

O desenvolvimento económico e social sob a égide da Teoria Institucional A influência do Empreendedorismo

Economic and social development under the aegis of Institutional Theory
The influence of Entrepreneurship



Júlio Costa ^{a*}

^{a*} Polytechnic Institute of Coimbra, Coimbra Business School | ISCAC, Coimbra, Portugal; NECE-UBI, Research Centre for Business Sciences, jmcosta@iscac.pt, Código ORCID: 0000-0002-4286-1373

Resumo A Teoria Institucional, arquitetada por North, apresenta especial interesse para aquilatar das desigualdades de desenvolvimento económico e social nos diferentes territórios. Quando se questionam os modelos de sociedade importa avaliar quais os fatores mais relevantes para a definição dos mesmos e de que forma impactam com o desenvolvimento económico e social. Tendo por base a Revisão Sistemática da Literatura efetuada, para a Teoria Institucional, os fatores a analisar são os seguintes: instituições, educação, empreendedorismo, contexto social e setor formal e setor informal. Mais se refere que à medida que prospera o desenvolvimento económico e social mais as instituições formais se normalizam, menos os agentes consideram o uso de laços informais. O empreendedorismo apresenta-me como o grande motor para a inovação e, concomitantemente, para o desenvolvimento económico e social.

Palavras-chave Teoria Institucional. Desenvolvimento económico e social. Empreendedorismo. Instituições.

Abstract The Institutional Theory, developed by North, has a special interest to assess the inequalities of economic and social development in the different territories. When the models of society are put into question, it is important to evaluate which factors are most relevant to their definition and how they impact economic and social development. Based on the Systematic Literature Review carried out, for the Institutional Theory, the factors to be analyzed are the following: institutions, education, entrepreneurship, social context and formal and informal sector. To note that with the thrive of the economic and social development, more the formal institutions become normalized, the less agents consider the use of informal ties. Entrepreneurship is the main factor for innovation and, at the same time, for economic and social development.

Keywords Institutional Theory. Economic and social development. Entrepreneurship. Institutions.

Introdução

A crise económica com início em 2020, em resultado da pandemia COVID19, exacerbou as tensões e as contestações sobre a globalização e se esta beneficia o desenvolvimento económico, pois os países encaram constrangimentos para ampliar as oportunidades económicas por meio da globalização tendo também, em contraciclo, a existência de movimentos populistas que respaldam o mercado interno (Aissaoui & Fabian, 2022). Segundo North (1990), verifica-se uma tensão perseverante nas ciências sociais entre as teorias que erigimos e as evidências que coligimos sobre a interação humana no mundo ao nosso redor. É mais perturbante na economia, onde o confronto entre as implicações lógicas da teoria neoclássica e o desempenho das economias é surpreendente.

Como tal, para Ahlstrom et al. (2019), o crescimento económico dos últimos dois séculos não é um quesito trivial, isto é, não é apenas o incremento da prosperidade que o mundo concretizou, mas também proeminentes melhorias nos padrões de vida, saúde, segurança do trabalhador e uma duplicação ou quase triplicação das expectativas de vida em quase todos os países do mundo.

A crise económica (financeira, real e da dívida) depauperou os mercados internos, principalmente nos países desenvolvidos, e impeliu os negócios para a atividade exportadora como forma de subsistência (Carrasco-Monteagudo & Buendia-Martinez, 2013). A teoria institucional converge para apreensão de como as instituições se relacionam com a atividade empreendedora, disciplinando os comportamentos e as regras de ação das empresas. (Nave & Rodrigues, 2022).

Para North (1991) e Urbano et al. (2016), os fatores institucionais podem ser categorizados como formais (procedimentos, leis, regulamentos, constituições etc.) e informais (modelos, valores, crenças e atitudes comumente conhecidos como cultura). Simultaneamente, para Carrasco-Monteagudo & Buendia-Martinez (2013), o quadro institucional está a transformar-se: o poder dos Estados-Nação está debilitado, enquanto instituições não governamentais e novos órgãos internacionais de autorregulação estão a emergir.

No contexto de afirmação do pluralismo institucional recomendam instituições robustas, incluindo o Estado e a regulação do mercado, que são restritas na realização das suas próprias funções. Isso significa que instituições fortes e pluralistas providenciam meios de proteção contra qualquer tipo de conduta de oportunidade, entre outros de todas as formas de

comportamento desregulado, abuso da regulação estatal, e várias paralisações da atividade institucional (Delibasic, 2016). Corradini et al. (2022) vem salientar que, apesar dos esforços políticos que contribuem para níveis cada vez mais elevados de educação, as economias avançadas continuam a ser caracterizadas por uma escassez significativa e persistente de competências, lacunas e desajustes que lesam a produtividade e o crescimento.

Hoje, o desenvolvimento económico dos territórios encontra-se mais subordinado à produção, distribuição, acumulação e implementação do conhecimento do que no passado (Uyar et al., 2022). No entanto, segundo Delibasic (2016), percebe-se que fatores institucionais deficientes e degenerados são o cerne do mecanismo impeditivo, que há duas décadas e meia, bloqueia o ambicionado crescimento e desenvolvimento económico da maioria das economias em desenvolvimento. Besser & Miller (2011) empregam a teoria institucional para desenvolver a posição de que o desempenho social empresarial tem raízes coletivistas. A promoção de regras e contratos impessoais significa a ascensão do Estado e, com ele, a repartição distinta do poder coercivo. Isso consagra o ensejo para que indivíduos com poder coercivo elevado empreguem as regras a seu favor, independentemente dos seus resultados na eficiência (North, 1989).

Fundamenta-se nas mesmas concepções primordiais que a natureza do comportamento humano e o processo de transformação social expressam a interpretação institucionalista da história evolutiva das modernas economias industriais. O desenvolvimento é concebido como um processo cultural intrincado e não como um sistema estável de estímulos contrabalançados e regulados por um mecanismo de mercado fluido e auto-ajustável (Street, 1987). Neste sentido, North (1991), define as instituições como restrições concebidas pelo homem que organizam a interação política, económica e social. Para Felix et al. (2019), a liderança aparenta ser um processo preeminente entre os indivíduos e, numa interpretação mais avançada, a liderança é a propriedade compartilhada de um sistema social que inclui correlações entre indivíduos e organizações. North (2016), acrescenta as instituições como uma limitação crítica e analisa o papel dos custos de transação como a concatenação entre as instituições e os custos de produção.

Até à presente data foram realizadas três revisões sistemáticas da literatura cujas características a seguir se descrevem na tabela infra.

Tabela 1 - Revisões Sistemáticas da Literatura sobre a Teoria Institucional

Autor	Publicação	Contributos
Gambus & Almeida, (2018)	Journal of Economic Issues	A investigação institucional do desenvolvimento económico ainda é um campo fértil uma vez que todas as regiões em desenvolvimento em todo o mundo têm sido objeto de investigação. Essa reavaliação identificou novos contributos fornecidos por institucionalistas que contribuíram para a compreensão processual da economia.
Urbano et al. (2019)	Small Business Economics	Perceber o fenómeno do empreendedorismo e do crescimento económico em conjunto poderia estimular melhor o discernimento da dinâmica tanto no campo empresarial quanto no económico (nos níveis micro e macro).
Cuervo-Cazurra & Li, (2021)	Journal of World Business	As empresas públicas diferem das empresas privadas na sua internacionalização; elas são motivadas por objetivos estratégicos nacionais, selecionam países mais desafiadores e usam aquisições de forma mais intensa, apesar das reações adversas do mercado.

Tendo por base a lacuna identificada por Cuervo-Cazurra & Li (2021) e Urbano et al. (2019), procede-se à realização de uma revisão sistemática da literatura para avaliar quais os fatores, aos olhos da Teoria Institucional, que influenciam o desenvolvimento económico e social, com uma abordagem centrada no Empreendedorismo.

Conforme a pesquisa desenvolvida, segundo a Teoria Institucional, os factores que mais influenciam do Desenvolvimento Económico e Social são: instituições (Adkisson & Steiner, 2016; Aissaoui & Fabian, 2022; Akwei & Nwachukwu, 2022; Aljarah et al., 2018; Ansar, 2018; Ayob & Saiyed, 2020; Besser & Miller, 2011; Brown et al., 2021; Burhan et al., 2020; Canales, 2016; Carrasco-Monteaudo & Buendia-Martinez, 2013; Cuervo-Cazurra & Li, 2021; Delibasic, 2016; Elliot et al., 2019; Gorynia et al., 2019; Graaf, 2018; Hou et al., 2016; Imarhiagbe et al., 2021; Jensen & Berg, 2012; Liebhafsky, 1960; Lin et al., 2020; Lin et al., 2021; Liu et al., 2020; Meil & Salzman, 2017; Ngoasong, 2014; Nie et al., 2022; Rao-Nicholson & Khan, 2017; Sahin et al., 2022; Sattari et al., 2022; Sun et al., 2015; Szczepaniak & Szulc-Obloza, 2019; Tang et al., 2022; Uyar et al., 2021, 2022; Vorster et al., 2020; Wang et al., 2016; Wong et al., 2018; Wu & Deng, 2020); contexto social (Amoros et al., 2019; Basyariah et al., 2021; Baughn et al., 2010; Bednarz & Markiewicz, 2015; Brieger et al., 2020; Castellano & Garcia-Quero, 2012; Draskovic et al., 2017; Felix et al., 2019; Ferguson, 2011; Gambus & Almeida, 2018; Horak & Taube, 2016; Huggins, 2016; Jeong, 2015; Kuklin & Kryvoruchko, 2019; Laffranchini et al., 2018; Sakovska et al., 2018; Smallbone et al., 2022; Street, 1987; Tang & Tang, 2018; Urbano et al., 2016); empreendedorismo (Audretsch et al., 2022; Beynon et al., 2021; Chowdhury et al., 2015; Liu et al., 2019; Moore et al., 2020; Munoz-Fernandez et al., 2019; Naguib, 2022; Nave & Rodrigues, 2022; Nguyen & Canh, 2021; Nguyen et al., 2022; Sendra-Pons et al., 2022; Urbano et al., 2019; Wales et al., 2021; Wannamakok et al., 2020; Weiss et al., 2022; Williams, 2020; Yu et al., 2020); educação (Ahlstrom et al., 2019; Beznin & Dimoni, 2020; Corradini et al., 2022; Green et al., 2021; Kohler, 2018; Markusen, 2001; Rafiqui, 2009; Ritchie, 2016); e setor formal e informal (Hoicka

& MacArthur, 2018; Williams & Kedir, 2018a, 2018b, 2019; Williams & Liu, 2019; Williams & Krasniqi, 2021).

A necessidade de explicação destes fatores persiste em parte porque os estudos de mudança institucional têm-se baseado principalmente em metamorfoses passadas, rastreando as ações bem-sucedidas, visíveis e documentadas de agentes de mudança claramente identificados. Embora isso tenha fornecido muita clareza sobre os processos de institucionalização só consente identificar as práticas institucionais depois de apresentarem sucesso (Canales, 2016).

A investigação institucional, no âmbito do desenvolvimento económico e social, ainda é um quadro fértil considerando que todas as regiões em desenvolvimento em todo o mundo têm sido objeto de investigação (Gambus & Almeida, 2018). Tradicionalmente, a definição de desenvolvimento social tem sido estribada em termos económicos (orientados ao PIB). No entanto, uma abordagem mais direcionada para as pessoas tem atraído a atenção dos estudiosos nos últimos anos (Urbano et al., 2016). Para Sendra-Pons et al. (2022), os fatores institucionais equivalem à estrutura formal e às normas provenientes do poder regulatório, dos órgãos governamentais e das práticas culturais e sociais vigentes.

Método de investigação

A revisão sistemática da literatura sobre o Teoria Institucional e a sua relação com o desenvolvimento económico e social, centrada no empreendedorismo, instruída neste artigo, inclui uma análise bibliométrica e de conteúdo. A base de dados selecionada foi a ISI Web of Science da Thomson Reuters por ser um recurso que apresenta um conjunto de elementos: resumos, autores, instituições, número de citações, referências citadas, fator de impacto da publicação, entre outros, que são primordiais para a concretização da análise bibliográfica (Gomes et al., 2018).

No âmbito da pesquisa inicial da ISI Web of Science da Thomson Reuters foram considerados os seguintes temas: "*insti*"

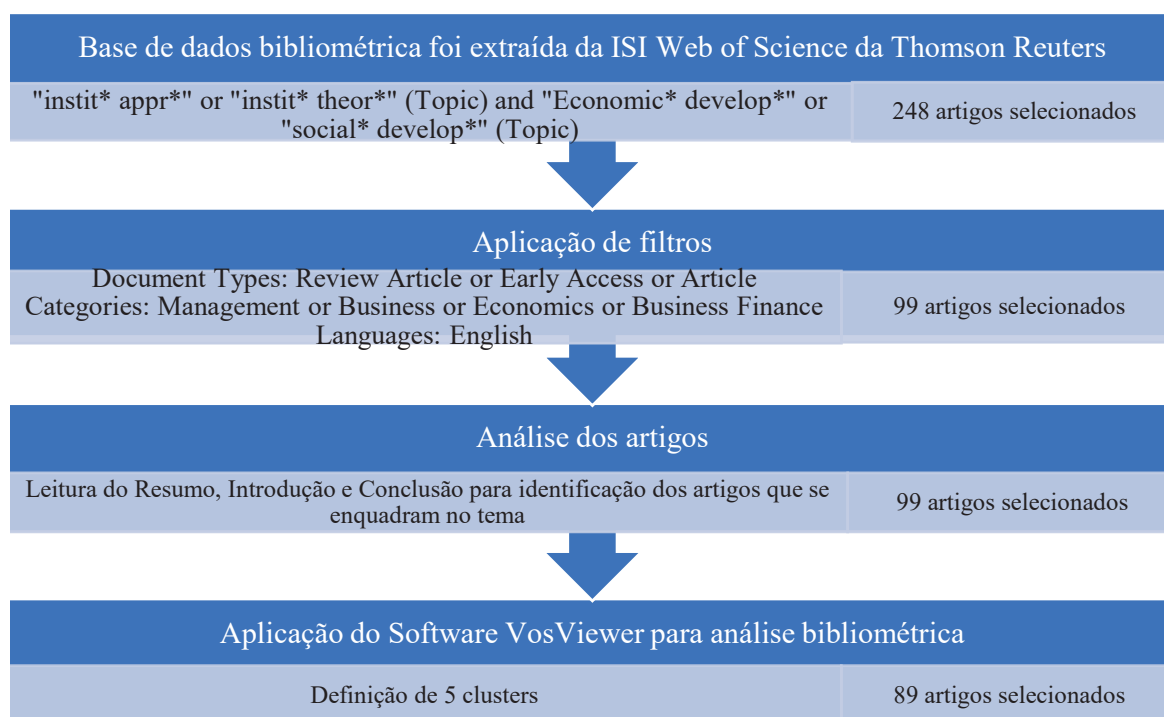
*appr** or *"instit* theor*"* (Topic) e *"Economic* develop*"* or *"social* develop*"* (Topic). Utilizou-se a expressão *"instit* appr*"* or *"instit* theor*"* para serem identificadas as diferentes variantes que pudessem ser utilizadas nos diferentes artigos em resultado do contexto empregue. Relativamente à utilização alargada das terminologias *"Economic* develop*"* or *"social* develop*"* resulta da necessidade de apreender o desenvolvimento económico e social como um todo que, através da leitura dos diferentes artigos, possibilitará a analisar a influência específica do empreendedorismo, sendo concretizada uma avaliação do geral para o particular. Desta primeira pesquisa foram obtidos 248 artigos.

De forma a refinar a pesquisa, tendo por base artigos que foram objeto de revisão, foram empregues os seguintes fil-

tros: *Review Article* ou *Early Access* ou *Article*. Sendo a área de Gestão o objeto de estudo, foram selecionados os artigos que incorporam as seguintes categorias: *Management* ou *Business* ou *Economics* ou *Business Finance*. Por fim, procedeu-se à escolha dos artigos redigidos em língua inglesa, tendo-se assim obtidos 99 artigos.

Após extração da base de dados e obtenção dos artigos, procedeu à leitura do resumo, introdução e conclusão dos 99 artigos da amostra não tendo sido excluído qualquer artigo. Assim, a amostra final é constituída por 99 artigos cujo período de publicação está compreendido entre 1960 e 2022. A figura 1 que a seguir se apresenta descreve, de forma gráfica, a metodologia utilizada, no âmbito deste estudo, para a seleção dos artigos que o integram.

Figura 1 - Fases da revisão sistemática da literatura



Os artigos da amostra foram dissecados e foram destacados, no âmbito da presente revisão sistemática da literatura, os principais tópicos: definição e principais eixos de influência da Teoria Institucional no desenvolvimento económico e social sob a órbita do Empreendedorismo.

Perfil da Pesquisa

Um dos resultados da análise bibliométrica patenteou a evolução do número de artigos ao longo dos anos tendo-se consumado a identificação dos 12 periódicos responsáveis

pela publicação de sensivelmente 41% dos artigos da amostra. A Tabela 1 apresenta o número de artigos publicados por década para esses 12 periódicos, de 1960 a 2022, bem como o fator de impacto do periódico (2021).

Tabela 2 - Número de artigos por publicação e por década

Publicação	JCR 2021	1960	1987	1999	2000 a 2009	2010 a 2019	2020 a 2022	Total
Baltic Journal of Economic Studies	JCI					3	2	5
Asia Pacific Journal of Management	4.500					2	2	4
Journal of Economic Issues	0.854		1			3		4
Internation Business Review	8.047					2	1	3
International Entrepreneurship and Management Journal	6.150					2	1	3
Employee Relations	2.688					1	1	2
Energy Policy	7.576					2		2
International Journal of Human Resource Management	6.026					1	1	2
Journal of Business Research	10.969						2	2
Journal of Macromarketing	1.979					1	1	2
Regional Studies	4.595						2	2
Small Business Economics	7.096					1	1	2
Outras publicações		1		1	3	34	27	58

Importa desde já destacar que o tema tem sido objeto de uma análise mais minuciosa nos anos mais recentes conforme demonstra a evolução dos artigos publicados.

Um dos mais relevantes critérios da análise bibliométrica é constatar o número de vezes que um determinado artigo é citado por outros, permitindo fundamentar a preponderância desse artigo no tema em apreço. Face ao exposto, não renunciando, contudo, de salvaguardar que os artigos mais

recentes podem ser penalizados pela aplicação deste critério, quanto maior for o número de citações de um artigo, maior será o seu contributo para o tema.

A partir das informações sobre o número de vezes que um artigo é citado procedeu-se à elaboração de uma lista dos artigos mais pertinentes do conjunto dos 99 artigos selecionados. A Tabela 2 lista os 25 artigos com mais de cem citações e o respetivo fator de impacto da publicação (JCR 2021).

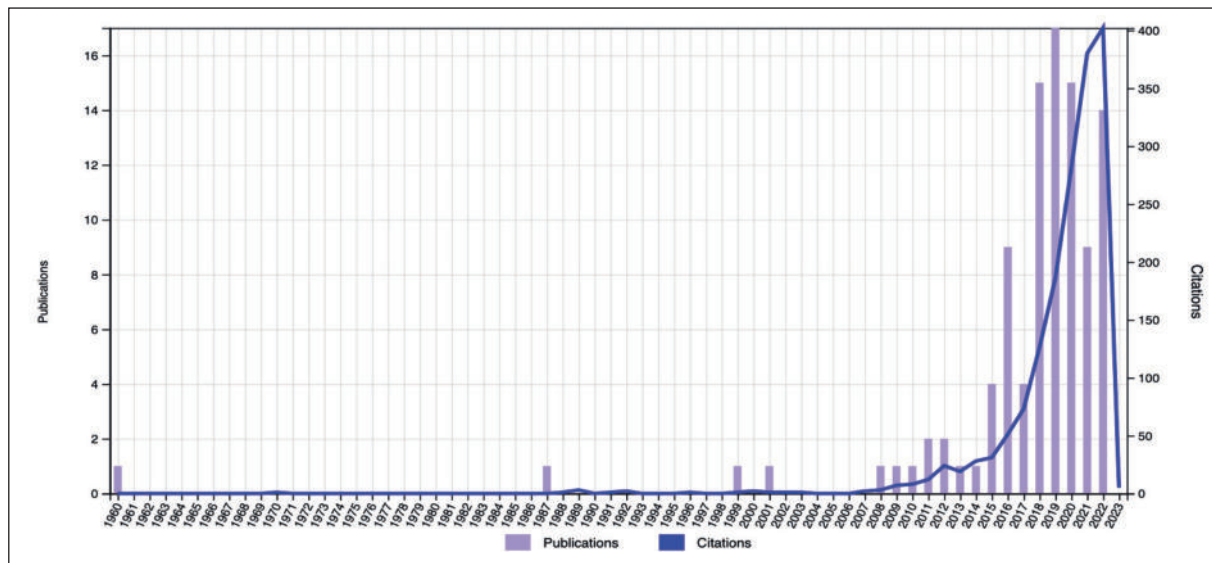
Tabela 3 - Artigos com 110 citações ou mais

Artigo	Publicação	Citações	% Citações	JCR (2021)
Urbano et al. (2019)	Small Business Economics	295	6,49%	7.096
Sendra-Pons et al. (2022)	European Research on Management and Business Economics	196	4,31%	4.750
Urbano et al. (2016)	Journal of Evolutionary Economics	177	3,89%	1.962
Brieger et al. (2020)	International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research	160	3,52%	5.995
Cuervo-Cazurra & Li (2021)	Journal of World Business	160	3,52%	8.635
Moore et al. (2020)	Journal of Management Studies	155	3,41%	9.720
Elliot et al. (2019)	Journal of Macromarketing	153	3,36%	1.979
Aljarah et al. (2018)	Social Responsibility Journal	153	3,36%	JCI
Hou et al. (2016)	Asia Pacific Journal of Management	146	3,21%	4.500
Lin et al. (2021)	Journal of Corporate Finance	143	3,14%	5.107
Lin et al. (2020)	Journal of Product and Brand Management	143	3,14%	5.248
Huggins (2016)	Cambridge Journal of Regions Economy and Society	137	3,01%	5.176
Felix et al. (2019)	Journal of Small Business and Enterprise Development	134	2,95%	JCI
Akwei & Nwachukwu (2022)	International Journal of Human Resource Management	131	2,88%	7.576
Ritchie (2016)	World Development	131	2,88%	6.678
Rafiqui (2009)	Journal of Economic Geography	129	2,84%	5.117
Hoicka & MacArthur (2018)	Energy Policy	123	2,71%	8.047
Vorster et al. (2020)	Journal of Macromarketing	123	2,71%	1.979
Corradini et al. (2022)	Regional Studies	123	2,71%	4.595
Graaf (2018)	Journal of Management History	121	2,66%	JCI
Aissaoui & Fabian (2022)	Journal of International Business Policy	119	2,62%	JCI
Nguyen et al. (2022)	Structural Change and Economic Dynamics	116	2,55%	5.059
Brown et al. (2021)	International Entrepreneurship and Management Journal	115	2,53%	2.688
Wales et al. (2021)	Global Strategy Journal	110	2,42%	7.393
Castellano & Garcia-Quero (2012)	Journal of Economic Issues	110	2,42%	JCI

Não menos relevante é demonstrar graficamente a progresso do número de publicações e as respetivas citações ao longo do período.

Aquando da análise de um determinado tema, é preponderante proceder à identificação das principais definições sobre o mesmo e a respetiva evolução temporal.

Figura 2 - Evolução do número de publicações e citações



Na tabela 4 procedeu-se à identificação de definições mais relevantes de Teoria Institucional incluindo uma perspetiva de evolução temporal da mesma.

Tabela 4 - Definição de Teoria Institucional

Artigo	Definição de Teoria Institucional
North (1990)	"Institutions are the rules of the game of a society, or, more formally, are the humanly devised constraints that structure human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic" (p. 3)
Rafiqui (2009)	"...the institutional concept by distinguishing institutions from organizations and routines is beneficial for economic geography, as it allows for a dynamic and non-deterministic description of the structure–agency relationship." (p. 337)
Baughn et al. (2010)	"Institutional theory focuses on the role of social, political, and economic systems that surround firms and grant them legitimacy." (p. 17)
Hou et al. (2016)	"Institutional theory mainly focuses on the external system environment, such as social, political, and economic systems, that surround organizations and grant them legitimacy statu." (p. 199)
Sendra-Pons et al. (2022)	"Institutional theory deals with the regulatory, social, and cultural aspects that influence organizations and promote their survival and legitimacy" (p. 2)

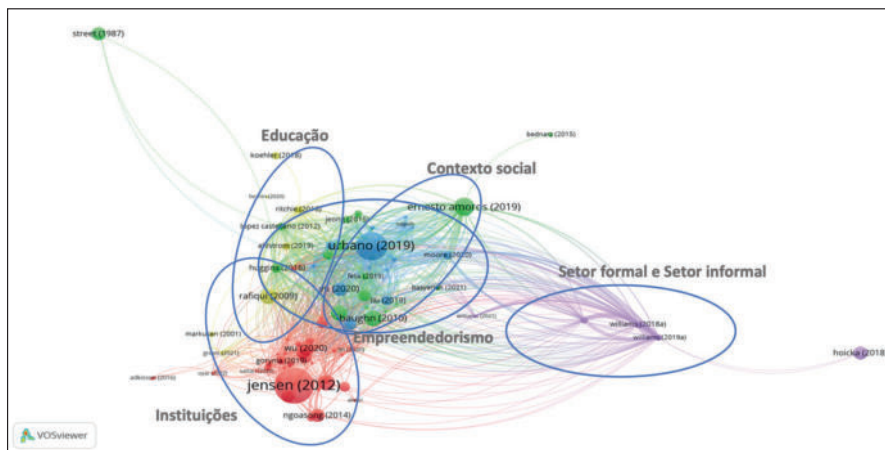
Conforme pode ser assimilado pela própria análise à definição de Teoria Institucional, deve-se proceder a uma análise holística sobre a mesma de forma a possibilitar a sua compreensão integral.

Grupos temáticos

Nas subseções seguintes, põe-se em prática a análise dos

distintos clusters, cujos autores que os integram se encontram evidenciados no Anexo I, em resultado da análise bibliométrica realizada, de forma a responder à questão de pesquisa formulada: quais os principais fatores, segundo a Teoria Institucional, que influenciam o Desenvolvimento Económico e Social, com especial relevância do empreendedorismo. Como se pode observar, o cluster central, com interligação aos restantes, é o Empreendedorismo.

Figura 3 - Clusters definidos por recurso ao VosViewer



4.1. Teoria Institucional e as Instituições

Segundo a Teoria Institucional, as organizações estão incorporadas num sistema abrangente de instituições políticas, financeiras, educacionais, culturais e económicas que praticam pressão institucional sobre elas (Jensen & Berg, 2012). Para Canales (2016), diferentes estágios de transformação institucional reclamam diferentes tipos de competências e, por extensão, diferentes indivíduos. Podemos assim, imputar a origem da mutação aos sujeitos inadequados e às ações desacertadas, especialmente considerando o facto de que as narrativas públicas e de arquivo são frequentemente ferramentas esboçadas de forma estratégica e não descrições precisas de um processo de institucionalização.

As pressões competitivas de metamorfismos institucionais, progressos tecnológicos e desregulamentação, segundo Burhan et al. (2020), persuadem cada vez mais o crescimento sustentado. Até recentemente, fontes tradicionais (por exemplo, capital, tecnologia, economias de escala) têm sido primordiais para a obtenção de vantagem competitiva, mas esses recursos são cada vez mais imitáveis. No entanto, para Canales (2016), qualquer tipo de inovação ou empreendedorismo é um fator diferenciador, mas envolve experimentação e fracasso significativos.

Nos últimos anos, conforme refere Uyar et al. (2021), a consciencialização sobre a peso de práticas empresariais responsáveis intensificou-se, concomitantemente com inquietações crescentes sobre uma série de contendas enfrentadas por sociedades, ambientes e economias, como a degradação ambiental, a mudança climática, o esgotamento de recursos naturais e crescentes desigualdades sociais. O desenvolvimento económico é tanto a origem quanto a consequência da mudança institucional (Carrasco-Monteagudo & Buendia-Martinez, 2013). Suportando a teoria institucional da imagem do país, para Lin et al. (2020), tanto o estado de direito quanto a eficiência dos sistemas judiciais ostentam efeitos positivos e significativos na imagem do país, mesmo quando a grandeza da economia (PIB), o grau de desenvolvimento

económico (PIB per capita), o nível de tecnologia e competências (patentes) e cultura são controladas. Para tal, segundo Ayob & Saiyed (2020) e Brown et al. (2021), é relevante que as regulamentações comerciais sejam fortes pois são mais favoráveis ao empreendedorismo formal e são menos relevantes para o empreendedorismo informal.

Se adotarmos comportamento oportunista, incerteza, risco, desenvolvimento anterior, capital sociocultural, direitos de propriedade desprotegidos e não especificados, aumento dos custos de transação, contratos incompletos, influência da política, instituições alternativas e ambiente global, etc., torna-se claro o quão incomensurável é a lacuna entre os modelos teóricos de comportamento institucional e sua implementação real (Delibasic, 2016).

No entanto, é relevante ter em consideração, na formulação de normas e políticas, que a existência de um genuíno espírito de liberdade de investigação e de privação de conformidade são importantes para o progresso económico (Liebhafsky, 1960; Adkisson & Steiner, 2016), pois a inovação é um importante instigador do crescimento económico e social (Brown et al., 2021; Lin et al., 2021; Meil & Salzman, 2017).

Instituições inflexíveis elucidam com precisão o que é permitido e, portanto, não deixam espaço para reações flexíveis dos atores do mercado (Szczepaniak & Szulc-Obloza, 2019). A teoria institucional argumenta que as organizações diligenciam práticas de gestão que aparentam ser socialmente legítimas para os seus pares ou partes interessadas (Aljarah et al., 2018; Ayob & Saiyed, 2020; Carrasco-Monteagudo & Buendia-Martinez, 2013; Sun et al., 2015). A mudança institucional, segundo Ansar (2018), Graaf (2018) e Wang et al. (2016), pode ser relacionada aos indivíduos por meio da assimilação do cenário institucional e da estrutura de administração, embora perdure a pendência de saber se a gestão pode ser considerada separadamente nesse processo.

A teoria institucional explica que os ambientes institucionais são contingências cruciais que podem transfigurar a preponderância das instituições no desempenho da economia (Hou et al., 2016; Rao-Nicholson & Khan, 2017). Nesta ótica,

as empresas públicas apresentam identidade dupla: como atores económicos que devem submeter-se aos mecanismos de mercado e como agentes do governo que devem arregar as responsabilidades políticas e sociais necessárias (Cervo-Cazurra & Li, 2021; Tang et al., 2022). Para as empresas públicas, segundo Sahin et al. (2022), as pressões normativas são mais importantes para legitimar os países anfitriões do que as pressões regulatórias e cognitivas.

As empresas públicas pretendem muitas vezes aceder a economias emergentes. Estas economias, apresentam como principais características a sua capacidade de investimento, ambiente económico volátil, força institucional, sistemas educacionais, sofisticação das operações comerciais, crescimento do PIB, urbanização e infraestrutura, demografia, taxas de produtividade e corrupção institucional (Akwei & Nwachukwu, 2022; Elliot et al., 2019; Wu & Deng, 2020).

Esta abordagem holística sobre desenvolvimento económico tem tido reflexo sobre a necessidade de fomentar a responsabilidade social corporativa. Para Sattari et al. (2022), as compras públicas são legitimadas como uma ferramenta para estimular a responsabilidade social corporativa e um veículo para coadjuvar os governos a alcançar os seus objetivos de desenvolvimento social. Devido ao seu poder de intervenção e sua dependência dos recursos dos impostos, as organizações do setor público estão focadas em propagar a inclusão da responsabilidade social nas estratégias de compras públicas. A teoria institucional sugere que os concorrentes e as partes interessadas estão a institucionalizar e a pressionar as empresas a serem ambientalmente responsáveis (Wong et al., 2018). A questão acima pode estar enraizada nos desafios aos regulamentos, políticas, padrões e diretrizes impostos por processos de aquisição cada vez mais complexos que incluem responsabilidade social (Sattari et al., 2022).

Considerando a gradual consciencialização da necessidade de aportar múltiplas questões sociais nas compras, vem conquistando visibilidade o valor e a magnitude da responsabilidade social corporativa e as suas implicações de bem-estar social (Liu et al., 2020; Sattari et al., 2022; Vorster et al., 2020). Segundo Hou et al. (2016) e Ngoasong (2014), a empresa com melhor desempenho social pode conquistar mais recursos intangíveis, incluindo cultura organizacional, reputação e recursos humanos que lhes consagram uma vantagem competitiva.

O institucionalismo organizacional, a conformidade com as normas formais e informais é motivada em parte pela convicção do principal decisor da organização na adequação das normas e uma mentalidade que não pode conjeturar outra maneira de se comportar, além de recompensas por conformidade e punição por não conformidade. Assim, as empresas atuam de maneira socialmente responsável, não apenas para evitar sanções e obter recompensas, mas porque seus principais decisores estão comprometidos com os valores e convicções que sustentam os negócios (Besser & Miller, 2011).

À medida que a prosperidade aumenta, as pressões coercivas

das instituições formais perdem a sua eficácia em favor de um papel mais forte das forças normativas e cognitivas. Logo, as políticas devem abdicar de correlacionar-se com aqueles atores hábeis em decretar e aplicar regras e regulamentos para aqueles cuja legitimidade lhes proporciona as ferramentas para persuadir normas e orientar comportamentos (Aissaoui & Fabian, 2022).

Para Uyar et al. (2022), esta nova forma de legitimidade proporciona a que, por um lado, a investigação científica promova o crescimento económico, enquanto, por outro lado, o crescimento económico diligencia maior produção de investigação, sugerindo uma relação causal bidirecional entre ambiente macroeconómico e produtividade de investigação.

Em linha com a teoria institucional, esta conceção apoia a noção de que países economicamente mais desenvolvidos têm mais potencial para apoiar atividades de investigação e imputar mais recursos em investigação científica do que nações economicamente menos desenvolvidas (Uyar et al., 2022).

Concluindo, a política económica deve estimular tanto a competitividade das empresas nacionais em mercados externos quanto a competitividade no mercado interno aberto onde também enfrentam rivais estrangeiros (Gorynia et al., 2019). Para tal, as empresas têm que ter presente o seu espírito empreendedor de forma a permitir a manutenção da competitividade.

4.2. Teoria Institucional e o Contexto Social

A literatura tem introduzido e dissecado o conceito de orientação para o progresso social, examinando os fatores que persuadem a atividade inovadora à luz de uma abordagem institucional (Urbano et al., 2016). A abordagem institucional, segundo Baughn et al. (2010) e Felix et al. (2019), defende que as crenças, valores e atitudes de uma sociedade determinam a conduta dos seus membros, o que pode influenciar significativamente as suas decisões. Os decisores que tentam aumentar as taxas de empreendedorismo devem levar em conta níveis de satisfação com a vida dos empreendedores, e não apenas com o trabalho, que dependem do ambiente institucional mais amplo (Brieger et al., 2020).

Para Urbano et al. (2016), é relevante analisar o contexto social para entender os determinantes do empreendedorismo inovador e outros tipos de atividade empreendedora. Dada a grande importância do desenvolvimento do empreendedorismo na economia, importa reconhecer a atividade das instituições públicas no apoio a iniciativas de cooperação entre as empresas (Bednarz & Markiewicz, 2015).

Este reconhecimento específico deve-se ao facto do fenómeno inovador ter um impacto positivo na conceção de desenvolvimento económico e aprimoramento social ao nível do país (Kuklin & Kryvoruchko, 2019; Urbano et al., 2016). Tang & Tang (2018) realçam que a democracia desfruta de uma vantagem intrínseca quando se trata de crescimento por meio

da inovação. Fundamentalmente, ao resguardar a liberdade, a democracia protege os direitos de inovar e transforma, portanto, também a nossa expectativa de evolução contínua. Segundo Urbano et al. (2016), urge conceber políticas de promoção do empreendedorismo com base na inovação e estratégias públicas de controle da atividade empreendedora impulsionada pela necessidade.

Como uma extensão da teoria institucionalista geral, a teoria do desenvolvimento contemporâneo atribui o crescimento retardado no Terceiro Mundo à preponderância de instituições sociais arcaicas e, conseqüentemente, ao fracasso em empregar o conhecimento e as competências técnicas disponíveis (Smallbone et al., 2022; Street, 1987). Segundo Horak & Taube (2016), as redes informais estão extremamente enraizadas no respetivo contexto cultural e, portanto, são orientadas culturalmente; assim, como a cultura é bastante rígida e não se modifica rapidamente, as redes informais provavelmente persistirão. Salientam ainda que, outros investigadores argumentam que quanto mais uma economia se desenvolve e quanto mais as instituições formais se estabilizam, menos as pessoas considerarão o uso de laços informais. Entre fatores essenciais para melhorar o clima de investimento estão a estabilidade macroeconómica e as instituições governamentais (Basyariah et al., 2021; Bednarz & Markiewicz, 2015; Brieger et al., 2020; Huggins, 2016).

Assim, importa descrever os termos gerais sobre a ideia de instituição, o papel do Estado e os processos de mudança institucional e desenvolvimento económico (Amoros et al., 2019; Brieger et al., 2020; Castellano & Garcia-Quero, 2012; Huggins, 2016; Jeong, 2015). Embora as autocracias possam alcançar um crescimento robusto por um determinado período, por meio de investimentos pesados em infraestruturas físicas, equipamentos pesados, saúde, educação e ciência e tecnologia, as autocracias não podem competir com as democracias durante períodos longos de crescimento, por meio da inovação, uma vez que as democracias se apoiam na inovação e autocracias são inerentemente hostis a ela, seja ela tecnológicas ou institucionais (Tang & Tang, 2018). Com uma visão de longo prazo, é necessário projetar e edificar uma estrutura institucional eficiente que auxilie na criação de um forte sistema de inovação (Smallbone et al., 2022). As relações apoiadas na cooperação ocorrem neste ambiente institucional (Sakovska et al., 2018). No contexto da propensão ao desenvolvimento, envolvendo as empresas numa cooperação mais ampla, os esforços de organizações e instituições devem assentar na criação de programas de intercâmbio, rede de contatos e transferência de conhecimento (Bednarz & Markiewicz, 2015).

Segundo Brieger et al. (2020), Draskovic et al. (2017) e Jeong (2015), a implementação bem-sucedida desta transição decorre das circunstâncias e reservas sociais, económicas, políticas e institucionais existentes. Resultados positivos só são exequíveis por meio de mutações positivas de valores,

mentalidade e comportamento e em conformidade com as conquistas civilizacionais.

Os pilares regulatórios e normativos proporcionados pelas instituições interagem com a cognição da cultura dominante em cada país e criam ambientes que facilitam (ou dificultam) o investimento (Laffranchini et al., 2018). Assim, depara-se com interferências contextuais significativas para instituições informais e formais como pré-requisitos para análises mais ou menos sofisticadas de falhas de mercado, sucesso de mercado e política (Ferguson, 2011).

Nesse sentido, a liberdade afigura-se como um elemento imprescindível num estágio relativamente avançado de desenvolvimento económico (Tang & Tang, 2018). Assim, para Tang & Tang (2018), o desafio fundamental das sociedades mais liberais não é meramente reconciliar liberdade com autoridade, mas sim alcançar um equilíbrio entre liberdade e autoridade para almejar o resultado social mais desejável.

4.3. Teoria Institucional e o Empreendedorismo

O empreendedorismo, segundo Naguib (2022), é um fenómeno complexo e multidimensional que está agregado à conceção de valor e considerado um motor do desenvolvimento económico. As mudanças disruptivas engendradas por empresas empreendedoras podem rejuvenescer uma economia estagnada, aumentando substancialmente a competitividade de uma região, estado ou país (Wannamakok et al., 2020). A qualidade institucional e a integração económica global de um país também são importantes para a compreensão do empreendedorismo (Nguyen et al., 2022; Yu et al., 2020).

Os efeitos de fatores institucionais sobre o nível de empreendedorismo modificam de acordo com as características socioeconómicas de cada país (Nave & Rodrigues, 2022; Nguyen et al., 2022; Wales et al., 2021). Assim, apreender não só as relações complexas que existem nas sociedades e as suas prováveis consequências é útil para o planeamento de estratégias e políticas públicas (Urbano et al., 2019). O ambiente institucional de um país é materializado em três dimensões principais: instituições regulatórias, cognitivas e normativas. Estas três dimensões institucionais modelam consideravelmente o empreendedorismo dos indivíduos e os seus propósitos para iniciar um negócio, regulando as suas perceções sobre os processos de criação de novos empreendimentos (Sendra-Pons et al., 2022; Wannamakok et al., 2020).

A teoria institucional explora como o contexto institucional conforma a atividade empreendedora em todos os países, reconhece como as complexidades causais subjacentes das instituições fornecem um entendimento aprofundado das combinações institucionais regulatórias, normativas e cultural-cognitivas relevantes (Beynon et al., 2021; Yu et al., 2020). Vários estudos assentam no pressuposto de que as instituições tendem a ser mais robustas em países desenvolvidos, paten-

teando ambientes mais favoráveis para empreendedores. Por outro lado, as economias emergentes costumam ostentar vazios institucionais, ambientes mais perniciosos para as empresas e podem sofrer mais flutuações e mudanças nas suas instituições do que as economias desenvolvidas (Nave & Rodrigues, 2022).

Nesta linha de pensamento, a corrupção reflete um ambiente institucional precário (Chowdhury et al., 2015; Liu et al., 2019). A predominância da corrupção e do suborno em países menos desenvolvidos suportou a recetividade da corrupção dentro da cultura socioeconómica. Nestes países, para Munoz-Fernandez et al. (2019), lidar com corrupção e suborno, para realizar negócios, pode ser um recurso indispensável. Embora a corrupção subsista em todo o mundo, ela não é homogênea, e as suas exteriorizações podem influenciar os gestores de diferentes modos, inclusive por género (Audretsch et al., 2022).

Há um crescente reconhecimento de que o empreendedorismo tem a potencialidade de impelir o desenvolvimento socioeconómico, criar empregos e, geralmente, contribuir para o crescimento da produção económica das economias (Moore et al., 2020; Weiss et al., 2022; Wannamakok et al., 2020). Há firmes evidências na literatura económica de que o empreendedorismo é declaradamente um fenómeno de grande retorno à sociedade pelos inúmeros benefícios relacionados com o crescimento económico, inovação, competitividade e desenvolvimento. Assim, para além dos atributos individuais dos empreendedores, é fundamental que as economias concebam condições para persuadir as taxas de empreendedorismo (Chowdhury et al., 2015; Liu et al., 2019; Nave & Rodrigues, 2022; Nguyen & Canh, 2021). No entanto, para Williams (2020), atraí-los para ambientes com instituições formais frágeis, como a má aplicação de leis, regulamentos e direitos de propriedade e instituições informais que não veem o empreendedorismo de forma positiva, é um desafio. No entanto, para Sendra-Pons et al. (2022), devido ao funcionamento das sociedades corruptas, o empreendedorismo deve ser incentivado como empreendedorismo por oportunidade e não por necessidade. Essa transformação é relevante porque a literatura elucida que o empreendedorismo por oportunidade, estimulado por instituições formais, concorre mais para o desenvolvimento económico de um país do que o empreendedorismo por necessidade.

Em países com estruturas institucionais débeis, a corrupção pode auxiliar na criação de negócios ao simplificar os procedimentos. Por outro lado, em países com um nível de desenvolvimento acima da média e baixos níveis de corrupção, evidenciando uma estrutura institucional caracterizada por um governo eficiente, qualidade regulatória, uma estrutura robusta do estado de direito, os procedimentos burocráticos simples e com acesso ao crédito são propícios ao empreendedorismo (Sendra-Pons et al., 2022).

Um alto nível institucional é compreendido quando o país

chega ao estágio de inovação, entendido como um arcabouço legal sustentado que garante as condições necessárias para o estabelecimento de novos negócios (Nave & Rodrigues, 2022).

4.4. Teoria Institucional e a educação

Embora muitos fatores afetem o crescimento económico, é amplamente aceito hoje que o empreendedorismo desempenha um papel fundamental na promoção do crescimento e na melhoria das condições de vida (Ahlstrom et al., 2019). A dinâmica nacional e transnacional de acumulação de capital, os sistemas de relações de poder, os processos de formação ideológica e as estruturas institucionais historicamente consolidadas exercem grandes ascendências determinantes sobre as relações laborais quotidianas (Kohler, 2018). Portanto, uma geografia económica evolutiva carece de abordar os efeitos associados da dependência tecnológica e institucional da trajetória na evolução económica, bem como estes podem diferir entre regiões e níveis de agregação (Ahlstrom et al., 2019; Rafiqui, 2009). Estas contendidas têm uma dimensão espacial marcada, sendo as competências e a insuficiência de competências caracterizada por uma heterogeneidade persistente nos países desenvolvidos (Corradini et al., 2022). A presença e persistência de uma “armadilha de equilíbrio de baixa qualificação” em algumas regiões converte-se numa importante preocupação política e tem implicações expressivas para a produtividade e prosperidade regional (Corradini et al., 2022; Green et al., 2021).

A literatura há muito assevera que cidades e aglomerações maiores predisõem a fornecer níveis mais elevados de competências e melhor concatenação de competências entre as ocupações (Corradini et al., 2022; Ritchie, 2016). Níveis mais reduzidos de competências regionais estão arrolados a um menor crescimento do emprego e menor resiliência a choques económicos (Corradini et al., 2022; Green et al., 2021). Segundo Green et al. (2021), esses debates exprimem uma perturbação de longo prazo com desigualdades regionais persistentes em emprego, crescimento e produtividade.

O impacto específico da insuficiência de competências na produtividade regional, duração do desemprego e incompatibilidade de emprego foi enfatizado ainda mais em estudos recentes, distanciando-se de medidas genéricas de educação para métricas mais específicas de deficiências de competências (Corradini et al., 2022; Green et al., 2021).

Corradini et al. (2022) alegam que a assimilação da política de competências dentro de uma perspetiva regional é basilar para asseverar que a natureza localizada dos desequilíbrios de competências esteja conectada ao cenário dinâmico do desenvolvimento regional.

Em regiões em que as empresas estão arraigadas em modelos de baixa qualificação e baixos salários perpetuam armadilhas regionais de equilíbrio de baixa qualificação. Isto tem implicações relevantes para a política. Talvez a “alavanca” mais espontânea

para encorajar os empregadores a se desprenderem de uma posição de baixo custo seja através do incremento gradual do salário mínimo legal, embora os formuladores de políticas harmonizem tal aumento com possíveis impactos negativos no emprego (Green et al., 2021).

No entanto, sublinha ainda Green et al. (2021), a importância da conjuntura institucional nacional, e particularmente o papel da regulação do mercado de trabalho, para afetar os modelos de negócios dos empregadores assentes em baixas qualificações e baixos rendimentos. A continuação do diálogo social bipartido entre os principais sindicatos e associações patronais aludem para um interesse comum de reconhecimento mútuo, legitimidade, acordos estáveis de negociação e recursos organizacionais (Kohler, 2018).

Segundo Corradini et al. (2022), as competências devem ser incorporadas nas estratégias de desenvolvimento regional, uma vez que, os estudantes prosseguem a aprendizagem concebendo as suas próprias inovações de desenvolvimento económico a partir de investigações orientadas para o valor (Markusen, 2001). Uma questão primordial é como instituições obsoletas, mas bem estabelecidas, podem ser propositadamente transformadas por indivíduos que estão enraizados nessas instituições (Bezgin & Dimoni, 2020; Kohler, 2018; Rafiqui, 2009). A preocupação principal assenta no processo de transformação dinâmica do cenário económico (Rafiqui, 2009).

4.5. Teoria Institucional na relação com o setor formal e informal

A abordagem do empreendedorismo na economia pode ser estabelecida na ótica do setor formal e o setor informal. Existem várias correntes teóricas que elucidam a prevalência de cada setor na economia. Para a teoria da modernização a existência de empresas informais (ou não registadas) será superior onde há subdesenvolvimento económico e falta de modernização da governação; para a teoria neoliberal as empresas informais existirão em maior número enquanto houver impostos elevados e excesso de interferência estatal; contrariamente, a teoria da economia política considera que a informalidade é maior quando há intervenção estatal inadequada para proteger os trabalhadores da pobreza e, por fim, a teoria institucional afirma que quanto maior for a assimetria entre as leis e os regulamentos de instituições formais e as regras não escritas socialmente compartilhadas de instituições informais, maior é o nível de informalidade (Williams & Kedir, 2018a; Williams & Kedir, 2018b).

Nem todas essas teorias são reciprocamente exclusivas. Compreender as variabilidades transnacionais no empreendedorismo informal requer que as teorias de modernização, economia política e institucional sejam concertadas (Williams & Kedir, 2018a; Williams & Kedir, 2018b; Williams & Liu, 2019). São perspetivas imprescindíveis, mas insuficientes, que precisavam ser sintetizadas (Williams & Kedir, 2018a). Refletindo as

descobertas acima, pode-se afirmar que o nível de não registo no início é mais elevado em países onde há um nível mais reduzido de desenvolvimento económico, menor qualidade de administração, níveis mais baixos de intervenção estatal e níveis mais altos de incongruência institucional (Williams & Kedir, 2018a; Williams & Kedir, 2018b; Williams & Kedir, 2019; Williams & Krasniqi, 2021).

Existem duas abordagens para a diminuição da informalidade na economia. A abordagem de que as autoridades de fiscalização, como as administrações tributária e do trabalho, empreguem desincentivos para combater o setor informal e uma abordagem para aumentar os benefícios da formalização em vez de focar apenas nos custos da informalidade (Williams & Kedir, 2019; Williams & Liu, 2019). Recentemente, além disso, mais atenção tem sido empregue à alteração da relação custo/benefício, aperfeiçoando os benefícios da formalização para incentivar o empreendedorismo do setor formal (Williams & Kedir, 2018a; Williams & Kedir, 2018b; Williams & Kedir, 2019). A possibilidade de empresas formais competirem com empresas informais é maior em países onde o PIB per capita é menor, há níveis mais elevados de corrupção, o nível de regulamentação é menor, a receita tributária em relação ao PIB é menor e a despesa do governo como percentagem do PIB é menor (Williams & Kedir, 2018b; Williams & Kedir, 2019; Williams & Liu, 2019).

Portanto, além do desenvolvimento económico, o nível de assimetria institucional precisa ser encarado (Hoicka & MacArthur, 2018). Por um lado, podem ser feitas experiências para transformar as normas, valores e crenças dos empreendedores com recurso a iniciativas de educação e sensibilização sobre os benefícios da formalidade e as desvantagens da informalidade. No entanto, em muitos países, é inverosímil que essas instituições informais se transformem, a menos que haja modificações nas instituições formais (Williams & Kedir, 2019; Williams & Krasniqi, 2021; Williams & Liu, 2019). Por outro lado, portanto, há a necessidade de transformar as instituições formais.

Isso requer maior justiça processual para que os empresários acreditem que estão a pagar uma parte equitativa e que são tratados pelas autoridades de forma responsável, respeitosa e imparcial (Williams & Kedir, 2019; Williams & Liu, 2019).

Agenda de investigação

A Teoria Institucional permite elencar um conjunto muito diversificado de linhas futuras de investigação.

No âmbito do factor Instituições, propõe-se a realização de uma abordagem de estudo de caso de um país, pois, mesmo na situação de congruência de alguns dos fatores investigados, é bastante provável que eles possam ocultar disparidades económicas, sociológicas, políticas e sociais.

Quando analisamos o factor Contexto Social, poder-se-á ex-

plorar a relação entre exportação, importação e licenças de tecnologia sobre os graus de inovação, de modo a extrair-se os efeitos dessas variáveis diferem ou não, para inovações incrementais e radicais.

No âmbito do Empreendedorismo será pertinente estudar a importância das diferenças culturais na determinação da validade da teoria institucional como meio de testar as intenções empreendedoras.

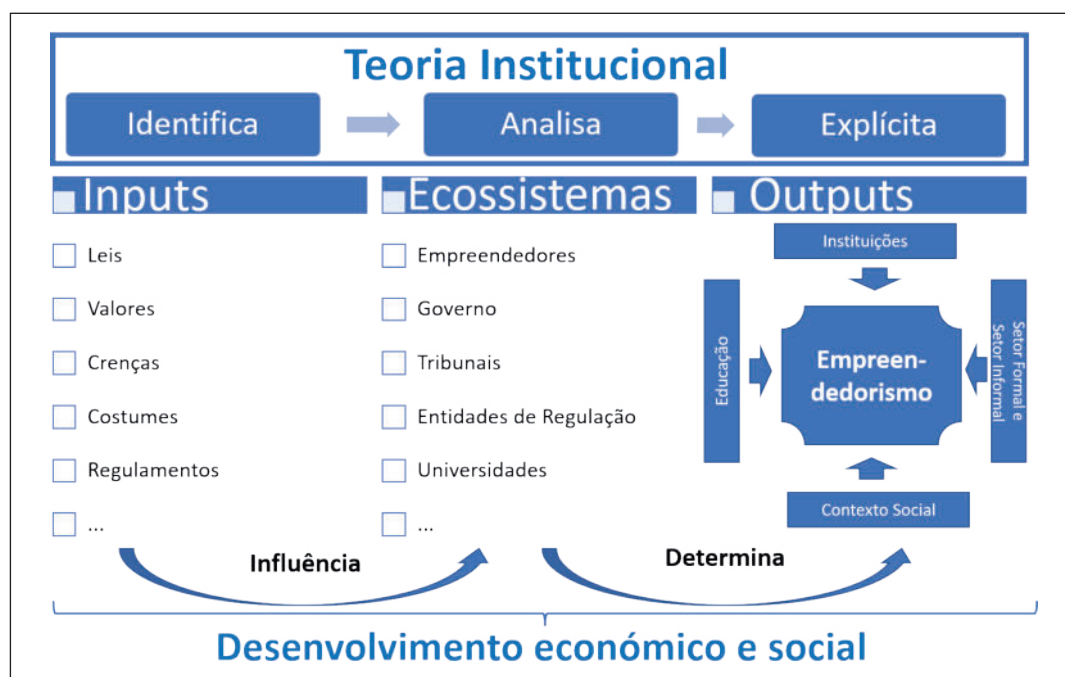
A Educação não poderá ser dissociada deste processo. Assim, refinar como as regiões abordam, relativamente à procura atual e futura por competências, em conjunto com a política industrial enfatiza o passo complexo de identificar a natureza dinâmica da mudança estrutural e as necessidades de competências.

Por fim, no que concerne ao Setor Formal e Setor Informal, deve-se estimular os investigadores do empreendedorismo a avançar ainda mais nas suas explicações sobre as variações transnacionais na extensão do empreendedorismo informal, sintetizando as teorias de modernização, economia política e institucional.

Framework

Com base na Framework infra podemos compreender que a Teoria Institucional identifica quais os fatores que influem os diferentes ecossistemas e a forma como os mesmos determinam os fatores que influenciam o empreendedorismo.

Figura 4 - Framework



Esta análise holística efetuada, com base na Teoria Institucional, permite apreender de que forma se processa o desenvolvimento económico e social centrado no empreendedorismo.

Conclusão, implicações e limitações

Uma abordagem holística do desenvolvimento económico provou ser relevante a compreensão do processo de crescimento em diferentes contextos geográficos e culturais. A estabilidade política, eficácia do governo, regulamentação, estado de direito, burocracia e acesso ao crédito, são fatores que moldam a estrutura económica, financeira, política e legal de um país (Sendra-Pons et al., 2022). Por conseguinte, para

Naguib (2022), tanto os investigadores quanto os decisores de políticas precisam desenvolver estruturas conceptuais e mecanismos práticos, extraídos do contexto local e do setor de atividade específico.

Isso significa que melhorar a qualidade das instituições formais é um passo fundamental para garantir que os indivíduos empreendam esforços empresariais para procurar oportunidades, e não apenas para suprir necessidades (Amoros et al., 2019). Segundo Chowdhury et al. (2015), a confiança e a legitimidade são elementos relevantes para o governo. Confiança e legitimidade auxiliam os governos a instituir normas sociais, limites e eficiência para que as contribuições dos contribuintes sejam empregues adequadamente e levem a uma maior eficácia das políticas.

A estrutura institucional de um país é um pilar capital na promoção do empreendedorismo, que estimula o cresci-

mento económico. Incentivar um nível mínimo de certeza em ambientes ambíguos, caracterizados pela tomada de riscos, é importante. (Sendra-Pons et al., 2022).

Uma ideia fundamental da nova teoria institucional, segundo Kuklin & Kryvoruchko, (2019), é a presunção de que um mercado hostil aos ambientes político e jurídico aumenta o custo das transações para os agentes económicos, o que tem um impacto negativo na atividade empresarial. Como resultado, instituições pouco desenvolvidas fomentam a existência e o desenvolvimento de uma economia paralela. O nível de desenvolvimento económico, o índice da corrupção e o grau da educação de um país são fatores que influem as decisões nos negócios. (Munoz-Fernandez et al., 2019). A preponderância das instituições informais reduz à medida que um país se desenvolve a par com as suas instituições económicas e políticas (Horak & Taube, 2016). Assim, conforme atestam Amoros et al. (2019) e Nave & Rodrigues (2022), existe uma relação entre a qualidade das instituições e os níveis de desenvolvimento económico. Isso impõe que os decisores de políticas reflitam as prioridades institucionais, em particular, considerando as instituições informais que influenciam as perceções de oportunidades empreendedoras (Williams, 2020).

Assim, segundo Urbano et al. (2019), é fundamental a formulação de estratégias e políticas públicas, particularmente aquelas estratégias que robusteçam a conceção sustentável de novos negócios e que melhorem o padrão de vida não apenas dos empresários, mas também de toda a sociedade. A investigação científica coopera para fomentar níveis mais elevados de inovação, crescimento e desenvolvimento industrial e económico de um país através da criação de novos e completos conhecimentos, permitindo o surgimento de novas ideias, métodos e tecnologias, promovendo a inovação e melhorando a qualidade do capital humano (Uyar et al., 2022). Estimular o empreendedorismo, para Wannamakok et al. (2020), é uma estratégia eficaz para minimizar as taxas de desemprego e facilitar o crescimento económico. Maior nível de confiança na sociedade ou nos atores envolvidos na atividade económica aumenta a confiabilidade e reduz os custos de transação (Chowdhury et al., 2015).

Assim, segundo a Teoria Institucional, o desenvolvimento económico e social pressupõe uma análise das instituições, do sistema formativo, do contexto social, das motivações empreendedoras e do setor formal e setor informal.

Portanto, pode-se sugerir estratégias para melhorar a imagem do país, que incluem o reforço do estado de direito e a eficiência dos sistemas judiciais, promovendo a confiabilidade da empresa e punindo a desonestidade da mesma, bem como direcionar as empresas para o bem-estar dos stakeholders (Lin et al., 2020).

Como limitações da presente revisão sistemática da literatura sugere-se o facto de se cingir à base de dados da *ISI Web of Science* da *Thomson Reuters* e à equação de pesquisa definida conforme o explicitado na metodologia.

Bibliografia

- Adkisson, R. v., & Steiner, R. L. (2016). Matching Economic Development Policy to the Local Context: Must We? *JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES*, 50(2), 620–629. <https://doi.org/10.1080/00213624.2016.1179072>
- Ahlstrom, D., Chang, A. Y., & Cheung, J. S. T. (2019). Encouraging Entrepreneurship and Economic Growth. *JOURNAL OF RISK AND FINANCIAL MANAGEMENT*, 12(4). <https://doi.org/10.3390/jrfm12040178>
- Aissaoui, R., & Fabian, F. (2022). Globalization, economic development, and corruption: A cross-lagged contingency perspective. *JOURNAL OF INTERNATIONAL BUSINESS POLICY*, 5(1), 1–28. <https://doi.org/10.1057/s42214-020-00091-5>
- Akwei, C., & Nwachukwu, C. (2022). An exploration of contextual factors affecting the nexus of competitive strategy and human resource management practices in Nigeria emerging economy context. *The International Journal of Human Resource Management*, 1–44. <https://doi.org/10.1080/09585192.2022.2104128>
- Aljarah, A., Emeagwali, L., Ibrahim, B., & Ababneh, B. (2018). Does corporate social responsibility really increase customer relationship quality? A meta-analytic review. *SOCIAL RESPONSIBILITY JOURNAL*, 16(1), 28–49. <https://doi.org/10.1108/SRJ-08-2018-0205>
- Amoros, J. E., Ciravegna, L., Mandakovic, V., & Stenholm, P. (2019). Necessity or Opportunity? The Effects of State Fragility and Economic Development on Entrepreneurial Efforts. *ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE*, 43(4), 725–750. <https://doi.org/10.1177/1042258717736857>
- Ansar, A. (2018). The fate of ideals in the real world: A long view on Philip Selznick's classic on the Tennessee Valley Authority (TVA). *INTERNATIONAL JOURNAL OF PROJECT MANAGEMENT*, 36(2), 385–395. <https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2017.03.005>
- Audretsch, D. B., Belitski, M., Chowdhury, F., & Desai, S. (2022). CEO gender, institutional context and firm exports. *INTERNATIONAL BUSINESS REVIEW*, 31(5). <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.102008>
- Ayob, A., & Saiyed, A. A. (2020). Islam, institutions and entrepreneurship: evidence from Muslim populations across nations. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ISLAMIC AND MIDDLE EASTERN FINANCE AND MANAGEMENT*, 13(4), 635–653. <https://doi.org/10.1108/IMEFM-11-2019-0472>
- Basyariah, N., Kusuma, H., & Qizam, I. (2021). Determinants of Sukuk Market Development: Macroeconomic Stability and Institutional Approach. *JOURNAL OF ASIAN FINANCE ECONOMICS AND BUSINESS*, 8(2), 201–211. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no2.0201>
- Baughn, C., Bodie, N. L., Buchanan, M. A., & Bixby, M. B. (2010). Bribery in International Business Transactions. *JOURNAL OF BUSINESS ETHICS*, 92(1), 15–32. <https://doi.org/10.1007/s10551-009-0136-7>

- Bednarz, J., & Markiewicz, M. (2015). From Confrontation to Cooperation - Institutional Support in Building Cooperation of Polish Enterprises. *OECONOMIA COPERNICANA*, 6(3), 89–115. <https://doi.org/10.12775/OeC.2015.023>
- Besser, T. L., & Miller, N. J. (2011). The Company They Keep: How Formal Associations Impact Business Social Performance. *BUSINESS ETHICS QUARTERLY*, 21(3), 503–525. <https://doi.org/10.5840/beq201121328>
- Beynon, M., Battisti, M., Jones, P., & Pickernell, D. (2021). How Institutions Matter in the Context of Business Exit: A Country Comparison Using GEM Data and fsQCA. *BRITISH JOURNAL OF MANAGEMENT*, 32(3), 832–851. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12438>
- Beznin, M. A., & Dimoni, T. M. (2020). Collective Capitalist Property in the Institutional Structure of Russia in the 1930s-1980s. *ECONOMIC AND SOCIAL CHANGES-FACTS TRENDS FORECAST*, 13(4), 186–201. <https://doi.org/10.15838/esc.2020.4.70.11>
- Brieger, S. A., de Clercq, D., Hessels, J., & Pfeifer, C. (2020). Greater fit and a greater gap How environmental support for entrepreneurship increases the life satisfaction gap between entrepreneurs and employees. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ENTREPRENEURIAL BEHAVIOR & RESEARCH*, 26(4), 561–594. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-03-2019-0185>
- Brown, A., Meriton, R., Devinney, T., Kafouros, M., Gerardo, F. S., & Bhandal, R. (2021). Migrant human and political capitals value in entrepreneur enterprise performance. A comparative study of four emerging markets. *INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP AND MANAGEMENT JOURNAL*, 17(2), 665–692. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00710-w>
- Burhan, M., Swailes, S., Hameed, Z., & Ali, I. (2020). HRM formality differences in Pakistani SMEs: a three-sector comparative study. *Employee Relations: The International Journal*, 42(6), 1513–1529. <https://doi.org/10.1108/ER-11-2019-0440>
- Canales, R. (2016). From Ideals to Institutions: Institutional Entrepreneurship and the Growth of Mexican Small Business Finance. *ORGANIZATION SCIENCE*, 27(6), 1548–1573. <https://doi.org/10.1287/orsc.2016.1093>
- Carrasco-Monteagudo, I., & Buendia-Martinez, I. (2013). Corporate social responsibility: a crossroad between changing values, innovation and internationalisation. *EUROPEAN JOURNAL OF INTERNATIONAL MANAGEMENT*, 7(3), 295–314. <https://doi.org/10.1504/EJIM.2013.054327>
- Castellano, F. L., & Garcia-Quero, F. (2012). Institutional Approaches to Economic Development: The Current Status of the Debate. *JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES*, 46(4), 921–940. <https://doi.org/10.2753/JEI0021-3624460405>
- Chowdhury, F., Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2015). Does corruption matter for international entrepreneurship? *INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP AND MANAGEMENT JOURNAL*, 11(4), 959–980. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0372-5>
- Corradini, C., Morris, D., & Vanino, E. (2022). Towards a regional approach for skills policy. *Regional Studies*, 1–12. <https://doi.org/10.1080/00343404.2022.2031950>
- Cuervo-Cazurra, A., & Li, C. (2021). State ownership and internationalization: The advantage and disadvantage of stateness. *Journal of World Business*, 56(1), 101112. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2020.101112>
- Delibasic, M. (2016). Hypothetical Matrix for Institutional Modeling of the Basis for Economic Development in the Countries of Southeast Europe. *MONTENEGRIN JOURNAL OF ECONOMICS*, 12(2), 147–159. <https://doi.org/10.14254/1800-5845.2016/12-1/9>
- Draskovic, V., Popov, E., & Peleckis, K. K. (2017). Modelling of Institutional Changes in Transition Countries the Gap Between the Theory and Practice. *MONTENEGRIN JOURNAL OF ECONOMICS*, 13(1), 125–140. <https://doi.org/10.14254/1800-5845/2017.13-1.9>
- Elliot, E. A., Zhu, Z., & Wang, F. L. (2019). Inter-firm Trust between Emerging Markets: Chinese Firms in Africa. *JOURNAL OF MACROMARKETING*, 39(3), 304–333. <https://doi.org/10.1177/0276146719842225>
- Felix, C., Aparicio, S., & Urbano, D. (2019). Leadership as a driver of entrepreneurship: an international exploratory study. *JOURNAL OF SMALL BUSINESS AND ENTERPRISE DEVELOPMENT*, 26(3), 397–420. <https://doi.org/10.1108/JSBED-03-2018-0106>
- Ferguson, W. D. (2011). Curriculum for the Twenty-First Century: Recent Advances in Economic Theory and Undergraduate Economics. *JOURNAL OF ECONOMIC EDUCATION*, 42(1), 31–50. <https://doi.org/10.1080/00220485.2011.536488>
- Gambus, I., & Almeida, F. (2018). Three Decades After James Street's "The Institutional Theory of Economic Development": What Does Institutional Approach to Economic Development Mean Today? *JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES*, 52(2), 455–463. <https://doi.org/10.1080/00213624.2018.1469902>
- Gomes, L. A. de V., Facin, A. L. F., Salerno, M. S., & Ikenami, R. K. (2018). Unpacking the innovation ecosystem construct: Evolution, gaps and trends. *Technological Forecasting and Social Change*, 136, 30–48. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.11.009>
- Gorynia, M., Nowak, J., Trapczynski, P., & Wolniak, R. (2019). Friend or Foe? On the role of institutional reforms in the investment development path of Central and East European economies. *INTERNATIONAL BUSINESS REVIEW*, 28(3), 575–587. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.12.003>
- Graaf, F. J. (2018). Competing logics: financialisation and a Dutch cooperative bank. *JOURNAL OF MANAGEMENT*

- HISTORY*, 24(3), 316–339. <https://doi.org/10.1108/JMH-08-2017-0040>
- Green, A. E., Sissons, P., Broughton, K., & Qamar, A. (2021). Public policy for addressing the low-skills low-wage trap: insights from business case studies in the Birmingham city-region, UK. *REGIONAL STUDIES*, 55(2), 333–344. <https://doi.org/10.1080/00343404.2020.1802005>
- Hoicka, C. E., & MacArthur, J. L. (2018). From tip to toes: Mapping community energy models in Canada and New Zealand. *ENERGY POLICY*, 121, 162–174. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2018.06.002>
- Horak, S., & Taube, M. (2016). Same but different? Similarities and fundamental differences of informal social networks in China (guanxi) and Korea (yongo). *ASIA PACIFIC JOURNAL OF MANAGEMENT*, 33(3), 595–616. <https://doi.org/10.1007/s10490-015-9452-x>
- Hou, M. J., Liu, H., Fan, P. H., & Wei, Z. L. (2016). Does CSR practice pay off in East Asian firms? A meta-analytic investigation. *ASIA PACIFIC JOURNAL OF MANAGEMENT*, 33(1), 195–228. <https://doi.org/10.1007/s10490-015-9431-2>
- Huggins, R. (2016). Capital, institutions and urban growth systems. *CAMBRIDGE JOURNAL OF REGIONS ECONOMY AND SOCIETY*, 9(2), 443–463. <https://doi.org/10.1093/cjres/rsw010>
- Imarhiagbe, B. O., Smallbone, D., Saridakis, G., Blackburn, R., & Mohammed, A. M. (2021). Access to finance for SMEs in post-socialist countries: the Baltic States and the South Caucasus compared. *JOURNAL OF SMALL BUSINESS AND ENTERPRISE DEVELOPMENT*, 28(5), 744–774. <https://doi.org/10.1108/JSBED-01-2021-0036>
- Jensen, J. C., & Berg, N. (2012). Determinants of Traditional Sustainability Reporting Versus Integrated Reporting. An Institutional Approach. *BUSINESS STRATEGY AND THE ENVIRONMENT*, 21(5), 299–316. <https://doi.org/10.1002/bse.740>
- Jeong, B. (2015). The developmental state and social enterprise in South Korea A historical institutionalism perspective. *SOCIAL ENTERPRISE JOURNAL*, 11(2), 116–+. <https://doi.org/10.1108/SEJ-01-2014-0005>
- Kohler, H. D. (2018). Industrial relations in Spain - strong conflicts, weak actors and fragmented institutions. *EMPLOYEE RELATIONS*, 40(4), 725–743. <https://doi.org/10.1108/ER-08-2017-0195>
- Kuklin, O., & Kryvoruchko, M. (2019). Institutional Analysis of Interregional Socio-Economic Convergence in the Context of European Integration: Interdisciplinary Methodological Approach Development. *Baltic Journal of Economic Studies*, 5(2), 80. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-2-80-85>
- Laffranchini, G., Kim, S. H., & Posthuma, R. A. (2018). A metacultural approach to predicting self-employment across the globe. *INTERNATIONAL BUSINESS REVIEW*, 27(2), 481–500. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.10.001>
- Liebhabfsky, H. H. (1960). Institutions and Technology in Economic Progress - Schumpeter Theory of Economic-Development as a Special Case of the Institutional Theory. *AMERICAN JOURNAL OF ECONOMICS AND SOCIOLOGY*, 19(2), 139–150.
- Lin, C. P., Huang, C. J., Lin, H. M., & Chuang, C. M. (2020). The origin of the country-of-origin image: the role of law. *JOURNAL OF PRODUCT AND BRAND MANAGEMENT*, 29(5), 617–635. <https://doi.org/10.1108/JPBM-08-2018-1968>
- Lin, Y. J., Fu, X. Q., & Fu, X. L. (2021). Varieties in state capitalism and corporate innovation: Evidence from an emerging economy. *JOURNAL OF CORPORATE FINANCE*, 67. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2021.101919>
- Liu, J. Q., Hu, M. Z., Zhang, H., & Carrick, J. (2019). Corruption and Entrepreneurship in Emerging Markets. *EMERGING MARKETS FINANCE AND TRADE*, 55(5), 1051–1068. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2018.1531242>
- Liu, M., Su, C., Wang, F. F., & Huang, L. X. (2020). Chinese cross-border M&As in the “One Belt One Road” countries: The impact of Confucius Institutes. *CHINA ECONOMIC REVIEW*, 61. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2020.101432>
- Markusen, A. (2001). Regions as loci of conflict and change: The contributions of Ben Harrison to regional economic development. *ECONOMIC DEVELOPMENT QUARTERLY*, 15(4), 291–298. <https://doi.org/10.1177/089124240101500401>
- Meil, P., & Salzman, H. (2017). Technological entrepreneurship in India. *JOURNAL OF ENTREPRENEURSHIP IN EMERGING ECONOMIES*, 9(1), 65–84. <https://doi.org/10.1108/JEEE-08-2015-0044>
- Moore, E. M., Dau, L. A., & Doh, J. (2020). Does Monetary Aid Catalyse New Business Creation? Analysing the Impact of Global Aid Flows on Formal and Informal Entrepreneurship. *JOURNAL OF MANAGEMENT STUDIES*, 57(3), 438–469. <https://doi.org/10.1111/joms.12552>
- Munoz-Fernandez, A., Assudani, R., & Khayat, I. (2019). Role of context on propensity of women to own business. *JOURNAL OF GLOBAL ENTREPRENEURSHIP RESEARCH*, 9(1). <https://doi.org/10.1186/s40497-019-0160-8>
- Naguib, R. (2022). Motivations and Barriers to Female Entrepreneurship: Insights from Morocco. *Journal of African Business*, 1–28. <https://doi.org/10.1080/15228916.2022.2053400>
- Nave, E., & Rodrigues, R. G. (2022). Economic development levels and ease of doing business: is there a relationship? *REVIEW OF INTERNATIONAL BUSINESS AND STRATEGY*. <https://doi.org/10.1108/RIBS-11-2021.0151>
- Ngoasong, M. Z. (2014). How international oil and gas companies respond to local content policies in petroleum-producing developing countries: A narrative enquiry. *ENERGY POLICY*, 73, 471–479. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2014.05.048>

- Nguyen, B., & Canh, N. P. (2021). Formal and informal financing decisions of small businesses. *SMALL BUSINESS ECONOMICS*, 57(3), 1545–1567. <https://doi.org/10.1007/s11187-020-00361-9>
- Nguyen, P. C., Nguyen, B., & Thanh, S. D. (2022). The importance of export diversification for national entrepreneurship density. *STRUCTURAL CHANGE AND ECONOMIC DYNAMICS*, 62, 114–129. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2022.05.003>
- Nie, L., Gong, H., & Lai, X. (2022). Green research intensity and diversified performance: the moderating role of environmental regulation. *European Journal of Innovation Management*. <https://doi.org/10.1108/EJIM-02-2022-0100>
- North, D. C. (1989). Institutions and economic growth: An historical introduction. *World Development*, 17(9), 1319–1332. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(89\)90075-2](https://doi.org/10.1016/0305-750X(89)90075-2)
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>
- North, D. C. (2016). Institutions and Economic Theory. *The American Economist*, 61(1), 72–76. <https://doi.org/10.1177/0569434516630194>
- Rafiqui, P. S. (2009). Evolving economic landscapes: why new institutional economics matters for economic geography. *JOURNAL OF ECONOMIC GEOGRAPHY*, 9(3), 329–353. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn050>
- Rao-Nicholson, R., & Khan, Z. (2017). Standardization versus adaptation of global marketing strategies in emerging market cross-border acquisitions. *INTERNATIONAL MARKETING REVIEW*, 34(1), 138–158. <https://doi.org/10.1108/IMR-12-2015-0292>
- Ritchie, H. A. (2016). Unwrapping Institutional Change in Fragile Settings: Women Entrepreneurs Driving Institutional Pathways in Afghanistan. *WORLD DEVELOPMENT*, 83, 39–53. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2016.03.007>
- Sahin, K., Tatoğlu, E., Mert, K., Kaplan, T., & Golgeci, I. (2022). Internationalization of Turkish business groups: motives and institutional context. *International Journal of Emerging Markets*. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-06-2021-0974>
- Sakovska, O., Shpykuliak, O., Ushkarenko, I., & Chmut, A. (2018). Socio-Economic Institutions for Development or Cooperation. *FINANCIAL AND CREDIT ACTIVITY-PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE*, 4(27), 513–521. <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i27.154368>
- Sattari, S., Kordestani, A., Oghazi, P., & Hajighasemi, A. (2022). Socially responsible ideas among Swedish public procurers: An exploratory study. *JOURNAL OF INNOVATION & KNOWLEDGE*, 7(4). <https://doi.org/10.1016/j.jik.2022.100251>
- 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). <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2021.100187>
- Smallbone, D., Saridakis, G., & Abubakar, Y. A. (2022). Internationalisation as a stimulus for SME innovation in developing economies: Comparing SMEs in factor-driven and efficiency-driven economies. *JOURNAL OF BUSINESS RESEARCH*, 144, 1305–1319. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.01.045>
- Street, J. H. (1987). The Institutional Theory of Economic-Development. *JOURNAL OF ECONOMIC ISSUES*, 21(4), 1861–1887. <https://doi.org/10.1080/00213624.1987.11504725>
- Sun, J. X., Wang, F., Wang, F. H., & Yin, H. T. (2015). Community Institutions and Initial Diffusion of Corporate Social Responsibility Practices in China's Banking Industry. *MANAGEMENT AND ORGANIZATION REVIEW*, 11(3), 441–468. <https://doi.org/10.1017/mor.2015.31>
- Szczepaniak, M., & Szulc-Obloza, A. (2019). Labour market institutions and income inequalities across the European Union. *EKONOMIA I PRAWO-ECONOMICS AND LAW*, 18(3), 365–377. <https://doi.org/10.12775/EiP.2019.025>
- Tang, R., & Tang, S. P. (2018). Democracy's Unique Advantage in Promoting Economic Growth: Quantitative Evidence for a New Institutional Theory. *KYKLOS*, 71(4), 642–666. <https://doi.org/10.1111/kykl.12184>
- Tang, R. W., Shu, C. L., & Zhou, K. Z. (2022). State ownership of Chinese firms and their outward foreign direct investment: Political and economic contingencies. *ASIA PACIFIC JOURNAL OF MANAGEMENT*, 39(3), 1097–1123. <https://doi.org/10.1007/s10490-021-09756-y>
- Urbano, D., Aparicio, S., & Audretsch, D. (2019). Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: what has been learned? *SMALL BUSINESS ECONOMICS*, 53(1), 21–49. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0038-0>
- Urbano, D., Aparicio, S., & Querol, V. (2016). Social progress orientation and innovative entrepreneurship: an international analysis. *JOURNAL OF EVOLUTIONARY ECONOMICS*, 26(5), 1033–1066. <https://doi.org/10.1007/s00191-016-0485-1>
- Uyar, A., Karaman, A. S., & Kilic, M. (2021). Institutional drivers of sustainability reporting in the global tourism industry. *TOURISM ECONOMICS*, 27(1), 105–128. <https://doi.org/10.1177/1354816619886250>
- Uyar, A., Kuzey, C., & Karamahmutoglu, M. K. (2022). Macroeconomic factors, R&D expenditure and research productivity in economics and finance. *MANAGERIAL FINANCE*, 48(5), 733–759. <https://doi.org/10.1108/MF-12-2021-0602>

- Vorster, L., Kipnis, E., Bebek, G., & Demangeot, C. (2020). Brokering Intercultural Relations in the Rainbow Nation: Introducing Intercultural Marketing. *JOURNAL OF MACROMARKETING*, 40(1), 51–72. <https://doi.org/10.1177/0276146719875189>
- Wales, W., Shirokova, G., Beliaeva, T., Micelotta, E., & Marino, L. (2021). The impact of institutions on the entrepreneurial orientation-performance relationship. *GLOBAL STRATEGY JOURNAL*, 11(4), 656–685. <https://doi.org/10.1002/gsj.1418>
- Wang, F. X., Song, H. J., Cheng, Y. Y., Luo, N. F., Gan, B., Feng, J. J., & Xie, P. X. (2016). Converging divergence: the effect of China's Employment Contract Law on signing written employment contracts. *INTERNATIONAL JOURNAL OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT*, 27(18), 2075–2096. <https://doi.org/10.1080/09585192.2016.1164223>
- Wannamakok, W., Chang, Y. Y., & Taks, M. (2020). The Relationship between Institutional Environments and Entrepreneurial Intention in Estonia: Mediating Roles of Desirability and Feasibility. *ENTREPRENEURIAL BUSINESS AND ECONOMICS REVIEW*, 8(2), 111–126. <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080206>
- Weiss, T., Perkmann, M., & Phillips, N. (2022). Scaling technology ventures in Africa: new opportunities for research. *Innovation*, 24(4), 552–567. <https://doi.org/10.1080/14479338.2021.1999249>
- Williams, C. C., & Kedir, A. (2018a). Evaluating competing theories of informal sector entrepreneurship: A study of the determinants of cross-country variations in enterprises starting-up unregistered. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ENTREPRENEURSHIP AND INNOVATION*, 19(3), 155–165. <https://doi.org/10.1177/1465750318782766>
- Williams, C. C., & Kedir, A. (2018b). Explaining Cross-National variations in the prevalence of informal sector entrepreneurship: lessons from a survey of 142 countries. *JOURNAL OF DEVELOPMENTAL ENTREPRENEURSHIP*, 23(1). <https://doi.org/10.1142/S108494671850005X>
- Williams, C. C., & Kedir, A. M. (2019). Explaining cross-country variations in the prevalence of informal sector competitors: lessons from the World Bank Enterprise Survey. *INTERNATIONAL ENTREPRENEURSHIP AND MANAGEMENT JOURNAL*, 15(3), 677–696. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0527-2>
- Williams, C. C., & Liu, B. (2019). Explaining variations in the commonality of informal sector competition across latin american and the caribbean countries. *JOURNAL OF DEVELOPMENTAL ENTREPRENEURSHIP*, 24(1). <https://doi.org/10.1142/S108494671950002X>
- Williams, C., & Krasniqi, B. (2021). Beyond the formal/informal employment dualism: evaluating individual- and country-level variations in the commonality of quasi-formal employment. *INTERNATIONAL JOURNAL OF SOCIAL ECONOMICS*, 48(9), 1290–1308. <https://doi.org/10.1108/IJSE-01-2021-0059>
- Williams, N. (2020). Moving beyond financial remittances: The evolution of diaspora policy in post-conflict economies. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 38(1), 41–62. <https://doi.org/10.1177/0266242619878064>
- Wong, C. W. Y., Miao, X., Cui, S., & Tang, Y. H. (2018). Impact of Corporate Environmental Responsibility on Operating Income: Moderating Role of Regional Disparities in China. *JOURNAL OF BUSINESS ETHICS*, 149(2), 363–382. <https://doi.org/10.1007/s10551-016-3092-z>
- Wu, B., & Deng, P. (2020). Internationalization of SMEs from emerging markets: An institutional escape perspective. *JOURNAL OF BUSINESS RESEARCH*, 108, 337–350. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.10.037>
- Yu, X. Y., Li, Y. J., Su, Z. F., Tao, Y. D., Nguyen, B., & Xia, F. (2020). Entrepreneurial bricolage and its effects on new venture growth and adaptiveness in an emerging economy. *ASIA PACIFIC JOURNAL OF MANAGEMENT*, 37(4), 1141–1163. <https://doi.org/10.1007/s10490-019-09657-1>

Anexo I – Constituição dos Cluster com base no VosViewer

Cluster	Autores
Instituições	Adkisson & Steiner (2016); Aissaoui & Fabian (2022); Akwei & Nwachukwu (2022); Aljarah et al. (2018); Ansar (2018); Ayob & Saiyed (2020); Besser & Miller (2011); Brown et al. (2021); Burhan et al. (2020); Canales (2016); Carrasco-Montegudo & Buendia-Martinez (2013); Cuervo-Cazurra & Li (2021); Delibasic (2016); Elliot et al. (2019); Gorynia et al. (2019); Graaf (2018); Hou et al. (2016); Imarhiagbe et al. (2021); Jensen & Berg (2012); Liebhafsky (1960); C. P. Lin et al. (2020); Y. J. Lin et al. (2021); Liu et al. (2020); Meil & Salzman (2017); Ngoasong (2014); Nie et al. (2022); Rao-Nicholson & Khan (2017); Sahin et al. (2022); Sattari et al. (2022); Sun et al. (2015); Szczepaniak & Szulc-Obloza (2019); Tang et al. (2022); Uyar et al. (2021); Uyar et al. (2022); Vorster et al. (2020); Wang et al. (2016); Wong et al. (2018); Wu & Deng (2020)
Contexto social	Amoros et al. (2019); Basyariah et al. (2021); Baughn et al. (2010); Bednarz & Markiewicz (2015); Brieger et al. (2020); Castellano & Garcia-Quero (2012); Draskovic et al. (2017); Felix et al. (2019); Ferguson (2011); Gambus & Almeida (2018); Horak & Taube (2016); Huggins (2016); Jeong (2015); Kuklin & Kryvoruchko (2019); Laffranchini et al. (2018); Sakovska et al. (2018); Smallbone et al. (2022); Street (1987); Tang & Tang (2018); Urbano et al. (2016)
Empreendedorismo	Audretsch et al. (2022); Beynon et al. (2021); Chowdhury et al. (2015); Liu et al. (2019); Moore et al. (2020); Munoz-Fernandez et al. (2019); Naguib (2022); Nave & Rodrigues (2022); Nguyen & Canh (2021); Nguyen et al. (2022); Sendra-Pons et al. (2022); Urbano et al. (2019); Wales et al. (2021); Wannamakok et al. (2020); Weiss et al. (2022); Williams (2020); Yu et al. (2020)
Educação	Ahlstrom et al. (2019); Beznin & Dimoni (2020); Corradini et al. (2022); Green et al. (2021); Kohler (2018); Markusen (2001); Rafiqui (2009); Ritchie (2016)
Setor formal e Setor informal	Hoicka & MacArthur (2018); Williams & Kedir (2018a), Williams & Kedir (2018b), Williams & Kedir (2019); Williams & Liu (2019); Williams & Krasniqi (2021)