

# iscte

INSTITUTO  
UNIVERSITÁRIO  
DE LISBOA

---

## **O Impacto da envolvente institucional nas exportações: Análise comparativa entre países desenvolvidos e emergentes**

Natacha Dionisio Cipriano

Mestrado em Gestão

Orientador:

Doutor Álvaro Augusto da Rosa, Professor Associado c/  
Agregação

ISCTE Business School

novembro 2021





BUSINESS  
SCHOOL

---

Departamento de Marketing, Operações e Gestão Geral

**O Impacto da envolvente institucional nas exportações:  
Análise comparativa entre países desenvolvidos e  
emergentes**

Natacha Dionisio Cipriano

Mestrado em Gestão

Orientador:

Doutor Álvaro Augusto da Rosa, Professor Associado c/

Agregação

ISCTE Business School

novembro, 2021



## AGRADECIMENTOS

Este é um dos momentos que mais marcaram a minha vida académica. Ao longo desta jornada, feita de conquistas, momentos mais difíceis, mas sem dúvida de muita aprendizagem, não podia deixar de agradecer o apoio demonstrado de várias pessoas.

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer ao meu orientador, Professor Álvaro Rosa, o seu *feedback* perspicaz e o seu *Know-how*, levou-me a desafiar o pensamento e a atingir um nível de trabalho mais elevado.

Gostaria também de agradecer ao Professor João Neves, pela sua partilha de conhecimento e em disponibilizar-me as ferramentas necessárias para escolher a direção certa desta dissertação.

Gostaria de agradecer aos meus pais pelo sábio conselho, ouvido simpático e motivação constante durante este percurso. Um agradecimento aos meus amigos pela sua paciência, companheirismo e bons planos. Um obrigado à minha equipa de trabalho, pela flexibilidade e apoio, nunca se esqueceram que esta dissertação era um dos meus objetivos. Uma palavra final, aos meus avós, que estão sempre comigo.

A todos,  
Muito obrigada!



## RESUMO

A envolvente institucional é um dos maiores desafios que as empresas têm de lidar quando definem as suas estratégias internacionais. Este estudo, pretende analisar como é que a envolvente institucional impacta a *performance* exportadora dos países, sendo feita a comparação entre países emergentes e desenvolvidos. Mais concretamente, este estudo desenvolve um modelo conceptual abrangente de seis relações hipotéticas entre a qualidade das duas dimensões institucionais propostas por North (1990), sendo estas a envolvente formal e informal com a *performance* exportadora dos países. O modelo é concebido através de uma regressão linear usando amostras de um conjunto de países tanto emergentes como desenvolvidos. Os resultados indicam que tanto a envolvente formal como a informal têm impacto nas exportações, e que os indicadores que afetam os países emergentes e países desenvolvidos não são iguais, indicando que as empresas não devem apenas replicar as estratégias que seguem no ambiente doméstico, mas sim, adaptar-se à envolvente que irão encontrar no país onde pretendem desenvolver os seus negócios, de modo a planearem as suas formas de atuação.

Palavras Chave: teoria institucional, desempenho exportador, economias desenvolvidas, economias emergentes



## **ABSTRACT**

The institutional environment is one of the biggest challenges that companies have to deal with when defining their international strategies. This study aims to analyze how the institutional environment impacts the export performance of countries, and a comparison is made between emerging and developed countries. More specifically, this study develops a comprehensive conceptual model of six hypothesized relationships between the quality of two institutional dimensions proposed by North (1990), which are the formal and informal environment with export performance of countries. This model is designed through a linear regression using samples from a set of both emerging and developed countries. The results indicate that both formal and informal environments have an impact on exports, and that the indicators affecting emerging and developed countries are unequal. This concludes that companies should not only replicate the strategies followed in the domestic environment, but also adapt to the institutions of the different countries.

Key words: institutional theory, export performance, developed economies, emerging economies



## Sumário executivo

A competitividade de uma economia e a capacidade das suas organizações fazerem negócio é fundamental para o desenvolvimento económico, político e social de um país. Com a globalização essas oportunidades de negócio aumentaram, de forma geral os países foram adotando políticas de transações com tendências mais liberais e encorajadoras, onde as organizações identificaram oportunidades de estar cada vez mais unidas e de partilhar conhecimento, mas com isto também a competitividade e rivalidade mundial aumentaram de forma drástica (Ruzekova, Kittova & Steinhauser, 2020).

Essa competitividade e desafios aos quais as organizações têm de responder, podem ser facilitados ou prejudicados pela envolvente institucional dos diferentes países (Gaur, Kumar & Singh, 2014). As instituições são consideradas “*rules of the game*” de uma sociedade, podendo estas ser divididas em formais, onde se incluem as regras e normas que dirigem a sociedade, ou informais onde se incluem as crenças, os códigos de conduta, o pensamento enraizado nas diferentes sociedades e até a cultura (North, 1990).

Esta dissertação pretende demonstrar como é que a envolvente institucional tem influência no desempenho exportador dos países, isto é, pretende-se perceber quais são os indicadores institucionais mais relevantes para justificar os níveis de exportação de um país.

O modelo conceptual deste estudo é desenvolvido de acordo com a teoria do institucionalismo económico e seguirá a perspetiva de North (1990), que caracteriza as instituições como formais e informais. A caracterização das variáveis formais do modelo, será feita de acordo com uma base de dados do *World Governance Indicators*, elaborada a partir de questionários em dezenas de países. As variáveis informais serão caracterizadas através da base de dados do projeto *GLOBE*, que caracteriza as instituições seguindo a perspetiva de Hofstede. Para tal, são efetuadas algumas regressões lineares para perceber os indicadores de impacto.

Primeiramente, é desafiada a hipótese de que, de acordo com os presentes dados, tanto a envolvente institucional formal como a informal impactam na *performance* exportadora, chegando-se à conclusão de que ambas as envolventes são impactantes.

Posteriormente, procura-se perceber quais as diferenças desse impacto entre países desenvolvidos e emergentes, pondo-se em hipótese se os indicadores que têm impacto nos países emergentes são os mesmos que nos países desenvolvidos, chegando-se à conclusão de que esses grupos de países não são homogéneos para a vertente formal, e não são obtidos indicadores relevantes na envolvente informal, ou seja, a envolvente informal é inconclusiva neste trabalho.

Numa última análise, mais detalhada, os países são divididos em *clusters* geográficos e procura-se perceber quais os indicadores que têm impacto em cada uma dessas regiões. Tanto para a envolvente formal como informal, os modelos apenas demonstram indicadores relevantes para a Europa e América Latina em ambas as envolventes.

## ÍNDICE

<b>CAPÍTULO 1</b> .....	1
<i>INTRODUÇÃO</i> .....	1
<b>1.1 Enquadramento da temática</b> .....	1
<b>1.2. Principais objetivos de investigação</b> .....	2
<b>1.3 Metodologia adotada</b> .....	3
<b>1.4 Estrutura Base</b> .....	3
<b>1.5 Resultados esperados</b> .....	4
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	5
<i>REVISÃO DA LITERATURA</i> .....	5
<b>2.1. A teoria Institucional</b> .....	6
<b>2.1.2. Institucionalismo organizacional</b> .....	6
<b>2.1.2. Institucionalismo económico</b> .....	7
<b>2.2. Exportação</b> .....	8
<b>2.3. Instituições nos países emergentes</b> .....	10
<b>2.4. Estudos que abordaram a temática</b> .....	11
<b>CAPÍTULO 3</b> .....	13
<i>METODOLOGIA</i> .....	13
<b>3.1 Modelo Conceptual e Hipóteses</b> .....	13
<b>3.1.1 Envoltente formal e o impacto na exportação</b> .....	13
<b>3.1.2 Envoltente informal e o impacto na exportação</b> .....	14
<b>3.1.3 Efeito moderador do PIB e o impacto na exportação</b> .....	15
<b>3.2. Objetivo do estudo</b> .....	17
<b>3.3 Variáveis</b> .....	17
<b>3.3.1. Caraterização das variáveis:</b> .....	17
<b>3.4 Procedimento do estudo quantitativo</b> .....	21
<b>3.5 Estatística descritiva</b> .....	22
<b>3.6 Médias dos países em estudo</b> .....	23
<b>3.7 Resultados das hipóteses em estudo</b> .....	27
<b>CAPÍTULO 4</b> .....	29
<i>ANÁLISE DE DADOS E DISCUSSÃO</i> .....	29
<i>CONCLUSÕES</i> .....	37
<b>5.1. Limitações e estudos futuros</b> .....	38
<b>5.2. Impactos na gestão</b> .....	38

## Índice de Figuras

Figura 3.1:Modelo Conceptual.....	16
Figura 3.2: Q-Q Plot.....	22

## Índice de Tabelas

Tabela 3.1:Síntese dos dados utilizados para o modelo .....	20
Tabela 3.2: Caraterização das envolventes .....	22
Tabela 3.3: Países em análise e respetivas médias.....	23
Tabela 3.4: Tabela resumo da validação das hipóteses.....	27
Tabela 4.1: Indicadores relevantes na envolvente formal .....	31
Tabela 4.2: Indicadores relevantes na envolvente informal .....	32
Tabela 4.3: Indicadores relevantes na envolvente formal países Desenvolvidos vs Emergentes .....	33
Tabela 4.4: Indicadores relevantes na envolvente formal nos diferentes clusters de países ...	34
Tabela 4.5: Indicadores relevantes na envolvente informal nos diferentes clusters de países	36

## **Glossário**

CAGE: Cultural, Administrative, Geographic and Economic

CGI: Global Competitiveness Index

GLOBE: Global Leadership & Organizational Behavior Effectiveness

IMF: International Monetary Fund

PIB: Produto Interno Bruto

Q-Q Plot: Quantile-Quantile Plot

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

USD: Dólar dos Estados Unidos



# CAPÍTULO 1

## INTRODUÇÃO

### 1.1 Enquadramento da temática

As empresas encaram inúmeros desafios nas suas atividades, desafios estes que podem ser alavancados ou desincentivados pela envolvente institucional que as rodeia. As instituições desempenham um papel fundamental na forma de como a estratégia é formulada e implementada, levando a um impacto na *performance* empresarial (Peng, Sunny Li Sun, Pinkham & Chen, 2009). As instituições podem ser consideradas “*the rules of the game*” de uma sociedade, pois são estas que determinam a atuação humana, a estrutura política e económica bem com a interação e vertente social, sendo estas de carácter formal ou informal (North, 1990).

Atualmente, as empresas estão cada vez mais focadas em expandir os seus negócios para além do mercado doméstico, no entanto essa decisão envolve múltiplos riscos (Kostova, Beugelsdijk, Scott, Kunst, Chua & Van Essen, 2020), que podem ser diluídos através das instituições, uma vez que é através destas que os contratos, leis e comportamentos são estruturados (Kim & Song, 2017). Estas, são relevantes nos países de origem, pois é através destas que se geram incentivos e condições para este tipo de transações, bem como nos países recetores, uma vez que também são as instituições que induzem confiança aos países compradores ao assegurarem as leis e o cumprimento de contratos.

Economias emergentes são países em desenvolvimento que estão em processo de gerar economias de mercado eficientes (Ferreira, Reis & Serra, 2011), no entanto, ainda apresentam uma envolvente institucional bastante volátil e pouco transparente. Em contrapartida, as economias desenvolvidas tendem a ter envolventes institucionais mais transparentes, justas, coerentes e credíveis (Peng, Wang & Yi Jiang, 2008; Meyer, Estrin, Bhaumik & Peng, 2009). Face ao exposto, torna-se relevante o desenvolvimento de uma estrutura conceptual que contribua para o avanço da teoria institucional que estude o seu impacto nas atividades internacionais das organizações. A maioria dos estudos que aplicam a teoria institucional à análise dos países, estão centrados nos países desenvolvidos (Meyer et al., 2009), sendo quase nulos aqueles que confrontam as duas realidades simultaneamente. Outra das lacunas na área, é que a maioria dos estudos estão focados em perceber o impacto de variáveis institucionais individuais, e não o estudo da envolvente de forma mais abrangente (Kim & Song, 2017). Muita da investigação feita na área dos negócios internacionais trata as instituições como

“background” o que também não permite avançar esta teoria (Peng et al., 2009). Posto isto, perceber até que ponto e de que formas é que as instituições são importantes, deve ser o próximo passo para acrescentar mais à literatura (Peng et al., 2009).

É, portanto, isso, que se pretende fazer nesta dissertação, estudar diferentes perspetivas e trazer novos *insights* que permitam alavancar a teoria institucional ao nível da gestão e dos negócios internacionais. Nesta dissertação, é estudado o impacto das instituições, tanto na sua vertente formal como informal na exportação, fazendo um contraste entre países desenvolvidos e emergentes. Na prática será desenvolvido um modelo estatístico de regressão linear que visa identificar e relacionar variáveis que sejam relevantes para que os decisores das organizações saibam como tirar vantagem do ambiente institucional quando se compete a nível global.

É de salientar que nesta dissertação será utilizada a tradução direta do termo “*formal e informal institutions*”, isto é, o termo representa as instituições que compõem tanto a envolvente formal como a informal.

## **1.2. Principais objetivos de investigação**

Como referido no ponto anterior, as instituições desempenham um papel fundamental nas atividades internacionais de uma empresa. Ao nível da exportação são estas que vão ditar os custos de transação, acrescentar confiança ao nível dos pagamentos, garantir que os contratos são cumpridos e atuar sobre o comportamento dos indivíduos numa dada sociedade (Kostova et al., 2020). Para os países emergentes, torna-se interessante entrarem nesta jornada global e aumentar as suas vendas para países mais desenvolvidos. Para os países desenvolvidos, com maior *know-how* nesta área, torna-se interessante conseguirem aceder também aos mercados emergentes seja pela sua dimensão populacional seja pelo acesso a recursos chave destes países. É também importante salientar que a exportação é uma atividade internacional importante e com interesse de explorar uma vez que contribui em larga escala para o PIB mundial (The world bank, 2020).

O principal foco de investigação desta dissertação é perceber como é que as envolventes formal e informal terão impacto na *performance* exportadora de um país, através da elaboração de um modelo de regressão linear. Este modelo estatístico permite identificar quais são as variáveis das envolventes que influenciam os diferentes grupos de países e qual o grau dessa influência. Após a sua identificação estas variáveis serão estudadas caso a caso para comparar com o já provado pela literatura.

Para a concretização do objetivo principal desta dissertação, será primeiramente elaborada uma revisão de literatura onde se procura perceber a origem e os últimos desenvolvimentos ao nível da teoria institucional. Perceber a exportação como forma de internacionalização e também fazer uma abordagem aos principais elementos caracterizadores das economias emergentes.

Adicionalmente, serão tidos em conta outros objetivos, tais como: (1) divisão dos países em desenvolvidos e emergentes para perceber os diferentes níveis de impacto; (2) divisão dos países em diferentes *clusters* geográficos para perceber a influência destas envolventes nos diversos países; (3) analisar cada um dos indicadores de influência; (4) expansão do campo de investigação da teoria institucional aplicando a uma das estratégias mais comuns de internacionalização como é a exportação.

### **1.3 Metodologia adotada**

Esta dissertação tem como objetivo a construção de um modelo estatístico que permita perceber as variáveis de impacto na exportação dos países. Para tal, serão efetuadas regressões lineares múltiplas, aplicando o método dos mínimos quadrados, uma técnica estatística quantitativa.

O nível de exportações será mensurado através do Volume de exportações Index, a envolvente formal através da base de dados *Worldwise Governance Indicators*, e a envolvente informal através da base de dados da *GLOBE*. Sendo este estudo moderado pelo efeito do PIB. É de salientar que estas bases de dados já foram testadas múltiplas vezes por académicos nos seus trabalhos.

Todas as hipóteses colocadas nesta dissertação são previamente justificadas através de citações ou até questões que académicos que já abordaram o tema em questão deixaram em aberto, de forma a fundamentar a relevância das mesmas.

### **1.4 Estrutura Base**

Esta dissertação está dividida em cinco capítulos, adicionalmente do resumo, sumário executivo e referências bibliográficas.

Capítulo 1: enquadra a dissertação, estando dividida em cinco pontos, de forma a introduzir e enquadrar o tema, os objetivos de investigação, a metodologia utilizada, a estrutura base da dissertação e os resultados esperados.

Capítulo 2: trata-se da revisão de literatura que se encontra dividida em quatro pontos. O primeiro procura elaborar a teoria institucional, indo da sua origem à sua aplicabilidade, este

parágrafo expõe as diferentes visões que existem acerca desta teoria e procura estabelecer a sua importância no âmbito do ambiente global em que vivemos. Seguidamente, é abordada a importância das organizações em estabelecerem atividades internacionais para o seu crescimento sustentável, e é elaborado o modo de entrada que está em causa neste trabalho, a exportação. Posteriormente, pretende-se caracterizar países emergentes e o ambiente institucional vivido nesses países, fazendo também uma ponte entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Por último, é feito um resumo de estudos que já abordaram a temática e as suas principais conclusões.

Capítulo 3: este engloba toda a metodologia adotada. São aqui sintetizados o modelo conceitual e a formulação das diferentes hipóteses em estudo. É feita a caracterização e justificação das diferentes variáveis, bem como a explicitação do procedimento utilizado no estudo quantitativo.

Capítulo 4: este capítulo engloba a discussão dos resultados tendo por base a revisão de literatura elaborada no segundo capítulo.

Capítulo 5: apresenta a conclusão desta dissertação e está subdividido em três pontos. Primeiramente, exhibe os resultados encontrados e as limitações da sua aplicação neste contexto. Seguem-se algumas questões para investigação futura e também os principais contributos para a gestão .

## **1.5 Resultados esperados**

A presente dissertação visa contribuir para o desenvolvimento da teoria institucional, uma vez que esta é reconhecida atualmente como uma das mais importantes abordagens de pesquisa na definição de estratégias empresariais internacionais (Greenwood, Oliver, Sahlin & Suddaby, 2008).

Esta dissertação, pretende perceber os impactos da envolvente institucional de um país na sua capacidade exportadora, contribuindo para que as empresas saibam como ser mais competitivas nos seus países de origem, bem como, adicionar *insights* para que as organizações que pretendem exportar, aumentem o seu conhecimento sobre o que muda nos países de destino. A presente pesquisa, pretende também comparar países emergentes com países desenvolvidos. É deste modo esperado, que este estudo venha contribuir para o aumento da literatura sobre a temática, expandir a sua aplicabilidade a mais áreas e que a nível organizacional os tomadores de decisão possam ter mais conhecimento sobre as instituições dependendo do país para onde pretendem expandir os seus negócios, e assim tomar decisões informadas, fundamentadas, eliminando parte do risco inerente a estas decisões.

## CAPÍTULO 2

### REVISÃO DA LITERATURA

Há mais de três décadas que acadêmicos ligados à gestão procuram continuamente novos conceitos teóricos para abordar as suas questões fundamentais ao nível das estratégias internacionais a aplicar, quando se expande os negócios além do mercado doméstico. (Hambrick & Min-Jer Chen, 2008). Tradicionalmente, existiam duas grandes correntes teóricas que abordavam estes aspetos mais estratégicos. Como é o caso da teoria que surge com Porter (1980), a que chamamos de *Industry-Based View*, e também a que surge através de Barney (1991) a teoria conhecida como *Resources-Based View*. No entanto, várias pesquisas têm demonstrado que quando se avança para os negócios em mercado internacional não basta ter em conta apenas as condições ao nível de indústria ou dos recursos, mas que as organizações necessitam de ter em consideração influências mais amplas das economias, como o estado ou a própria cultura enraizada numa sociedade, de modo a serem bem-sucedidos (DiMaggio & Powell, 1983). Essas influências são as instituições que compõem a envolvente institucional (North, 1990; Scott, 1995). Quando se aplica esta perspetiva à estratégia internacional, estamos perante uma corrente teórica designada por *Institutional-Based View* (Peng & Heath, 1996), teoria esta que conta com grandes esforços de desenvolvimento na última década (Peng et al., 2009). A teoria institucional, considera que as instituições são variáveis independentes e que as diversas estratégias organizacionais surgem da interação dinâmica entre estas e as organizações (Peng, 2002). Esta teoria vem assim dar continuidade à pesquisa na área dos negócios internacionais, vindo acrescentar *insights*, uma vez que reconhece o valor das diferentes instituições, tem em conta o seu impacto não as tratando apenas como “*background*”. (Peng et al., 2008). Instituições, envolvente institucional e distância institucional têm vindo a ser definidos de várias formas, dependendo da perspetiva que se tem em conta. Segundo Hotho & Pedersen (2012) existem duas grandes perspetivas institucionais, sendo estas, o institucionalismo organizacional e o institucionalismo económico.

## 2.1. A teoria Institucional

### 2.1.2. Institucionalismo organizacional

O institucionalismo organizacional teve as suas raízes na sociologia. Seguindo esta visão, as instituições são vistas como estruturas sociais compostas por elementos reguladores, cognitivos e culturais que em conjunto com as atividades e recursos fornecem estabilidade e significado à vida social (Scott 1995). São as instituições que determinam não apenas o que é legal, mas também o que é legítimo através da criação de barreiras, que definem os comportamentos que se esperam numa sociedade. A envolvente institucional trata-se do ambiente no qual as empresas laboram, fazendo com que organizações que atuem sob o mesmo ambiente sejam semelhantes e acabem por adotar as mesmas estruturas e práticas (Kostova et al., 2020). Scott (1995) seguindo esta corrente teórica de institucionalismo organizacional, considerou que as instituições estavam divididas em três pilares: regulamentar, cognitivo e normativo. Considerando que a distância institucional entre dois países é definida pelas diferenças existentes nestes três pilares (Kostova, 1997).

O pilar regulamentar, está associado a regras, leis, normas e atividades de sanção, que garantem a estabilidade e ordem na sociedade (Scott, 1995). São estas, portanto, que definem o que está autorizado. Este pilar é facilmente interpretado pelas organizações e rapidamente posto em prática quando os países têm boas instituições (Gaur & Lu, 2007). Reduzindo a incerteza dos gestores no que toca às decisões de internacionalização, pois permite conhecer o ambiente e as regras de fazer negócios (Ionascu, Meyer & Estrin, 2004). Ao mesmo tempo, este pilar poderá também ser um inibidor da internacionalização, por exemplo, o governo pode impedir entradas de empresas de países estrangeiros aplicando altas taxas de entrada (Brouthers, 2002). Podendo obrigar as empresas com ambições de internacionalização a mudar radicalmente as suas estratégias de atuação.

O pilar cognitivo refere-se às ideias que são compartilhadas e que constituem as estruturas de pensamento enraizadas numa sociedade (Scott, 1995). É o conhecimento que é dado como certo. Aqui enquadram-se crenças, estereótipos e o *mindset* que é partilhado nas organizações. Sendo que este também acaba por estar relacionado de forma íntima com a cultura (Scott, 1995). O pilar normativo inclui valores, normas e crenças abrangendo também parte da cultura. Este, descreve o tipo de comportamento que se espera do indivíduo em determinadas situações de acordo com as normas existentes (Scott, 1995). É importante ter em conta que este pilar pode variar drasticamente de país para país, sendo que essa variação será sempre refletida no modo

de atuação das organizações. Os aspetos normativos são sempre mais difíceis de perceber por quem é de fora, sendo de difícil adaptação por parte das empresas estrangeiras (Scott, 1995). Os estudos mais recentes têm mostrado que este pilar pode incluir também a formulação da política económica, a transparência do governo em relação aos cidadãos e até a flexibilidade da sociedade em enfrentar novas realidades económicas (Gaur & Lu, 2007).

Quando a distância entre os pilares regulamentar, cognitivo e normativo é alta, a dificuldade em transferir práticas organizacionais do país de origem para um país estrangeiro torna-se mais evidente (Kostova, 1997). Estes pilares terão influência tanto na estratégia como nas operações das empresas que internacionalizam. As organizações locais estão adaptadas às suas instituições de origem, às suas estruturas e cultura, estão em sintonia com o ambiente local, enquanto que as organizações estrangeiras necessitam de se acomodar, de conseguir responder às mesmas pressões e ganhar legitimidade para que possam ter sucesso nos países para os quais internacionalizam (Ionascu et al., 2004)

### **2.1.2. Institucionalismo económico**

Segundo a visão económica institucional, as instituições são definidas como restrições humanamente definidas que estruturam a interação humana, sendo assim categorizadas como “*The rules of the game*” da sociedade, são estas que definem o que é e não é permitido, sendo categorizadas como formais (como é o caso das leis, constituições e direitos de propriedade) e informais (como é o caso dos tabus, costumes, tradições e código de conduta) (North, 1990).

As instituições formais são definidas como regras e procedimentos que são criados por autoridades soberanas (como por exemplo os governos), sendo comunicadas e forçadas através de canais oficiais (como as leis e tribunais), (Helmke & Levitsky 2004). Estas instituições podem ser consideradas como os produtos impostos por uma sociedade (Mantzavinos, North, & Shariq, 2004). São estas, portanto, que determinam as regras económicas impostas pelos governos, diminuindo assim a incerteza, riscos e custos de transação (Kostova et al., 2020).

Por outro lado, instituições informais são definidas como normas sociais e códigos de conduta que direcionam o comportamento humano, na maioria dos casos estas não são obrigatórias, nem se encontram escritas, sendo expressas em canais não oficiais (Helmke & Levitsky, 2004). North (1990) define instituições informais como “sanções, proibições, costumes, tradições e códigos de conduta”. Desta forma, estas instituições são consideradas entidades que se auto executam numa determinada sociedade, isto é, não existe ninguém que controle se estas estão ou não a ser aplicadas (Helmke e Levitsky, 2004). É neste tipo de instituições que se enquadra

também a cultura, que é definida como uma programação mental que distingue os membros de diferentes categorias, isto é, a cultura define as normas e crenças dos indivíduos de cada país (Hofstede, 1980). Desta forma, podemos considerar que a cultura acaba por moldar o ambiente institucional informal (Peng et al., 2009). As instituições informais também ajudam a coordenar a ação económica e tornam-se bastante relevantes quando as instituições formais de um país não são suficientemente fortes (Kostova et al., 2020).

Enquanto que as instituições formais podem mudar de um momento para o outro, como resultado de decisões políticas, as regras informais são dificilmente alteradas por políticas debatidas (North, 1990). As sociedades tendem a desenvolver instituições informais que acabam por cobrir ações que não estão abrangidas ou são desvalorizadas pelas instituições formais (Helmke e Levitsky, 2004). As instituições informais podem funcionar ainda como suporte às instituições formais podendo estabelecer incentivos à aderência formal. É a combinação dos contextos formal e informal que influenciam as decisões estratégicas (Singh, 2007).

Diferentes países têm diferentes instituições, levando a que diferentes parâmetros sejam considerados como legítimos e aceitáveis. Quando as organizações decidem ir além das suas fronteiras, têm o desafio de aprender novas formas de conduzir o negócio, uma vez que são obrigados a satisfazer diferentes requisitos e expectativas (Kostova, 2020).

## **2.2. Exportação**

A exportação como modo de entrada para o desenvolvimento de estratégias de internacionalização, tem atraído bastante interesse nas últimas décadas (Sousa, Martínez-López, Coelho, 2008). A competitividade que se tem vindo a sentir em todas as indústrias, tem encorajado cada vez mais as empresas a procurarem oportunidades em mercados estrangeiros, permitindo a estas não estarem tão dependentes da concorrência existente no mercado doméstico (Ito, 1997). É sabido que a capacidade de exportação é fortemente influenciada pelo nível de desenvolvimento do país de origem (Salomon & Shaver, 2005). Isto significa que, países de origem onde o nível de desenvolvimento económico é superior têm maior potencial para exportar, e ao mesmo tempo maior capacidade de atrair países interessados em negociar com estes. Segundo Gao, Murray, Kotabe, & Lu (2010), a intensidade exportadora está fortemente relacionada com a empresa, com a indústria e com os fatores institucionais

As atividades exportadoras costumam ser a primeira forma de internacionalização das empresas, sendo também a mais comum (Leonidou, Katsikeas & Coudounaris, 2010). Comparando este modo de entrada com outros, este é o método mais rápido, que envolve menos risco e é mais flexível. As principais vantagens centram-se em: proporcionar às empresas

capacidade de aceder a vários mercados e de aumentarem os seus lucros; o capital necessário é reduzido, comparado com as outras estratégias de internacionalização, tornando o acesso a mercados estrangeiros acessível à maioria das empresas; quando uma empresa atua sob um distribuidor estrangeiro, consegue aceder facilmente ao conhecimento de mercado podendo também ser um canal valioso para a promoção dos produtos; a curva de aprendizagem é relativamente curta; a influência das instituições do país de origem é minimizada, pois quando a empresa opta por exemplo por formar uma subsidiária fica mais exposta a esse tipo de risco (Hall & Lee, 2008); concede oportunidade às empresas de acederem a conhecimento de qualquer lugar, que lhes pode ser muito útil para a aprendizagem e desenvolvimento organizacional (Bratti & Felice, 2012).

Nas economias menos desenvolvidas, como é o caso dos países emergentes, onde a envolvente institucional é frágil faz com que as organizações tenham dificuldade em expandir-se e aceder a recursos, sendo que a exportação se revela uma das principais estratégias de internacionalização para que as organizações sedeadas nestes países consigam fugir a estes constrangimentos e capitalizem as suas vantagens (Krammer, Strange & Lashitew, 2018).

Quando a empresa opta por incorporar a exportação na sua estratégia, deve estar consciente das diferenças institucionais que a podem deixar mais ou menos eficiente em determinados mercados (Kostova et al., 2020). Estas diferenças entre países podem gerar grandes impedimentos para as empresas que atuam em ambientes internacionais, pois torna difícil o acesso ao conhecimento, a exploração das capacidades específicas da empresa e a transferência de conhecimento, refletindo-se na *performance* (Pattnaik, Choe, & Singh, 2015). Em suma, os fatores institucionais de um determinado país são fundamentais para explicar o comportamento exportador de uma organização (Terjesen & Hessels, 2007).

### **2.3. Instituições nos países emergentes**

Definir economias emergentes é uma tarefa exigente, uma vez que não existe um consenso na literatura. No entanto, países emergentes podem ser definidos como países que estão em fase de crescimento económico acelerado, sendo esta designação usada para fazer a distinção entre países desenvolvidos e menos desenvolvidos. Estes países são cada vez mais importantes na perspetiva global, porque, apesar de terem economias e instituições frágeis têm registado níveis de crescimento consideráveis. No entanto, apesar das grandes taxas de crescimento económico, os seus níveis de rentabilidade mantêm-se baixos, continuando a ser caracterizados por grandes níveis de volatilidade (Ferreira et al., 2011). Este crescimento tem sido possível devido ao esforço dos seus governos em fazer reformas e à adoção de políticas económicas cada vez mais liberais (Kim & Jung, 2009).

A teoria institucional é vista como uma das três teorias mais adequadas ao estudo dos países emergentes (Hoskisson, Eden, Chung, & Wright, 2000). Vários investigadores têm dedicado os seus trabalhos a perceber os desafios que as organizações aqui sediadas enfrentam quando desejam expandir as suas atividades para outros países (Xu & Mayer, 2013).

Nestas economias as diferenças institucionais são muito evidentes e as suas ineficiências distinguem bem estes países dos mais desenvolvidos (Peng et al., 2009). O ambiente institucional é muito instável, as oportunidades de mercado são menores e o custo dos fatores de produção são superiores (Ferreira et al., 2011), fazendo com que as transações sejam mais dispendiosas (Khanna & Rivkin, 2001). Estas economias são também marcadas pela falta de empresas intermediárias, de sistemas regulamentares, de mecanismos que levam ao cumprimento de contratos e desigualdades na capacidade de acesso à informação (Meyer et al., 2009).

O défice de desenvolvimento é tanto notório nas instituições formais como informais (Kim & Song, 2017). Por um lado, as instituições formais são pouco desenvolvidas devido a problemas de informação, fraca capacidade de fazer cumprir os contratos, fraca capacidade de proteção da propriedade intelectual, sistemas jurídicos pouco transparentes, elevados níveis de corrupção e frequentes mudanças e deficiências ao nível regulamentar (Ferreira et al., 2011). O facto destas instituições serem fracas, faz com que as organizações estejam mais dependentes das intuições informais, estas, que nestes países têm um grande impacto na estimulação da atividade económica e contribuem ainda para a redução dos grandes níveis de incerteza (Kim & Song, 2017). Apesar de todos os problemas e injustiças inerentes à utilização destes canais, as instituições informais acabam por trazer alguns benefícios para os países, como a criação de

empregos, promoção de bem-estar geral na sociedade, desenvolvimento de atividades e serviços fundamentais para as comunidades e com isto acabam por colocar alguma pressão e concorrência nos setores formais. O crescimento destas instituições, resultam em sociedades fortemente influenciadas por relacionamentos, grupos empresariais, conexões familiares e benefícios para quem disponha de contactos valiosos especialmente com os governos que dirigem essas sociedades (Young, Peng, Ahlstrom, Bruton & Jiang, 2008).

O facto destes países estarem tão dependentes desta vertente informal, leva a que os negócios desenvolvidos nestas economias sejam altamente afetados por comportamentos oportunistas, leis excêntricas e até inadequadas, preços de transação inflacionados e altos níveis de incerteza (Gao et al., 2010). Laborar sob estas condições faz com que até as maiores empresas tenham dificuldades em gerir e maximizar os seus negócios (Luiz, Stringfellow & Jefthas, 2017).

#### **2.4. Estudos que abordaram a temática**

Tal como referido anteriormente, a teoria institucional tem contado com inúmeros esforços de desenvolvimento nos últimos tempos. São vários os estudos que se dedicam a enquadrar as instituições ao nível dos países emergentes e desenvolvidos, tentando perceber os seus impactos na atividade empresarial. De modo a clarificar alguns dos desenvolvimentos na área. São aqui resumidos alguns estudos que abordaram a temática, com as suas principais conclusões.

LiPuma, Newber & Doh (2013), estudaram o impacto da envolvente institucional formal nos níveis de exportação em países emergentes, concluindo que a qualidade das instituições é fundamental para o crescimento das empresas e da sua atividade exportadora. Estes investigadores concluíram ainda que, quanto mais recentes e pequenas forem as empresas, maior impacto terão as instituições, pois estas necessitarão de estruturas sólidas que giram regras e incentivos que as possam proteger devido à sua fraca experiência no mercado.

He, Brouthers & Filatotchev (2018) centraram-se em estudar como é que uma estratégia de orientação de mercado poderia aumentar o desempenho exportador das organizações. Para isso, identificaram como é que os três pilares da envolvente institucional propostos por Scott (1995), poderiam influenciar a orientação de mercado de uma organização. Os dados revelaram que quanto maiores são as diferenças institucionais entre o país de origem e o país de destino de exportação, melhores são os resultados da empresa, justificando a sua premissa com os argumentos que nestas situações as empresas que pretendem exportar se esforçam mais a estudar e a adaptar as suas estratégias de modo a serem bem sucedidos. Este estudo evidencia também que são as diferenças na envolvente regulamentar e normativa que mais contribuem

para a elaboração de uma estratégia de orientação de mercado. É de salientar que estes investigadores apenas estudaram empresas chinesas, o que pode não ser totalmente replicável para outros países.

Li, Vertinsky & Zhang (2013), propuseram-se a investigar qual a relação entre as entidades legais de um país e a sua capacidade exportadora, com foco em empresas que atuavam em ambientes de bastante volatilidade e incerteza tanto a nível interno como externo. Além disso, o seu estudo também abrange a relação entre a capacidade de aceder a características do ambiente informal e o respetivo impacto na exportação. Estes investigadores com a aplicação de modelos estatísticos chegaram à conclusão que a qualidade dos sistemas legais de um país contribui para a uma melhor *performance* exportadora, considerando até que países onde esta componente é fraca poderão estar em desvantagem face a outros competidores. No entanto, essa desvantagem pode ser contornada a partir de conexões que permitam aceder à envolvente informal, como é o caso de *business groups* que acabam por formar elites beneficiadoras.

Krasniqi & Desai (2017) procuraram perceber como é que as instituições poderiam influenciar a capacidade exportadora das organizações, tendo em conta a sua idade e tamanho em vinte e seis países em fase de transição. Segundo estes, existe uma relação forte entre a qualidade das instituições informais e a exportação. Pelo que, os decisores políticos devem arranjar estratégias que levem à melhoria destas, como por exemplo, aumentar as políticas de anticorrupção, fortalecer as leis de patentes, ou, até implementar mecanismos que assegurem que as regras estão a ser cumpridas.

Araujo, Mion & Ornelas (2012) estudaram como é que a definição de leis que garantem o cumprimento de contratos, ou seja, a envolvente formal poderia influenciar o nível de exportação de uma organização. Estes autores verificaram que instituições fracas afetavam os volumes de transações e diminuía as taxas de sobrevivência a longo prazo das empresas. Os resultados deste estudo mostram que quando existem instituições fortes que conseguem que os contratos sejam cumpridos e levados a sério num ambiente de transparência e lealdade, a atividade exportadora é significativamente maior e as empresas mantêm relações internacionais mais duradouras.

## CAPÍTULO 3

### METODOLOGIA

#### 3.1 Modelo Conceptual e Hipóteses

De acordo com North (1990), instituições de maior qualidade são críticas para o desenvolvimento económico, pois estas têm a capacidade de facilitar as transações entre as pessoas e as empresas. Devido ao nível de globalização atual, e aos níveis de crescimento da concorrência, uma empresa dedicar-se apenas às atividades domésticas começa a revelar-se insuficiente, pelo que hoje em dia os níveis de exportação de um país são das medidas mais viáveis para mensurar a *performance* de um país (Korsakienè, Diskienè & Smaliukienè, 2015).

A envolvente institucional informal, gera a ideologia, o *mindset* e os aspetos culturais de um país, sendo responsável pela distância institucional ideológica entre um país de origem e o país recetor. Enquanto que a envolvente formal determina o risco destas atividades, pois é a responsável por gerar instituições fortes e com capacidade de suportar as empresas que desejam expandir (Korsakienè et al., 2015).

Torna-se assim fundamental que os países de origem tenham instituições fortes. No entanto, é importante ter em consideração que estas instituições não estão igualmente distribuídas em todos os países, sendo que quanto maior o nível de desenvolvimento de um país mais desenvolvidas tendem a ser as suas instituições (Li & Sun, 2017). Desta forma, os países emergentes que contam com várias deficiências ao nível das suas instituições, terão dificuldades acrescidas na expansão dos seus negócios a nível internacional, levando a que os seus níveis de exportação possam ser mais baixos quando comparados com países desenvolvidos onde as instituições são robustas (LiPuma et al., 2013).

##### 3.1.1 Envolvente formal e o impacto na exportação

Instituições formais como os sistemas legais, regulamentação, governos e sistemas jurídicos, influenciam o desempenho das empresas (Deng & Zhang, 2018; Golesorkhi, Mersland, Randøy & Shenkar, 2019), levando a que também tenham grande impacto ao nível das exportações das organizações que constituem um país. Alguns dos seus impactos mais relevantes traduzem-se na capacidade de reduzir custos internos de transação para as empresas domésticas (Anderson & Marcouiller, 2002) e também na capacidade de constituir uma sociedade transparente onde existe informação e coerência relativa às leis e regulamentos da exportação, fazendo com que

os países importadores estejam mais confiantes e disponíveis para exercer este tipo de negócios (Ranjan & Lee, 2007), uma vez que reduz o seu risco.

O país importador tem formas limitadas de se proteger sendo de extrema importância que os países de origem das empresas exportadoras ponham em prática sanções e garantam que as empresas domésticas exercem essa atividade de forma adequada (Berkowitz, Moenius, & Pistor, 2006).

Por outro lado, quando existem elevados níveis de corrupção e leis pouco claras e facilmente alteráveis ou contornáveis é mais fácil ocorrerem comportamentos oportunistas e de suborno (Li et al., 2013), não sendo dadas as mesmas oportunidades a todos os *players* da sociedade. Uma empresa que opte por desenvolver este tipo de transações internacionais tem de estar preparada para atuar em ambientes que são totalmente contrários ao seu, como nos países emergentes, onde o grau de desenvolvimento é muito fraco (Lu, Xu & Liu, 2009). Posto isto, é esperado que a envolvente formal tenha impacto nos níveis de exportação dos países, e até que estes níveis sejam maiores onde a envolvente formal seja menos desenvolvida.

Hipótese 1: A envolvente formal tem impacto na exportação.

Hipótese 1a: As variáveis da envolvente formal que influenciam a exportação dos países desenvolvidos, são diferentes das dos países emergentes.

Hipótese 1b: As variáveis da envolvente formal que impactam a exportação não são iguais nos diversos *clusters* geográficos.

### **3.1.2 Envolvente informal e o impacto na exportação**

A envolvente informal influencia significativamente as estratégias seguidas pelas empresas tendo um forte impacto na sua *performance* (Peng et al., 2009). Esta envolvente, está fortemente relacionada com as relações interpessoais, que por sua vez geram as normas, *mindset* e comportamentos que são seguidos e estão enraizados nas diferentes sociedades. Quando estas instituições são fortes e bem desenvolvidas trazem à empresa exportadora um maior volume de informação, permitindo saber mais sobre os comportamentos praticados no âmbito dos negócios nas diferentes economias (Dikova, Sahib & Van Witteloostuijn., 2010), bem como, uma rede de *network*, onde todos os envolventes podem cooperar, criar sinergias e obter melhores resultados (Nunn & Trefler, 2014). Tal como North (1990) concluiu, instituições

informais desenvolvidas podem trazer inúmeros benefícios devido à cooperação interpessoal que estas abrangem. Através destas relações as empresas conseguem aceder a ativos específicos e à regalia de desenvolver relações de confiança fortes e de longo termo, bem como menos disputas e burocracias ao nível da estipulação de contratos (Khanna & Rivkin, 2001). Sendo que, em muitos casos são estas instituições que substituem as tarefas que deveriam de ser cobertas pela envolvente formal, tornando-se assim fundamental para o desenvolvimento dos negócios internacionais (London & Hart, 2004). É assim esperado que a envolvente informal tenha impacto no comportamento exportador de uma empresa, e quanto mais desenvolvida esta for melhores serão os resultados ao nível da exportação. Para isso, são definidas as seguintes hipóteses:

Hipótese 2: A envolvente informal tem impacto na exportação.

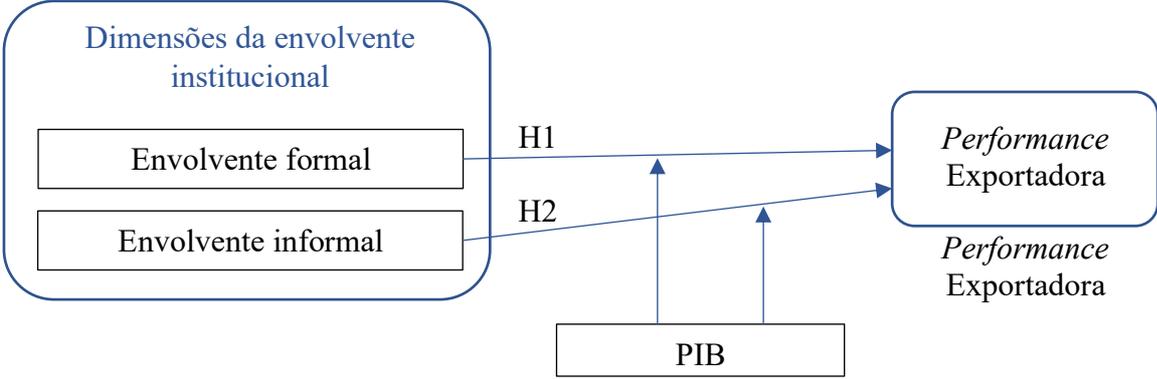
Hipótese 2a: As variáveis da envolvente informal que influenciam a exportação dos países desenvolvidos, são diferentes das dos países emergentes.

Hipótese 2b: As variáveis da envolvente informal que impactam a exportação não são iguais nos diversos *clusters* geográficos.

### **3.1.3 Efeito moderador do PIB e o impacto na exportação**

A relação entre exportações e o PIB é algo posto em causa há várias décadas, no entanto, a falta de homogeneidade entre os resultados é algo comum. É sabido que estas atividades internacionais contribuem diretamente para o aumento do PIB (Produto interno Bruto, este é caracterizado pelo somatório de todos os bens e serviços produzidos numa dada economia num certo período de tempo). No entanto, as exportações constituem um elemento autónomo da procura, são geradas fora da economia e têm um efeito multiplicador do rendimento nacional (Carvalho, 2015). Desta forma, surgem diferentes teorias de como é que o PIB pode ser relacionado com as exportações. Nesta dissertação será adotada a ideologia de que as exportações contribuem para o crescimento económico que por sua vez promove as exportações

(Thorton, 1997). Deste modo é esperado que quanto maior o PIB de uma nação, maior será a sua capacidade exportadora.



*Figura 3.1: Modelo Conceptual*  
*Fonte: Elaboração própria.*

### **3.2. Objetivo do estudo**

Este estudo pretende analisar se as envolventes institucionais formal e informal impactam o comportamento exportador de um país, e em caso afirmativo, quais as variáveis mais relevantes. Pretende-se fazer a comparação entre países desenvolvidos e emergentes, pois devido a terem envolventes institucionais tão opostas torna-se interessante estudar os diferentes impactos .

Os países foram classificados nestes dois grupos segundo o International Monetary Fund (IMF). Para complementar a análise, os diversos países foram subdivididos em *clusters* geográficos também de acordo com o IMF para perceber se os indicadores em questão impactam os países da mesma forma e quais é que são relevantes em cada grupo.

### **3.3 Variáveis**

#### **3.3.1. Caraterização das variáveis:**

A variável independente “Instituições Informais”, foi mensurada através da utilização da base de dados da *GLOBE (Global Leadership and Organizational Behaviour Effectiveness)*, (Tabela 3.1). Sendo que esta foi também aplicada nos trabalhos de (Golesorkhi et al., 2019; Dikova et al., 2010; Marano, et al., 2016). Esta trata-se de uma base de dados desenvolvida no âmbito de um programa de pesquisa focado no estudo da cultura e liderança de 61 países emergentes e desenvolvidos (House, Javidan, Hanges & Dorfman, 2002).

Estes aspetos, são caraterizados em 8 dimensões: (1) Orientação para o desempenho, realça a vertente em que a coletividade encoraja e recompensa os indivíduos a atingirem um desempenho superior e busca de excelência. (2) Orientação para o futuro, o grau em que os indivíduos apresentam comportamentos orientados para o futuro, como planeamento e investimentos. Retrata a visão de longo prazo de uma dada sociedade. (3) Assertividade, revela o nível em que as pessoas são duras, confrontadoras, agressivas e competitivas. Quando esta vertente é revelada demonstra uma sociedade mais masculina e de fracos relacionamentos. (4) Distância ao poder, representa a aceitação por uma distribuição desigual dentro das organizações, através das relações hierárquicas que são geradas. (5) Coletivismo I (coletivismo institucional), traduz o nível que as organizações estimulam os indivíduos para se integrarem em grupos da sociedade. (6) Coletivismo II (coletivismo de Grupo), demonstra o orgulho sentido pelas pessoas em participar num grupo, é demonstrado quando existe maior valorização do grupo do que do indivíduo sozinho e representa um forte controlo por meio de regras sociais.

(7) Aversão à incerteza, esta dimensão traduz o nível de tolerância das pessoas de uma dada nação para a incerteza e ambiguidade dos vários aspetos do dia a dia. (8) Igualdade de género, realça o grau em que a sociedade minimiza a desigualdade entre homens e mulheres.

O racional deste estudo baseia-se nas teorias de Hofstede, sendo que esta base de dados é bastante intuitiva e já testada múltiplas vezes (Dikova et al., 2010). As dimensões da *GLOBE* variam de 1 a 7, onde 1 significa uma baixa pontuação ao nível do indicador, enquanto que o 7 é a pontuação mais alta para a dimensão. No projeto da *GLOBE* os participantes são questionados em duas dimensões, sobre as práticas culturais, ou seja, “como é” e pelos valores culturais “como devia de ser”, neste estudo será considerada apenas a vertente “como é”, uma vez que procuramos estudar o tipo de influência que existem entre as intuições e não o tipo de influência que seria desejável de existir (House et al., 2002).

Em relação à variável independente “Instituições Formais” as bases de dados mais comuns na literatura para estudar esta dimensão são a *Global competitiveness Index* (GCI), a *Economic Freedom Index* e os indicadores do *World Bank Database* (Golesorkhi, et al., 2019). Para este estudo foi utilizada a base de dados *Worldwise Governance Indicators*, desenvolvida pelo grupo *World Bank* (Tabela 3.1). Esta, contém dados de países desenvolvidos e emergentes, onde é refletido o nível de desenvolvimento das suas instituições, as políticas praticadas e fatores que alavancam a produtividade desses países, sendo que esta última vertente determina a capacidade de crescimento a longo prazo e de desenvolvimento humano das sociedades (Schwab, 2018). Esta base de dados deriva de uma compilação de diferentes fontes credíveis sendo também rigorosamente revistos e desenvolvidos com a máxima consistência em todos os países, passando por académicos e legisladores que acabam por adicionar uma validação e confiança acrescentada nestes dados (Daniel, Cieslewicz, Pourjalali, 2012).

Os indicadores são: (1) Voz e responsabilidade, que espelha a forma como os cidadãos de uma dada nação têm oportunidade de participar nas decisões políticas, a existência de liberdade de expressão, de associação e dos media; (2) Estabilidade política e inexistência de violência/terrorismo, este indicador reflete a perceção do nível de estabilidade política sentida numa dada nação e do nível de violência motivada por aspetos políticos incluindo também o terrorismo; (3) Eficiência governamental, pretende mostrar o entender dos cidadãos perante o funcionamento dos serviços públicos, nomeadamente, a sua qualidade e independência de pressões políticas, a capacidade de implementação de leis e regras debatidas e também a credibilidade do governo em fazer cumprir; (4) Qualidade regulamentar, relata a satisfação face à atuação do governo no apoio às empresas privadas; (5) Leis e tribunais, onde é caracterizada a

confiança das pessoas em relação às leis que regem a sociedade, nas capacidade de uma economia em fazer cumprir contratos, direitos de propriedade, funcionamento dos tribunais e punição contra crimes e violência. (6) Controlo da corrupção, é percepção existente face a como é que o setor público exerce controlo e forças face ao setor privado, esta variável inclui a percepção de corrupção existente no país, bem como o status das elites e dos interesses privados. Os valores destas variáveis oscilam entre -2,5 e 2,5, quanto mais alto é o valor, maior é a qualidade das instituições (Kaufmann, Kraay, & Mastruzzi, 2011).

A variável dependente “Volume de exportações Index” trata-se de um índice que é calculado através da razão entre os índices de valores de exportação e os índices de volume unitário correspondentes, dos dados recolhidos pelas UNCTAD (Tabela 3.1). O índice de valor trata-se de uma média dos preços do período homólogo anterior, tendo em conta a classificação dos produtos e do tipo de comércio em causa. É convertido para dólares, seja qual for a economia correspondente. Este índice é dos mais utilizados na mensuração dos níveis de exportação de um país (Katsikeas et al., 2010). Ao utilizar uma das medidas mais comuns, esta dissertação mantém um elevado nível de comparabilidade com outros estudos da área (Hall & Lee, 2008). É de ressaltar, que devido à exportação ser uma medida tão abrangente, este estudo teve a atenção de usar um índice para que os valores não fossem alterados devido aos altos preços das mercadorias que certos países exportam.

De forma a ter controlo de efeitos externos que podem pôr em causa a exportação, será utilizado o PIB convertido para dólares como variável de controlo (Tabela 3.1). Este indicador trata-se da soma do valor bruto de todos os bens e serviços nacionais, produzidos numa dada economia. No âmbito deste estudo, quanto maior for o valor do PIB numa dada economia, maior a sua capacidade de exportação.

Tabela 3.1: Síntese dos dados utilizados para o modelo

<i>Tipo</i>	<i>Inputs</i>	<i>Medidas</i>	<i>Referência</i>
<i>Variável dependente</i>	Volume de exportações Index	Índice de volume de exportação (USD)	(Leonidou et al., 2010); (Zou & Stan, 1998); (Hall & Lee, 2008)
<i>Variável independente</i>	Instituições Informais	Estudo da <i>GLOBE</i> , utilizando todos os indicadores que representam a dimensão “como é” que variam numa escala de 0 a 7	(Golesorkhi et al., 2019,); (Dikova et al., 2010); (Marano et al., 2016)
<i>Variável independente</i>	Instituições Formais	Base de dados ( <i>Worldwise Governance Indicators</i> ), utilizando todas as dimensões que variam numa escala de -2,5 a 2,5	(Alexiou, Vogiazas, & Solovev, 2020); (Kaufmann, et al., 2011)
<i>Variável de controlo</i>	PIB	Produto Interno Bruto (USD)	

Fonte: Elaboração própria.

### 3.4 Procedimento do estudo quantitativo

Nesta dissertação foi estudado o impacto da envolvente institucional (dimensão formal e informal) na capacidade exportadora de um país. O estudo foi desenvolvido para o ano de 2019, pois o índice de exportação era referente a esse ano, trata-se de uma análise estatística quantitativa e para análise foi utilizado o SPSS versão 26.

Para testar as diversas hipóteses foram executadas regressões lineares múltiplas recorrendo ao método dos mínimos quadrados, uma vez que esta abordagem permite analisar a relação entre uma variável contínua, não limitada e quantitativa (Y) com diversas variáveis explicativas (X), onde Y é explicada de alguma forma através de X.

Para a utilização deste modelo estatístico, existem alguns pressupostos que devem ser validados, tais como a normalidade, a ausência de multicolineariedade e a independência das amostras (Marôco, 2014). Para testar a normalidade foi elaborado o gráfico Q-Q plot (Figura 3.2), sendo que os valores observados estavam contidos na diagonal de forma adequada para considerar uma distribuição normal (Marôco, 2014). Para testar a multicolineariedade efetuou-se o teste a partir da análise do VIF um valor acima de 10 poderá indicar a presença de multicolineariedade com as restantes variáveis independentes (Marôco, 2014), todas os indicadores considerados como significativos para as diferentes hipóteses têm em conta este pressuposto.

Para analisar a qualidade de ajustamento do modelo, foi analisado o seu coeficiente (representado no *software* utilizado por  $R^2$ ), este indica a forma de como é que a variável independente tem impacto na variável dependente, tal como descrito na definição de regressão linear (Marôco, 2014).

Para qualquer variável do modelo ser considerada significativa foi considerado um valor mínimo de significância de 10% ( $\text{sig} < 0,1$ ).

É de salientar que a variável dependente (Volume de exportações Index), foi logaritmicada, devido à série não ser estacionária.

Foram feitas diversas análises, primeiramente procurou-se perceber quais as variáveis das envolventes que teriam efetivamente impacto na exportação. Posteriormente, procurou-se entender se as variáveis do ambiente formal que tinham impacto nos países emergentes eram as mesmas que nos países desenvolvidos, e o mesmo para a envolvente informal. Após essa análise, os países em análise foram ainda divididos em *clusters* geográficos para se perceber se

as variáveis da envolvente formal e informal que impactam a exportação é semelhante ou até igual em alguns desses países.

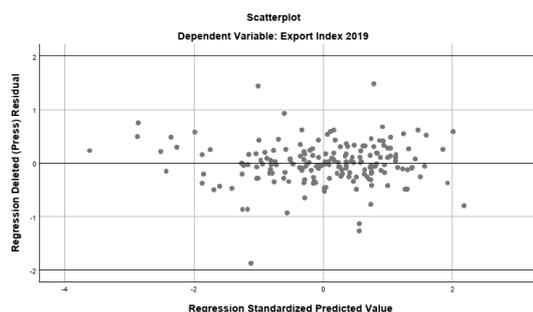


Figura 3.2: Q-Q Plot  
Fonte: SPSS.

### 3.5 Estatística descritiva

A tabela 3.2 fornece uma perspectiva dos países envolvidos na análise. Relativamente à envolvente formal, foram analisados 189 países, dos quais 37 eram desenvolvidos (19,6%), e 152 emergentes (80,4%). Relativamente à envolvente informal, 39 países eram da Europa, 57 da Ásia, 30 da América Latina, 46 de África, 8 da América do Norte e 9 da Oceânia. Da envolvente informal, foram analisados 57 países, dos quais 24 desenvolvidos (19,6%), e 33 emergentes (80,4%). Destes, 20 eram da Europa, 19 da Ásia, 9 da América Latina. Não foram considerados os outros continentes porque a amostra era menor que 5 .

Tabela 3.2: Caracterização das envolventes

	<b>Envolvente formal</b>	<b>Envolvente informal</b>
Países desenvolvidos	37	24
Países emergentes	152	33
Europa	39	20
Ásia	57	19
África	46	>5
Oceânia	9	>5
América do Norte	8	>5
América Latina	30	9

Fonte: Elaboração própria.

### 3.6 Médias dos países em estudo

A tabela 3.3 apresenta todos os países em análise para cada uma das envolventes e com as respetivas médias de cada uma das envolventes em estudo.

Para a envolvente formal, destacam-se com as médias mais altas a Nova Zelândia, Noruega, Suíça e Finlândia, sendo estes países desenvolvidos e pertencentes ao continente da Oceania e Europa. Com os valores mais baixos obteve-se o Iémen, a Síria e a Somália pertencentes ao continente Asiático e Africa, ou seja, os cidadãos destes países consideram que as instituições formais do seu país funcionam de forma bastante ineficiente.

Relativamente à envolvente informal, os países com os resultados mais positivos, ou seja, com uma maior perceção de qualidade ao nível das instituições informais são as Filipinas, Malásia e Singapura, todas pertencentes ao continente asiático. As piores perceções face ao ambiente formal, advêm de países da Europa (Países Baixos e República Checa) e Rússia.

Tabela 3.3: Países em análise e respetivas médias

<b>Países em análise Envolvente Formal</b>	<b>Média da Envolvente Formal</b>	<b>Países em análise Envolvente Informal</b>	<b>Média da Envolvente Informal</b>
Nova Zelândia	1,781	Filipinas	4,882
Noruega	1,766	Malásia	4,769
Finlândia	1,742	Singapura	4,744
Suíça	1,728	Albânia	4,718
Suécia	1,717	Irão	4,688
Luxemburgo	1,704	Zimbabué	4,666
Dinamarca	1,683	El Salvador	4,657
Países Baixos	1,648	México	4,656
Singapura	1,628	Zâmbia	4,654
Canada	1,578	Indonésia	4,646
Austrália	1,565	Equador	4,641
Islândia	1,559	Índia	4,62
Alemanha	1,457	China	4,599
Andorra	1,451	Hong Kong SAR, China	4,591
Áustria	1,448	Irlanda	4,584
Inglaterra	1,37	Tailândia	4,576
Gronelândia	1,359	Colômbia	4,571
Irlanda	1,341	Canadá	4,566
Japão	1,321	Venezuela	4,55
Estónia	1,24	Eslovénia	4,545
Bélgica	1,182	Namíbia	4,532
Aruba	1,17	Marrocos	4,523
França	1,166	USA	4,518

Hong Kong SAR, China	1,157	Argentina	4,515
USA	1,129	Portugal	4,512
Portugal	1,065	Africa do Sul	4,507
Eslovénia	0,99	Egipto	4,502
Lituânia	0,961	Espanha	4,5
Chile	0,945	Japão	4,487
Coreia do Sul	0,941	Geórgia	4,48
Répubblica checa	0,929	Brasil	4,469
Uruguai	0,896	Qatar	4,469
Macau	0,895	Bolívia	4,468
Ilhas Caimão	0,888	Costa Rica	4,468
Malta	0,868	Austrália	4,464
Letônia	0,855	Áustria	4,461
Espanha	0,847	Polónia	4,46
Chipre	0,827	Coreia do Norte	4,454
Barbados	0,789	Guatemala	4,452
Maurícias	0,763	Kowait	4,45
Israel	0,728	Inglaterra	4,449
Eslováquia	0,71	Turquia	4,447
Polónia	0,648	Suécia	4,436
Emirados Árabes Unidos	0,647	Itália	4,426
Samoa	0,633	Cazaquistão	4,426
Costa Rica	0,629	Israel	4,419
Brunei	0,599	Nova Zelândia	4,39
São Vicente e Grenadinas	0,592	Hungria	4,367
Botsuana	0,59	Suíça	4,364
São Cristóvão e Neves	0,58	Dinamarca	4,355
Bahamas	0,577	Finlândia	4,348
St. Lúcia	0,568	França	4,34
Butão	0,564	Alemanha	4,322
Itália	0,562	Grécia	4,319
Cabo Verde	0,551	Rússia	4,304
Dominica	0,504	Países Baixos	4,265
Antígua e Barbuda	0,481	República Checa	3,707
Croácia	0,464		
Geórgia	0,447		
Quiribati	0,43		
Malásia	0,43		
Hungria	0,424		
Seicheles	0,422		
Catar	0,397		
Grécia	0,392		
Palau	0,295		
Namíbia	0,291		
Granada	0,289		

Estados Federados da Micronésia	0,286
Bulgária	0,279
Tonga	0,271
Fiji	0,248
Jamaica	0,225
Omã	0,169
África do Sul	0,164
Panamá	0,109
Vanuatu	0,1
Gana	0,055
Trinidad e Tobago	0,053
Nauru	0,019
Mongólia	0,013
Senegal	0,001
Ruanda	-0,01
Norte da Macedónia	-0,033
Kuwait	-0,045
Peru	-0,049
Albânia	-0,076
Sérvia	-0,083
Arménia	-0,098
Argentina	-0,1
Jordânia	-0,103
India	-0,11
Ilhas Marshall	-0,111
Bahrain	-0,134
Colômbia	-0,142
Ilhas Salomão	-0,146
Sri Lanka	-0,15
Indonésia	-0,166
Brasil	-0,18
São Tomé e Príncipe	-0,183
Tunísia	-0,184
Tailândia	-0,199
Suriname	-0,203
República dominicana	-0,217
Arábia Saudita	-0,227
Guiana	-0,248
Belize	-0,265
Marrocos	-0,29
El Salvador	-0,291
Maldivas	-0,296
Cazaquistão	-0,298
Moldávia	-0,306
Filipinas	-0,307
Vietnam	-0,334
Paraguai	-0,34
Benim	-0,343

Gambia	-0,343
Lesoto	-0,35
China	-0,363
México	-0,371
Bósnia	-0,379
Equador	-0,404
Turquia	-0,448
Bielorrússia	-0,449
Zâmbia	-0,453
Cuba	-0,458
Malawi	-0,488
Costa do Marfim	-0,5
Burquina Faso	-0,52
Quênia	-0,551
Tanzânia	-0,559
Serra Leoa	-0,563
Ucrânia	-0,572
Rússia	-0,58
Nepal	-0,592
Uganda	-0,618
Guatemala	-0,619
Quirguistão	-0,621
Papua Nova Guiné	-0,649
Essuatíni	-0,663
Azerbaijão	-0,664
Honduras	-0,667
Mauritânia	-0,671
Bolívia	-0,71
Madagáscar	-0,727
Togo	-0,744
Libéria	-0,747
Níger	-0,754
Mozambique	-0,77
Camboja	-0,778
Etiópia	-0,788
Gabão	-0,789
Laos	-0,796
Egipto.	-0,806
Bangladesh	-0,823
Djibouti	-0,834
Angola	-0,868
Guiné	-0,874
Argélia	-0,883
Líbano	-0,902
Uzbequistão	-0,915
Birmânia	-0,95
Mali	-0,955
Comores	-0,956
Nicarágua	-0,978

Paquistão	-0,988
Nigéria	-1,048
Guiné-Bissau	-1,081
Camarões	-1,119
Républica Islâmica do Irão.	-1,14
Tadjiquistão	-1,169
Haiti	-1,182
Zimbabué	-1,204
Républica do Congo	-1,233
Guiné Equatorial	-1,344
Chade	-1,358
Turquemenistão	-1,378
Burundi	-1,421
Iraque	-1,514
Sudão	-1,519
Afeganistão	-1,556
Africa central	-1,577
Coreia do Norte	-1,589
Eritreia	-1,656
Venezuela	-1,784
Líbia	-1,957
Iémen	-1,989
Síria	-1,99
Somália	-2,12

Fonte: *Elaboração própria.*

### 3.7 Resultados das hipóteses em estudo

Para a amostra em questão, obtiveram-se as seguintes conclusões face às hipóteses colocadas em estudo:

Tabela 3.4: Tabela resumo da validação das hipóteses

Hipóteses	Resultados
<b>H1:</b> A envolvente formal tem impacto na exportação	<b>Validada</b>
<b>H2:</b> A envolvente informal tem impacto na exportação	<b>Validada</b>
<b>H1a:</b> As variáveis da envolvente formal que influenciam a exportação dos países desenvolvidos, são diferentes das dos países emergentes	<b>Validada</b>
<b>H2a:</b> As variáveis da envolvente informal que influenciam a exportação dos países desenvolvidos, são diferentes nos países emergentes	<b>Inconclusiva</b>
<b>H1b.1:</b> As variáveis da envolvente formal que influenciam a exportação do continente Europeu, não são as mesmas que	<b>Validada</b>

influenciam na Àsia, América Latina, Àfrica, América do Norte e Oceânia	
<b>H1b.2:</b> As variáveis da envolvente formal que influenciam a exportação do continente Asiático, não são as mesmas que influenciam na Europa, América Latina, Àfrica, América do Norte e Oceânia	<b>Inconclusiva</b>
<b>H1b.3:</b> As variáveis da envolvente formal que influenciam a exportação do continente da América Latina, não são as mesmas que influenciam na Europa, Àsia, Àfrica, América do Norte e Oceânia	<b>Validada</b>
<b>H1b.4:</b> As variáveis da envolvente formal que influenciam a exportação do continente Africano, não são as mesmas que influenciam na Europa, Àsia, América Latina, América do Norte e Oceânia	<b>Inconclusiva</b>
<b>H1b.5:</b> As variáveis da envolvente formal que influenciam a exportação do continente da América do Norte, não são as mesmas que influenciam na Europa, Àsia, América Latina, Àfrica e Oceânia	<b>Inconclusiva</b>
<b>H1b.6:</b> As variáveis da envolvente formal que influenciam a exportação do continente da Oceânia, não são as mesmas que influenciam na Europa, Àsia, América Latina, Àfrica e América do Norte	<b>Inconclusiva</b>
<b>H2b.1:</b> As variáveis da envolvente informal que influenciam a exportação do continente Europeu, não são as mesmas que influenciam na Àsia e América Latina	<b>Validada</b>
<b>H2b.2:</b> As variáveis da envolvente informal que influenciam a exportação do continente Asiático, não são as mesmas que influenciam na Europa e América Latina	<b>Inconclusiva</b>
<b>H2b.3:</b> As variáveis da envolvente informal que influenciam a exportação do continente da América Latina, não são as mesmas que influenciam na Europa e Àsia	<b>Validada</b>

Fonte: *Elaboração própria.*

## CAPÍTULO 4

### ANÁLISE DE DADOS E DISCUSSÃO

O objetivo deste estudo centra-se em perceber como é que a qualidade da envolvente institucional terá impacto no desempenho exportador das organizações de um país, sendo elaborada a comparação do impacto desta envolvente entre países emergentes e desenvolvidos. A envolvente institucional foi classificada como formal ou informal de acordo com a teoria de North (1990), onde é considerado que as intuições formais são aquelas que são decididas pelos governos e existe pressão para que a envolvente seja cumprida, enquanto que as informais acabam por estar enraizadas na cultura de um país, não existindo nenhuma entidade que fiscalize se estas estão a ser cumpridas. Para além desta análise entre economias desenvolvidas e emergentes, os diferentes países em análise foram divididos em *clusters* geográficos de modo a fazer também uma reflexão de quais os fatores institucionais que mais impactavam em cada grupo de países.

Este estudo contribui para o enriquecimento da literatura em vários aspetos, primeiramente, porque as suas principais questões pretendem formular uma relação entre a envolvente formal e informal com a *performance* exportadora (Cuervo-Canzurra & Dau, 2009; Gao et al., 2010; Li et al., 2012), vindo trazer novos *insights* a estudos que de alguma forma, também já tinham abordado a temática. Em segundo lugar, este estudo engloba a envolvente formal e informal, enquanto que a maioria dos estudos ou se foca apenas na envolvente formal (Kim & Song, 2017), ou, apenas na informal (Muralidharan & Pathak, 2017), sendo que são raros os que envolvem as duas em simultâneo (Marano et al., 2016). Em terceiro lugar, este estudo com a revisão de literatura contribui para o reforço da importância de perceber a envolvente institucional e os seus atributos para a gestão dos negócios e definição de estratégias quando se atua em ambiente internacional (Golesorkhi et al., 2019). Em quarto lugar, existe a comparação entre países desenvolvidos e emergentes, a maioria dos estudos apenas foca num destes grupos, ou nos desenvolvidos (Figueira, Torres de Oliveira, Rottig, & Spigarelli, 2021) ou nos emergentes (LiPuma et al., 2013). Os estudos na área também não tendem em dividir os países por *clusters*, na sua maioria apenas focam num país ou área geográfica (He et al., 2018).

A nível prático este trabalho trará *insights* do que ter em conta ao nível institucional quando se exporta, uma vez que este modelo identifica os principais indicadores institucionais que impactam os níveis de exportação de um país. Os países são diferentes, seja a nível formal, ou informal, são estes aspetos que vão ditar tanto o sucesso das empresas domésticas em exportar, como ditar as regras para quem pretende entrar nestes países.

A hipótese 1 pretende demonstrar se a envolvente formal tem impacto nas atividades exportadoras de um país, hipótese esta que já foi confirmada na literatura, onde foi assegurado que a envolvente formal institucional tem grande nível de impacto, e que até seria capaz de explicar melhor os padrões de exportação de um país do que o seu capital físico ou até que as capacidades ou recursos das organizações (Nunn & Trefler, 2014). Esta envolvente é composta pelas regras, leis e constituição, e em cada país existem entidades competentes que se certificam se esta está efetivamente a ser aplicada. Como demonstrado na tabela 4.1, o modelo em estudo, confirma a relação entre a envolvente formal e as exportações, obtendo-se um modelo com um valor explicativo de 46%. Os indicadores em estudo, com um maior nível de impacto são, a voz e responsabilidade, a qualidade regulamentar e os níveis de corrupção.

Relativamente ao indicador voz e responsabilidade, é relevante para a exportação as pessoas serem ouvidas e respeitadas, gerar um nível democrático sólido onde os indivíduos sintam que fazem a diferença nas decisões do seu país.

Por outro lado, a qualidade regulamentar, traduz-se na capacidade do estado fazer cumprir as leis e incentivar estas atividades. Quando as decisões de uma sociedade são respeitadas, e forem aplicadas sanções a quem não o faz demonstra-se ser também um grande influenciador dos níveis de exportação, uma vez que isto irá transmitir confiança às organizações que investem nesta atividade, bem como às entidades receptoras destes bens/ serviços (importadores), que se sentem mais confortáveis em negociar com um país íntegro, onde existe transparência e com leis justas, indo de encontro a Kaufmann, Kraay & Mastruzzi (2011). Importa salientar que é importante que os governos gerem incentivos a que as empresas domésticas exportem, através por exemplo da diminuição de burocracias ou das próprias taxas alfandegárias (De Jong & Bogmans, 2011).

Por último, temos o nível de controlo da corrupção, quanto mais transparente for uma sociedade, maior será a sua capacidade de ser bem-sucedida nestas atividades de comércio internacional, indo de encontro aos resultados obtidos por Cuervo-Cazurra (2006). É favorável para as economias que não se favoreçam organizações, e se mantenha a honestidade e o cumprimento das leis neste tipo de transações.

Em suma, podemos concluir que a envolvente formal está relacionada com a exportação, ou seja, quanto melhor for a qualidade das instituições, maior nível de exportações terão as empresas, indo de encontro a (Marano et al., 2016; LiPuma et al., 2013; Araujo et al., 2012).

Tabela 4.1: Indicadores relevantes na envolvente formal

Hipótese 1	Sig	VIF	t	ANOVA	
				(SIG)	R <sup>2</sup>
<b>H1</b>				0.012	0.46
Voz e Responsabilidade	0.087	2.557	-1.721		
Qualidade regulamentar	0.002	4.214	3.174		
Controlo da corrupção	0.025	4.544	-2.259		
PIB	0.686	1.047	0.405		

Fonte: Elaboração própria.

A hipótese 2 pretende demonstrar se a envolvente informal tem impacto na exportação. O modelo obtido indica que existe influência, obtendo-se um modelo com uma capacidade explicativa de 15,8%. Este resultado está em linha com o demonstrado pela literatura, como no estudo de Peng (2009), que confirmou que a envolvente informal tem grande impacto na *performance* empresarial. As redes de *networking* estabelecidas, as crenças culturais partilhadas e os sistemas de regras, promovem mecanismos de confiança, facilitam a passagem de informação e acabam por ser impulsionadores destes negócios (Nunn & Trefler, 2014).

Como demonstrado na tabela 4.2, os indicadores relevantes são o coletivismo II e a distância ao poder.

O coletivismo II considerado como um indicador de impacto, demonstra que quanto maior for o espírito de companheirismo e de valorização do grupo, maiores são os níveis de exportação. Ou seja, os negócios serão mais bem-sucedidos em ambientes onde se trabalha em equipa, onde todos são ouvidos, valorizados e respeitados.

Em segundo lugar temos a distância ao poder em que quanto menos hierárquica e maior distribuição de responsabilidade houver dentro das empresas melhores serão os seus níveis exportadores, desta forma todos estão comprometidos e sentem-se responsáveis pelo sucesso da organização. Estes dados demonstram que em sociedades onde as empresas funcionam com grandes cadeias hierárquicas, onde a estratégia apenas se mantém no topo da organização, não terão tanto sucesso como nas organizações mais flexíveis.

Em suma, as instituições informais têm impacto no nível de exportações (Li et al., 2013; Krasniqi & Desai (2017); Golesorkhi et al., (2019)), e são muitas vezes estas que têm de cobrir as ineficiências dos sistemas institucionais formais.

Tabela 4.2: Indicadores relevantes na envolvente informal

Hipótese 2	Sig	VIF	t	ANOVA	
				(SIG)	R <sup>2</sup>
<b>H2</b>				0.07	0.158
Coletivismo II	0.01	1	3.416		
Distância ao poder	0.005	1.755	-2.957		
PIB	0.197	1.02	1.305		

Fonte: Elaboração própria

Após os resultados levarem a concluir que efetivamente tanto a envolvente formal como informal têm impacto na exportação, as próximas hipóteses pretendem ir mais longe na questão e perceber como é que as economias desenvolvidas divergem das emergentes ao nível do impacto institucional.

A hipótese 1a procura contrastar a realidade do impacto da envolvente formal dos países desenvolvidos com os países emergentes. No entanto, com os presentes dados, os países desenvolvidos não mostram relação com esta envolvente enquanto que os emergentes demonstram. Este resultado acaba por ser lógico, porque estes aspetos já são adquiridos para economias desenvolvidas, onde democracia, leis e cumprimento de contratos já são fatores adquiridos, indo de encontro à pesquisa de (Li et al., 2013), que demonstram que países onde a intervenção do governo é forte, existem regulamentações e as leis são cumpridas, as atividades exportadoras fluem de forma bastante eficiente, sendo até uma atividade vulgar para esses países.

Como demonstrado pela tabela 4.3, os indicadores mais relevantes nas economias emergentes são a voz e responsabilidade e a qualidade regulamentar.

Ao nível da voz e responsabilidade, nestes países é importante que os cidadãos sejam ouvidos, que a democracia seja uma estrutura adquirida e sólida, onde se gerem leis justas e igualitárias. O facto de existirem favorecimentos e elitismos nestas sociedades (Li & Sun, 2017), como é o caso das redes de contactos colocará em causa o nível de exportações.

Ao nível da qualidade regulamentar, é importante nestes países reforçar as leis, que os governos sejam mais incisivos nas suas decisões, que existam mecanismos que verifiquem o cumprimento de contratos e que o estabelecimento de regras seja menos volátil. Estes países ainda sentem pouco apoio por parte dos seus órgãos estaduais em proporcionar apoios e promoverem a confiança necessária para que tanto estas empresas no papel de exportadoras como os seus clientes tenham a confiança necessária para levar a cabo um maior número de negócios (Meyer et al., 2009). Tal como provado por (Lanz, Lee & Stolzenburg, 2019), nos

países emergentes ou em fase de transição, as leis e os acordos bilaterais deveriam ser mais incisivos, estes são países vistos como fracos no que toca ao cumprimento de contratos e acordos, fazendo com que os países mais desenvolvidos não estejam muito confortáveis em negociar com estes (Hall & Lee, 2008).

Em suma, o modelo concedeu relacionamento entre a envolvente formal e as economias emergentes, mas não mostrou evidência estatística para afirmar uma relação entre envolvente formal e países desenvolvidos.

Tabela 4.3: Indicadores relevantes na envolvente formal para países Desenvolvidos vs. Emergentes

Hipótese 1a	Sig	VIF	t	ANOVA	
				(SIG)	R <sup>2</sup>
<b>H1a: Países emergentes</b>				0.004	0.086
Voz e Responsabilidade	0.014	2.323	-2.500		
Qualidade regulamentar	0.000	5.533	3.784		
PIB	0.04	1.116	1.803		

Fonte: Elaboração própria.

Com a hipótese 2a, pretendia-se perceber quais os indicadores relevantes na envolvente informal para os países desenvolvidos e emergentes. No entanto, nenhum indicador se mostrou relevante pelo que esta hipótese é inconclusiva. No entanto, trabalhos como o de (Kim & Song, 2017; Khanna & Palepu, 2001), mostraram efeitos das ineficiências das instituições nas economias emergentes.

Após retiradas as conclusões dos impactos da envolvente institucional ao nível das economias emergentes e desenvolvidas, passamos para o último nível de detalhe da dissertação, a divisão dos diversos países em análise em *clusters* geográficos de modo a perceber se os seus impactos são uniformes em todos os países.

A hipótese 1b (1b1, 1b2, 1b3, 1b4, 1b5 e 1b6) pretende analisar o impacto da envolvente formal nos diferentes *clusters* geográficos.

Para a Europa, o modelo indica que a envolvente formal impacta a exportação das empresas destes países, com um valor explicativo de 35,8% (Tabela 4.4). Identificando como principal indicador o controlo da corrupção, ou seja, quanto mais transparente e justo for o país melhor será o seu desempenho exportador. Neste modelo também a variável de controlo, o PIB foi considerado significativo. Este resultado vai de encontro a (De Jong & Bogmans, 2011), que

nos seus estudos concluíram que quando as instituições de um país garantem que não existirão subornos, que as alfândegas atuarão em conformidade e que essas receitas serão certamente canalizadas para o estado, as exportações terão mais sucesso.

Na Ásia e na África nenhum destes indicadores foi considerado significativo, não sendo assim possível com o modelo aplicado concluir sobre o impacto da envolvente formal nestes grupos de países.

Para a América Latina, o modelo mostrou relacionamento com um nível de significância de 42,3%, onde se destaca como principal indicador de influência a instabilidade política (Tabela 4.4). De acordo com o modelo realizado, para aumentarem os níveis de exportações, estes países carecem de democracias mais sólidas e de um maior nível de justiça para que a confiança depositada nas instituições seja maior. Países onde a estabilidade política é fraca, leva a que as suas organizações domésticas tenham poucos incentivos a exportar (Kim & Song, 2017), e que também os possíveis compradores tenham receio em negociar, devido ao risco acrescido em lidar com empresas que atuam em ambiente tão voláteis (Luiz et al., 2017).

Em relação à América do Norte e à Oceânia também nenhum dos indicadores teve impacto estatístico, causa que poderá ter advindo devido à dimensão reduzida da amostra.

Tabela 4.4: Indicadores relevantes na envolvente formal nos diferentes clusters de países

Hipótese 1b	Sig	VIF	t	ANOVA	
				(SIG)	R <sup>2</sup>
<b>H1b: Formal-Europa</b>				0.001	0.358
Controlo da Corrupção	0.081	4.672	-1.797		
PIB	0.070	1.315	-1.873		
<b>H1b: Formal-América Latina</b>				0.069	0.423
Estabilidade Política	0.040	4.691	-2.176		
PIB	0.487	1.308	-0.707		

Fonte: Elaboração própria.

A hipótese 2b (2b1, 2b2 e 2b3) pretende perceber quais os impactos da envolvente informal nos diferentes *clusters* de países.

Para a Europa, o modelo mostra uma influência da envolvente informal na exportação com um valor explicativo de 60,9%. Como expresso na tabela 4.5, os indicadores de influência são o coletivismo II, a distância ao poder e a orientação para o futuro.

O coletivismo é um indicador relevante para a Europa, estes países valorizam o grupo, a partilha de ideias e a colaboração de todos nas diferentes organizações. Quanto mais estimulado for este

clima, maior sucesso terão as organizações em realizar este tipo de transações internacionais. A distância ao poder, é outro dos indicadores de impacto para a Europa. Os cidadãos preferem uma sociedade justa, onde os poderes são distribuídos e onde as hierarquias são cada vez menos vistas. Também Zahid & Ilies (2018) em concordância com este estudo, concluíram que quanto menos a distância ao poder, maiores os níveis de exportação.

Por último, é obtido como relevante a orientação para o futuro, as empresas sedeadas nesta região têm maior sucesso quando elaboram um plano sólido de longo prazo ao nível da atuação nos mercados internacionais.

Para a Ásia apenas a variável de controlo foi considerada significativa, levando a uma hipótese inconclusiva.

Na análise da América Latina, a orientação para o desempenho foi o único indicador significativo, sendo que o modelo é obtido um valor explicativo de 28,9% como descrito na tabela 4.5. Nos países da América Latina, é importante que as organizações encorajem os indivíduos a atingir um desempenho superior. A busca por excelência, leva a que as organizações destes países tenham melhores resultados. As pessoas precisam de ser impulsionadas e verem os seus trabalhos recompensados. Apesar de Castaño, de Luque, Wernsing, Ogliastri, Shemueli, Fuchs, & Robles-Flores (2015), demonstraram com os seus estudos que os países da América Latina são dos que menos quantificam o desempenho.

Tabela 4.5: Indicadores relevantes na envolvente informal nos diferentes clusters de países

Hipótese 2b	Sig	VIF	t	ANOVA	
				(SIG)	R <sup>2</sup>
<b>H2b-Informal-Europa</b>				0.001	0.609
Coletivismo II	0.000	3.351	4.651		
Distância ao poder	0.001	4.021	-4.012		
Orientação para o futuro	0.090	1.718	-1.810		
PIB	0.644	1.704	-0.471		
<b>H2b-Informal-Ásia</b>				0.001	0.136
PIB	0.001	1.000	0.067		
<b>H2b-Informal-América Latina</b>				0.152	0.289
Orientação para o desempenho	0.062	1.053	2.290		
PIB	0.609	1.053	-0.539		

Fonte: Elaboração própria.

Em suma, o modelo apenas demonstra resultados em ambas as envolventes para a região da Europa e da América Latina. Revelando que os indicadores de impacto não são iguais nas duas regiões.

Para os continentes da África, Oceânia e América do Norte não foram consideradas hipóteses para a envolvente informal devido à sua reduzida dimensão.

Como podemos verificar na tabela resumo 4.6, das hipóteses colocadas em análise, não foi possível tirar conclusões do impacto da envolvente informal nos países desenvolvidos e emergentes. Também ao nível da análise por *clusters* geográficos, apenas foram reveladas relações para a Europa e América Latina. Todas as outras hipóteses foram validadas.

## CAPÍTULO 5

### CONCLUSÕES

O objetivo deste estudo é responder à questão como é que a envolvente institucional dos países impacta o seu nível de exportação. Sendo elaborada uma primeira análise geral, para perceber o impacto da envolvente formal e informal de forma geral em toda a amostra, posteriormente os países são divididos entre desenvolvidos e emergentes para perceber se os indicadores institucionais de impacto são os mesmos, e numa segunda análise são segmentados por área geográfica.

Seguindo a perspetiva institucional, a literatura sugere que tratar as instituições apenas como *background* não irá avançar muito o conhecimento (Peng et al., 2009), tornando assim este objetivo de investigação bastante relevante. Além disso, as economias emergentes são cada vez mais importantes a nível global, pelo que se torna interessante fazer a confrontação e tirar *insights* sobre as diferenças que possam existir entre estas com as mais desenvolvidas.

Assim, através do estudo de um conjunto de países, parte deles desenvolvidos e outros emergentes, são fornecidas evidências empíricas que tanto as instituições formais como informais impactam os níveis de exportação das diferentes economias. Além disso, é demonstrando que os indicadores de impacto dos países ditos emergentes são diferentes dos desenvolvidos. E para complementar, este estudo é capaz de encontrar diferentes indicadores de impacto quando se dividem os países por diferentes *clusters* geográficos.

Desta forma, pode ser concluído que o objetivo principal desta dissertação foi atingido, sendo possível com este perceber o nível de impacto da envolvente institucional na exportação.

Este estudo contribui para a teoria institucional em várias maneiras. Primeiramente, a teoria institucional é reforçada com análise conceptual que pretende relacionar instituições com exportação, aumentando assim o conhecimento da relação entre instituições e desempenho organizacional (Meyer et al., 2009; Li & Sun, 2017). Por outro lado, é relevado o interesse de incluir tanto instituições formais como informais para a análise do impacto da envolvente institucional nas organizações (Marano et al., 2016). É também reforçado neste trabalho as vantagens de perceber o impacto institucional e os seus atributos quando se ingressa em ambiente internacional (Golesorkhi et al., 2009). Além disso, este estudo utiliza como dados base de dados bastante comuns e já utilizados mantendo um elevado nível de comparabilidade.

## 5.1. Limitações e estudos futuros

Este estudo teve algumas limitações que poderão ser oportunidades para investigações futuras. Primeiramente, existem alguns países que não foram abrangidos, levando a que não pudessem ser retiradas conclusões de alguns *clusters* de países. No futuro, poderá ser utilizada uma amostra maior, onde estes países em falta também sejam incluídos e perceber se os padrões de impacto continuam similares. Além disso, o estudo não contemplou nenhuma variável moderadora, a literatura considera como mais relevantes os *business group affiliation* (Khanna & Rivkin, 2001), *firm size* (LiPuma et al., 2013) entre outros, poderá para o futuro ser interessante introduzir estes elementos e comparar os resultados.

Em segundo lugar, houveram algumas limitações de dados, as bases de dados utilizadas para a caracterização da envolvente formal e informal não estavam disponíveis para todos os países. Futuros estudos, poderão utilizar outras bases de dados complementares que também permitam classificar as envolventes.

Em terceiro lugar o estudo foi elaborado com dados de 2019, o que também poderá ter influenciado os resultados, o nível de exportação está em constante mudança. Próximos estudos poderão incluir outros períodos e comparar os resultados com estes dados.

Por último, foi considerada a perspectiva de North (1990) para classificar a envolvente institucional mas outros autores têm outras perspectivas como o caso de Scott (1995), ou a *framework* CAGE que divide a envolvente em outras quatro dimensões insitucionais (cultural, administrativa, geográfica e económica) (Ghemawat, 2001).

## 5.2. Impactos na gestão

Este estudo traz algumas implicações para as empresas e para as práticas de gestão que são importantes de mencionar. Primeiramente esta investigação apela à necessidade dos gestores terem em conta a envolvente institucional de cada país que pretendem operar.

Além disso, pretende-se auxiliar os gestores a definirem as suas estratégias de internacionalização tanto para os países desenvolvidos como emergentes. Ao nível dos países desenvolvidos, a prática é mais comum e as instituições são mais sólidas. No entanto, como evidenciado neste trabalho nas economias emergentes é mais provável de encontrar ineficiências institucionais e falhas de mercado, para as quais os gestores devem estar preparados para enfrentar.

Por último, este trabalho vem reforçar a importância da exportação como forma de internacionalização das organizações, vindo trazer detalhes específicos de quais os fatores institucionais mais relevantes em cada grupo de países, contribuindo que as empresas possam adequar e planejar as suas estratégias de forma mais assertiva.



## Referências Bibliográficas

- Alexiou, C., Vogiazas, S., & Solovev, N. (2020). Economic growth and quality of institutions in 27 post socialist economies. *Journal of Economic Studies*, 47(4), 769-787. <http://dx.doi.org/10.1108/JES-02-2019-0069>
- Anderson, J. E., & Marcouiller, D. (2002). Insecurity and the pattern of trade: An empirical investigation. *Review of Economics and Statistics*, 84(2), 342–352. <https://doi.org/10.1162/003465302317411587>
- Araujo, L, Mion, G and Ornelas, E. 2012. 'Institutions and Export Dynamics'. *London, Centre for Economic Policy Research*. [https://cepr.org/active/publications/discussion\\_papers/dp.php?dpno=8809](https://cepr.org/active/publications/discussion_papers/dp.php?dpno=8809)
- Berkowitz, D., Moenius, J., & Pistor, K. (2006). Trade, law, and product complexity. *Review of Economics and Statistics*, 88(2), 363–373. <http://www.mitpressjournals.org/doi/pdf/10.1162/rest.88.2.363>
- Bratti, M., & Felice, G. (2012). Are exporters more likely to introduce product innovations?. *The World Economy*, 35(11), 1559-1598. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2012.01453.x>
- Brouthers, K. D. (2002). Institutional, cultural and transaction cost influences on entry mode choice and performance. *Journal of international business studies*, 33(2), 203-221. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8491013>
- Carvalho G. (2015). *A Relação entre as Exportações e o Crescimento Económico: Análise do Caso Português*. [Tese de mestrado, Universidade de Coimbra]. Repositório Científico da UC. [https://eg.uc.pt/bitstream/10316/28500/1/Trabalho%20de%20Projeto\\_Gon%C3%A7alo%20Carvalho.pdf](https://eg.uc.pt/bitstream/10316/28500/1/Trabalho%20de%20Projeto_Gon%C3%A7alo%20Carvalho.pdf).
- Castaño, N., de Luque, M. F. S., Wernsing, T., Ogliastri, E., Shemueli, R. G., Fuchs, R. M., & Robles-Flores, J. A. (2015). El Jefe: Differences in expected leadership behaviors across Latin American countries. *Journal of World Business*, 50(3), 584-597. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2014.12.002>
- Cuervo-Cazurra, A. (2006). Who cares about corruption? *Journal of international business studies*, 37(6), 807-822. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400223>
- Cuervo-Cazurra, A., & Dau, L. A. (2009). Structural reform and firm exports. *Management International Review*, 49(4), 479–507. <https://doi.org/10.1007/s11575-009-0005-8>

- Daniel, S. J., Cieslewicz, J. K., & Pourjalali, H. (2012). The impact of national economic culture and country-level institutional environment on corporate governance practices. *Management International Review*, 52(3), 365-394. <http://www.jstor.org/stable/41494977>
- De Jong, E., & Bogmans, C. (2011). Does corruption discourage international trade?. *European Journal of Political Economy*, 27(2), 385-398. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2010.11.005>
- Deng, P., & Zhang, S. (2018). Institutional quality and internationalization of emerging market firms: Focusing on Chinese SMEs. *Journal of Business Research*, 92, 279-289. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.07.014>
- Dikova, D., Sahib, P. R., & Van Witteloostuijn, A. (2010). Cross-border acquisition abandonment and completion: The effect of institutional differences and organizational learning in the international business service industry, 1981–2001. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 223-245. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.10>
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160. <https://www.jstor.org/stable/2095101>
- Ferreira, M., Reis, N. e Serra, F. (2011). *Negócios Internacionais e Internacionalização para as Economias Emergentes*, Lidel Edições técnicas, Lisboa, Portugal.
- Figueira, S., Torres de Oliveira, R., Rottig, D., & Spigarelli, F. (2021). Lessons on a novel integration approach of emerging market acquisitions in developed countries. *International Journal of Emerging Markets*, 16(4), 645-673. <http://dx.doi.org/10.1108/IJOEM-01-2019-0077>
- Gao, G.Y., Murray, J.Y., Kotabe, M. & Lu, J. (2010). ‘A “strategy tripod” perspective on export behaviors: Evidence from domestic and foreign firms based in an emerging economy.’ *Journal of International Business Studies*, 41(3), 377-396. <http://dx.doi.org/10.1057/jibs.2009.27>
- Gaur, A. S., Kumar, V., & Singh, D. (2014). Institutions, resources, and internationalization of emerging economy firms. *Journal of World Business*, 49(1). 10.1016/j.jwb.2013.04.002
- Ghemawat, P. (2007). Managing differences: The central challenge of global strategy. *Harvard Business Review*, 85(3), 58-68. <https://hbr.org/2007/03/managing-differences-the-central-challenge-of-global-strategy>

- Golesorkhi, S., Mersland, R., Randøy, T., & Shenkar, O. (2019). The performance impact of informal and formal institutional differences in cross-border alliances. *International Business Review*, 28(1), 104-118. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.08.006>
- Greenwood, R., Oliver, C., Sahlin, K., & Suddaby, R. (Eds.). (2008). *The Sage handbook of organizational institutionalism*. London: SAGE. <https://www.doi.org/10.4135/9781849200387>
- Hall Jr, E. H., & Lee, J. (2008). Assessing the impact of export performance: A critical analysis of its effect on diversification. *Journal of Global Business Management*, 4(1), 56-65. <http://www.jgbm.org/page/7%20Dr.%20Ernest%20H.%20Hall%20.pdf>
- Hambrick, D. C., & Ming-Jer Chen. (2008). New Academic Fields as Admittance-Seeking Social Movements: The Case of Strategic Management. *Academy of Management Review*, 33(1), 32–54. <https://doi.org/10.5465/AMR.2008.27745027>
- He, X., Brouthers, K. D., & Filatotchev, I. (2018). Market orientation and export performance: the moderation of channel and institutional distance. *International Marketing Review*, 35(2), 258-279. <https://doi.org/10.1108/imr-09-2015-0194>
- Helmke, G., & Levitsky, S. (2004). Informal institutions and comparative politics: A research agenda. *Perspectives on politics*, 2(4), 725-740. <https://doi.org/10.1017/S1537592704040472>
- Hofstede, G. (1980). Culture and organizations. *International studies of management & organization*, 10(4), 15-41. <https://doi.org/10.1080/00208825.1980.11656300>
- Hoskisson, R. E., Eden, L., Chung, M. L., & Wright, M. (2000). Strategy in emerging economies. *The Academy of Management Journal*, 43(3), 249–267. <https://doi.org/10.5465/1556394>
- Hotho, J. J., & Pedersen, T. (2012). Beyond the 'rules of the game': Three institutional approaches and how they matter for international business. *Handbook of institutional approaches to international business*. <https://doi.org/10.1002/smj.720>
- House, R., Javidan, M., Hanges, P., & Dorfman, P. (2002). Understanding cultures and implicit leadership theories across the globe: an introduction to project GLOBE. *Journal of world business*, 37(1), 3-10. [https://doi.org/10.1016/S1090-9516\(01\)00069-4](https://doi.org/10.1016/S1090-9516(01)00069-4)
- International Monetary Fund (2019). World Economic Outlook. Global Manufacturing Downturn, Rising Trade Barriers. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/10/21/World-Economic-Outlook-October-2019-Global-Manufacturing-Downturn-Rising-Trade-Barriers-48513>

- Ionascu, D., Meyer, K. E., & Estrin, S. (2004). *Institutional distance and international business strategies in emerging economies*. <https://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/40114/wp728.pdf>
- Ito, K. (1997). Domestic competitive position and export strategy of Japanese manufacturing firms: 1971–1985. *Management science*, 43(5), 610-622. <https://doi.org/10.1287/mnsc.43.5.610>
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2011). The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues. *Hague Journal on the Rule of Law*, 3(2), 220-246. <https://doi.org/10.1017/S1876404511200046>
- Khanna, T., & Rivkin, J. W. (2001). Estimating the performance effects of business groups in emerging markets. *Strategic management journal*, 22(1), 45-74. [https://doi.org/10.1002/1097-0266\(200101\)22:1<45::AID-SMJ147>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/1097-0266(200101)22:1<45::AID-SMJ147>3.0.CO;2-F)
- Kim, H., & Song, J. (2017). Filling institutional voids in emerging economies: The impact of capital market development and business groups on M&A deal abandonment. *Journal of International Business Studies*, 48(3), 308-323. <https://doi.org/10.1057/s41267-016-0025-0>
- Kim, Z., & Jung, M. (2009). Theoretical approach to define emerging markets and emerging market global companies: Double triangle model. *International Area Review*, 12(1), 1-15. <https://doi.org/10.1177/223386590901200101>
- Korsakienė, R., Diskienė, D., & Smaliukienė, R. (2015). Institutional theory perspective and internationalization of firms. How institutional context influences internationalization of SMEs?. *Entrepreneurship and sustainability issues*, 2(3), 142-153. <http://jssidoi.org/jesi/article/45>
- Kostova, T. (1997). Country institutional profiles: Concept and measurement. *Academy of management proceedings*, 1997 (1), 180-184. <https://doi.org/10.5465/ambpp.1997.4981338>
- Kostova, T. (1999): “Transnational Transfer of Strategic Organizational Practices: A Contextual Perspective,” *Academy of Management Review* 24(2), 308-324. <https://doi.org/10.5465/amr.1999.1893938>
- Kostova, T., Beugelsdijk, S., Scott, W. R., Kunst, V. E., Chua, C. H., & van Essen, M. (2020). The construct of institutional distance through the lens of different institutional perspectives: Review, analysis, and recommendations. *Journal of International Business Studies*, 51(4), 467-497. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00294-w>

- Krammer, S. M., Strange, R., & Lashitew, A. (2018). The export performance of emerging economy firms: The influence of firm capabilities and institutional environments. *International Business Review*, 27(1), 218-230. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.07.003>
- Krasniqi, B. A., & Desai, S. (2017). Institutions and export performance in 26 transition economies. *Entrepreneurship in transition economies* 57-73. 10.1007/978-3-319-57342-7\_4
- Lanz, R., Lee, W., & Stolzenburg, V. (2019). Distance, formal and informal institutions in international trade . WTO Staff Working Paper. <http://dx.doi.org/10.30875/a3af8f03-en>
- Lee, M., Yin, X., Lee, S., Weng, D. H., & Peng, M. (2015). The impact of home country institutions on new venture export: Examining new ventures in transition economies. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 823-848. <http://dx.doi.org/10.1007/s11365-014-0316-5>
- Leonidou, L. C., Katsikeas, C. S., & Coudounaris, D. N. (2010). Five decades of business research into exporting: A bibliographic analysis. *Journal of International Management*, 16(1), 78-91. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2009.06.001>
- Li, J., Vertinsky, I., & Zhang, H. (2013). The quality of domestic legal institutions and export performance. *Management international review*, 53(3), 361-390. 10.1007/s11575-012-0146-z
- LiPuma, J. A., Newbert, S. L., & Doh, J. P. (2013). The effect of institutional quality on firm export performance in emerging economies: a contingency model of firm age and size. *Small Business Economics*, 40(4), 817-841. 10.1007/s11187-011-9395-7
- London, T., & Hart, S. L. (2004). Reinventing strategies for emerging markets: Beyond the transnational model. *Journal of International Business Studies*, 35(5), 350–370. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400099>
- Lu, J., Xu, B., & Liu, X. (2009). The effects of corporate governance and institutional environments on export behavior in emerging economies. *Management International Review*, 49(4), 455–478. 10.1007/s11575-009-0004-9
- Luiz, J., Stringfellow, D. & Jeffhas, A. (2017). ‘Institutional complementarity and substitution as an internationalization strategy: The emergence of an African multinational giant.’ *Global Strategy Journal*, 7(1), 83-103. <https://doi.org/10.1111/gsj.1143>
- Mantzavinos, C., North, D. C., & Shariq, S. (2004). Learning, institutions, and economic performance. *Perspectives on Politics*, 2(1), 75-84. <https://doi.org/10.1017/S1537592704000635>

- Marano, V., Arregle, J. L., Hitt, M. A., Spadafora, E., & van Essen, M. (2016). Home country institutions and the internationalization-performance relationship: A meta-analytic review. *Journal of Management*, 42(5), 1075-1110. <https://doi.org/10.1177/0149206315624963>
- Marôco, J. (2014). *Análise Estatística com o SPSS Statistics*. 6ª Ed. Pêro Pinheiro
- Meyer, K. E., Estrin, S., Bhaumik, S. K., & Peng, M. W. (2009). Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*, 30(1), 61–80. <http://eprints.lse.ac.uk/4217/>
- Muralidharan, E., & Pathak, S. (2017). Informal institutions and international entrepreneurship. *International Business Review*, 26(2), 288-302. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2016.07.006>.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Nunn, N., & Trefler, D. (2014). Domestic institutions as a source of comparative advantage. *Handbook of international economics*, 4, 263-315. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00005-7>
- Pattnaik, C., Choe, S., & Singh, D. (2015). Impact of host country institutional context on subsidiary performance. *Management Decision*. 53(1), 198-220. <http://dx.doi.org/10.1108/MD-08-2014-0514>
- Peng, M. W. (2002). Towards an Institution-Based View of Business Strategy. *Asia Pacific Journal of Management*, 19(2/3), 251. <https://doi.org/10.1023/A:1016291702714>
- Peng, M. W., Sunny Li Sun, Pinkham, B., & Hao Chen. (2009). The Institution-Based View as a Third Leg for a Strategy Tripod. *Academy of Management Perspectives*, 23(3), 63–81. <https://doi.org/10.5465/AMP.2009.43479264>
- Peng, M. W., Wang, D. Y. L., & Yi Jiang. (2008). An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 39(5), 920–936. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400377>
- Peng, M.W. and P. Heath. (1996). “The Growth of the Firm in Planned Economies in Transition: Institutions, Organizations, and Strategic Choice.” *Academy of Management Review*, 21(2), 492–528. <https://www.jstor.org/stable/258670>
- Ranjan, P., & Lee, J. Y. (2007). Contract enforcement and international trade. *Economics & Politics*, 19(2), 191–218. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0343.2007.00308.x>
- Ruzekova, V., Kittova, Z., & Steinhauser, D. (2020). Export performance as a measurement of competitiveness. *Journal of Competitiveness*, 12(1), 145–160. <http://dx.doi.org/10.7441/joc.2020.01.09>

- Salomon, R., & Shaver, M. (2005). Export and domestic sales: Their interrelationship and determinants. *Strategic Management Journal*, 26(9), 855–871. <https://www.jstor.org/stable/20142273>
- Schwab, K. (2018). The global competitiveness report 2018. In *World Economic Forum*, 671. <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/chapter-3-benchmarking-competitiveness-in-the-fourth-industrial-revolution-introducing-the-global-competitiveness-index-4-0/>
- Scott, W. R. (1995). Institutions and firms. Foundations for organizational science.
- Singh, K. (2007). The limited relevance of culture to strategy. *Asia Pacific Journal of Management*, 24(4), 421-428. <http://dx.doi.org/10.1007/s10490-007-9057-0>
- Sousa, C. M., Martínez-López, F. J., & Coelho, F. (2008). The determinants of export performance: A review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, 10(4), 343-374. 10.1111/j.1468-2370.2008.00232.x
- Terjesen, S., & Hessels, J. (2007). Indirect Internationalization of New Ventures: A Development And Test of Two Theories. In *Babson College Entrepreneurship Research Conference (BCERC)*, 1-15. <https://eprints.qut.edu.au/12932/1/12932a.pdf>
- The World Bank (2020) Exports of goods and services <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.GNFS.CD>
- Thornton, J. (1997). Exports and economic growth: Evidence from 19th Century Europe. *Economics Letters*, 55(2), 235-240. [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(97\)00074-8](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(97)00074-8)
- Xu, D., & Meyer, K. E. (2013). Linking theory and context: ‘Strategy research in emerging economies’ after Wright et al. (2005). *Journal of Management Studies*, 50(7), 1322-1346. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2012.01051.x>
- Young, M. N., Peng, M. W., Ahlstrom, D., Bruton, G. D., & Jiang, Y. (2008). Corporate governance in emerging economies: A review of the principal–principal perspective. *Journal of management studies*, 45(1), 196-220. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2007.00752.x>
- Zou, S., & Stan, S. (1998). The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International marketing review*, 15 (5), 333-56. <https://doi.org/10.1108/02651339810236290>