

ESFORÇOS DE INOVAÇÃO E OBSTÁCULOS INSTITUCIONAIS: UM ESTUDO DAS EMPRESAS LATINO-AMERICANAS

¹ Lucimar Monteiro, admlucimar0909@gmail.com,

² Priscila Rezende da Costa, priscilarc@uni9.pro.br

³ Eliane Martins de Paiva, elianempaiva@gmail.com

⁴ Ana Cândida Ferreira Vieira, acandidafv@yahoo.com.br

^{1, 2, 3} Universidade Nove de Julho, UNINOVE/SP

⁴ Universidade Federal da Paraíba, UFPB/PB

RESUMO

As empresas em um contexto de economias emergentes são mais propensas a entender rapidamente o dinamismo do ambiente que afeta sua perspectiva de sobrevivência, por isso muitas vezes copiam estratégias lineares de mercado, apresentando certa inércia na administração dos seus recursos, para a geração da inovação. A adoção da tecnologia e de atividades de inovação, no desenvolvimento de produtos, serviços e processos é vista como um dos maiores fatores para o sucesso e o aumento da competitividade. Dessa forma, esse artigo examina a influência dos fatores institucionais no esforço em inovar em produtos, serviços ou processos de empresas de economias emergentes. Para tanto, a delimitação metodológica se caracteriza como uma pesquisa explicativa de caráter quantitativo, através de dados secundários coletados no banco de micro dados Enterprise Survey do Banco Mundial referente aos últimos 20 anos (2000-2020). Para efeito de composição da unidade de análise foram selecionadas apenas as empresas instaladas nos países da América Latina que responderam questões relativas aos seus esforços de inovação nos últimos três anos, se configurando como amostra final 14.064 empresas. Os dados foram organizados e interpretados usando o software Microsoft Excel, para a confecção das tabelas e o SPSS (Statistical Package for Social Sciences) utilizando uma estatística descritiva simples. Os principais resultados apontam que fatores institucionais influenciam os esforços em inovação nas empresas de economias emergentes.

Palavras-chave: Esforços de inovação. Obstáculos à inovação. Obstáculos institucionais. Empresas latino-americanas. Ambiente institucional.

Data de recebimento: 16/12/2020

Data de aceite: 20/12/2020

Data de Publicação: 30/12/2020

1. INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, o progresso econômico exigiu crescente alinhamento entre a produtividade e os aspectos social e relacional pelas organizações. Este alinhamento é importante, principalmente para empresas inovadoras, pois elas estão mais suscetíveis às

questões mundiais vigentes que apontam para um mundo mais interdependente, com cada vez mais acesso à comunicação, com maior sinergia das partes interessadas (*stakeholders*) e com expectativas de ações mais precisas e com maior responsabilidade no gerenciamento.

As empresas em um contexto de economias emergentes são mais propensas a entender rapidamente o dinamismo do ambiente que afeta sua perspectiva de sobrevivência. Por isso, muitas vezes, copiam estratégias lineares de mercado, apresentando certa inércia na administração dos seus recursos para a geração da inovação. Nesse sentido, elas não reconhecem a oportunidade de investirem em algo que apresente qualquer nível de incerteza e imprevisibilidade. Por tal fato, muitas vezes, as inovações têm sua origem em empresas de fora do setor de atuação, que conseguem reconfigurar seus recursos de forma inovadora, criativa, dando origem a um novo modelo de negócio ao mercado (Gholampour Rad, 2017).

A inovação, como medida de valor para a criação da vantagem competitiva, precisa ser avaliada com base nos ambientes internos e externos da empresa. Os gestores buscam e administram parcerias, alianças e comunidades externas para aprofundarem seus olhares, sua compreensão e a conexão com o ambiente externo da organização (Hermann, Sangalli & Teece, 2017). Em contrapartida, a adoção da tecnologia e de atividades de inovação no desenvolvimento de produtos, serviços e processos é vista como um dos maiores fatores para o sucesso e o aumento da competitividade.

Diante desta contextualização, levanta-se a seguinte questão de pesquisa: **quais obstáculos (fatores) institucionais exercem influência sobre os esforços de inovação das empresas de economias emergentes?** Considerando a questão levantada, o objetivo geral é analisar a influência dos fatores institucionais no esforço das empresas de economias emergentes em inovar em produtos, serviços ou processos. De forma específica, objetiva-se: (a) caracterizar o perfil das empresas nas economias emergentes; (b) descrever os esforços de inovação promovidos; (c) verificar a existência de obstáculos institucionais que impactam a sua atuação; (d) identificar as dimensões de internacionalização que podem influenciar os esforços de inovação;

A relevância da pesquisa é justificada por suas contribuições relacionadas à atuação das empresas de economias emergentes, especificamente, as instaladas na América Latina, ou seja, economias onde são latentes os desafios financeiros, bem como, a busca por legitimidade e adaptação frente às pressões do ambiente das organizações (fatores institucionais).

Após esta seção introdutória, apresenta-se o referencial teórico contextualizando a tecnologia

nos países emergentes com as necessidades da empresa inovadora. Posteriormente, a metodologia que descreve as etapas da pesquisa. Em seguida, são discutidos os resultados obtidos a partir dos dados absolutos e relativos das empresas nos países emergentes e, finalmente, destacadas as limitações e as indicações de novos estudos.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

A literatura sobre mudanças tecnológicas demonstra que a dinâmica da trajetória tecnológica de empresas e setores das economias emergentes é fundamentalmente diferente daquelas em países desenvolvidos (Lander & Thorsteinsdottir, 2011). Em linhas gerais, o modelo de tecnologia adotado pelas empresas instaladas em países emergentes caracteriza-se em adquirir tecnologias de países desenvolvidos para, em seguida, assimilar e adaptar para o aprendizado ou para customização. Portanto, esse modelo se baseia no aprendizado, cópia e aprimoramento enquanto a inovação nas economias desenvolvidas se concentra fortemente na criação de novas ideias e produtos (Lander e Thorsteinsdottir, 2011). Entretanto, vale destacar que uma estratégia de imitação literal é afetada por regras mais fortes de patentes e barreiras comerciais internacionais (Lundvall, 2009).

Um caminho alternativo às economias emergentes é o fortalecimento de empresas inovadoras atuantes em setores que demandam tecnologias novas, promissoras e sustentáveis, o que implicaria em adequação efetiva das estruturas físicas, científicas, regulatórias, financeiras e políticas dos países de economias emergentes para suporte a inovação (McMahon & Thorsteinsdóttir, 2013).

Diante dos desafios da inovação e da internacionalização, levando-se em consideração as empresas de economias emergentes, assume destaque o advento das chamadas *Born Globals* (BG), empresas que já nascem internacionalizadas e que, por isso, “pulam” etapas do processo sequencial de internacionalização (Hemais & Hilal, 2002; Machado, 2009).

Na última década, vários estudos mostraram que empresas inovadoras vêm alcançando competitividade em seus negócios no exterior desde a sua criação, principalmente quando produzem produtos de alto impacto tecnológico e demonstram potenciais capacidades de absorção de conhecimento externo (Oviatt & McDougall, 1994). O fenômeno *born global*, assim como é chamado na literatura internacional, não é restrito a empresas de setores de alta tecnologia, porém é mais recorrente e mais estudado nesses segmentos.

Dib (2008) utiliza quatro variáveis para definir uma BG: (a) data de fundação: a maioria dos

autores considera que as empresas BG surgiram depois de 1990; (b) início das atividades internacionais depois da fundação: varia de 2 até 15 anos; (c) porcentagem do faturamento proveniente de operações no exterior varia de 5% até 75%, para firmas com pequenos mercados domésticos; e (d) abrangência de mercados de um ou poucos mercados internacionais, na mesma ou em várias regiões do mundo.

A vantagem competitiva da BG está na aplicação de recursos intensivos em conhecimento nos diversos países em que atuam. Pequenas e médias empresas que entram no mercado internacional, muitas vezes, apresentam lacunas de recursos tangíveis, financeiros e humanos (Barney, 1991), por outro lado ofertam produtos com alto grau de conhecimento e especialização e que exigem inovação constante.

A propriedade de ativos no exterior não é uma condição essencial da BG uma vez que as suas principais preocupações têm relação com o valor agregado no produto e não os ativos possuídos no exterior (Oviatt & McDougall, 1994; 2005).

No entanto, nas economias emergentes, as crises políticas, econômicas e financeiras afetam atualmente as bases competitivas das empresas e das instituições científicas e tecnológicas. Sendo assim, as empresas de base tecnológica (EBT) tendem a estabelecer alianças e estratégias, também, como forma de sobrevivência (Meyer & Rowan, 1977), para imitar outras organizações que consideram mais bem-sucedidas (DiMaggio & Powell, 1983) e por dependência aos grandes *players* da indústria que são referências de inovação e competitividade.

Nesses casos, muitas alianças estratégicas são firmadas para aumentar a legitimidade, justificando, portanto, a relevância da Teoria Institucional (TI) (Dacin, Oliver & Roy, 2007) ao se investigar as alianças estratégicas firmadas pelas EBT com fontes externas de tecnologia e inovação.

Alianças orientadas para competência são fundamentadas pela visão baseada em recursos (VBR) e motivadas pelo desejo que as empresas têm de aprimorar seus recursos internos (pelo acesso a recursos complementares) e o conhecimento interno (pela aprendizagem organizacional e criação de conhecimento) (Lin, & Darnall, 2015). Por outro lado, alianças baseadas na legitimidade buscam atender às pressões exercidas (regulatórias, industriais e grupos comunitários), com o objetivo de aumentarem suas chances de sobrevivência, com foco na teoria institucional (Dacin et al, 2007). Esse tipo de aliança envolve mais riscos de longo prazo (Lin, & Darnall, 2015; Park, Chen, & Gallagher, 2002), e o resultado leva ao

desenvolvimento de novos produtos e serviços, de inovações radicais e da inserção em novos mercados (Etzion, 2007).

A diversidade de parceiros, em que cada um possui uma especialização única e variada e diferentes configurações de parcerias, contribui para que as empresas consigam agregar ativos, capacidades e habilidades distintas e complementares (Lin, & Darnall, 2015; Powell, Koput, & Smith-Doerr, 1996), e evita a sobreposição de competências (Darnall & Edwards, 2006).

3 METODOLOGIA

A fim de obter respostas à questão de pesquisa, esse trabalho se caracteriza como uma pesquisa **explicativa** visto que registra fatos, analisa-os, interpreta-os e identifica suas causas ([Lakatos e Marconi, 2017](#)). Enquadra-se também como quantitativa porque “procura quantificar os dados e aplica alguma forma da análise estatística” (Malhotra, 2001, p.155), ou seja, emprega quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações quanto no tratamento por meio de técnicas estatísticas (Richardson, 1999).

A coleta dos dados secundários foi feita no banco de micro dados *Enterprise Survey* do Banco Mundial referente aos últimos 20 anos (2000-2020) formado por cerca de 127.000 empresas de 139 países. Para a composição da amostra foram selecionadas apenas as empresas instaladas nos países da América Latina que responderam questões relativas aos seus esforços de inovação nos últimos três anos. Portanto, a amostra contemplou 14.064 empresas em países da Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Costa Rica, El Salvador, Equador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela.

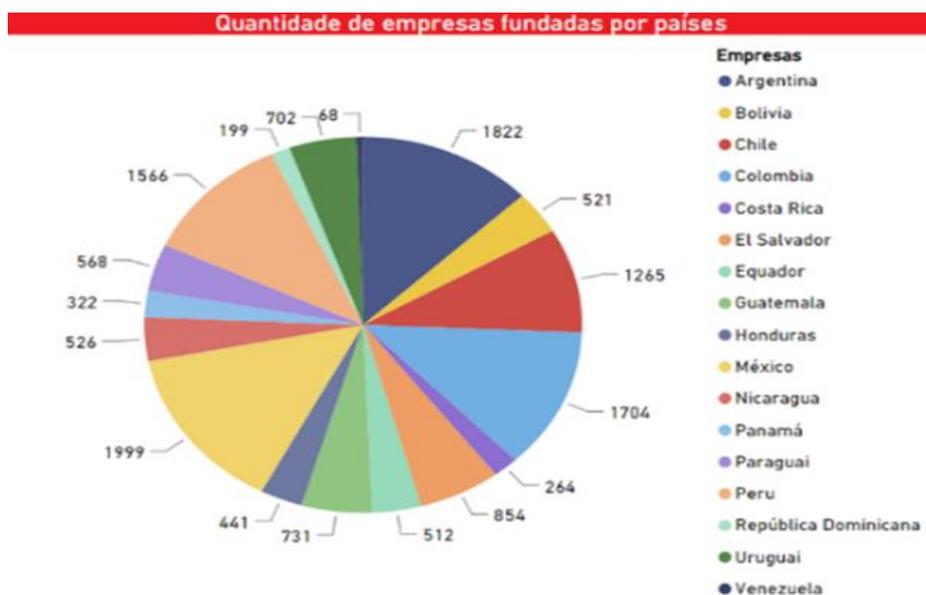
A decisão por essa unidade de análise se deu em virtude de serem empresas de economias emergentes instaladas na América Latina onde as economias são latentes e os desafios institucionais crescentes. Além disso, nestes países os esforços de inovação das empresas devem-se, muitas vezes, à internacionalização acelerada – *BG born global* - e ao desenvolvimento da capacidade relacional, ou seja, da capacidade da empresa de estabelecer e sistematizar alianças estratégicas com parceiros externos nacionais e internacionais.

Para a organização e interpretação dos dados secundários foi adotado o *software* SPSS (*Statistical Package for Social Sciences*), utilizando uma estatística descritiva simples com valores absolutos definidos em escalas, para melhor compreensão e estudo da análise dos resultados na pesquisa. Para maiores esclarecimentos, a base de dados contém as informações apenas dos países com respondentes disponíveis.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

O principal objetivo dessa seção é apresentar e analisar os resultados provenientes da pesquisa quantitativa realizada nas 14.064 empresas dos países latino-americanos listadas na Figura 1. No cenário geral, identificamos, entre os respondentes, que o México tem 1.999 empresas, seguido da Argentina (1822), Colômbia (1704), Peru (1566) e Chile (1265) representando pouco mais de 59,41% do total das empresas fundadas na América Latina, que se configurando como aqueles com os maiores *players* do mercado em funcionamento. A Venezuela é o país que teve a menor quantidade (68) de empresas respondentes.

Figura 1 – Quantidade de empresas fundadas por países

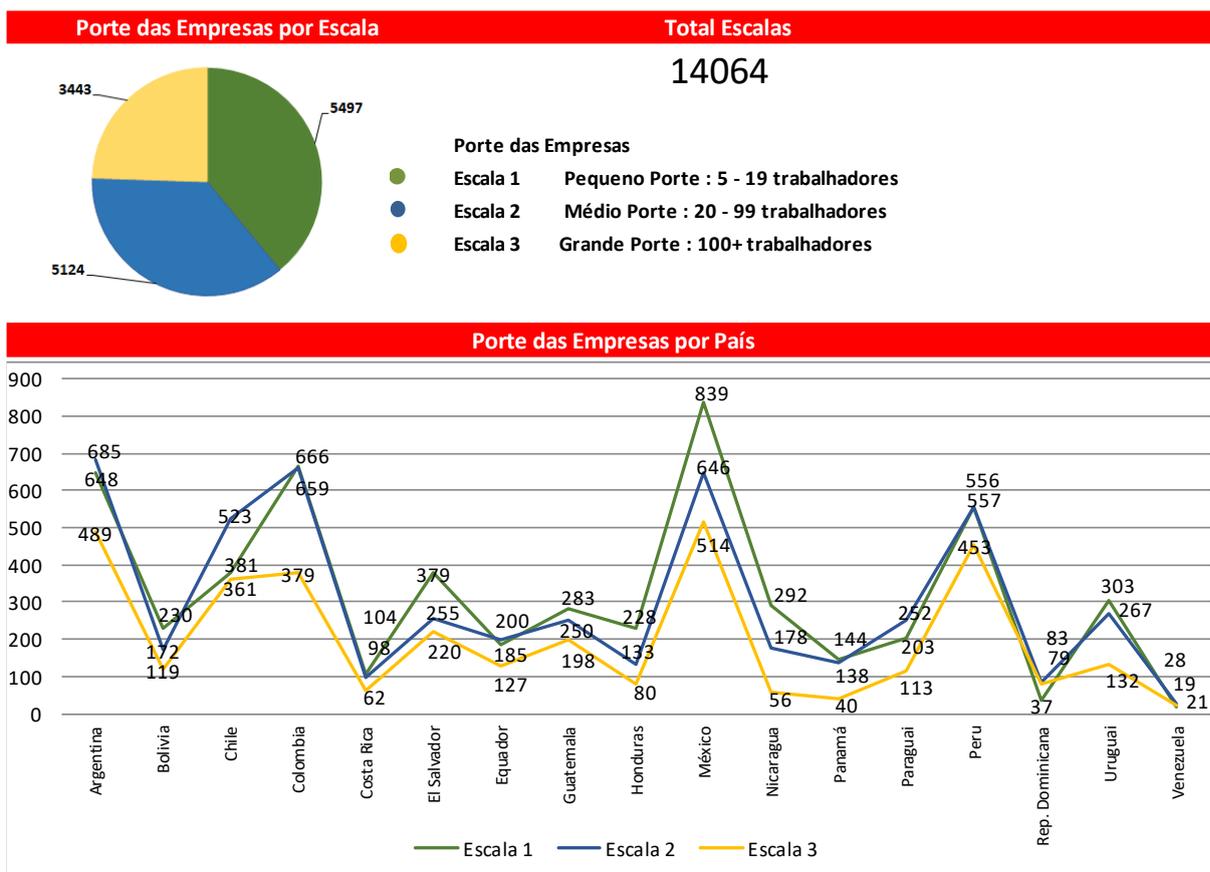


Fonte:
Mundial (2000-2020)

Banco

Em relação ao porte das empresas (Figura 2), registramos que do total da amostra a maior parte delas (39,08%) é de pequeno porte e que 36,43% se enquadra como de médio porte e 24,48% de grande porte.

Figura 2- Porte das empresas por país



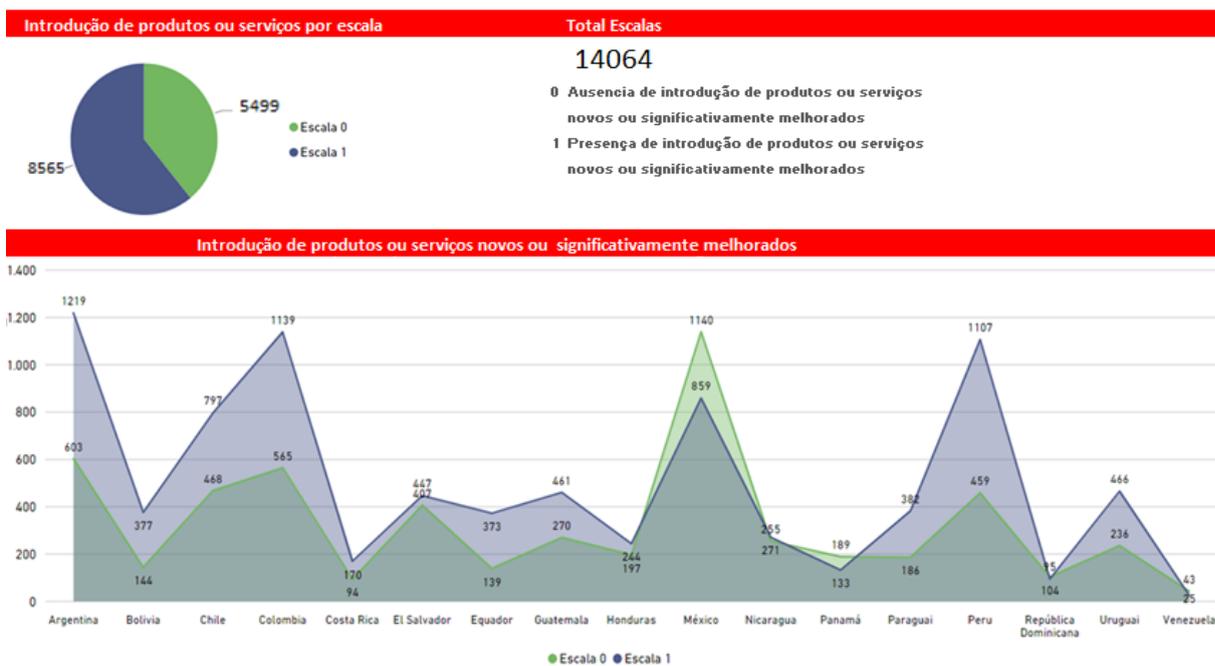
Fonte: Banco Mundial (2000-2020)

Países como Bolívia, Colômbia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala Honduras, México, Nicarágua, Panamá e Uruguai existem um número maior de empresas de pequeno porte quando comparados com de médio e grande porte. Notamos que em nenhum deles predomina empresas de grande porte. No entanto, na Argentina, Colômbia, Equador, Guatemala, Panamá, Peru e Uruguai a quantidade de empresas de pequeno e médio porte é bem aproximado.

4.1 Esforços de Inovação

Com vistas a verificar os esforços de inovação, serão analisados o nível de introdução no mercado de novos produtos ou serviços (Nill & Kemp, 2009) ou aqueles que são significativamente melhorados.

Figura 3 - Introdução de produtos ou serviços por escala



Fonte: Banco Mundial

Nesse sentido verificamos que 60,9% dos países em estudo (Figura 3) apresenta alguma escala de introdução de produtos ou serviços novos ou significativamente melhorados no mercado nos últimos 3 anos, destacando-se a Argentina (14,23%), Colômbia (13,30%) e Peru (12,92%).

Em relação aos 39,1% que não imprimiram esforços de inovação dois países merecem destaque especial – México (20,73%) e Panamá (3,44%) – por apresentarem percentual maior na escala de ausência de introdução de produtos novos ou melhorados do que na presença.

Vale observar reforçar que a força de trabalho com formação inadequada reflete na redução de produtividade de empresas em geral (Coutinho & Ferraz, 2002), haja vista que é necessário que a qualificação se faça presente na mão de obra associada à inovação. Dessa forma, empresas instaladas em países como Argentina e Peru percebem a importância da qualificação como um entrave (Figura 6), o que pode se refletir nos resultados da inovação.

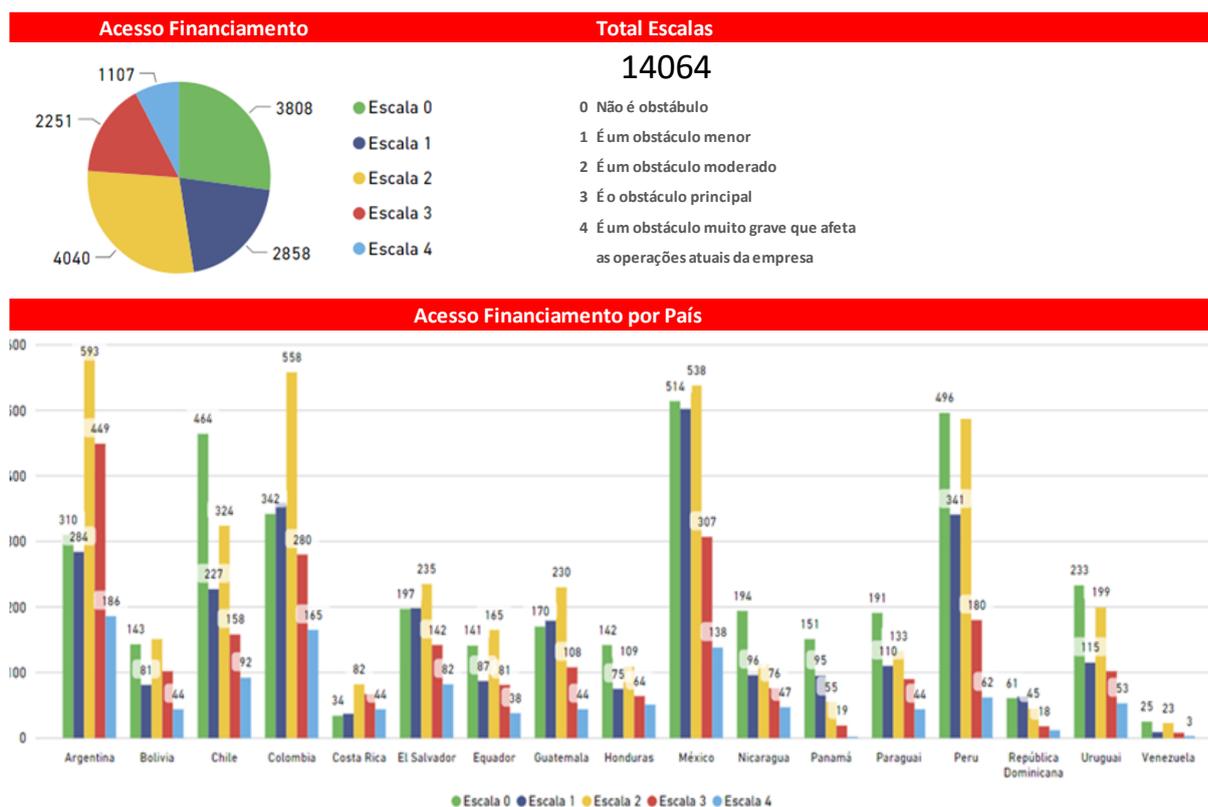
4.2 Obstáculos institucionais que impactam a atuação das empresas

Sabe-se que existem diversos fatores que se constituem barreiras à inovação nas empresas, incluindo fatores econômicos, como os custos elevados ou a ausência de demanda, fatores empresariais, como a carência de pessoal qualificado ou de conhecimentos, e fatores legais, como as regulações e as regras tributárias (OECD, 2005).

Nessa seção apresentamos dados relacionados aos fatores: acesso a financiamento, taxas e impostos, formação da força de trabalho, legislação trabalhista, em relação a cada um dos países da amostra.

Quanto ao acesso a financiamentos (Figura 64) percebemos que 23,88% das empresas consideram o financiamento como um obstáculo variando de principal a muito grave. Quando se analisam as escalas que apontam as medidas de menor intensidade a moderada encontramos 76,12% dos países confirmando que em países emergentes as empresas apresentam algum nível de acesso à obtenção de financiamento.

Figura 4 - Acesso a financiamento por país



Fonte: Banco Mundial (2000-2020)

Sobressaltam dentre as escalas que em países como Uruguai (233), Paraguai (191), Peru (496), Honduras (142), República Dominicana (61), Nicaragua (194), Panamá (151), Venezuela (25) e Chile (464) não existem obstáculos de acesso ao crédito e Argentina (593), Colômbia (558),

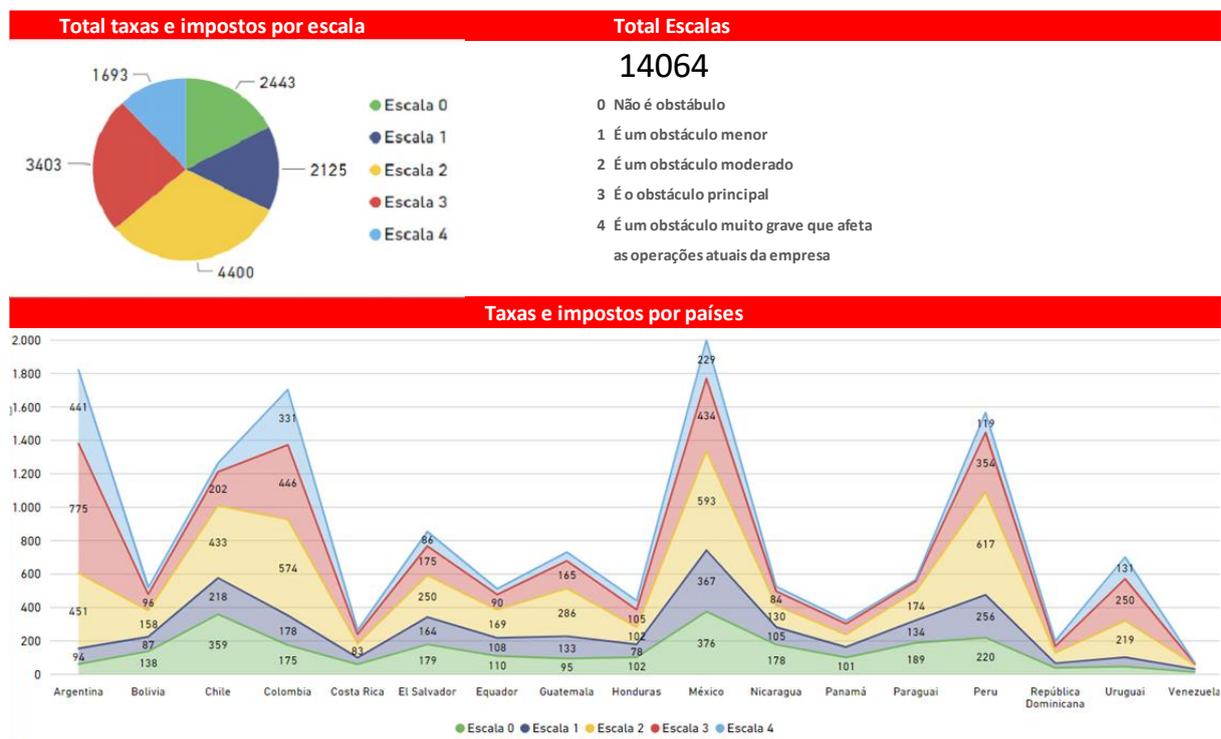
México (538), El Salvador (235), Costa Rica (82) e Guatemala (220) com escalas representativas a obstáculos moderados de acesso.

Os obstáculos econômicos, como a escassez das fontes apropriadas de financiamento, já foram apontados como um dos maiores entraves à inovação (Lima & Kuhl, 2010; Davila, Epstein & Shelton, 2007) possivelmente em virtude das maiores dificuldades econômicas e financeiras enfrentadas, principalmente, por empresas de pequeno porte (Kuhl & Cunha, 2013).

Na Figura 5, ao agregar as escalas que incluem obstáculos moderado, principal e muito grave, 67,52% das empresas apontam as taxas e impostos como um obstáculo que afeta as operações atuais das empresas.

Na visão macroeconômica taxas e tarifas podem auxiliar no desenvolvimento da geração de emprego, ou com aumento de taxas e tarifas dificultar na abertura de empresas, fomentar a economia informal e proporcionar aumento de desemprego para uma nação. Percebe-se que o cenário das empresas latino-americanas apontam como obstáculo as taxas e tarifas e isso é um indício para a ausência de um desenvolvimento e crescimento econômico sustentável.

Figura 5 - Taxas e impostos por escalas

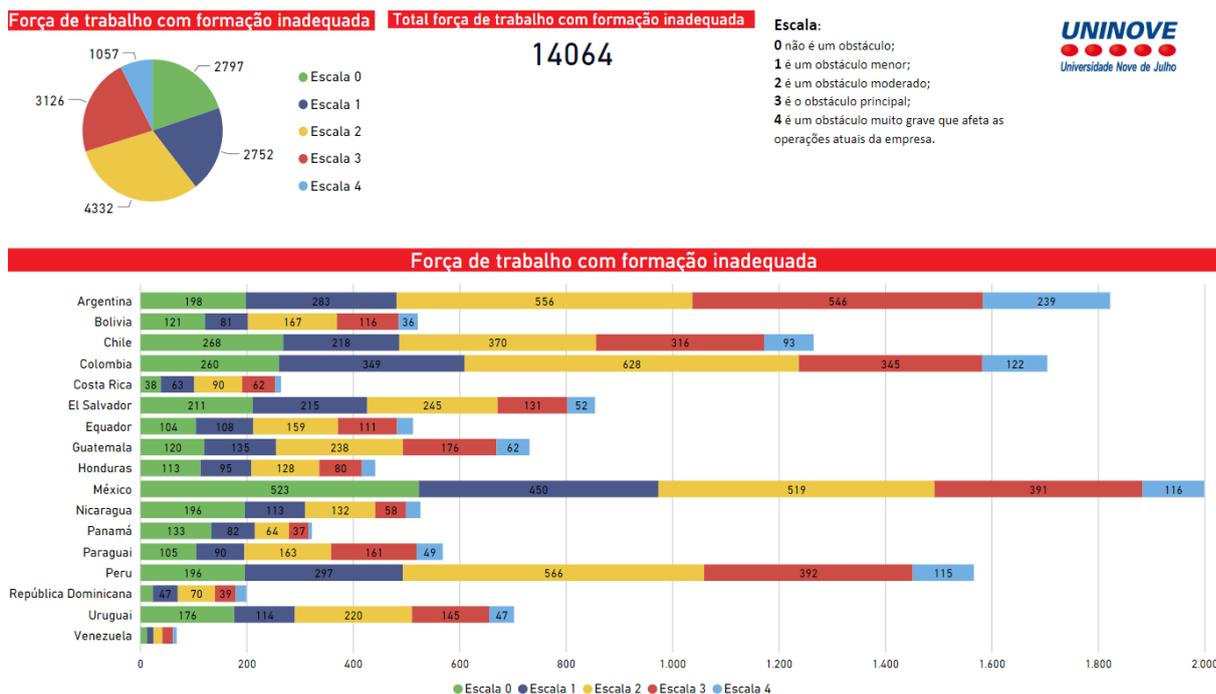


Fonte: Banco Mundial (2000-2020)

Com base na gravidade das taxas e tarifas (Figura 5) é possível que tal fato reflita na formação da força de trabalho destacado na Figura 5 que trata sobre a percepção das empresas em relação

ao impacto da formação da força de trabalho em termos de obstacular as operações dessas empresas. Dado que os resultados apontam que para 60,54% das empresas a força de trabalho inadequada afeta as operações das empresas, tal fato tem consequências nos resultados de desempenho produtivo e na produtividade.

Figura 6 – Força de trabalho com formação inadequada



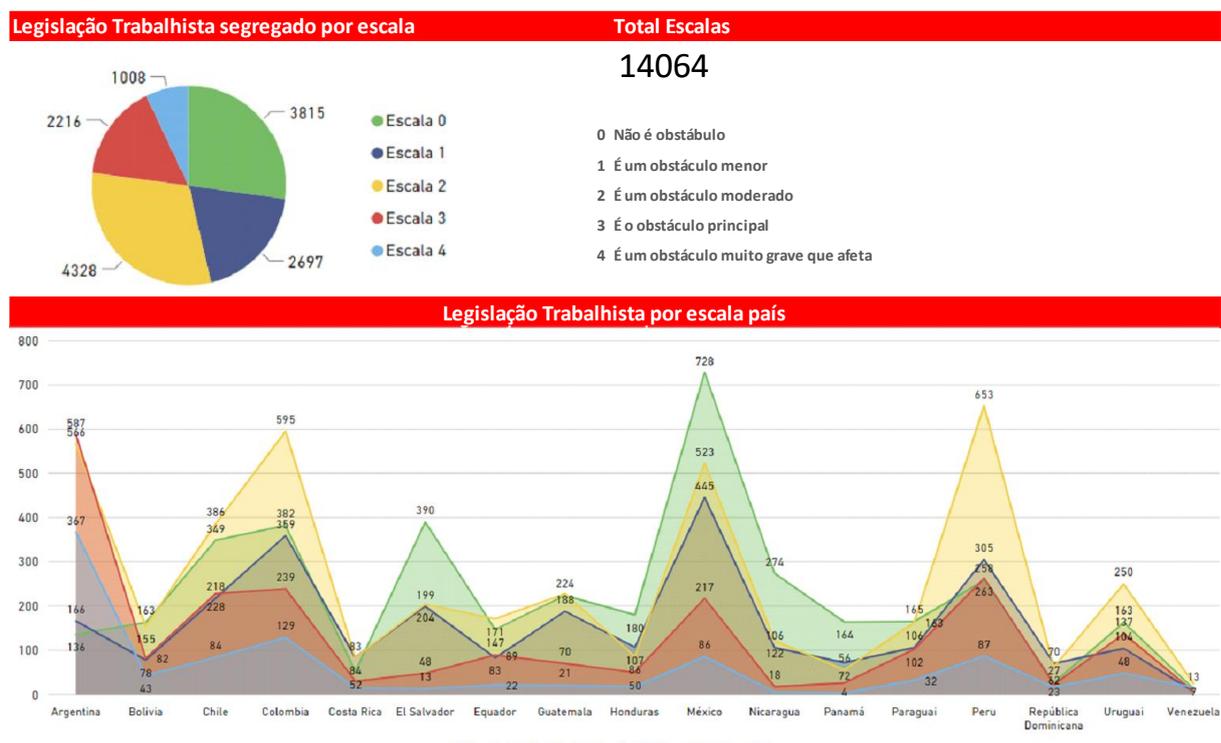
Fonte: Banco Mundial (2000-2020)

A Argentina é o país que tem a maior percepção de que a formação inadequada é um entrave às operações, pois aproximadamente 74% das empresas instaladas avaliam na escala que vai de obstáculo moderado a muito grave. Em seguida vem o Peru (68,52%), Paraguai (65,67%) e Guatemala (65,12%) nessa mesma escala.

A capacidade inovativa e a competitividade não estão desvinculadas do nível de qualificação da força de trabalho, de atrair e contratar pessoas que sejam inovadoras (Coutinho & Ferraz, 2002; Davila, Epstein, Shelton, 2007; Mussi e Spaldaro, 2008), logo, não possuir pessoal suficientemente qualificado refreia as atividades de inovação (OECD, 2005). Gerar novos conhecimentos requer, portanto, quadro técnico qualificado em áreas diferentes (Tigre, 2006), especialmente Engenheiros e técnicos experientes (Tiwari & Buse, 2007).

A seguir, na Figura 7, são identificadas as percepções sobre o quanto as legislações trabalhistas podem impactar nas atividades das empresas nos países estudados. Para 27,13% das empresas as leis trabalhistas não se caracterizam como um obstáculo e para 22,92% esse é um problema variando de principal a grave. Sobressalta como um obstáculo menor ou moderado para 49,95%.

Figura 7 - Legislação trabalhista segregada por Escalas



Fonte: Banco Mundial (2020)

Esclarecendo conforme Figura 7, El Salvador (390), México (728), Nicarágua (274), Honduras (180) e Panamá (164) apresentam escalas representativas que indicam que as leis trabalhistas não se constituem obstáculos às operações das empresas. Em nível moderado, Colômbia (595), Peru (653) e Uruguai (250) com escalas representativas a obstáculo e Argentina (597) que considera esse um dos obstáculos principais.

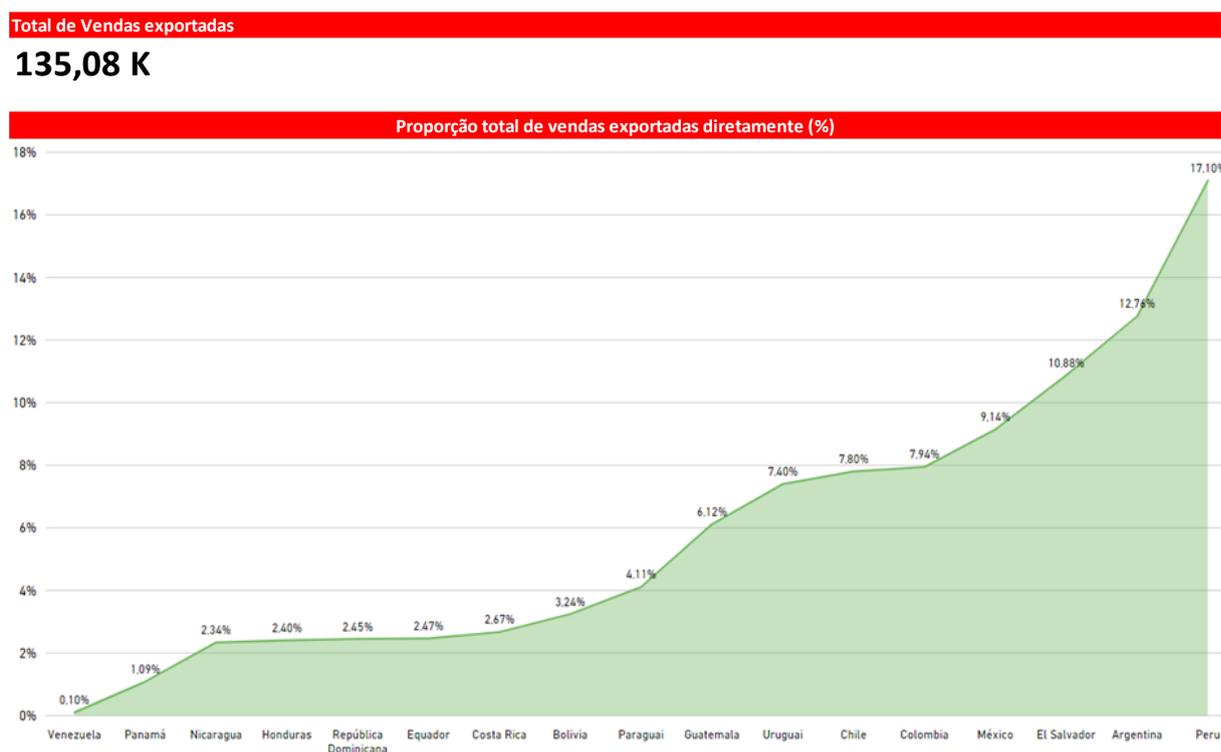
É importante sublinhar que as leis trabalhistas que regem empregado e empregador são implementadas conforme particularidades de cada país emergente.

4.3 Dimensões de internacionalização

Dentro dessa categoria de análise, serão observados dois fatores, o total de vendas exportadas diretamente e a quantidade de empresas com certificação de qualidade.

As empresas que teoricamente apresentam escalas de exportações mostram a expansão de mercado em termos de venda. Dessa forma, na Figura 8, que trata da proporção do total de vendas exportadas diretamente em percentuais evidencia-se Venezuela (0,10%) e Panamá (1,09%) com os menores percentuais e como maiores exportadores Peru (17,10%), Argentina (12,76%), El Salvador (10,88%) e México (9,14). Os demais países mantêm a ordem entre 3% a 9% de seu total de vendas exportadas diretamente.

Figura 8 - Total de vendas exportadas diretamente



Fonte: Banco Mundial (2000-2020)

O que chama atenção nesse gráfico é que o México exporta 9,14% e na Figura 3 é um dos países emergentes em que sobressalta na ausência de introdução de produtos e serviços novos ou melhorados junto com o Panamá. Esse, entretando, apresenta uma baixa porcentagem (1,09%) em exportações.

O processo de certificação de empresas mostra o esforço em atender às normas técnicas de

padronização internacional e as empresas emergentes latinas do estudo retratam que 10.847 (77,13%) não têm certificação de qualidade reconhecida internacionalmente conforme apresentado na Tabela 1.

Tabela 1

Certificação de qualidade

	Entre as empresas com e sem certificação			
	certificação		Do total de todas as empresas	
	Sem Certificado (%)	Com Certificado (%)	Sem Certificado (%)	Com Certificado (%)
Argentina	11,80	16,85	9,10	3,85
Bolivia	3,76	3,51	2,90	0,80
Chile	7,93	12,60	6,11	2,88
Colombia	11,93	12,74	9,20	2,92
Costa Rica	1,94	1,68	1,49	0,38
El Salvador	6,64	4,17	5,12	0,95
Equador	3,55	3,95	2,74	0,90
Guatemala	5,77	3,26	4,45	0,75
Honduras	3,27	2,67	2,52	0,61
México	14,15	14,42	10,91	3,30
Nicaragua	4,02	2,80	3,10	0,64
Panamá	2,57	1,34	1,98	0,31
Paraguai	4,48	2,55	3,46	0,58
Peru	10,75	12,43	8,29	2,84
Rep. Dominicana	1,52	1,06	1,17	0,24

Uruguai	5,41	3,57	4,17	0,82
Venezuela	0,51	0,40	0,39	0,09

Fonte: Banco Mundial (2000-2020)

Nesse panorama destacam-se 3 países que configuram como aqueles com maior porcentagem de empresas certificadas e sem certificação, a Argentina (16,85% e 11,80%), o México (14,42% e 14,15%) e a Colômbia(12,74% e 11,93%) respectivamente, quando analisamos cada um dos grupos de empresas com e sem certificação. Os países que têm menos empresas certificadas são Venezuela (0,51), República Dominicana (1,52%) e Costa Rica (1,94%).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo analisar a influência dos fatores institucionais no esforço das empresas de economias emergentes em inovar em produtos, serviços ou processo como resposta à questão de pesquisa sobre quais obstáculos (fatores) institucionais exercem influência sobre os esforços de inovação das empresas de economias emergentes.

A partir dos principais achados (Tabela 2), podemos inferir que o baixo obstáculo a financiamento, à força de trabalho e à legislação trabalhista proporcionado por alguns países pode contribuir para fomentar o aperfeiçoamento em pesquisas e esforços em desenvolvimento tecnológico seguido pela introdução de produtos ou serviços novos ou significativamente melhorados no mercado.

Tabela 2

Resumo dos Obstáculos institucionais

	Obstáculos institucionais							
	Acesso a financiamento		Força de Trabalho		Legislação Trabalhista		Taxas e impostos	
Não é um obstáculo	27,08%		19,89%		27,13%		17,37%	
é um obstáculo menor	20,32%	47,40%	19,57%	39,46%	19,18%	46,30%	15,11%	32,48%
é um obstáculo moderado	28,73%		30,80%		30,77%		31,29%	
é um obstáculo principal	16,01%		22,23%		15,76%		24,20%	
é um obstáculo grave	7,87%	23,88%	7,52%	29,74%	7,17%	22,92%	12,04%	36,23%

Fonte: Banco Mundial (2000-2020)

Nesta perspectiva, acreditamos que esses esforços aqui reconhecidos como esforços a inovação nesses países emergentes, geram renda, vantagem competitiva e consequente impacto econômico-financeiro nos mercados nacionais desses países e nas empresas neles fundadas. Isso nos leva a responder a nossa pergunta de pesquisa afirmando que fatores institucionais influenciam os esforços em inovação nas empresas de economias emergentes, haja vista, que 60,9% delas introduzem em algum nível produtos ou serviços novos ou significativamente melhorados no mercado. Considerando a literatura, entendemos que os obstáculos institucionais – processos evolucionários organizacionais (Helfat et al., 2009), permitem a operacionalização da inovação – portanto, estes, aspectos intrínsecos ao esforço para a própria inovação

No que tange à dimensão de internacionalização, um possível entrave às exportações – embora não tenhamos dados para apoiar essa hipótese- é a baixa taxa de empresas com certificação.

Para antecipar esforço à inovação e avaliar seu impacto é necessária uma abordagem sistemática para avaliar os sistemas tecnológicos de um produto ou serviços e o grau de inovação incorporada (Ho & Chen, 2018). Segundo Ho & Chen, alguns atributos inovadores são relevantes, entre eles: (a) tomar decisões críticas em tempo hábil (b) diversificar explorando competências tecnológicas para o crescimento dos negócios, (c) transformar a organização (instituição) para se adaptar às novas condições de negócios criadas pela inovação, mantendo a continuidade organizacional durante o advento da inovação.

Como uma das agendas para estudos futuros, sugerimos avançar nas pesquisas sobre a relação moderadora dos gatilhos relacionais e fatores institucionais e seu impacto nos esforços a inovação, sobretudo do ponto de vista da análise dos seus elementos componentes, seja de comportamentos, habilidades, rotinas, processos e mecanismos de aprendizagem até a governança do conhecimento, voltados tanto para a inovação quanto para a mudança. Tais elementos, posto que desenvolvidos ao longo da trajetória organizacional, num processo cumulativo de conhecimento e aprendizagem, devem ser analisados numa perspectiva temporal e ou de processo, o que exige um esforço adicional de pesquisa.

REFERÊNCIAS

Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of management*, 17(1), 99-120,

- Coutinho, L. & Ferraz, J. C.(1995). Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira. (3a ed.). Papirus; Editora da Universidade Estadual de Campinas: Campinas, SP.
- Dacin, M. T., Oliver, C. & Roy, J. P. (2007). The legitimacy of strategic alliances: An institutional perspective. *Strategic Management Journal*, 28 (2), 169-187.
- Darnall, N. & Edwards J. R. D.(2006). Predicting the cost of environmental management system adoption: the role of capabilities, resources and ownership structure. *Strategic Management Journal*, 27(4), 301-320.
- Davila, T., Epstein, M. & Shelton, R.(2007). *As regras da inovação*. Porto Alegre: Bookman.
- Dib, L. A. (2008). *O processo de internacionalização de pequenas e médias empresas e o fenômeno born global: estudo do setor de software no Brasil* (Tese de doutorado). Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.
- DiMaggio, P., & Powell, W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Etzion, D. (2007). Research on organizations and the natural environment, 1992-present: a review. *Journal of Management*, 33 (4), 637-664.
- Gholampour Rad, M. (2017) Disruptive innovation in media industry ecosystem and need for improving managerial cognitive capabilities in polymediation era. *Cogent Business & Management*, 4(1), 1-24
- Helfat, C. E., Finkelstein, S., Mitchell, W., Peteraf, M., Singh, H., Teece, D., & Winter, S. G. (2009) *Dynamic capabilities: Understanding strategic change in organizations*. Oxford: John Wiley & Sons.
- Herrmann, J. D., Sangalli, L. C., & Teece, D. J. (2017). Dynamic Capabilities: Fostering an Innovation-Friendly Environment in Brazil. *Revista de Administração de Empresas*, 57(3), 283–287
- Hemais, C. A. & Hilal, A.(2002). *O Processo de Internacionalização da Firma segundo a Escola Nórdica*. In: A. Rocha da (Org.). *A Internacionalização das Empresas Brasileiras: Estudos de Gestão Internacional* (15-40). Rio de Janeiro: MAUAD.
- Ho, J.C. & Chen, H.O. (2018) Managing the Disruptive and Sustaining the Disrupted: The Case of Kodak and Fujifilm in the Face of Digital Disruption: *Review of Policy Research*, 35 (3),

352-371.

Lander, B. & Thorsteinsdóttir, H.(2011) Developing biomedical innovation capacity in India. *Science and Public Policy*, 38 (10), 767-781.

Lima, L. F. & Kühl, M. R. (2010, novembro). Obstáculos na Implementação de Inovações. *Anais do XXVI Simpósio de gestão da inovação tecnológica*, Vitória, ES, Brasil.

Kühl, M. R.; Cunha, J. C. da (2013). Obstacles to implementation of innovations in Brazil: how different companies perceive their importance. *BBR, Braz. Bus. Rev.*, 10(2), 1-24.

Lin, H. & Darnall, N. (2015). Strategic alliance formation and structural configuration. *Journal of Business Ethics*, 127 (3), 549-564.

Lundvall, B. (2009). Why the New Economy is a Learning Economy. In W. Drechsler, R. Kattel, & E. Reinert (Eds.), *Techno-Economic Paradigms: Essays in Honour of Carlota Perez*, 221-238).

Machado, F. N. (2009). *Estratégias de internacionalização e seus resultados: um caso sul rio-grandense*. (Dissertação de mestrado). Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, RS, Brasil.

Marconi, M. A. & Lakatos, E. M. (2017). *Metodologia Científica*. (7a ed.). São Paulo: Atlas.

McMahon, D. & Thorsteinsdóttir, H.(2013). Pursuing endogenous high-tech innovation in developing countries: A look at regenerative medicine innovation in Brazil, China, and India. *Research Policy*, 42(4), 965-974.

Malhorta, N. (2001) *Pesquisa de marketing*. (3ª ed). Porto Alegre: Bookman.

Meyer, J. W. & Rowan, B.(1977) Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American journal of sociology*, 83(2), 340-363.

Nill, J. & Kemp, R. (2009). Evolutionary approaches for sustainable innovation policies: From niche to paradigm? *Research Policy*, 38(4), 668–680.

Organisation for Economic Co-operation and development – OECD (2005). Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. (3a ed.) OECD, Paris, 2005

Oviatt, B. & McDougall, P. (1994). Toward a Theory of International New ventures. *J Int Bus Stud* 25, 45–64.

Oviatt, B.M. & McDougall, P.P. (2005). Defining international entrepreneurship and modelling the speed of internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29 (5), 537–553.

Park, S. H., Chen, R. & Gallagher, S.(2002). Firm resources as moderators of the relationship between market growth and strategic alliances in semiconductor start-ups. *Academy of management Journal*, 45 (3), 527-545.

Powell, W. W., Koput, K. W. & Smith-Doerr, L. (1996). Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology. *Administrative Science Quarterly*, 41(1), 116-145. doi:10.2307/2393988

Richardson, R. J. (1999). *Pesquisa social: métodos e técnicas*. São Paulo: Atlas.

Tigre, P. B. (2006). *Gestão da Inovação: a economia da tecnologia no Brasil*. Rio de Janeiro: Campus.

Tiwari, R., & Buse, S. (2007). Barriers to Innovation in SMEs: Can the Internationalization of R&D Mitigate Their Effects? *First European Conference on Knowledge for Growth: Role and Dynamics of Corporate R&D - CONCORD 2007*, October 8-9, Seville, Spain.

Marconi, M. A. & Lakatos, E. M. (2017). *Metodologia Científica*. (7a ed.). São Paulo: Atlas

INNOVATION EFFORTS AND INSTITUTIONAL OBSTACLES: A STUDY OF LATIN AMERICAN ENTERPRISES

¹ Lucimar Monteiro, admlucimar0909@gmail.com,

² Priscila Rezende da Costa, priscilarc@uni9.pro.br

³ Eliane Martins de Paiva, elianempaiva@gmail.com

⁴ Ana Cândida Ferreira Vieira, acandidafv@yahoo.com.br

^{1, 2, 3} Universidade Nove de Julho, UNINOVE/SP

⁴ Universidade Federal da Paraíba, UFPB/PB

ABSTRACT

Enterprises into emerging economies context are likely to quickly understand dynamism of environment that affects their perspectives of survival, which is why they often copy linear market strategies, with some inertia in resources management to generate innovation. Technology and innovation efforts adoption for products, services and processes development are one of the biggest factors to enhance business success and competitiveness. Thus, this article examines institutional factors influencing innovative efforts in enterprises from emerging economies. To this end, methodological delimitation is characterized as quantitative explanatory research, from secondary data collected into The World Bank's Enterprise Survey database in the last 20 years (2000-2020). For composing analysis unit, only enterprises installed in Latin American countries that answered questions related to their innovation efforts in the last three years were selected, comprising 14,064 enterprises as final sample. The data were organized and interpreted using Microsoft Excel software, for table preparation to be used in SPSS (Statistical Package for Social Sciences) through simple descriptive statistics. Findings indicate that institutional factors influence innovation efforts in enterprises from emerging economies.

Keywords: Innovation efforts. Obstacles to innovation. Institutional obstacles. Latin American enterprises. Institutional environment.