendedores institucionais não apenas desempenham um papel tradicional no sentido schumpeteriano, eles contribuem na constituição de instituições de mercado (AVRICHIR; CHUEKE, 2011).

As oportunidades de auferir rendas nessas atividades são justificadas pelo fato de que não há uniformidade o conhecimento pelos agentes. Certos aspectos do conhecimento não são livremente disponíveis. Conhecimentos técnicos ou oportunidades podem ser únicos para indivíduos ou para firmas (NELSON, 1991).

Segundo Arrow (1962), o conhecimento é diferente de outros tipos de bens econômicos, pois é caracterizado por uma alta incerteza, pela elevação das assimetrias, e os altos custos de transação. Logo, existe uma lacuna entre o conhecimento propriamente dito, e o conhecimento comercializado

economicamente. Essa lacuna leva à uma valoração das novas ideias ser distribuída diferentemente entre os agentes econômicos.

Empreendedores são os agentes econômicos que reconhecem oportunidades econômicas a partir de conhecimento ainda não explorado comercialmente, sendo este um recurso de diversidade (AUDRETSCH; KEILBACH, 2004, p. 11). A oportunidade econômica fornecida por novo conhecimento é condicionada pelo ambiente institucional.

Atividades de *lobbying* também podem ser manifestações de empreendedorismo improdutivo. Contudo, caso ele se torne parte da condução da rotina de negócios, deixa de ser qualificado como empreendedorismo, pois este requer um aspecto inovador. Deficiências na proteção dos direitos de propriedade também são um exemplo de oportunidade de apropriação de renda de terceiros.

Baumol (1990) enxerga as atividades dos empreendedores improdutivos como custosas para a produtividade total da economia, pois significam esforços dissipados que poderiam estar sendo empregados em atividades produtivas que aumentam o valor social. Assim, existe uma perda em função do custo de oportunidade, representado pelo talento empreendedor que poderia estar sendo empregado produtivamente na economia. Neste caso, a fronteira de possibilidades de produção está mais próxima da origem, comparada ao caso em que o talento é usado produtivamente (DOUHAN; HENREKSON, 2008).

Douhan e Herenkson (2008) discutem que em um ambiente institucional *second best*, isto é, que apresenta falhas e lacunas que impõe custos à atividade empreendedora produtiva, o empreendedorismo improdutivo pode gerar aumento de bem-estar para a sociedade ao facilitar a atuação dos empreendedores produtivos. Assim, o empreendedorismo improdutivo pode fornecer uma resposta *second best* para instituições que funcionam mal.

Os autores ilustraram esse ponto de vista com o exemplo de uma estrutura tributária sub-ótima. A ajuda de um consultor tributário para os empreendedores produtivos evadirem impostos pode implicar em aumento do produto agregado. A *performance* melhorada dos empreendedores produtivos

pode contrabalancear os custos diretos e os custos de oportunidade de uma alocação sub-ótima do talento empreendedor (DOUHAN; HENREKSON, 2008, p. 19). A Máfia também foi citada pelos autores como um substituto *second best* em um ambiente de direitos de propriedade mal estruturado ou que se faz cumprir de maneira fraca.

Douhan e Henrekson (2008) citam os exemplos históricos do governo comunista na China e o socialista na Suécia. As instituições desses países aumentaram o custo do empreendedorismo produtivo, tornando o solo fértil para atividades de empreendedorismo improdutivo. Formas contratuais foram utilizadas para redução do custo de barreiras institucionais. Em um ambiente produtivo *second best*, as rendas podem ser úteis para estimular as atividades de empreendedorismo, que podem emergir de atividades econômicas não tradicionais (RODRICK, 2008, p. 7).

Essa abordagem permite enxergar as interações potenciais da configuração institucional com outras partes do sistema. As limitações institucionais fornecem um ambiente propício para atividades empreendedoras *rent-seeking*. Como ressalta Pondé (2007, p. 7):

“(...) é fundamental fazer uma distinção entre o que podemos chamar de “efeito constitutivo” das instituições, o ordenamento da vida social que é inerente à sua existência, de uma ampla variedade de efeitos funcionais, em termos de sua adequação a determinadas necessidades de operação da economia ou a interesses de grupos de agentes, cuja análise exige uma discussão de casos concretos”.

4. O CASO DO DESPACHANTE ADUANEIRO

Os despachantes aduaneiros podem ser vistos como um caso ilustrativo de empreendedorismo improdutivo, ao atuarem sobre instituições ineficientes, reduzindo seu impacto negativo sobre terceiros. O conhecimento dos despachantes aduaneiros sobre as burocracias e exigências legais envolvidas em um processo de trocas internacionais gera oportunidades de auferir renda a partir de um ambiente institucional custoso para as atividades produtivas. Retomando Baumol (1990), essa atividade não altera as configurações formais das instituições, mas o efeito desta sobre terceiros.

Soto (2000) afirma que instituições eficientes podem adicionar valor aos ativos sociais estabelecidos, e podem estimular a criação de riqueza ao encorajar os jogadores econômicos a investir e se especializar. Instituições ineficientes atuam no sentido contrário, podendo aumentar os custos de transação, gerar perda de tempo e insegurança entre os agentes, reduzindo seus incentivos para investir. É o que acontece com as instituições envolvidas no processo de desembarço aduaneiro.

Ng *et al* (2013) identificaram que uma burocracia excessiva e a complexidade no processo de despacho aduaneiro aumentaram a demanda por contato cara-a-cara com os funcionários aduaneiros, aumentando a importância do papel dos despachantes aduaneiros em serviços de logística para minimizar problemas e agilizar processos, facilitando a interação entre o Estado e a sociedade. As atividades dos despachantes aduaneiros estão relacionadas com redundâncias e inconsistências nas políticas e procedimentos aduaneiros, as quais prolongam e o tempo de operação dos procedimentos e encarecem o processo, afetando adversamente a competitividade das mercadorias transacionadas (LLANTO *et al*, 2013).

Vanderleest (1991) identificou que o transporte internacional é um fator-chave na vantagem competitiva de uma empresa no mercado estrangeiro. A tomada de decisão, para ele, envolve os seguintes fatores: distância, taxas, controle de embarque (seguro de carga), documentação, regulamentações e instalações (ligadas à escolha do porto). Todos esses elementos,

invariavelmente, estão ligados ao fator tempo para a realização das transações entre os agentes deste mercado.

Com relação a distância do transporte, isto faz com que as decisões e tornem mais complexas com relação à frequência do serviço e necessidade de roteamento da carga, além de considerações sobre o tempo de deslocamento. Outro fator são as diferentes classificações de carga que importadores e exportadores têm que lidar. Uma classificação incorreta gera custos tarifários maiores, e também pode gerar atrasos. Todos os fatores levantados por Vanderleest (1991) retomam a discussão de Williamson (1985) de custos *ex post*, que são aqueles que ocorrem quando uma transação não ocorre como na maneira planejada, como os prazos de entrega.

As documentações exigem requerimentos específicos, que variam entre os países, além de envolverem um grande número de agentes. Documentações inadequadas podem levar à atrasos, gerando perda de credibilidade. O controle de carga, por sua vez, é importante principalmente em países em desenvolvimento, pois os problemas de extravios de cargas, liquidação de perdas e danos e substituição de mercadorias são custosos. Por último, a escolha do porto envolve critérios como a disponibilidade de instalações e equipamentos adequado para movimentação e armazenamento de carga, que também implicam em tempo de manobra.

Economias emergentes têm uma forte presença de instituições burocráticas¹. Em muitas delas, por exemplo, as cargas importadas estão sujeitas à taxas e impostos relativamente altos. Além disso, licenças de importação e exportação e outros requerimentos regulatórios faltam transparência. Esse conjunto torna o processo custoso, incômodo e caro. A imprevisibilidade leva à maiores níveis de estoque e exigência de tempo de movimentação de carga estendido. No Brasil por exemplo, o custo da mercadoria é significativamente encarecido em função da imposição de direitos aduaneiros, vários tipos de impostos e taxas federais e municipais.

¹ Estudos que observam a forte burocracia na Índia: Ng and Gujar, 2009, Ng and Tongzon, 2010, Ng and Cetin, 2012.

Além disso, Ng *et al* (2013) identificaram que, no Brasil, a segmentação por diferentes tipos de portos – marítimos e secos – afetou a eficiência sistêmica das cadeias de abastecimento. O problema da integração entre os portos ficou comprometida com a presença de múltiplas instâncias governamentais e órgãos reguladores envolvidos com a logística do processo.

O ambiente institucional contribuiu para um aumento do papel burocrático dos portos secos, dissipando seus benefícios logísticos, além de ter dificultado a integração entre portos secos e marítimos e seus terminais. Os portos marítimos, colocados em posição dominante, passaram a funcionar como instalações de armazenamento, ao invés de pontos de trânsito. O anacronismo decorreu de um planejamento fragmentado e à falta de coordenação entre as diferentes administrações públicas, fruto de circunstâncias históricas, econômicas e políticas.

Os portos brasileiros enfrentam, ainda, greves de funcionários governamentais envolvidos com o processo de despacho de carga, levando à atrasos acumulados nesses locais. Isto representa uma insegurança significativa para os transportadores de cargas, levando ao cancelamento de encomendas, atrasos inesperados, e aumento de custos logísticos (NG *et al*, 2013, p. 6).

Restrições comerciais em determinados países, em função de um esforço de restrição às importações, os levou à adoção de regulamentações de importações complexas, por meio de licenciamentos, requisitos técnicos de certificação e inspeção. O cumprimento de todas as exigências é suscetível a ser demorado e dispendioso, além de gerar risco de perda ou roubo de segredos comerciais e informações técnicas confidenciais dos produtos. As operações nesse setor envolvem grandes somas de dinheiro, tanto em termos de valor das mercadorias, quanto em termos dos montantes de impostos e direitos aduaneiros a serem pagos, tornando tentador contornar a complexidade de tais exigências burocráticas (MCKENZIE, 2013).

Dado todo esse quadro desfavorável para os agentes que atuam no comércio internacional, o comportamento destes é afetado, levando-os a recorrer às práticas informais para superar a excessiva burocracia. Rodrick

(2008) afirma que pode ser mais eficaz fortalecer contratos relacionais, apurando a informação sobre a reputação das firmas, do que investir em instituições *first-best* dependendo do estágio de desenvolvimento da instituição em questão. Segundo o autor, as rendas desempenhando um papel útil na manutenção de contratos relacionais de longo prazo.

A característica da frequência das transações, como presente no trabalho de Williamson (1985), pode ser observada aqui. Em transações recorrentes, as partes podem desenvolver reputação, o que leva os agentes a não impor perdas nos seus parceiros, na medida que atitudes oportunistas implicam em interrupção dos contratos e perda de ganhos no longo prazo (FARINA, 1999). Em síntese, nas palavras de Rodrick (2008, p. 5):

”Um ambiente contratual deficiente devido às instituições fracas impõe custos significativos para a realização de negócios, levando as empresas a recorrerem a contratos relacionais, os quais constroem relações personalizadas de longo prazo com outras partes, e que sustentam a cooperação por meio da interação repetida”.

Sob o ponto de vista da NEI, mais especificamente da ECT, a coordenação entre os agentes, no caso, entre os empreendedores produtivos e os improdutivos – personificados na atuação dos despachantes aduaneiros –, decorre da busca por redução de custos de transação. Retomando a discussão em Williamson, os custos de transação estão ligados com a incerteza no ambiente, a qual está associada à falta de capacidade de prever de forma adequada condições futuras, como o surgimento de eventos não antecipados.

A administração de riscos reduz os efeitos negativos de perdas futuras ao torna-las menos prováveis, menos severas, ou mais previsíveis, permitindo uma alocação mais eficiente dos recursos de uma administração (YANG, 2011, p. 2). Nesse sentido, são tomadas decisões que minimizam os efeitos adversos de perdas, identificando as fontes dos riscos e suas consequências para desenvolver medidas para mitigá-los. Os contratos cooperativos atenuam incertezas e riscos que os agentes não estariam dispostos a assumir (MENDES

et al, 2009). Dada a deficiência institucional em garantir um ambiente propício para as atividades de comércio internacional se desenvolverem, os agentes criaram contratos que contornam essas falhas.

Embora os despachantes aduaneiros representem um custo operacional adicional para os processos de importação e exportação, por outro lado, reduzem custos logísticos, atuando como intermediários entre a parte privada e o governo. Ao mesmo tempo em que garantem a coleta de impostos e taxas, auxiliando o governo, estão familiarizados com processos desvantajosos para os importadores e exportadores (LLANTO *et al*, 2013, p. 18).

Os despachantes aduaneiros personificam as características que os empreendedores possuem, descritas por Liebenstein (1968): a capacidade de procurar, descobrir e avaliar oportunidades econômicas, assumir riscos e incerteza, e traduzir novas informações em novos mercados, técnicas e produtos. Neste caso, os despachantes aduaneiros criaram uma nova instituição de mercado, retomando o que foi afirmado por Avrichir e Chueke (2011).

Eles obtêm renda ao vender serviços utilizando o conhecimento de procedimentos burocráticos ou conhecimentos pessoais, como também verificado nos estudos de Douhan e Herenkson (2008). As oportunidades de auferir rendas nessas atividades são justificadas pelo fato de que não há uniformidade o conhecimento pelos agentes, portanto, conhecimentos técnicos ou oportunidades podem ser únicos para indivíduos ou para firmas (NELSON, 1991). A oportunidade econômica fornecida por novo conhecimento é condicionada pelo ambiente institucional, o qual inspira os indivíduos que propositadamente estão em busca de oportunidades (HOLCOMBE, 2003).

De modo geral, os despachantes aduaneiros prestam os seguintes serviços: 1. consultas relacionados às leis tarifárias e acordos comerciais internacionais com relação aos seus procedimentos de execução e práticas. 2. serviços de processamento alfandegário, os quais incluem: a preparação dos documentos e exigências processuais necessários para importações e exportações, como a obtenção de autorizações, licenças ou outros documentos oficiais, 3. classificação de artigos importados, 4. declarações de direitos aduaneiros, impostos e outros encargos, 5. operações de armazenagem e

movimentações de carga, realizando o processamento de entradas e saídas de cargas, 6. certificação dos padrões adequados do controle aduaneiro, 7. representação de importadores e exportadores em órgãos governamentais.

Tão necessária é esta prática para lidar com o excesso de burocracia nas transações de comércio internacional, que esta atividade tornou institucionalizada em diversos países. Até países mais avançados como Estados Unidos, Canadá e Austrália dispõem dos serviços de despachantes aduaneiros.

No entanto, Llanto *et al* (2013) verificaram uma importância declinante desses serviços num ambiente onde a administração aduaneira está se modernizando e se informatizando, buscando processar de forma mais eficiente e mais transparente o volume significativamente crescente de transações comerciais e reduzir os custos da cadeia logística, substituindo a tradicional interação direta nos serviços alfandegários. Essa novidade gera uma nova demanda para a experiência dos despachantes. Uma administração aduaneira modernizada criará novas oportunidades para aqueles adeptos e flexíveis o suficiente para se ajustarem às novas condições de mercado (LLANTO *et al*, 2013).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As instituições importam para se analisar o comportamento econômico dos agentes na economia. Tradicionalmente, a literatura institucional reconheceu a importância das instituições sobre o comportamento econômico a partir de um ponto de vista no qual as instituições moldam e constroem a ação individual em termos de decisões, motivações e expectativas. Assim, a essência das instituições são constrangimentos, os quais devem ser razoavelmente permanentes ou duráveis (NORTH, 1991).

Sob a abordagem da Nova Economia Institucional (NEI), a relação indivíduo-estrutura não pode ser entendida como partindo unilateralmente das instituições, mas trata-se de um condicionamento mútuo (GUEDES, 2000). As instituições resultam de agentes que atuam em cooperação (Mendes *et al*, 2009).

O reconhecimento das instituições para a coordenação das transações do mercado traduz uma visão das instituições como produto do comportamento individual dos agentes. Como Hall e Taylor (2003) argumentam, o processo de criação das instituições ocorre a partir de um acordo voluntário entre indivíduos, e eles se mantêm, porque oferecem mais benefícios aos atores do que formas institucionais concorrentes.

A Teoria dos Custos de Transação (ECT), uma das vertentes da NEI, enxerga que a cooperação dos agentes é fruto de uma busca de redução de custos de transação. A ECT preserva a eficiência de mecanismos privados de decisão. Os indivíduos procurarão a forma que seja menos custosa de realizar as transações, que seria a mais eficiente. A firma se torna substituta do mercado para a relação de coordenação.

Retomando a discussão em Williamson, os custos de transação estão ligados com a incerteza no ambiente, a qual está associada à falta de capacidade de prever de forma adequada condições futuras, como o surgimento de eventos não antecipados. Instituições ineficientes podem aumentar os custos de transação ao gerar perda de tempo e insegurança entre os agentes, reduzindo seus incentivos para investir (SOTO, 2000).

No entanto, instituições falhas são fonte de oportunidades para a atuação empreendedora. O comportamento *rent seeking* dos empreendedores os leva a avaliar as oportunidades de obtenção de renda tanto no sistema produtivo, como também no sistema institucional. Quando as instituições tornam alto o custo de oportunidade de se empreender no sistema produtivo, espera-se que os empreendedores racionalmente invistam seu tempo, sua energia e seus recursos em perseguir oportunidades no quadro institucional, ao invés de oportunidades econômicas dentro do sistema produtivo estreitamente definido (RAJAN, 1988). A atuação por meio das instituições ocorre da mesma maneira que um empresário comum agiria diante de uma oportunidade de negócio (CROUCH, 1995).

A atuação empreendedora que responde às lacunas institucionais para obtenção de renda surge como uma resposta *second best*, e pode levar à um aumento do bem-estar agregado ao melhorar a *performance* dos agentes produtivos a partir da alteração do impacto de instituições custosas sobre estes. Isto mostra que há respostas sociais para ineficiências institucionais. Os intermediários, como é o caso dos despachantes aduaneiros, têm uma justificativa econômica.

A atuação dos despachantes aduaneiros, por meio dos seus serviços logísticos, fornece uma resposta ao excesso de burocracia presente no processo de despacho aduaneiro. Eles ajudam os empreendedores produtivos daquele setor ao atenuarem as incertezas fruto de um ambiente institucional complexo e custoso. A incerteza pode gerar custos *ex post*, discutidos em Williamson (1985), que ocorrem quando uma transação não ocorre da maneira planejada.

Os despachantes aduaneiros fornecem uma releitura das concepções dos três principais autores que tratam do empreendedorismo na literatura: Kirzner, Schumpeter e Knight. São agentes que, dado o estado de alerta para oportunidades de auferir renda, geram um distúrbio institucional, transformando-o endogenamente, ao proteger os donos de negócios produtivos contra a incerteza. Os despachantes atuam como intermediários entre a parte privada e o governo.

A ECT é capaz de explicar o surgimento das atividades dos despachantes aduaneiros. A partir de um recorte microanalítico, esta corrente enxerga o ambiente institucional como dado. No caso analisado neste trabalho, em um dado ambiente institucional custoso, os agentes geram contratos de cooperação para superar as deficiências institucionais. A atuação dos despachantes aduaneiros são, portanto, uma solução privada na busca de redução de custos de transação.

Segundo Hardy e Maguire (2008), uma nova prática é justificada com base nos benefícios que ela pode trazer. No momento que estas novas práticas se mostram efetivas, elas são amplamente adotadas e institucionalizadas, que foi o que aconteceu com a atuação do despachante aduaneiro. Quando as instituições se tornam mais eficientes, a necessidade de soluções intrafirmas deixa de ser atraente, e o papel do despachante aduaneiro perde importância, como foi apontado pelo estudo de Llanto *et al* (2013).

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACEMOGLU, Daron; JOHNSON, Simon; ROBINSON, James A. Institutions as a fundamental cause of long-run growth. **Handbook of economic growth**, v. 1, p. 385-472, 2005.

ACS, Zoltan J. et al. The knowledge spillover theory of entrepreneurship. **Small business economics**, v. 32, n. 1, p. 15-30, 2009.

AUDRETSCH, David B.; KEILBACH, Max. Entrepreneurship and regional growth: an evolutionary interpretation. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 14, n. 5, p. 605-616, 2004.

ARROW, Kenneth. Economic welfare and the allocation of resources for invention. In: **The rate and direction of inventive activity: Economic and social factors**. Princeton University Press, 1962. p. 609-626.

AVRICHIR, Ilan; CHUEKE, Gabriel Vouga. Empreendedorismo institucional: uma análise de caso no setor de energia elétrica brasileiro. **Revista de Administração Mackenzie**, v. 12, n. 6, p. 140, 2011.

BARATTER, Marystela Assis; FERREIRA, Jane Mendes; COSTA, Mayla Cristina. Empreendedorismo Institucional: características da ação intencional. **Perspectivas Contemporâneas**, 2010.

BAUMOL, William J. Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. **Journal of Business Venturing**, v. 11, n. 1, p. 3-22, 1996.

BECKERT, Jens. Agency, entrepreneurs, and institutional change. The role of strategic choice and institutionalized practices in organizations. **Organization studies**, v. 20, n. 5, p. 777-799, 1999.

BERGER, Peter L.; LUCKMANN, Thomas. **The social construction of reality: A treatise in the sociology of knowledge**. Penguin UK, 1991.

BRAUNERHJELM, Pontus; HENREKSON, Magnus. Entrepreneurship, institutions, and economic dynamism: lessons from a comparison of the United States and Sweden. **Industrial and Corporate Change**, v. 22, n. 1, p. 107-130, 2013.

BRUNSTEIN, Janette; RODRIGUES, Andrea Leite; KIRSCHBAUM, Charles. Inovação social e empreendedorismo institucional: a ação da Ong " Ação Educativa" no campo educacional da cidade de São Paulo. **Organizações & Sociedade**, v. 15, n. 46, p. 119-136, 2008.

BURKE, Andrew; SHAUKAT, Amama. Establishment creation and destruction across business density cycles: US evidence. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 11, n. 2, p. 377-392, 2015.

BUENO, Newton Paulo. Possíveis contribuições da nova economia institucional à pesquisa em história econômica brasileira: uma releitura das três obras

clássicas sobre o período colonial. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 34, n. 4, p. 777-804, 2004.

CARREE, Martin A.; THURIK, A. Roy. The impact of entrepreneurship on economic growth. In: **Handbook of entrepreneurship research**. Springer New York, 2010. p. 557-594.

CLAESSENS, Stijn; LAEVEN, Luc. Financial development, property rights, and growth. **The Journal of Finance**, v. 58, n. 6, p. 2401-2436, 2003.

CLEMENS, Elisabeth S.; COOK, James M. Politics and institutionalism: Explaining durability and change. **Annual review of sociology**, p. 441-466, 1999.

COASE, Ronald H. The nature of the firm. **economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.

COMMONS, John R. Institutional economics. **The American economic review**, p. 648-657, 1931.

DE SOTO, Hernando. **The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else**. Basic books, 2000.

COYNE, Christopher J.; ISAACS, Justin P.; SCHWARTZ, Jeremy T. Entrepreneurship and the taste for discrimination. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 20, n. 4, p. 609-627, 2010.

CROUCH, Colin. **Capitalist diversity and change: Recombinant governance and institutional entrepreneurs**. OUP Oxford, 2005.

CUMMING, Douglas; JOHAN, Sofia. The differential impact of the internet on spurring regional entrepreneurship. **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 34, n. 5, p. 857-883, 2010.

DIMAGGIO, Paul J. Interest and agency in institutional theory. **Institutional patterns and organizations: Culture and environment**, v. 1, p. 3-22, 1988.

DJANKOV, Simeon et al. The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship. **American Economic Journal: Macroeconomics**, v. 2, n. 3, p. 31-64, 2010.

DOUHAN, Robin; HENREKSON, Magnus. Productive and destructive entrepreneurship in a political economy framework. 2008.

EDQUIST, Charles. **Systems of innovation: technologies, institutions, and organizations**. Psychology Press, 1997.

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade e coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Revista Gestão & Produção**, v. 6, n. 3, p. 147-161, 1999.

FONSECA, Raquel; LOPEZ-GARCIA, Paloma; PISSARIDES, Christopher A. Entrepreneurship, start-up costs and employment. **European Economic Review**, v. 45, n. 4, p. 692-705, 2001.

FOSS, Nicolai J.; KLEIN, Peter G. **Organizing entrepreneurial judgment: A new approach to the firm**. Cambridge University Press, 2012.

FOSTER, John; METCALFE, J. Stan. Economic emergence: An evolutionary economic perspective. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 82, n. 2, p. 420-432, 2012.

FREEMAN, Chris; LOUÇA, Francisco. **As time goes by: the information revolution and the industrial revolutions in historical perspective**. Oxford University Press, 2001.

GADELHA, Carlos Augusto Grabois et al. Estado e inovação: uma perspectiva evolucionista. 2002.

GAGLIO, Connie Marie; KATZ, Jerome A. The psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness. **Small business economics**, v. 16, n. 2, p. 95-111, 2001.

GENTRY, William M.; HUBBARD, R. Glenn. Tax policy and entrepreneurial entry. **The American economic review**, v. 90, n. 2, p. 283-287, 2000.

GUEDES, Sebastião NR. Observações sobre a economia institucional: há possibilidade de convergência entre o velho e o novo institucionalismo. **Encontro Nacional de Economia Política**, v. 5, 2000.

GOMES, Fábio Guedes. A nova economia institucional (NEI) e o (Sub) desenvolvimento econômico brasileiro: limites e impossibilidades de interpretação. **Anais do IX Encontro Nacional de Economia Política. Uberlândia**, 2004.

HALL, Robert E.; JONES, Charles I. **Why do some countries produce so much more output per worker than others?**. National bureau of economic research, 1999.

HALL, Peter A.; TAYLOR, Rosemary CR. The three versions of neo-institutionalism. **Lua Nova: revista de cultura e política**, n. 58, p. 193-223, 2003.

HARDY, Cynthia; MAGUIRE, Steve. Institutional entrepreneurship. **The Sage handbook of organizational institutionalism**, p. 198-217, 2008.

HAUSMANN, Ricardo; RODRIK, Dani. Economic development as self-discovery. **Journal of development Economics**, v. 72, n. 2, p. 603-633, 2003.

HÉBERT, Robert F.; LINK, Albert N. In search of the meaning of entrepreneurship. **Small Business Economics**, v. 1, n. 1, p. 39-49, 1989.

HOLCOMBE, Randall G. Entrepreneurship and economic growth. **Quarterly journal of Austrian economics**, v. 1, n. 2, p. 45-62, 1998.

HOLCOMBE, Randall G. The origins of entrepreneurial opportunities. **The Review of Austrian Economics**, v. 16, n. 1, p. 25-43, 2003.

HOLM, Petter. The dynamics of institutionalization: Transformation processes in Norwegian fisheries. **Administrative science quarterly**, p. 398-422, 1995.

HODGSON, Geoffrey M. The approach of institutional economics. **Journal of economic literature**, v. 36, n. 1, p. 166-192, 1998.

MAKI, Uskali. Social theories of science and the fate of institutionalism in economics. **Rationality, institutions and economic methodology**, p. 76-109, 1993.

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of financial economics**, v. 3, n. 4, p. 305-360, 1976.

JESSOP, Bob; OOSTERLYNCK, Stijn. Cultural political economy: On making the cultural turn without falling into soft economic sociology. **Geoforum**, v. 39, n. 3, p. 1155-1169, 2008.

KIHLSTROM, Richard E.; LAFFONT, Jean-Jacques. A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversion. **The Journal of Political Economy**, p. 719-748, 1979.

KIRZNER, Israel M. Creativity and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur. **The Review of Austrian Economics**, v. 11, n. 1, p. 5-17, 1999.

KNIGHT, Frank H. Risk, uncertainty and profit. **New York: Hart, Schaffner and Marx**, 1921.

LEIBENSTEIN, Harvey. Entrepreneurship and development. **The American Economic Review**, v. 58, n. 2, p. 72-83, 1968.

SJÖSTRAND, Sven-Erik. **Institutional change: theory and empirical findings**. ME Sharpe, 1993.

LERNER, Josh; TÅG, Joacim. Institutions and venture capital. **Industrial and Corporate Change**, v. 22, n. 1, p. 153-182, 2013.

LLANTO, Gilberto M. et al. Customs brokerage services and trade facilitation: A review of regulatory coherence. **Philippine Institute for Development Studies**. Retrieved July, v. 3, p. 2014, 2013.

SCOTT, W. Richard. Institutions and organizations. Foundations for organizational science. **London: A Sage Publication Series**, 1995.

MCGRATH, Rita Gunther; MACMILLAN, Ian C.; SCHEINBERG, Sari. Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs. **Journal of business venturing**, v. 7, n. 2, p. 115-135, 1992.

MCKENZIE, John F. Foreign corrupt practices act compliance issues for import/export operations. **The International Lawyer**, v. 47, n. 1, p. 43, 2013.
MCKELVEY, Maureen. Evolutionary innovations: learning, entrepreneurship and the dynamics of the firm. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 8, n. 2, p. 157-175, 1998.

MENDES, Krisley; DE CARVALHO FIGUEIREDO, Jeovan; MICHELS, Ido Luiz. A nova economia institucional e sua aplicação no estudo do agronegócio brasileiro. **Revista de Economia e Agronegócio-REA**, v. 6, n. 3, 2009.

NG, Adolf KY; PADILHA, Flavio; PALLIS, Athanasios A. Institutions, bureaucratic and logistical roles of dry ports: the Brazilian experiences. **Journal of Transport Geography**, v. 27, p. 46-55, 2013.

NORTH, Douglass C. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge university press, 1990.

NORTH, Douglas C. Institutions. **Journal of Economic perspectives**, v. 5, n. 1, p. 640-655, 1991.

PARKER, Simon C. **The economics of self-employment and entrepreneurship**. Cambridge University Press, 2004.

PONDÉ, Joao Luiz. Nova Economia Institucional. FGV, 2007.

RAJAN, Roby. Entrepreneurship and rent seeking in India. **Cato J.**, v. 8, p. 165, 1988.

RODRIK, Dani; SUBRAMANIAN, Arvind; TREBBI, Francesco. Institutions rule: the primacy of institutions over integration and geography in economic development. 2002.

DOPFER, Kurt; FOSTER, John; POTTS, Jason. Micro-meso-macro. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 14, n. 3, p. 263-279, 2004.

RODRIK, Dani. **Second-best institutions**. National Bureau of Economic Research, 2008.

SCHUBERT, Christian. Is novelty always a good thing? Towards an evolutionary welfare economics. In: **The Two Sides of Innovation**. Springer International Publishing, 2013. p. 209-242.

SCHUMPETER, Joseph A. 1934. **The theory of economic development**, 1911.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle.** Transaction publishers, 1934.

SIMON, Herbert A. Rational decision making in business organizations. **The American economic review**, v. 69, n. 4, p. 493-513, 1979.

STEYAERT, Chris. 'Entrepreneuring' as a conceptual attractor? A review of process theories in 20 years of entrepreneurship studies. **Entrepreneurship and regional development**, v. 19, n. 6, p. 453-477, 2007.

THORNTON, Patricia H.; RIBEIRO-SORIANO, Domingo; URBANO, David. Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. **International small business journal**, 2011.

VAN PRAAG, C. Mirjam. Some classic views on entrepreneurship. **De economist**, v. 147, n. 3, p. 311-335, 1999.

VANDERLEEST, H. W. Developing a Transportation Plan: What Exporters Should Consider. **Industrial Management Vol**, v. 33, n. 3, p. 19-20, 1991.

VARIAN, Hal R. **Microeconomic analysis.** Norton & Company, 1992.

VECIANA, José María; URBANO, David. The institutional approach to entrepreneurship research. Introduction. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 4, n. 4, p. 365-379, 2008.

WARNECKE, Tonia. Entrepreneurship and gender: an institutional perspective. **Journal of Economic Issues**, v. 47, n. 2, p. 455-464, 2013.

WENNEKERS, Alexander Rudolph Maria. **Entrepreneurship at country level: economic and non-economic determinants.** Erasmus Research Institute of Management (ERIM), 2006.

WENNEKERS, Sander et al. Uncertainty avoidance and the rate of business ownership across 21 OECD countries, 1976–2004. **Journal of Evolutionary economics**, v. 17, n. 2, p. 133-160, 2007.

WILLIAMSON, Oliver E. **The economic institutions of capitalism.** Simon and Schuster, 1985.

YANG, Yi-Chih. Risk management of Taiwan's maritime supply chain security. **Safety science**, v. 49, n. 3, p. 382-393, 2011.