

Custos de transação e empreendedorismo sustentável: proposta de um framework de pesquisa

ANDREA CRISTINA DEIS RODRIGUES
UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE

GILBERTO PEREZ
UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE

Resumo

Com esse estudo buscou-se um melhor entendimento quanto ao empreendedorismo sustentável e os custos de transação (CT). O empreendedorismo é um tema de estudo na área de negócios que ganha força e preocupação considerando que o fenômeno da criação de negócios é acentuado como própria fonte de sobrevivência humana numa crise econômica. Os CT são determinantes para a longevidade dos negócios. Propõe-se, então, como objetivo deste trabalho, a construção de um framework de pesquisa destinado a compreender a gestão entre custos de transação e o empreendedorismo sustentável.

Palavras Chave

Empreendedorismo, Teoria do Custo de Transação (TCT), Racionalidade Limitada

Agradecimento a órgão de fomento

Agradecemos a oportunidade e espaço destinado a ciência onde a administração e gestão se somam a esforços para um planeta mais sustentável, que possa ser promotor e gerador de autonomia, liderança e consciência, conquistados através da educação, da pesquisa, do conhecimento e da atitude.

CUSTOS DE TRANSAÇÃO E EMPREENDEDORISMO SUSTENTÁVEL: proposta de um *framework* de pesquisa

RESUMO: Com esse estudo buscou-se um melhor entendimento quanto ao empreendedorismo sustentável e os custos de transação (CT). O empreendedorismo é um tema de estudo na área de negócios que ganha força e preocupação considerando que o fenômeno da criação de negócios é acentuado como própria fonte de sobrevivência humana numa crise econômica. Os CT são determinantes para a longevidade dos negócios. Propõe-se, então, como objetivo deste trabalho, a construção de um *framework* de pesquisa destinado a compreender a gestão entre custos de transação e o empreendedorismo sustentável.

Palavras-Chave: Custo de Transação, Empreendedorismo Sustentável;

1. INTRODUÇÃO

Devido às diversas crises sociais, econômicas e políticas vividas no país, a decisão de empreender, como mecanismo alternativo de empregabilidade, passa a se apresentar como uma forma de sobrevivência. O empreendedor tenderá a passar por diversos desafios, incluindo a observância dos custos de transação (CT) e suas premissas que, de forma estruturada, contribuem para o desenvolvimento estável da organização.

O empreendedorismo é tema de estudos recentes na área de negócios, que ganham força quando a preocupação com o fenômeno da criação de negócios é acentuada, como forma de fazer o próprio negócio e o desenvolvimento de formas de geração de emprego é buscado. Representa, sobretudo, uma importante forma de inserir as pessoas no ambiente social, econômico e político, pois a sociedade individual se preocupa em realizar ações inovadoras e transformadoras, por meio de iniciativas ousadas, caracterizadas como empreendedoras.

Os empreendedores são atores que desencadeiam e conduzem processos de criação e transformação de ambientes e situações que geram desenvolvimento. Esse conjunto de fatores associados às crescentes necessidades de geração de renda mantém o tema atual, influenciando o interesse em pesquisas e estudos relacionados ao empreendedorismo, onde cada etapa do empreendedorismo tem especificidades e contingências imprevistas. Essas transações normalmente demoram mais e mais do que o estimado na abertura e execução do processo de produção. Consequentemente, a suposição de CT em suas operações.

Os CT têm sido o foco de estudos realizados por diversos autores da Organização Industrial desde a década de 1970, após a publicação das obras de Oliver Williamson que estruturaram a Teoria dos Custos de Transação (TCT). A TCT baseia-se nos pressupostos comportamentais da lógica limitada e do comportamento oportunista dos atores nas negociações, a partir da premissa de que, em essência, o ser humano tem a busca de seu próprio interesse como guia e, para isso, não hesita em enganar, mentir e até mesmo prejudicar o parceiro comercial para obter uma vantagem.

Diante do potencial de ações oportunistas nas negociações com parceiros, Williamson (1979) defendeu a necessidade de estabelecer contratos em negociações, como a proteção contra o oportunismo, a fim de minimizar os CT resultantes das operações através do mecanismo de precificação. Os CT podem variar dependendo da especificidade dos ativos negociados, da frequência com que as transações são realizadas com o parceiro e da incerteza de mercado que emerge de eventos naturais ou comportamentais nas negociações. Por isso, a TCT argumenta que é possível minimizar esses custos e reduzir as perdas decorrentes de comportamentos oportunistas decorrentes dos comportamentos oportunistas dos sócios por meio da formalização de contratos nos

quais são acordados os comportamentos, responsabilidades e ações esperadas na transação, criando um ambiente de negócios mais previsível economicamente.

Com base nos pressupostos de que os CT podem estar presentes nos negócios, em geral, e que as iniciativas empreendedoras, especificamente, estão sujeitas a terem sua viabilidade comprometida diante da exposição a tais ocorrências, evidencia-se a importância de pesquisas relacionadas à identificação e desenvolvimento de meios processuais para a detecção, controle, monitoramento e otimização do uso de recursos pela mitigação dos efeitos dos CT. Propõe-se, então, como objetivo deste trabalho, a construção de um *framework* de pesquisa destinado a compreender a relação entre custos de transação (CT) e o empreendedorismo sustentável.

Na perspectiva dos empreendedores, o empreendedorismo sustentável apresenta potencial de maximizar lucros na exploração de oportunidades de negócio ligadas ao nicho ambiental ou social, ou a possibilidade de colaborar com seu ambiente ou comunidade (PARRISH, 2010). Alguns pesquisadores consideram empreendedores sustentáveis aqueles que são motivados por ganhos ambientais e sociais, além do financeiro. Nesse caso, um empreendedor que explora o nicho da sustentabilidade visando apenas ao lucro, não seria considerado um empreendedor sustentável (PATZELT; SHEPHERD, 2011).

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Tendo em consideração que a proposta central deste trabalho se refere à construção de um modelo a ser adotado na pesquisa relativa à compreensão da relação entre CT e empreendedorismo, apresentam-se, neste tópico, as visões teórico-conceituais sobre ambas as variáveis que darão suporte à pesquisa. Principia-se pela discussão encontrada na literatura sobre o fenômeno do empreendedorismo sustentável e, na sequência, resgatam-se os elementos presentes na Teoria dos Custos de Transação (TCT).

2.1 Empreendedorismo Sustentável

A expressão "empreendedor", segundo o Dicionário Etimológico da Nova Fronteira, teria aparecido em português no século XVI. O sufixo indica posição, grau, relacionamento, estado ou qualidade, como amizade (amizade ou qualidade de ter amigo). O sufixo ainda pode significar uma habilidade ou habilidade ou, mesmo, uma combinação de todos esses significados como na liderança (liderança=habilidade ou capacidade de liderar) (BARRETO, 1998, p. 189-190).

"O papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento da produção e da renda per capita; para iniciar e constituir mudanças na estrutura dos negócios e da sociedade" (HISRIC; PETER, 2004, p. 33).

Para isso, uma série de obstáculos devem ser superados. Pelo menos seis deles podem ser identificados: O primeiro é a autoconfiança; o segundo obstáculo é uma consequência do primeiro e consiste na falta de confiança que existe entre os brasileiros; a terceira é a necessidade de desenvolver abordagens específicas para o Brasil, que correspondam às profundas características da cultura brasileira; a quarta diz respeito à disciplina, torna-se a condição de superar os três primeiros obstáculos; o quinto refere-se à necessidade de partilha e o último obstáculo é a burocracia (FILION, 2000).

A escolha do caminho muitas vezes se baseia na racionalidade limitada dos empreendedores, especialmente nos primeiros anos de vida, que exigem atenção, aprendizado, criação de identidade e, principalmente, estabilidade econômica. Nessa fase, o empreendedor teve que enfrentar diversos problemas devido à escassez de recursos, seja de formação econômica ou técnica, uma vez que o empreendedor vive um conflito

constante entre o desejo de empreender, sua visão e sua racionalidade limitada devido a conflitos internos gerados por uma alta demanda por tarefas, deveres e obrigações.

Os economistas percebem que o empreendedor é essencial no processo de desenvolvimento econômico, e em seus modelos estão levando em conta os sistemas de valor da sociedade, nos quais os comportamentos individuais de seus membros são fundamentais. Em outras palavras, não haverá desenvolvimento econômico sem líderes empresariais em sua base. Não adianta acumular mais um estoque de conhecimento. Precisamos saber como aprender. Sozinho e sempre. Como realizar o empreendedor na realidade: fazendo, faltando, aprendendo (CHAGAS, 2000).

Empreendedorismo é o despertar do indivíduo para o pleno uso de suas potencialidades racionais e intuitivas. É a busca do autoconhecimento em um processo de aprendizagem permanente, em uma atitude de abertura para novas experiências e novos paradigmas. O empreendedorismo, segundo Schumpeter (1988), é um processo de "destruição criativa", através do qual produtos ou métodos de produção são destruídos e substituídos por novos. Para Dolabela (2010) o empreendedorismo corresponde a um processo de transformação dos sonhos em realidade e riqueza. Para Barreto (1998, p. 190) "o empreendedorismo é a capacidade de criar e constituir algo de muito pouco ou quase nada". É o desenvolvimento de uma organização em vez de observá-la, analisá-la ou descrevê-la.

Segundo Dornelas (2008), o empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados em qualquer definição de empreendedorismo encontra-se, pelo menos os seguintes aspectos relacionados ao empreendedor: 1) tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz; 2) utilizar os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive; 3) concordar em assumir os riscos calculados e a possibilidade de falha. Para Chiavenato (2004) o espírito empreendedor é a energia da economia, a alavanca dos recursos, o impulso dos talentos, a dinâmica das ideias.

As principais teorias que abordam o empreendedorismo são: teoria econômica e teoria comportamental. A teoria econômica, também conhecida como schumpeteriana, demonstra que os primeiros a perceber a importância do empreendedorismo foram os economistas. Eles estavam interessados principalmente em entender o papel do empreendedor e o impacto de seu desempenho na economia. Três nomes se destacam nesta teoria: Richard Cantillon, Jean Baptiste Say e Joseph Schumpeter.

A essência do empreendedorismo reside na percepção e no uso de novas oportunidades no campo dos negócios, sempre tem a ver com a criação de uma nova forma de utilização dos recursos nacionais, em que são deslocados de seu emprego tradicional e sujeitos a novas combinações. Uma das principais críticas direcionadas a esses economistas é que eles não foram capazes de criar uma ciência comportamental. A teoria comportamentalista refere-se a especialistas em comportamento humano: psicólogos, psicanalistas, sociólogos, entre outros. O objetivo dessa abordagem ao empreendedorismo foi ampliar o conhecimento sobre motivação e comportamento humano.

Nesse sentido, McClelland foi um dos primeiros autores a estudar e destacar o papel dos empresários na sociedade e suas contribuições para o desenvolvimento econômico. Este autor concentra sua atenção no desejo, como um diretor de força controlado pela razão.

Zarpellon (2010) apresenta a Teoria Econômica Institucional de Douglas North, vencedor do Prêmio Nobel de 1993, como um marco teórico do empreendedorismo. Ele afirma que estudos e publicações sobre empreendedorismo no Brasil, em geral, utilizam referências teóricas de autores ligados a duas principais correntes de estudo de

empreendedorismo. O arcabouço teórico da teoria econômica diz que "os economistas associam o empreendedor a aspectos de inovação e comportamento que enfatizam aspectos atuais, com criatividade e intuição (ZARPELLON, 2010, p. 49).

O empreendedor apresenta um papel particular, ou seja, diferencia a função empreendedora e a função capitalista. Para Macedo e Boava (2008, p. 7) a Escola Neoclássica de Economia – representada por Alfred Marshall, caracterizou o empreendedor como um indivíduo que assume riscos, por isso Schumpeter foi quem construiu as principais bases econômicas do empreendedorismo.

Um dos primeiros autores desse grupo a demonstrar interesse foi Max Weber. Ele identificou o sistema de valores como um elemento-chave na explicação do comportamento empreendedor não há unanimidade entre os autores quanto aos tipos de empreendedores. Em uma delas, Leite e Oliveira (2007) identificam dois tipos de Empreendedorismo: Empreendedorismo por Necessidade e Empreendedorismo por Oportunidade (descoberta de uma oportunidade de negócio rentável).

Pessoa (2005) define em três dos principais tipos de empreendedores: o empreendedor corporativo (intraempreendedor ou empreendedor interno), a startup empreendedora (que cria novos negócios/empresas) e o empreendedor social (que cria empreendimentos com missão social), são pessoas que se destacam onde ele está trabalhando.

Como características de empreendedores de sucesso segundo Dornelas (2008) são: visionários; Eu sei como tomar decisões; são indivíduos que fazem a diferença; sabe explorar tanto quanto oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados; são otimistas e apaixonados sobre o que eles fazem; são independentes e constroem seu próprio destino; fica rico; são líderes e treinadores de equipe; estão bem conectados (rede); são organizados; plano; ter conhecimento; assumir riscos calculados; criar valor para a sociedade, estas são fases do processo empreendedor segundo Hisrich e Peter (2004, p. 53): a) Identificar e avaliar a oportunidade; b) desenvolver o plano de negócios; c) determinar e capturar os recursos necessários; d) gerenciar a organização criada

Nem todas as pessoas têm coragem de assumir riscos com financiamento e riscos de não ter o produto de seu negócio aceito no mercado. Há também outras razões que dificultam a materialização do potencial empreendedor. Essas são as causas de resistência às mudanças apontadas por Pinto (2007): ansiedade diante do desconhecido; percepção distorcida; interesses afetados e problemas de ajuste.

Em se tratando do ramo de negócio escolhido pelo empreendedor a área da sustentabilidade pode-se perceber o quanto essa decisão teve uma influência positiva e uma ação motivadora no processo de empreender. Compreende-se que ao iniciar um negócio sustentável por oportunidade, onde haja um estudo prévio, planejamento e estruturação haverá um grande indicador de sucesso pela identificação do empreendedor com o propósito central do seu novo empreendimento, ou seja, o engajamento será motivado não somente pela capacidade geradora de lucros do negócio, mas por todos os benefícios econômicos sociais que ele pode produzir a médio e longo prazo

Organização sustentável é a que simultaneamente procura ser eficiente em termos econômicos, respeitar a capacidade de suporte do meio ambiente e ser instrumento de justiça social, promovendo a inclusão social, a proteção às minorias e grupos vulneráveis, o equilíbrio entre os gêneros etc. (BARBIERI, 2007, p. 98-99).

As três dimensões da sustentabilidade, de acordo com Barbieri et al. (2010) são: social, ambiental e econômica. Não basta, para as empresas, apenas inovar constantemente, mas inovar considerando as três dimensões da sustentabilidade (BARBIERI, 2010): 1) dimensão social – preocupação com os impactos sociais das

inovações nas comunidades humanas dentro e fora da organização tais como: desemprego; exclusão social; pobreza; diversidade organizacional; 2) dimensão ambiental – preocupação com os impactos ambientais pelo uso de recursos naturais e pelas emissões de poluentes; 3) dimensão econômica – preocupação com a eficiência econômica, sem a qual elas não se perpetuariam. Para as empresas essa dimensão significa obtenção de lucro e geração de vantagens competitivas nos mercados onde atuam.

Considerando o empreendedorismo econômico sustentável com o objetivo de entender o papel do empreendedor e o impacto de sua atuação na economia sustentável este trabalho sugere ao empreendedor o estudo sobre custos de transação enfatizando a racionalidade limitada que impactou a decisão do empreendedor.

2.2 A Teoria dos Custos de Transação (TCT)

Williamson (1998) entende que a TCT é um produto de duas correntes teóricas: Economia das Organizações e Nova Economia Institucional (NEI). Williamson (2009)) insta a estudar a evolução da TCT em quatro etapas: "fazer informal ao pré-formal, ao semi-formal, até totalmente formal em análise". A fase informal, como mencionado acima, segue desde o pioneirismo de Coase (1937) até a publicação do livro "Mercados e Hierarquias", quando começa a fase pré-formal (WILLIAMSON, 1996). A fase semi-formal começa quando tanto os atributos das estruturas de Governança quanto da transação são descritos com mais precisão. Depois disso, não houve evolução. A seguir, descrevem-se os principais aspectos considerados na TCT.

2.2.1 Pressupostos Comportamentais da (TCT)

A TCT foca no Custo das Transações entre uma organização e outros atores em uma relação interorganizacional. Os laços de concorrência e cooperação estabelecidos entre as organizações podem diminuir os Custos de Transação (CT) e aumentar sua competitividade. Tais custos induzem as organizações a adotar formas alternativas de organizar e coordenar suas operações (ALSTON; GILLESPIE, 1989)

Essa teoria sugere que a estrutura organizacional é determinada pelas características da transação, ou que o tipo de transação é um determinante do EG. Assim, essas estruturas estão relacionadas à estrutura geral (EG) da organização e suas estratégias. Para Williamson (1996), os CTs fornecem o "Alinhamento Discriminante" entre eles e o EG.

2.2.2 Racionalidade Limitada

A decisão racional é um processo pelo qual uma organização ou indivíduo busca maximizar sua função útil ajustando deliberadamente e conscientemente os meios e propósitos, para maximizar valores em uma determinada situação. Racionalidade apenas de forma limitada, e esse conceito surgiu como uma crítica à ideia do comportamento onisciente do gestor em sua tarefa de selecionar alternativas para maximizar os resultados, assim, a TCT assume que os atores (indivíduos, agentes econômicos e grupos organizacionais) têm capacidade limitada de processar as informações disponíveis. Segundo essa teoria, os atores são considerados racionais, mas de forma limitada, de modo que as decisões tomadas sejam satisfatórias e não ótimas, uma vez que existem limites racionais, como transações que podem ser planejadas. (WILLIAMSON, 1991)

2.2.3 Comportamento Oportunista

Zylberstzjan (2003) comenta que a TCT defende a existência de oportunismo para a potencial captura de valor da relação. Williamson (1991, p.43) considerou que, "o oportunismo amplia o pressuposto convencional de que os agentes econômicos são guiados por considerações de interesse próprio, para dar origem a comportamentos

estratégicos". O comportamento oportunista pode ser explicado como a atitude de um agente que visa seus próprios interesses, sem qualquer preocupação de que seu comportamento seja prejudicial a outra parte da relação (SHERVANI; FRAZIER; CHALLAGALLA, 2007). Williamson (1993) argumenta que, "ao contrário de uma simples busca auto interessada", o agente oportunista não só discorda gentilmente, mas contra-argumenta em busca de seus interesses. Para Williamson (1993; 1996), é uma busca astuta e ansiosa. Tais componentes sugerem quebras de contrato, perdas e comportamentos diferentes do ex-ante esperado.

O agente pretende obter ganhos individuais devido à falta de transparência ou honestidade em suas transações, ou seleciona um determinado contrato devido à possibilidade de agir de forma oportunista. Williamson (1973) conceitua a primeira atitude como "Risco Moral", ou seja, a ação ex-oportunista após a execução do contrato. A segunda atitude é chamada de "Seleção Adversa", ou seja, ação ex-oportunista antes da execução do contrato.

Williamson (1983) coloca uma ênfase especial no uso de compromissos críveis nas bolsas quando um parceiro assume um risco maior para fazer investimentos em ativos específicos. Para o autor, o uso de recursos próprios de governança, facilitando as relações cambiais e reduzindo a possibilidade de conflitos, geralmente minimizando o custo da transação. Assim, o contrato merece especial atenção em sua análise, tanto em termos de negociação (ex-ante) quanto nos instrumentos utilizados como salvaguardas (ex-post) e servir como marco para a transação entre duas partes. Em seguida, será sobre os conceitos centrais e hipóteses (atributos) da TCT.

Os autores apresentam os principais atributos da TCT que são gastos em organizações que incorrem quando vão ao mercado e saem para negociar com terceiros; ou seja, são custos negociáveis, que podem preparar e garantir o cumprimento dos contratos. De acordo com McCann et al. (2005), o CT pode ser classificado como: custos de pesquisa e informação; Promulgação ou litígio; Projeto e implementação; Contratação; Suporte e gestão; Execução e Monitoramento e detecção de desvios.

2.2.4 Incerteza

Os agentes envolvidos em uma negociação podem trabalhar com informações incompletas ou desconhecidas, o que se caracteriza pela incerteza e generalidade, ou seja, há uma divergência (assimetria) de informação entre as partes (BAO; WANG, 2012). Como as incertezas podem ser derivadas de insumos para a transação (ex-ante), produtos (ex-post) ou até mesmo fatores comportamentais. A incerteza está relacionada à assimetria das informações entre as partes, e as relações cooperativas podem reduzir essa incerteza, causada por problemas de mercado ou custos reduzidos associados ao EG (WILLIAMSON, 1979; 1985). A TCT considerou que as empresas, que operam em um ambiente cheio de incertezas, utilizam instrumentos de padronização em suas transações (contratos), que visam resguardá-las em caso de desescalada de termos pré-estabelecidos.

A incerteza torna-se um agente envolvido em uma negociação que pode trabalhar com informações incompletas ou desconhecidas, que se caracteriza pela incerteza e generalidade, ou seja, tem uma divergência (assimetria) de informação entre as partes (BAO; WANG, 2012). Como as incertezas podem ser derivadas dos insumos para a transação, os produtos ou fatores comportamentais do empreendedor inicialmente não estão cientes das transações econômicas que estão sendo geradas organicamente e não racionalmente.

Williamson (1981) organiza sua visão teórica, apresentando três dimensões para classificar a frequência das transações: única, ocasional e recorrente. De todos os atributos propostos pela TCT, isso é o que pode ser medido mais diretamente. A proposta

de Williamson (1998) visa separar as transações em classes de acordo com a periodicidade das contratações. Assim, possui uma única transação entre dois agentes, transações que ocorrem intercaladas por longos períodos e transações frequentes (diárias, semanais, mensais etc.).

Riordan e Williamson (1985) abordam a especificidade patrimonial das três variáveis ambientais que mais influenciam os CT de uma empresa, entre as quais o grau de Especificidade patrimonial é o mais importante. Essa característica em uma transação está relacionada às possíveis especificações técnicas, habilidades de recursos humanos e localização desses ativos tangíveis.

2.2.5 Frequência de Relacionamento

O comportamento dos agentes envolvidos pode ser influenciado pela frequência em que ocorrem as relações (WILLIAMSON, 1999). Transações mais frequentes, contratos de longo prazo e investimentos em ativos específicos podem reduzir a incerteza e gerenciar comportamentos oportunistas. A frequência permite diluir os custos da adoção de mecanismos complexos de controle pelos agentes envolvidos. Quanto maior a frequência de uma transação, maior o grau de confiança e valor presente dos ganhos futuros e, portanto, maior o custo associado a atitudes oportunistas.

2.2.6 Especificidade dos Ativos

Das três variáveis ambientais que mais influenciam os custos de transação de uma empresa, o grau de Especificidade do Ativo pode ser considerado como de suma importância (RIORDAN; WILLIAMSON, 1985). Essa característica em uma transação está relacionada às possíveis especificações técnicas, habilidades de recursos humanos e localização desses ativos tangíveis.

Um ativo específico permite a execução de uma determinada transação, e essa especificidade reduz as alternativas de fornecimento, uma vez que apenas alguns produtores são capazes de oferecer um determinado produto ou seus substitutos próximos (GROVER; MALHOTRA, 2003). Riordan e Williamson (1985) apresentam um "Modelo Heurístico" no qual relacionam os custos de produção e transação ao grau de especificidade patrimonial. Esta nota é definida como "O grau em que um ativo pode ser reconfigurado para usos alternativos sem sacrificar o valor produtivo" (WILLIAMSON, 1991, p.281).

Pode-se dizer por esse modelo que, à medida que os ativos utilizados na produção de um bem ou serviço se tornam mais específicos, há vantagens em utilizar a empresa como principal forma de governança em relação ao mercado. Assim, os CT são menos quando usam formas de governança baseadas na hierarquia do que o mecanismo de oferta e demanda.

Williamson (1991) relaciona ativos específicos a seis tipos de especificidades: 1) localização dos ativos, que se referem à localização desses recursos produtivos, a fim de economizar nos custos de estoque e transporte; 2) ativos físicos relacionados às matrizes necessárias para a produção de um componente; 3) Ativo humano especializado, com conhecimentos específicos (que aprenderam fazendo ou que surgiram de treinamento específico) sobre um determinado processo produtivo; 4) Marcas, cujo valor específico foi construído ao longo do tempo; 5) Ativos dedicados, investimentos realizados em fábricas exclusivamente para atender um cliente específico; 6) Temporal, que é um tipo de especificidade de localização em que a capacidade de responder em tempo hábil a uma demanda específica é importante para a aplicação do serviço.

Embora a Especificidade do Ativo possa assumir formas diferentes e ser classificada de formas diferentes, o efeito sobre os CT é o mesmo: a condição de

dependência entre as empresas é intensificada e aumenta os custos de utilização da governança de mercado, como quando o grau de especialização dos ativos aumenta. Isso se intensifica ao ponto de que o EG hierárquico se torna mais vantajoso em termos de suas características que permitem ou facilitam o enfrentamento de adaptações resultantes de desordens do que o mercado e a forma neoclássica de contrato.

O grau de Especificidade do Ativo é uma variável que mais interfere nas estruturas de governança e é aquela com maior número de empregos e tenta mensurá-la; seja através de perguntas com respostas binárias sobre a existência ou não de investimentos específicos em ativos (LYONS, 1995); se é sobre as opiniões dos fornecedores sobre o percentual de investimentos em equipamentos que seriam desperdiçados se houvesse uma quebra de contrato (DYER; CHU, 2003).

2.2.7 Estruturas de Governança (EG)

A TCT é relevante para a compreensão da relação entre as características básicas da transação e os diferentes tipos de arranjos organizacionais ou EG (JOSKOW, 2003). Destaca-se a importância da governança, considerada como a matriz institucional em que a transação é definida. Essa estrutura envolve o conjunto de instituições e tipos de agentes envolvidos em uma transação e a garantia de sua execução. A TCT estuda como os atores envolvidos em uma transação se protegem dos riscos inerentes às relações cambiais, analisando os custos associados ao EG necessários para a transação completa, visando minimizar os CT na forma organizacional escolhida (EG). Em termos organizacionais, existem três formas de estruturas alternativas: mercado, clássico, com base no sistema de preços; destaca ainda a importância da governança, considerada como a matriz institucional em que a transação é definida. Essa estrutura envolve o conjunto de instituições e tipos de agentes envolvidos em uma transação e a garantia de sua execução.

A governança é o meio pelo qual a ordem é gerada e, portanto, os conflitos são mitigados e os ganhos mútuos são realizados. Williamson (2002) estabeleceu como uma estrutura da TCT a definição dos atributos rudimentares dos modos alternativos de governança, em relação às suas necessidades de adaptação, de um tipo autônomo ou coordenado. Para Williamson (1991), o mercado supera a hierarquia quanto à sua competência para fazer adaptações autônomas, enquanto a hierarquia supera o mercado quanto à sua competência para fazer adaptações coordenadas.

Williamson (1991) relata que o modo híbrido tem valores intermediários para ambos os modos polares e que tem adaptabilidade e coordenação a contribuição para as relações interorganizacionais como um dos próximos desafios para a TCT, Toledo e Mello (2013, p. 290) sugerem que "a exploração do papel dos títulos no processo de criação do valor da empresa pode estar utilizando o dispositivo teórico de redução de CT, que compartilha o entendimento de que tais conexões não geram valor, mas contribuem para a criação se forem realizadas economicamente".

Williamson (1979) teorizou sobre como a perda de controle (governança) ocorre quando a empresa cresce demais. Para o autor, é necessária uma abordagem multidisciplinar utilizando pressupostos comportamentais da Teoria Organizacional em um quadro de análise econômica. Uma das principais preocupações da TCT é a execução de contratos eficientes para minimizar os CT.

Levando a TCT a uma perspectiva mais social da antropologia e, com foco em agentes econômicos que tomam decisões dentro das empresas, Buckley e Chapman (1997), por exemplo, reconhecem a necessidade de expandir a agenda de pesquisa da TCT para incluir processos sociais e tomadores de decisão de sistemas focados na percepção e definição da realidade dos gestores que lidam com as decisões sobre CT.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Para o alcance do objetivo proposto para este trabalho, recorreu-se a um processo que compreendeu uma série de ações. Principiou-se por uma revisão de literatura com a finalidade de aprofundamento do conhecimento sobre os temas em questão, envolvendo, de um lado, estudos sobre empreendedorismo, e, de outro, os que resgatam os pressupostos e conceitos que norteados pela Teoria dos Custos de Transação. Prosseguiu-se, então, com uma análise criteriosa dos textos encontrados e procedeu-se à seleção dos que mais se alinham ao estudo, levando em consideração sua relevância no cenário acadêmico, em âmbito local e internacional.

Como consequência do estudo bibliográfico, elaborou-se a modelagem de um *framework* para pesquisas de campo relativas ao tema. Nas seções seguintes apresentam-se os detalhes dessa modelagem e a discussão sobre possíveis passos para sua implementação.

4. FRAMEWORK PARA PESQUISA SOBRE A RELAÇÃO ENTRE CUSTOS DE TRANSAÇÃO (CT) E EMPREENDEDORISMO SUSTENTÁVEL

Com base no referencial teórico apresentado na seção 2, uma iniciativa empreendedora está sujeita à limitação na racionalidade da gestão de processos e integração entre as áreas da empresa recém-criada que se deve à necessidade de gerenciar situações de incerteza, como informações causadas dentro da empresa. Ou seja, pode haver uma defasagem de compreensão entre o que é realmente oferecido ao mercado e o que é recebido pelo empreendedor em decorrência de sua operação; entre o que a operação, área técnica, comercial e a estabilidade financeira esperada pelo empreendedor. Essa compatibilidade pode aumentar obstáculos e até sentimentos de incerteza nas relações entre o desejo de empreender e sua viabilidade.

A proposta define duas preposições principais: a relação entre o cumprimento dos custos de transação e o empreendedorismo sustentável, o que sugere a observância de três constructos: custos de transação, empreendedorismo sustentável e racionalidade limitada.

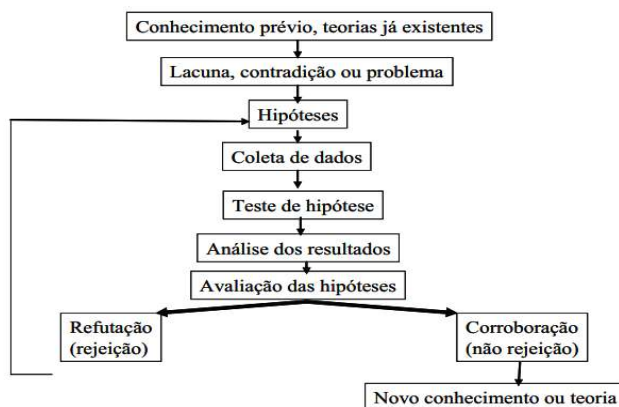
Antes de correlacionar os impactos sobre tais constructos, é recomendável realizar uma revisão da literatura com o objetivo de compreender e esclarecer exatamente as abordagens e definições abordadas ao longo do processo de pesquisa. Para que se confira atualidade à pesquisa, essa revisão deve ser realizada com base em fontes de 5 (cinco) anos encontradas em grandes veículos acadêmicos e publicações. O acadêmico faz seu progresso em um processo contínuo, consciente e evolutivo de jornada do conhecimento. (VASCONCELOS, 2002).

Com base nas evidências encontradas na literatura, podem-se obter evidências empíricas por meio um processo de pesquisa dedutiva e indutiva, recorrendo-se a contatos com empreendedores para a obtenção de dados qualitativos que identifiquem seus antecedentes e expectativas, complementando com pesquisa quantitativa abordando as transações econômicas que ocorrem nas empresas.

Parte-se do pressuposto de que apenas fenômenos observáveis e mensuráveis podem constituir conhecimento real, que pode ser posto à prova (SACCOL, 2009). Essa é a característica básica do paradigma positivista, que considera apenas a existência de fatos, não percepções ou opiniões. A pesquisa científica deve buscar explicar e prever o que acontecerá no mundo, buscando regularidades e relações de causa e efeito entre os elementos que estão acontecendo. De acordo com o paradigma positivista, em geral, é seguida uma lógica hipotética dedutiva, ou seja, a partir de conhecimentos prévios, são identificadas lacunas, perguntas sem resposta. Para essas questões, são geradas hipóteses, possíveis respostas às questões levantadas. Essas hipóteses são postas à prova, tentando

verificar se são falsas ou verdadeiras. (SACCOL, 2010) . Os passos básicos de uma lógica dedutiva hipotética baseada em Lakatos e Marconi (2001) são apresentados na Figura 1.

Figura 1 - Passos Básicos de uma Lógica Hipotética Dedutiva



Fonte: Adaptado de Lakatos e Marconi (2001)

Após as duas primeiras etapas: revisão da literatura e pesquisa de campo, o modelo metodológico sugere investigar a relação entre colaboração de pesquisa e variáveis relacionadas ao problema da pesquisa e ao ambiente de pesquisa. Esses processos sustentam que a tese seja mais relevante nos níveis acadêmico e empresarial (SURAMANYAM, 1983).

Para Van de Ven e Poole (1995), os padrões de processo podem tomar uma variedade de formas diferentes. No entanto, enfatizam que o padrão mais comum encontrado na literatura é a sequência linear de fases que ocorrem ao longo do tempo para produzir um determinado resultado. Essas ideias de pesquisa com ênfase em processos validam o entendimento de Bansal e Corley (2012) sobre o tipo de preocupação que um pesquisador qualitativo deveria ter.

Uma das principais razões para a adoção da abordagem qualitativa da "pesquisa em processo" é o fato de levar em conta o contexto (LANGLEY, 1999; YIN, 2004). A abordagem de pesquisa em processo pode usar entrevistas em tempo real, entrevistas retrospectivas, documentos e outros materiais para ajudar a identificar eventos e descrever o processo. No entanto, ele faz uma importante consideração sobre a dificuldade de realizar esse tipo de pesquisa: "Um banco de dados de processos [...] representa desafios consideráveis. O grande volume de palavras a serem organizadas e compreendidas pode criar uma sensação de afogamento na deformação em massa das informações disponíveis" (LANGLEY, 1999, p.705). Este fenômeno é conhecido como "morte por asfixia de dados" (PETTIGREW, 1990).

A princípio, sugere-se uma pesquisa qualitativa que será utilizada para entender os hábitos dentro da mentalidade já cristalizada pelos empreendedores em um ciclo inicial de negócios. Isso visa identificar as crenças e valores presos que causam possíveis custos de transação que possam comprometer o resultado econômico da empresa. A razão pela qual a experiência anterior impacta significativamente a forma como os atores interpretam seus próprios mundos (IMMERGUT, 1998), embora reconhecê-lo seja uma racionalidade do comportamento humano, como mencionado anteriormente, há um padrão de comportamento adotado pelos indivíduos (HALL; TAYLOR, 2003).

Uma boa pesquisa qualitativa não deve se preocupar com o plano, com o planejamento de variáveis e uma definição a priori de suas relações (assim como a pesquisa quantitativa). O pesquisador qualitativo deve focar no processo, para poder

explorar o máximo possível as ideias que emergem do campo (BANSAL; CORLEY, 2012). Utilizando métodos qualitativos para conhecer a situação enfrentada pelos empreendedores, podem-se identificar convergências e divergências e padrões ou procedimentos identificados e rastreados por meio de entrevistas.

No entanto, uma investigação deve ser realizada em paralelo, verificando todos os documentos, procedimentos disponíveis, cruzando com os principais indicadores de desempenho (tempo de mercado, processos de controle, características do perfil do empreendedor, custos econômicos em transações internas e externas e terceiros).

Finalmente, assim que todas as informações sejam coletadas, recomenda-se realizar uma análise cruzada. Mais do que apoiar e justificar preposições e suas hipóteses, esta investigação e avaliação buscarão normas nos níveis de processo, estabelecendo padrões locais.

Para Dimaggio (1995) a teoria pode ser entendida como um relato de um processo social, com ênfase em testes empíricos da plausibilidade da narrativa, bem como atenção às condições de abrangência do relatório. A versão minimalista dessa abordagem (COLLINS, 1975) simplesmente exige que as hipóteses, detalhando regularidades nas relações entre variáveis, sejam acompanhadas de relatos plausíveis de como as ações dos seres humanos reais poderiam produzir as associações previstas e observadas a partir desse entendimento, apresenta-se, na Figura 2, a proposta de *framework* para a realização de pesquisa em que se busca compreender a relação entre custos de transação (CT) e empreendedorismo sustentável.

Figura 2. Proposta para o Modelo de Pesquisa



Fonte: Elaborado pelos autores

Para a estruturação lógica do modelo de pesquisa recorreu-se ao método 5W2H, considerado por Candeloro (2008), como um *checklist* utilizado para conferir clareza e racionalidade na condução de uma operação, ou seja, uma maneira de estruturar o pensamento de forma organizada e materializada, antes de se implantar alguma solução.

Criada por profissionais da indústria automobilística do Japão, a técnica consiste em um plano de ação para que atividades pré-estabelecidas se desenvolvem com a maior clareza possível, por meio do mapeamento construído pelas respostas a sete questões básicas (POLACINSKI et al., 2012; NAKAGAWA. 2014)

A denominação 5W2H corresponde a um acrônimo composto pelas iniciais das palavras de origem inglesa *What* (o que será feito?), *Why* (por que será feito?), *Where* (onde será feito?), *When* (quando?), *Who* (por quem será feito?), e 2H à palavra *How* (como será feito?) e à expressão *How Much* (quanto vai custar?). O método pressupõe

que se busquem as respostas para estas sete perguntas essenciais como forma de buscar a solução de uma forma racionalmente estruturada.

O *framework* apresentado na Figura 2 foi idealizado a partir da expectativa de que, com a obtenção de respostas para essas questões, se possam mapear as atividades para a sequência da pesquisa. No modelo apresentado o “*What*”? (O que) representa a relação do custo de transação com o empreendedor numa fase inicial, o “*Why*” (Por quê)? Apresenta os riscos que norteiam estas fases e oferece hipóteses para regulação do processo. “*Where*” (Onde)? Indica que a investigação da administração será econômica. O “*Who*” (Quem)? Apresenta o foco do trabalho em empresas iniciantes e com crescimento orgânico. O “*How*” (Como)? Sugere a apresentação hipóteses para alertar a regulação destes constructos a partir de conceitos básicos da TCT.

Também na Figura 2 se observa a numeração dos passos a percorrer, cuja proposta tomou por referência os seguintes aspectos: (1) empresas em ciclos iniciais correm riscos por conta da centralização do poder, do crescimento orgânico que são geradores de custos de transação nos processos, serviços, custos e desenvolvimento organizacional; (2) um olhar para os possíveis custos de transação podem otimizar processos e aumentar o lucro real das empresas tornando-as mais sustentável economicamente e socialmente; (3) fazer um mapeamento de diagnóstico trará transparência para o processo e gestão; (4) avaliar as condições onde as situações acontecem e levantar as hipóteses, discussão, dilemas e oportunidade de ser sustentável traz luz ao processo de pesquisa; (5) A pandemia de Covid-19 com certeza mudou a maneira com que o mundo passou a lidar com os negócios e a relevância se tornou um fator de sobrevivência. (6) A comunicação é imprescindível para a contribuição à outras empresas e para evidenciar os resultados conquistados com o processo; A publicação destas pesquisas deverá ter alcance, facilidade e simplicidade para atingir o público; (7) Identificar as fontes que possam estar ao alcance das empresas assim gerando confiabilidade e segurança.

O Brasil caminha a passos largos para registrar um número recorde de empreendedores: apenas de janeiro a setembro de 2020, a quantidade de microempreendedores individuais (MEIs) no País cresceu 14,8%, quando comparado com o mesmo período do ano anterior, chegando a 10,9 milhões de registros. Segundo dados do Portal do Empreendedor (governo federal), mais de 1,1 milhão de formalizações foram registradas entre o final de fevereiro e o fim de setembro. Atualmente, esse número, quando somado às mais de 7,5 milhões de micro e pequenas empresas, atinge a marca de 99% das empresas privadas e 30% do Produto Interno Bruto (PIB) do País, informações pesquisadas no portal diário do comércio.

5. Contribuições Esperadas e Considerações Finais

Com certeza, a pandemia do novo coronavírus foi um fator que impulsionou o aumento de empreendedores brasileiros, como uma forma de buscar renda. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas estima que cerca de 25% da população economicamente ativa do Brasil estava envolvida na abertura de um novo negócio no final de 2020. (DIÁRIO DO COMÉRCIO, 2020)

Um dos principais desafios enfrentados pelo empreendedor é o risco de errar e, consequentemente, perder o dinheiro e o tempo investidos. Entre os riscos de abrir uma empresa, esse se destaca. Tal receio geralmente surge da insegurança em tomar algumas decisões importantes que envolvem riscos.

Este trabalho sugere um *Framework* para pesquisa sobre a relação entre custos de transação (CT) e empreendedorismo com o objetivo de facilitar a visão do negócio para empreendedores iniciantes. Os benefícios enxergados pelos mesmos devem compensar esses custos, que também incluem o custo potencial de falência da empreitada. Em

síntese, pode-se dizer que a percepção por pesquisadores dos custos de transação atrelados ao processo de criação de um novo negócio é determinante para a taxa de longevidade das empresas.

O *framework* fornece *insights* em aspectos práticos no processo de desenvolvimento do negócio a partir de uma prévia pesquisa interna dos seus processos. É necessário que o entendimento e implementação dos procedimentos para a criação dessas empresas seja feito o mais simples possível. Dessa maneira, constata-se que o desenvolvimento de mecanismos facilitadores na busca de informações e transações, dilemas, circunstâncias e hipóteses.

De acordo com North (1994), para o sucesso econômico é fundamental a existência de instituições (regras do jogo) que promovam inovações e estimulem a disposição de correr riscos e a criatividade baseados no exposto, percebe-se o quão importante é o papel da academia como suporte nesse processo. É fundamental que ambos os atores, empreendedores e academia, assumam uma posição proativa na criação de mecanismos de incentivo que diminuam os custos de transação e permitam a exploração da propriedade intelectual produzida em universidades e institutos de pesquisa de maneira efetiva.

As proposições apresentadas neste trabalho deverão ainda ser testadas empiricamente, visando à utilização dos resultados a serem obtidos por universidades e institutos de pesquisa que tenham como intuito direcionar seus esforços para a intensificação da transferência de tecnologia para o setor privado de formando alianças estratégicas que possam contribuir com o crescimento sustentável das empresas que fortalecem economicamente o país.

O aprimoramento dos modelos de empreendedorismo sustentável, as diversas formas da sua institucionalização em âmbito global, o desenvolvimento de tecnologias sustentáveis, a gestão de inovações para o desenvolvimento sustentável, serão temas cada vez mais importantes nos estudos futuros. Levar em conta essa possibilidade dando-lhe um tratamento adequado é um dos maiores desafios para o alinhamento das empresas ao modelo de organização inovadora sustentável.

Para empreendedores em fase de desenvolvimento que almejam crescer e se desenvolver é necessária uma parada para revisão dos processos e resultados, pode-se denominar um ponto de recuo estratégico que proporciona otimização de resultados minimizando custos de transação até então não percebidos. Uma avaliação do modo de pensar que seja possível investigar o contexto atual da empresa atual quanto as suas transações econômicas, resultados alcançados percebidos nos ciclos de processos circunstanciais que acontecem no cotidiano da empresa, tais como: fechamento de propostas, atraso na entrega de projetos, retrabalho, reclamações recorrentes. A partir daí será possível fazer uma avaliação diagnóstica capaz de alertar o empreendedor com os dilemas encontrados e as hipóteses levantadas. Isto contribuirá com a longevidade das empresas.

A contribuição que o estudo apresenta está na possibilidade de amplitude de um modelo de *framework* prático, simples, estruturado que possibilite aos empreendedores uma expansão da visão a partir da observação de maneiras competentes e transparentes de avaliar as diretrizes dos seus processos em seus ambientes interno e externo, que visem engajar as pessoas, os processos, seus sistemas, valores. Portanto, este estudo apresenta a importância de integrar teorias e áreas do conhecimento para o melhor entendimento da ciência da administração e sua evolução histórica, uma vez que discutir e analisar teorias de forma conjunta reforça a administração enquanto ciência.

6. REFERÊNCIAS

- ALSTON, LEE J., GILLESPIE, W. Coordenação de recursos e custos de transação: Um quadro para analisar o limite de empresa/mercado, **Revista de Comportamento Econômico & Organização**, Elsevier, 1989.
- BANSAL, P.; CORLEY, K. Publishing na AMJ: O que há de diferente em pesquisa qualitativa? *Revista da Academia de Gestão*, v. 55, n. 3, p. 509-513, 2012.
- BARBIERI, José Carlos et al. Inovação e sustentabilidade: novos modelos e proposições. 2010.
- BARBIERI, J. C. Organizações inovadoras sustentáveis. In: BARBIERI, J. C; SIMANTOB, M. Organizações inovadoras sustentáveis: uma reflexão sobre o futuro das organizações. São Paulo, Atlas, 2007.
- BAO, T.; WANG, Y. Contrato incompleto, negociação e estrutura divisão ideal. **Revista de Economia**, v.107, n. 1, p. 81-96, 2012.
- BARRETO, L. P. Educação para o empreendedorismo. *Educação Brasileira*, 20(41), pp. 189-197, 1998.
- CANDELORO, RAÚL. **Não Tenha Dúvidas: Método 5W2H**. Disponível em <<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/nao-tenha-duvidas-metodo-5w2h/26583/>> 2008. Acessado em 22 jul2021.
- CHAGAS, F.C. D. **Entrepreneurship teaching**: Brazilian panorama. In: Euvaldo Lodi Institute. *Entrepreneurship: science, technique and art*, 2000.
- CHIAVENATO, I. *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. São Paulo: Saraiva, 2004.
- COLLINS, R. **Sociologia dos Conflitos**. Rumo a uma Ciência Explicativa, Nova Iorque, Imprensa Acadêmica, 1975.
- DYER, J. H.; CHU, W. Custos de Transação e Melhoramento do Desempenho: Evidências Empíricas dos Estados Unidos, Japão e Coreia. *Organização Ciência*, 2003.
- DE FARIA, ANA CRISTINA et al. Transaction Cost Theory (TCT) Ensaio: Foco na Medição. In: *Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC*. 2014.
- DIÁRIO DO COMERCIO, O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 2020. <https://diariodocomercio.com.br/negocios/brasil-vira-pais-do-empendedorismo/> Acessado em 24 de julho de 2021.
- DIMAGGIO, P. J. Interesse e agência em teoria institucional. Em L. ZUCKER, *Normas e organizações institucionais: cultura e meio ambiente* (pp. 3-21). Cambridge, MA: Ballinger, 1995.
- DOLABELA, F. *Oficina do empreendedor*. 6a ed. São Paulo: Cultura, 2010
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- FARIA, ANA CRISTINA de et al. Ensaio sobre Teoria dos Custos de Transação (Tct): Foco na Medição. Associação Brasileira de Custos: **XXVII CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS**, Natal, Novembro de 2014.
- FIANI, R. **Cooperação e desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro: Elsevier, pp. 62-105, 2011.
- FILION, L. J. Empreendedorismo e Gerenciamento: Processos Distintos, Porém Complementares. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, v. 40, n. 3, jul-set, p. 2-7, 2000. <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-75902000000300013>

GAMARRA, J. E. T.; ZAWISLAK, P. A. Capacidade transacional: o elo perdido da inovação. In: **Congresso Latinoamericano de Gestión Tecnológica-ALTEC**, São Paulo, SP, Brasil, 2011.

GROVER, V.; MALHOTRA, M. Estrutura de custos de transação em operações e pesquisa de gestão da cadeia de suprimentos: teoria e medição. **Revista de Gestão de Operações**. v. 21, n. 4, p. 457-473, 2003.

HALL, P. A.; TAYLOR, R. C. As três versões do neo-institucionalismo. *Lua Nova*, São Paulo, n.58, 193-223, 2003.

HISRICH, R. D., PETER, M. P. *Entrepreneurship*. Porto Alegre: Bookman, 2004.

IMMERGUT, E. M. O Núcleo Teórico do Novo Institucionalismo. *Política & Sociedade*, vol. 26, n. 1, pp. 5-34, 1998.

ISHIKAWA, K. Controle total de qualidade da maneira japonesa. In: **Controle total de qualidade à maneira japonesa**. 1993.

JOSKOW, P.L. Asset specificity and the structure of vertical relationships: empirical evidence. In: WILLIAMSON, O. E.; WINTER, S.G. (Coord), *The nature of the firm*. New York: Oxford University Press, 2003.

JOHNSON, G.; SCHOLLES, K.; WHITTINGTON, R. **Explorando a estratégia corporativa: textos e casos**. Porto Alegre: Bookman, 2007.

JOHNSON, M. W.; KAGERMANN, H.; CHRISTENSEN, C.M. Reinvente seu modelo de negócio. **Harvard Business Review**. Maio de 2015. Disponível em <<http://hbrbr.uol.com.br/reinvente-seu-modelo-de-negocios/>> Acesso em 1/Dez/2020.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos metodologia científica**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2001.

LYONS, B. R. Investimento específico, economias de escala e a decisão de fazer ou comprar: Um teste da teoria do custo da transação. **Revista de Comportamento Econômico e Organização**, v. 26, 431- 443, 1995.

LANGLEY, A. Strategies for theorizing from process data. **Academy of Management Review**, v. 24, n. 4, p. 691-710, 1999.

LEITE, A.; OLIVEIRA, F. Empreendedorismo e Novas Tendências. Estudo EDIT VALOR Junior Company, 5, 1-35, 2007.

MACEDO, F. M. F., BOAVA, L.T. **Dimensões epistemológicas da pesquisa em empreendedorismo**. In: XXXII ENCONTRO DA ANPAD. Anais.Rio de Janeiro, 2008.

MCCLELLAND, D. A Sociedade Alcançando, Van Nostrand, Princeton NJ, 1961.

MCCANN, K. S., RASMUSSEN, J. B., UMBANHOWAR, J. A dinâmica das teias alimentares espacialmente acoplado. *Ecol. Lett.* 8, 513—523, 2005.

NAKAGAWA, MARCELO. **Ferramenta 5W2H** – Plano de Ação para Empreendedores. São Paulo: Ed. Globo. Movimento Empreenda, 2014.

NICOLAI, ALEXANDRE; SEIDL, DAVID. Isso é relevante! Diferentes formas de relevância prática na ciência da gestão. **Estudos de Organização**, v. 31, n. 9-10, p. 1257-1285, 2010.

NORTH, D. Custos de Transação, Instituições e Desempenho Econômico. Rio de Janeiro: Editora Instituto Liberal do RJ, 1994. p. 38

PATZELT, H., SHEPHERD, D. A. Reconhecendo oportunidades de desenvolvimento sustentável. *Empreendedorismo: Teoria & Prática*, p. 631-652, 2011. Doi: 10.1111/j.1540-6520.2010.00386.x.

PARRISH, B. D. Empreendedorismo orientado pela sustentabilidade: princípios do design de organização, **Revista de Negócios se aventurando**, 25, 510-523, 2010.

PESSOA, E. Tipos de empreendedorismo: semelhanças e diferenças. 2005. Disponível em:<<http://www.administradores.com.br/informese/artigos/tiposdeempreendedorismosemelhanças-e-diferenças/10993>>. Acesso em: 24 julho. 2021.

PINTO, E. P. Organizador. Gestão empresarial: casos e conceitos de evolução organizacional. São Paulo: Saraiva, 2007.

POLACINSKI, EDIO, et al. Implantação dos 5Ss e proposição de um SGQ para uma indústria de erva-mate. Gestão Estratégica: Empreendedorismo e Sustentabilidade - Congresso Internacional de Administração, 2012. Disponível em <<http://www.admpg.com.br/2012/down.php?id=3037%20&q=1>> Acesso em 23 jul 2021.

SACCOL, A. Z. Um retorno ao básico: compreendendo os paradigmas de pesquisa e sua aplicação na pesquisa em administração. Revista de Administração da UFSM, 2(2), 250-269, 2010.

SHERVANI, T.A.; FRAZIER, G; CHALLAGALLA, G. A influência moderadora do poder de mercado firme no modelo de economia de custos de transação: um teste empírico em um contexto de integração de canais avançados. Revista de Gestão Estratégica, v. 28, p. 635-52, 2007.

SCHUMPETER, J.A. A teoria do desenvolvimento econômico. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

SUBRAMANYAM K. Estudos bibliométricos de colaboração de pesquisa: Uma revisão. **Revista de Ciência da Informação**. 1983.

VASCONCELOS, ZANDRE B. de. O processo de orientação vocacional em face do século XXI: perspectivas e desafios. Psicopata, 2002.

WILLIAMSON, O. E. Economia de custo-transação: A governança das relações contratuais. Revista de Direito e Economia, v. 22, n. 2, p. 233–261, 1979.

WILLIAMSON, O. E. **As Instituições Econômicas do Capitalismo**: empresas, mercados, relações Contratantes. Londres: Collier Macmillan Publishers, 1985.

WILLIAMSON, O. E. Finanças Corporativas e Governança Corporativa. **Jornal das Finanças**, v.43, n. 3, p. 567–591, 1988.

WILLIAMSON, O. E. Organização econômica comparativa: A análise de alternativas estruturais discretas. **Ciência Administrativa Trimestral**, Ann Harbor, v. 36, n. 1, pp. 269-296, 1991.

WILLIAMSON, O. E. Teoria do Custo da Transação e Teoria da Organização, *Mudança Industrial e Corporativa*, Volume 2, Issue 2, 1993.

WILLIAMSON, O. E. **Os mecanismos de governança**. Oxford Press, 1996.

WILLIAMSON, O. E. Economia de custos de transação: como funciona; para onde está indo. **Economista**, v. 146, n. 1, p. 23–58, 1998.

WILLIAMSON, O. E. A teoria da empresa como estrutura de governança: da escolha à contrato. **Revista de Perspectivas de Economicas**, v. 16, n. 3, p. 171–195, 2002.

WILLIAMSON, O. E. Examinando a organização econômica através das lentes do contrato. **Mudanças Industriais e Societárias**, v. 12, n. 4, p. 917-942, 2003.

WILLIAMSON, O. E. Metodologia pragmática: um esboço, com aplicações para economia de custos de transação. **Revista de Metodologia Econômica**, 2009.

ZARPELLON, S. C. O. empreendedorismo e a teoria econômica institucional. **Revista Iberoamericana de Ciências Empresariais y Economia**, 1(1), pp. 47-55, 2010.

ZYLBERSZTAJN, D. Custos, Transações e Custos de Transação, Faculdade de Economia e Negócios, Universidade de São Paulo, 2003.