

ESFORÇOS DE INOVAÇÃO FACE AOS OBSTÁCULOS INSTITUCIONAIS NA AMÉRICA LATINA: IDENTIFICANDO OS EFEITOS DA INTERNACIONALIZAÇÃO ACELERADA E DOS GATILHOS RELACIONAIS

RONY CASTRO FERNANDES DE SOUSA

VITOR DA SILVA BITTENCOURT
UNIVERSIDADE NOVE DE JULHO UNINOVE

ANGELICA PIGOLA
UNIVERSIDADE NOVE DE JULHO UNINOVE

PRISCILA REZENDE DA COSTA

ESFORÇOS DE INOVAÇÃO FACE AOS OBSTÁCULOS INSTITUCIONAIS NA AMÉRICA LATINA: IDENTIFICANDO OS EFEITOS DA INTERNACIONALIZAÇÃO ACELERADA E DOS GATILHOS RELACIONAIS

1. INTRODUÇÃO

A possibilidade de a firma multinacional trazer benefícios para o país de origem depende de uma política articulada do país. As políticas de apoio, como o financiamento à internacionalização, devem ter como contrapartida: a exigência de geração de empregos no mercado doméstico; o aumento das exportações, a transferência de tecnologia via criação de escritórios de engenharia e aumento de gastos em P&D (Além & Cavalcanti, 2005).

A adoção de esforços à inovação de forma relacionada aos recursos da firma, incluindo produtos, processos e investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D), é um fator necessário para a competitividade e longevidade empresarial (Freel, 2000).

Conforme estudo do World Economic Fórum – WEF em 2018, os países da América Latina têm se esforçado para melhorar competitividade, crescimento econômico e produtividade, incentivando a criação de negócios inovadores que atraiam empresas internacionais. Os motores de crescimento desses países estão passando por alterações devido à competição internacional e à desaceleração da economia global. As iniciativas de integrações como a “*Pacific Alliance*” (Aliança do Pacífico) são exemplos dos esforços conjuntos para a integração regional e a simplificação de procedimentos aduaneiros que ampliem o potencial de crescimento desses países.

A observação da experiência internacional mostra que as políticas públicas de apoio à internacionalização das empresas incluem elementos como: i) liberalização das restrições aos investimentos diretos no exterior – tendo em vista que implicam saída de divisas (isso foi particularmente relevante no caso de países em desenvolvimento e nas economias em transição; ii) criação de instrumentos internacionais que facilitem e protejam os investimentos no exterior; iii) informação e assistência técnica; iv) incentivos fiscais; v) mecanismos de seguros para os investimentos; e v) financiamento (UNCTAD, 2004b).

As experiências bem-sucedidas de apoio à internacionalização apontam a necessidade da adoção de critérios claros para a cobrança de desempenho das empresas apoiadas pelas políticas públicas, tais como: i) aumento das exportações; ii) transferências de tecnologia para o país de origem; iii) importação de insumos; e iv) repatriação de divisas (Além & Cavalcanti, 2005)

Com o objetivo de aprofundar o conhecimento acerca das intenções e estratégias das empresas que buscam apoio para o investimento no exterior, realizamos o estudo para identificar aspectos institucionais e gatilhos relacionais que potencialmente possam influenciar a internacionalização das empresas latino-americanas, incluindo tanto as que pleitearam recursos locais como outras que manifestam interesse em obter financiamento para investimentos internacionais.

2. PROBLEMA DE PESQUISA E OBJETO

A estrutura econômica mundial tem sido crescentemente moldada pela expansão das empresas transnacionais, principalmente, a partir dos anos 1990. Alguns aspectos têm sido marcantes na liderança dessas empresas em nível global (Stopford, 1994).

Apesar das claras evidências da crescente importância das empresas transnacionais na economia mundial, nos países da América Latina a elaboração de políticas públicas de incentivo à internacionalização das empresas de capital nacional ainda é muito incipiente.

No caso do Brasil, por exemplo, até recentemente, os casos bem-sucedidos de internacionalização decorreram da iniciativa das próprias empresas, não sendo o resultado de uma política deliberada do governo de apoio à criação de multinacionais brasileiras.

Em linhas gerais, a internacionalização das empresas é importante para assegurar e expandir mercados com a inovação dos seus bens e serviços. O acesso a mercados maiores fortalece a competitividade das empresas multinacionais pelas economias de escala, efeitos de especialização e de aprendizado e pelo fornecimento de uma maior base financeira para reinvestimentos e desenvolvimento tecnológico. O investimento no exterior também fortalece o acesso a mercados e a competitividade de outras firmas no país de origem via os efeitos de transbordamento para frente e para trás. Esses efeitos, em nível de firmas, afetam a performance do país como um todo, bem como, seus aspectos institucionais. Em particular, uma série de países em desenvolvimento conseguiu melhorar sua performance exportadora em função das atividades orientadas para a exportação das multinacionais nacionais e das firmas locais ligadas a elas (Além & Cavalcanti, 2005).

Diante deste cenário, como objetivo geral pretende-se responder a seguinte questão de pesquisa: Em que grau a internacionalização acelerada e os gatilhos relacionais potencializam os esforços à inovação das empresas nos países latino-americanos (LA) face à percepção sobre a gravidade dos obstáculos institucionais?

Objetivamos, também, sob os esforços à inovação (a) entender sua relação entre os obstáculos institucionais, considerando o porte das empresas; (b) e a idade das empresas nos países LA.

3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

3.1 Esforços de Inovação face os obstáculos institucionais

O investimento em P&D é um exemplo de recurso que se bem gerenciado amplia as possibilidades de se gerar valor e conseqüentemente a introdução de novos produtos e serviços no mercado, impulsionando assim os esforços à inovação (Goedhuys, 2007; Goedhuys & Sleuwagen, 2010; Crespi & Zuniga, 2012; Bradley et al., 2012).

Em países em desenvolvimento, as empresas em geral tendem a ter uma maior necessidade de adaptação para lidar de forma dinâmica com as constantes oscilações do ambiente: instabilidade política, corrupção generalizada, fraca proteção dos direitos de propriedade, entre outros fatores, que contribuem para irregularidades nas taxas de crescimento. Sendo assim, o posicionamento teórico da pesquisa está alinhado a nova economia institucional (NEI), que privilegia o ambiente institucionalizado e os custos relacionados as incertezas para estudo da evolução das instituições.

3.2 Internacionalização da Inovação

Segundo Marin & Bell (2010), Criscuolo & Narula (2007), Cantwell & Piscitello (2007) e Lehrer *et al* (2011), a competitividade das empresas inovadoras atuantes em países em desenvolvimento é afetada pela internacionalização nas atividades de P&D. Isso ocorre, porque os fatores que determinam a competição de forma globalizada são cada vez mais atingidos por empresas atuantes no exterior.

Frente aos desafios da inovação aberta e da internacionalização, considerando as empresas de economias emergentes, assume destaque o surgimento das Born Globals (BGs), empresas que desde a concepção já nascem internacionalizadas e que por conta disso, eliminam algumas etapas deste processo (Hemais & Hilal, 2002; Machado, 2009) apud Sousa, Costa & Bittencourt (2019).

A literatura recente ressalta que empresas inovadoras obtêm maiores níveis de competitividade em seu negócio no exterior já no início de suas atividades e para se adaptar as rápidas mudanças no ambiente, elas estabelecem alianças (Helfat et al, 2007) como forma de multiplicar as competências, alavancar as capacidades (Karimi & Walter, 2015) e transformar recursos internos em competências essenciais. Destaca-se, ainda, que a flexibilidade oferecida pelas alianças se revela frequentemente mais eficaz do que o desenvolvimento interno (Afuah, 2001).

3.3 Gatilhos relacionais em inovação

A aprendizagem organizacional pode ser dividida em dois tipos: *exploration* e *exploitation*. A *exploration* se refere a um tipo de aprendizado que tem como foco o desenvolvimento de oportunidades (Koza & Lewin, 1998; Rothaermel & Deeds, 2004), estimulando mudanças comportamentais, por meio de novas descobertas, experimentação, flexibilização (March, 1991) para aumentar a capacidade de sobrevivência. Já a *exploitation* tem como foco o aprimoramento de uma capacidade já existente (Rothaermel & Deeds, 2004), por meio de melhorias e mudanças (March, 1991).

Segundo Lin e Darnall (2015), um fator importante sobre as alianças estratégicas é que quando são formadas, como por exemplo incubadoras, parques tecnológicos, universidades e institutos de pesquisa, fornecedores, clientes e outras empresas (não concorrentes), demandam uma estrutura multidimensional, contendo: (a) a criação de vínculos de confiança e pensamento sinérgico para resultar em posicionamentos e respostas confiáveis, promovendo a sensibilidade frente as oportunidades de inovação e ideias que facilitem a troca de aprendizados (Kim & Song, 2007; Schreiner *et al*, 2009); (b) aprendizagem organizacional – capacidade de obtenção, integração, transformação e exploração dos recursos provenientes da aliança, com a finalidade de obter melhores resultados frente ao mercado (Zahra & George, 2002) apud (Sousa *et al*, 2019); (c) proatividade – processos e rotinas que tornem a formação de alianças uma rotina para a empresa, de modo a identificar potenciais parceiros que complementem os recursos; e (d) transformação das alianças – processos que contribuam para a melhoria e implementação de ajustes necessários para potencializar o desempenho da empresa (Kale *et al*, 2002).

4. DISCUSSÃO

O contexto da pesquisa foi a América Latina e a abordagem foi quantitativa explicativa (Hair et al., 2009; Creswell & Creswell, 2017), de dados secundários. Para isso, foram analisadas 14.064 empresas de 20 países da América Latina sobre questões relativas aos esforços à inovação. A base de dados foi do Enterprise Survey do Banco Mundial no período de 2006 a 2018.

Segundo Richardson (1985), a pesquisa quantitativa, traz uma abordagem que se caracteriza pelo emprego da quantificação, tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento dessas através de técnicas estatísticas, desde as mais simples até as mais complexas. Destaca-se que os dados utilizados são de natureza secundária.

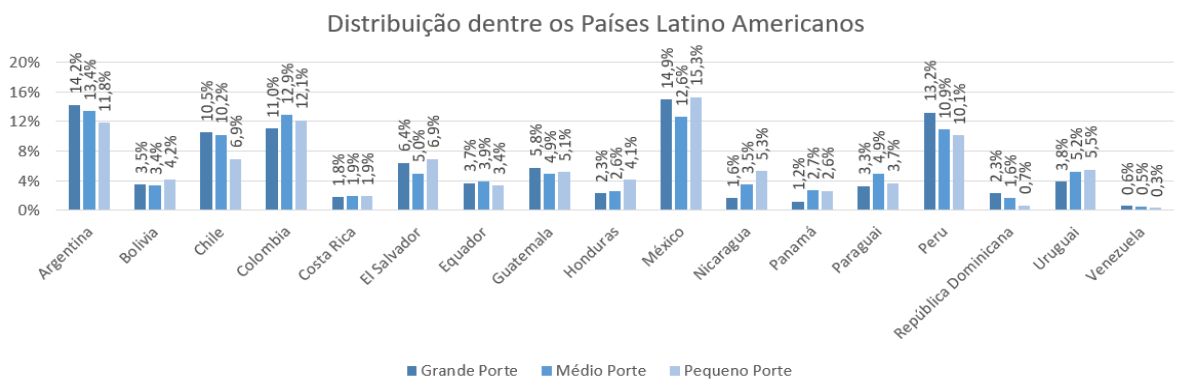
Os dados foram obtidos no banco de micro dados do *Enterprise Survey* do Banco Mundial, de 2006 a 2018, contendo 14.064 empresas que responderam questões relativas aos seus esforços à inovação nos últimos três anos, indicando se realizaram inovações em produtos, serviços ou investimentos em pesquisa e desenvolvimento dos seguintes países LA: Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Costa Rica, El Salvador, Equador, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela.

No *Enterprise Survey* do Banco Mundial são coletadas uma ampla variedade de informações qualitativas e quantitativas por meio de entrevistas pessoais com gerentes e proprietários de empresas, sobre o ambiente de negócios em seus países e a produtividade de suas empresas. Os tópicos abordados nas pesquisas corporativas incluem infraestrutura, comércio, finanças, regulamentos, impostos e licenciamento de negócios, corrupção, crime e informalidade, finanças, inovação, trabalho e percepções sobre os obstáculos para se fazer negócios (World Bank, 2018).

Para análise dos dados, contemplou a padronização e limpeza da base, a partir do tratamento feito (*missing data*) sob observações atípicas (*outliers*). O banco de dados final contemplou 14.064 empresas latino-americanas, as quais foram avaliadas pela variável dependente - esforços à inovação, pela variável independente - obstáculos institucionais, pelas variáveis moderadoras - internacionalização acelerada e gatilhos relacionais) e pela variável de controle - características empresariais. As informações dos dados secundários foram sintetizadas em gráficos, de modo a facilitar a leitura e entendimento para validação das questões de pesquisa apresentadas.

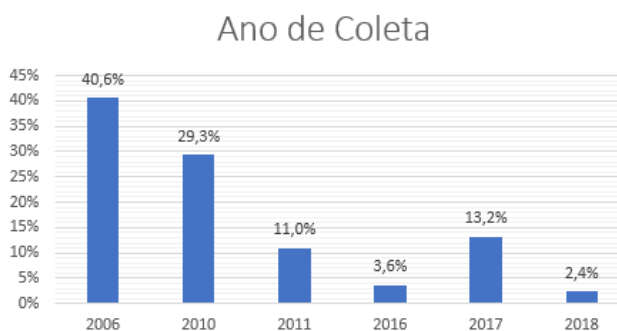
O gráfico 1, segundo porte das empresas os países em representatividade decrescente foram: México com 14,3% (14,9% GP, 12,6% MP e 15,3% PP), Argentina 13,1% (14,2% GP, 13,4 MP e 11,8% PP) e Colômbia 12,0% (11,0% GP, 12,9% MP e 12,1% PP), seguido do Peru 11,4% (13,2% GP, 10,9% MP e 10,1% PP) e do Chile 9,2% (10,5% GP, 10,2% MP e 6,9%), e juntos representaram 60,0% da amostra total, ou seja, 8.356 empresas de um total de 14.064.

Gráfico 1. Distribuição entre países LA. Fonte: Elaborado pelos autores



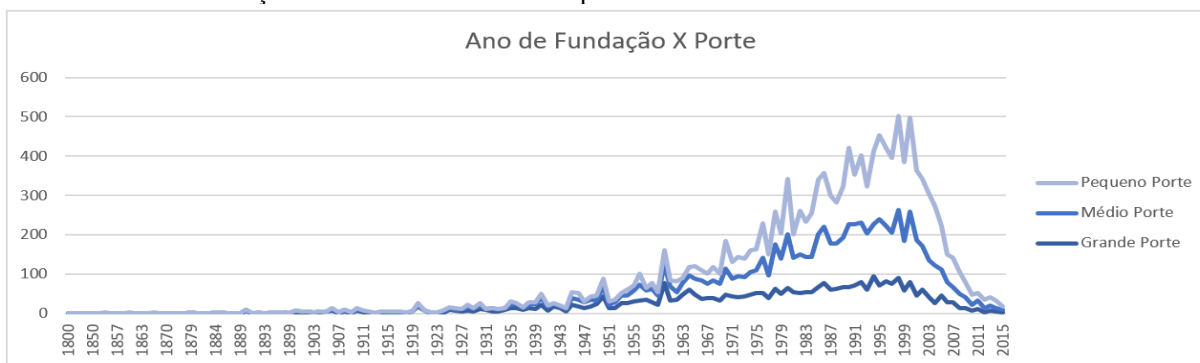
O gráfico 2, apresenta o percentual de distribuição das empresas por ano onde, 40,6% foram coletados no ano de 2006, 29,3% foram coletados em 2010 e 13,20% em 2017, representando 83,10% da amostra total, ou seja, 11.680 empresas de um total de 14.064.

Gráfico 2 – Distribuição dos dados por ano. Fonte: Elaborado pelos autores.



O gráfico 3, conforme classificação do Enterprise Survey do Banco Mundial, constatou-se que a maior parte das empresas era de pequeno porte entre 5 a 19 trabalhadores (39,1%) e de médio porte entre 20 a 99 trabalhadores (36,4%), representando 75,50% da amostra total, ou seja, 10.621 empresas de um total de 14.064. Observa-se também um maior contingente de empresas de grande porte fundadas entre 1991 e 2003, cerca de 5151 empresas (36.7%) da amostra total.

Gráfico 3 – Ano de Função e Porte. Fonte: Elaborado pelos autores.



O gráfico 4, apresenta que a grande maioria das empresas não fazia uso de tecnologia licenciada de empresas estrangeiras (85.8%) e não possuía certificação de qualidade reconhecido internacionalmente (77.1%), conseqüentemente, a maioria das empresas não possuía evidências de uso de gatilhos relacionais (69.2%), o que, em parte, pode estar associado à predominância do pequeno porte das empresas da amostra e sua provável restrição de recursos.

No gráfico 5, não há evidências de internacionalização acelerada (92,9%), ou seja, não foi expressivo o número de empresas com no máximo 15 anos de fundação e com no mínimo 5% de vendas exportadas diretamente.

Gráfico 4 – Uso Tecnologia. Fonte: Elaborado pelos autores.

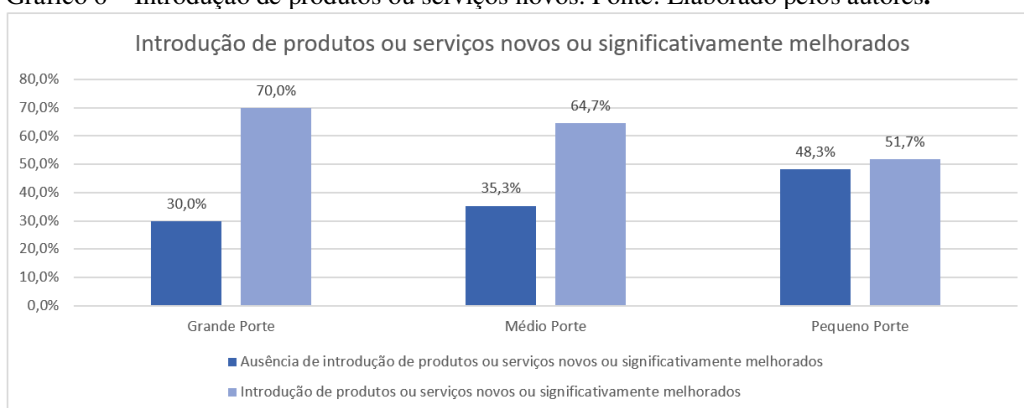


Gráfico 5 – Internacionalização. Fonte: Elaborado pelos autores



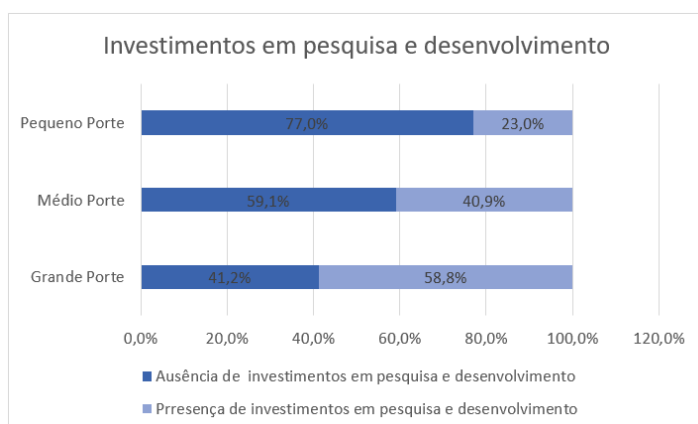
A respeito dos esforços de inovação, no gráfico 6, nota-se a maior parte das empresas (62.1%), introduziram produtos ou serviços novos ou significativamente melhorados nos últimos três anos, sendo 51.7% PP, 64.7% MP e 70.0% GP.

Gráfico 6 – Introdução de produtos ou serviços novos. Fonte: Elaborado pelos autores.



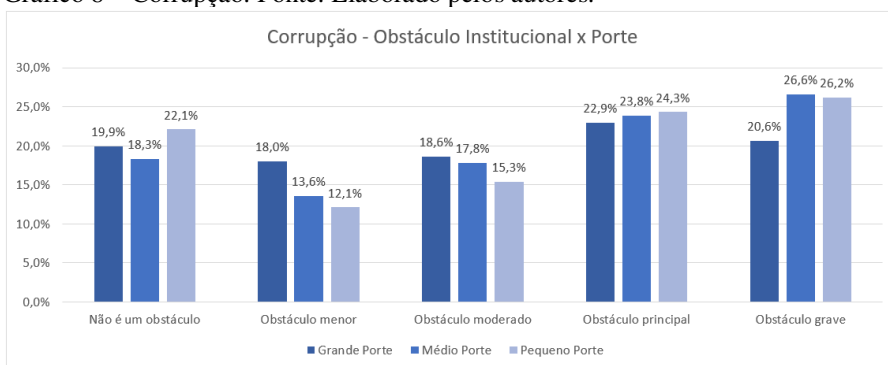
O gráfico 7, apresenta os investimentos em P&D onde 59.1% na amostra geral (sendo: 77.0% PP, 59.1% MP e 41.2% GP) das empresas não realizaram quaisquer investimentos nesta área no último ano fiscal.

Gráfico 7 – Investimento em P&D. Fonte: Elaborado pelos autores.



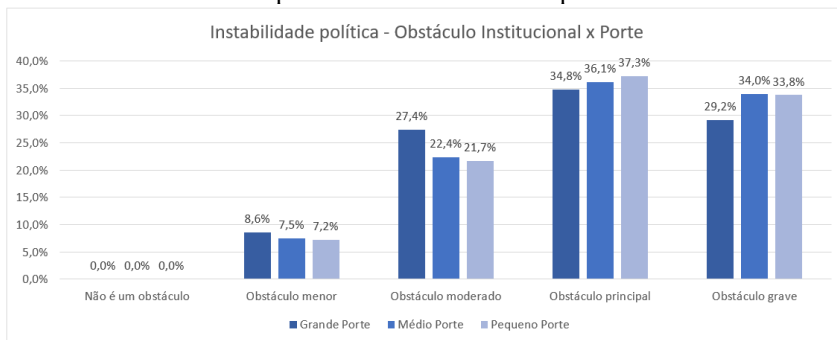
Em relação à percepção sobre a gravidade dos obstáculos institucionais, o gráfico 8 denota que as empresas latino-americanas que integraram a amostra julgaram a corrupção como um obstáculo principal (23.7%, sendo 24.3% PP, 23.8% MP e 22.9% GP), ou muito grave (24.5%, sendo 26.2% PP, 26.6% MP e 20.6% GP).

Gráfico 8 – Corrupção. Fonte: Elaborado pelos autores.



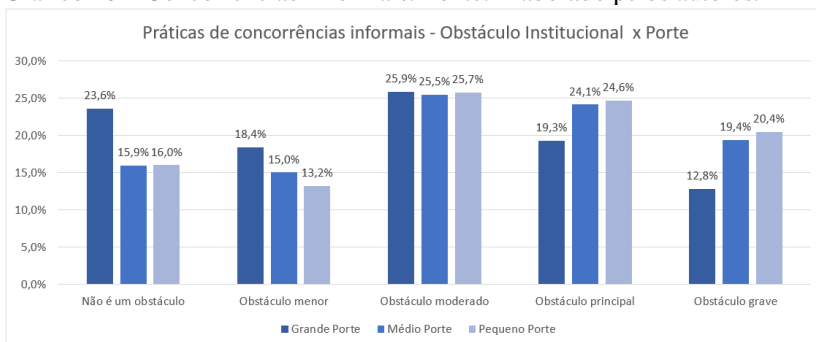
O gráfico 9, a instabilidade política - obstáculo institucional versus porte, foi considerada representativa, onde 36,1% das empresas consideraram o assunto como obstáculo institucional principal (37,3% PP, 36,1% MP e 34,8% GP) e 32,3% consideram este fator como obstáculo institucional grave (33,8% GP, 34,0% MP e 29,2% GP).

Gráfico 9 – Instabilidade política. Fonte: Elaborado pelos autores.



O gráfico 10, destaca que a maior parte das empresas (48,4%) consideraram as práticas de concorrência informais um obstáculo institucional principal ou moderado dentro da amostra (25,7% obstáculo principal e 22,7% como obstáculo moderado).

Gráfico 10 – Concorrências Informais. Fonte: Elaborado pelos autores.



5. CONCLUSÃO

Em resposta a questão de pesquisa sobre os efeitos da internacionalização acelerada e os gatilhos relacionais nos esforços à inovação das empresas nos países latino-americanos (LA) face à percepção sobre a gravidade dos obstáculos institucionais, damos ênfase a internacionalização acelerada que afetou direta e positivamente os esforços à inovação, logo, a medida que há internacionalização acelerada maior os níveis de esforços à inovação das

empresas LA (Oviatt & Mcdougall, 1994; Hemais & Hilal, 2002; Dib, 2008; Machado, 2009; Drnevich & Kriauciunas, 2011).

Foi identificado a existência, do efeito moderador da internacionalização acelerada na relação entre a percepção dos obstáculos institucionais e os esforços de inovação. O mesmo se repete na percepção a respeito da gravidade referente aos obstáculos institucionais que afetou direta e positivamente os esforços atrelados à inovação, logo, existe uma correlação positiva, de quanto maior é a percepção a respeito da gravidade dos obstáculos institucionais, maior é o nível dos esforços à inovação por parte das empresas LA.

Em consideração a gravidade dos obstáculos institucionais e, conduzir os esforços à inovação, as empresas LA podem ser capazes de avançar de forma mais rápida em direção às transformações comerciais e tecnológicas, fazendo uso de gatilhos relacionais e, oferecendo, conseqüentemente, produtos, serviços e investimentos de P&D mais assertivos aos consumidores, envolvendo-os de novas maneiras e conectando-se melhor à nichos específicos (Christensen *et al*, 2015) desprovidos de inovação disruptiva.

Limitações frente ao estudo, foram observadas. A primeira, refere-se a pesquisa realizada com empresas de tipos de atuações abrangentes em diversos tamanhos. A segunda, refere-se a demanda considerável de recursos por parte da Enterprise Survey do Banco Mundial para realização e confecção dos dados o que torna sua realização inviável em todos os anos, não evidenciando a evolução histórica completa dos países. Ainda propomos analisar outros dados secundários disponíveis anualmente, como por exemplo, as patentes submetidas por cada país.

Enfim, falta avançar nos estudos sobre esta relação moderadora dos gatilhos relacionais e fatores da internacionalização acelerada e seu impacto nos esforços à inovação, sobretudo do ponto de vista da análise dos seus elementos componentes, seja nos de comportamentos, habilidades, rotinas, processos e mecanismos de aprendizagem até a governança do conhecimento, voltados tanto para a inovação quanto para a mudança.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AFUAH, Allan. *Dynamic boundaries of the firm: are firms better off being vertically integrated in the face of a technological change?* Academy of Management journal, v. 44, n. 6, p. 1211-1228, 2001.

ALÉM, Ana Cláudia; CAVALCANTI, Carlos Eduardo de Siqueira. BNDES e o apoio a internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. Revista do BNDES, Rio de Janeiro, v. 12, n. 24, p. [43] -76, dez. 2005.

BRADLEY, Steven W. et al. *Capital is not enough: Innovation in developing economies.* Journal of Management Studies, v. 49, n. 4, p. 684-717, 2012.

CANTWELL, John; PISCITELLO, Lucia. *Attraction and deterrence in the location of foreign-owned R&D activities: the role of positive and negative spillovers.* International Journal of Technological Learning, Innovation and Development, v. 1, n. 1, p. 83-111, 2007.

CRESPI, Gustavo; ZUNIGA, Pluvia. *Innovation and productivity: evidence from six Latin American countries.* World development, v. 40, n. 2, p. 273-290, 2012.

CRESWELL, John W.; CRESWELL, J. David. *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches.* Sage publications, 2017.

CRISCUOLO, Paola; NARULA, Rajneesh. *Using multi-hub structures for international R&D: organizational inertia and the challenges of implementation.* Management International Review, v. 47, n. 5, p. 639-660, 2007.

CHRISTENSEN CM, RAYNOR M and MCDONALD R (2015) *What is disruptive innovation?* Harvard Business Review 17: 44–53.

DIB, L. A. *O processo de internacionalização de pequenas e médias empresas e o fenômeno born global: estudo do setor de software no Brasil*. 2008. 352f. 2008. Tese de Doutorado. Tese (Doutorado em Administração)-Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

DRNEVICH, Paul L.; KRIAUCIUNAS, Aldas P. *Clarifying the conditions and limits of the contributions of ordinary and dynamic capabilities to relative firm performance*. *Strategic management journal*, v. 32, n. 3, p. 254-279, 2011.

FREEL, Mark S. *Barriers to product innovation in small manufacturing firms*. *International Small Business Journal*, v. 18, n. 2, p. 60-80, 2000.

GOEDHUYS, Micheline. *Learning, product innovation, and firm heterogeneity in developing countries; Evidence from Tanzania*. *Industrial and Corporate Change*, v. 16, n. 2, p. 269-292, 2007.

GOEDHUYS, Micheline; SLEUWAEGEN, Leo. *High-growth entrepreneurial firms in Africa: a quantile regression approach*. *Small Business Economics*, v. 34, n. 1, p. 31-51, 2010.

HAIR, Joseph F. et al. *Análise multivariada de dados*. Bookman Editora, 2009.

HELFAT, C. E., FINKELSTEIN, S., MITCHELL, W., PETERAF, M., SINGH, H., TEECE, D., & WINTER, S. G. *Dynamic capabilities: Understanding strategic change in organizations*. Oxford: John Wiley & Sons, 2009.

HEMAIS, Carlos A.; HILAL, Adriana. *O processo de internacionalização da firma segundo a escola nórdica. A internacionalização das empresas brasileiras: estudos de gestão internacional*. Rio de Janeiro: Mauad, p. 15-40, 2002.

KALE, Prashant; DYER, Jeffrey H.; SINGH, Harbir. *Alliance capability, stock market response, and long-term alliance success: the role of the alliance function*. *Strategic management journal*, v. 23, n. 8, p. 747-767, 2002.

KARIMI, Jahangir; WALTER, Zhiping. *The role of dynamic capabilities in responding to digital disruption: A factor-based study of the newspaper industry*. *Journal of Management Information Systems*, v. 32, n. 1, p. 39-81, 2015.

KIM, Changsu; SONG, Jaeyong. *Creating new technology through alliances: An empirical investigation of joint patents*. *Technovation*, v. 27, n. 8, p. 461-470, 2007.

KOZA, Mitchell P.; LEWIN, Arie Y. *The co-evolution of strategic alliances*. *Organization science*, v. 9, n. 3, p. 255-264, 1998.

LEHRER, Mark; ASAKAWA, Kazuhiro; BEHNAM, Michael. *Home base-compensating R&D: Indicators, public policy, and ramifications for multinational firms*. *Journal of International Management*, v. 17, n. 1, p. 42-53, 2011.

LIN, Haiying; DARNALL, Nicole. *Strategic alliance formation and structural configuration*. *Journal of Business Ethics*, v. 127, n. 3, p. 549-564, 2015.

MACHADO, Fernanda Nedwed. *Estratégias de Internacionalização e seus resultados: um caso sul Rio-Grandense*. 2009.

MARCH, James G. *Exploration, and exploitation in organizational learning*. *Organization science*, v. 2, n. 1, p. 71-87, 1991.

MARIN, Anabel; BELL, Martin. *The local/global integration of MNC subsidiaries and their technological behaviour: Argentina in the late 1990s*. *Research Policy*, v. 39, n. 7, p. 919-931, 2010.

OVIATT, Benjamin M.; MCDUGALL, Patricia Phillips. *Toward a theory of international new ventures*. *Journal of international business studies*, v. 25, n. 1, p. 45-64, 1994.

RICHARDSON, R. J. *Pesquisa Social: Métodos e Técnicas*. Atlas: São Paulo, 1985.

ROTHAERMEL, Frank T.; DEEDS, David L. *Exploration, and exploitation alliances in biotechnology: A system of new product development*. *Strategic management journal*, v. 25, n. 3, p. 201-221, 2004.

SCHREINER, Melanie; KALE, Prashant; CORSTEN, Daniel. *What really is alliance management capability and how does it impact alliance outcomes and success?* Strategic Management Journal, v. 30, n. 13, p. 1395-1419, 2009.

STOPFORD, J. M. "The growing interdependence between transnational corporations and governments", Transnational Corporations, v..3, n. 1, UNCTAD, 1994.

UNCTAD. World Investment Report - "Outward FDI from developing countries is becoming important", World Investment Report, cap. I, 2004b.

WORLD BANK, T. *World Bank open data*. World Bank Web site (<http://www.enterprisesurveys.org/data>), 2018.

ZAHRA, Shaker A.; GEORGE, Gerard. *Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension*. Academy of management review, v. 27, n. 2, p. 185-203, 2002.