

**UNIVERSIDADE DO ESTADO DE SANTA CATARINA – UDESC
CENTRO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO E SOCIOECONÔMICAS – ESAG
PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO**

GABRIEL ESTRUZANI QUEIRÓZ DE MELO

**A RELIGIÃO COMO INSTITUIÇÃO SOCIAL INDUTORA DO
EMPREENDEDORISMO**

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

FLORIANÓPOLIS

2021

GABRIEL ESTRUZANI QUEIROZ DE MELO

**A RELIGIÃO COMO INSTITUIÇÃO SOCIAL INDUTORA DO
EMPREENDEDORISMO**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de mestre em Administração pelo Programa de Pós-Graduação em Administração da Escola Superior de Administração e Gerência – Esag, da Universidade do Estado de Santa Catarina – Udesc.

Orientador: Prof. Dr. Maurício Custódio Serafim

FLORIANÓPOLIS

2021

Ficha catalográfica elaborada pelo programa de geração automática da
Biblioteca Setorial do ESAG/UDESC,
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Melo, Gabriel
A religião como instituição social indutora do
empreendedorismo / Gabriel Melo. -- 2021.
158 p.

Orientador: Maurício Custódio Serafim
Dissertação (mestrado) -- Universidade do Estado de
Santa Catarina, Centro de Ciências da Administração e
Socioeconômicas - ESAG, Programa de Pós-Graduação em
Administração, Florianópolis, 2021.

1. Nova Economia Institucional. 2. Religião. 3.
Empreendedorismo. 4. Virtudes. 5. Legitimação. I. Custódio
Serafim, Maurício. II. Universidade do Estado de Santa
Catarina, Centro de Ciências da Administração e
Socioeconômicas - ESAG, Programa de Pós-Graduação em
Administração. III. Título.

GABRIEL ESTRUZANI QUEIRÓZ DE MELO

A RELIGIÃO COMO INSTITUIÇÃO SOCIAL INDUTO DO EMPREENDDORISMO

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado Acadêmico em Administração do Centro de Ciências Sociais da Administração e Socioeconômicas da Universidade do Estado de Santa Catarina, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração.

Banca Examinadora:

Orientador: _____

Prof. Dr. Maurício Custódio Serafim
Universidade do Estado de Santa Catarina

Membro Interno: _____

Prof. Dr. Marcello Beckert Zapellini
Universidade do Estado de Santa Catarina

Membro Externo: _____

Prof. Dr. Victor Sales Pinheiro
Universidade Federal do Pará

Florianópolis, 22 de julho de 2021.

A todos aqueles que, direta ou indiretamente,
contribuíram para que esse trabalho fosse
possível.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, que plantou no coração dos homens a profunda sede de conhecimento, destinada a compreender a Criação.

Agradeço aos familiares, especialmente ao meu pai, Luciano de Melo, e minha mãe, Soraya Andressa Estruzani Queiroz de Melo, por sempre terem apostado no caminho da educação.

Ao Prof. Dr. Maurício Custódio Serafim, pela orientação, conselhos, e parceria durante a jornada.

À Prof^a. Dr^a. Ana Paula Menezes Pereira e ao Prof. Dr. Marcello Beckert Zapellini, por terem me acompanhado nos primeiros passos dentro da pesquisa científica, que motivaram diretamente esse trabalho.

A Fundação de Amparo à Pesquisa e Inovação do Estado de Santa Catarina, pelo apoio financeiro via bolsa de estudos durante o projeto.

Aos técnicos da UDESC, pelo apoio nas questões burocráticas e administrativas.

A todos os amigos e colegas, pelo suporte nos momentos difíceis e por não permitirem que eu desistisse.

“A justiça pode irritar-se porque é precária. A verdade não se impacienta, porque é eterna”.

Ruy Barbosa

RESUMO

A teoria da Nova Economia Institucional (NEI) é uma linha de pesquisa que coaduna os esforços de diferentes disciplinas humanas e sociais para compreender a relação entre indivíduos e instituições, que são regras formais e informais que regulam as relações humanas e suas motivações. A partir do trabalho de William Jack Baumol *Entrepreneurship : Productive, unproductive e destructive*, publicado originalmente em 1996, a NEI passou a dedicar atenção para quais instituições sociais motivavam ou desmotivavam a prática empreendedora, bem como sua qualidade. Por se tratar de um campo de pesquisa relativamente recente, os novos trabalhos institucionalistas ainda não descreveram com detalhes como funcionam e em quais categorias se encaixam as diferentes instituições presentes nas mais diversas sociedades, quanto menos descrever sobre como elas influenciam no empreendedorismo. Este trabalho pretende contribuir com a teoria, tendo, como objetivo descrever a religião enquanto uma instituição social e compreender de que maneira ela pode induzir a prática empreendedora. A pesquisa categorizou a religião em termos de formalidade, dimensão, complexidade e origem, além de descrever sua participação na formação dos custos de transação associados ao empreendedorismo. No sentido de capturar as suas peculiaridades que distinguem a religião de outros grupos sociais organizados quaisquer, ela foi abordada a partir da abordagem da Ética das Virtudes.

Palavras-chave: Nova Economia Institucional; Religião; Empreendedorismo; Virtudes; Legitimação.

ABSTRACT

The New Institutional Economics (NIE) theory is a research field that combines the efforts of different human and social sciences to understand the relationship between individuals and institutions, which are formal and informal rules that regulate human relationships and their motivations. Based on William Jack Baumol work's *Entrepreneurship : Productive, unproductive e destructive*, originally published in 1996, NEI started to pay attention to which social institutions motivated or discouraged the entrepreneurial practice, as well as its quality. As it is a relatively recent field of research, the new institutionalist works have not yet described in detail how and in which categories fit the different institutions present in the most diverse societies, neither describe how they influence entrepreneurship. Seeking to fill this gap in theory, this work aimed to describe religion as a social institution and understand how it can induce entrepreneurial practice. The research categorized religion in terms of formality, dimension, complexity and origin, in addition to describing its participation in the formation of transaction costs associated with entrepreneurship. In order to capture its peculiarities that distinguish religion from any other organized social groups, the work use the approach of the Virtue Ethics theory.

Keywords: New Institutional Economics; Religion; Entrepreneurship; Virtues; Legitimation.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

| | |
|-------|--|
| NEI | Nova Economia Institucional |
| Udesc | Universidade do Estado de Santa Catarina |

SUMÁRIO

| | | |
|--------------|---|------------|
| 1 | INTRODUÇÃO | 15 |
| 1.1 | PROBLEMA DE PESQUISA | 20 |
| 1.2 | PERGUNTA DE PESQUISA | 23 |
| 1.3 | PRESSUPOSTOS DE PESQUISA | 23 |
| 1.4 | OBJETIVOS | 24 |
| 1.4.1 | OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 24 |
| 1.5 | JUSTIFICATIVA | 24 |
| 2 | CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA..... | 27 |
| 2.1 | AMBIENTE INSTITUCIONAL | 27 |
| 2.2 | CUSTOS DE TRANSAÇÃO | 29 |
| 2.3 | EMPREENDEDOR | 32 |
| 2.4 | INSTITUIÇÕES SOCIAIS | 35 |
| 2.5 | INSTITUIÇÕES SOCIAIS FORMAIS | 37 |
| 2.6 | INSTITUIÇÕES SOCIAIS INFORMAIS | 40 |
| 2.7 | NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL | 43 |
| 2.8 | RELIGIÃO | 47 |
| 2.9 | VIRTUDES ARISTOTÉLICO-TOMISTAS..... | 50 |
| 3 | PERCURSO METODOLÓGICO | 57 |
| 4 | LIMITAÇÕES PREVISTAS..... | 60 |
| 5 | REVISÃO SISTEMÁTICA | 63 |
| 6 | A RELIGIÃO ENQUANTO INSTITUIÇÃO SOCIAL | 71 |
| 6.1 | ORIGEM | 72 |
| 6.2 | DIMENSÃO | 77 |
| 6.3 | FORMALIDADE | 80 |
| 6.4 | COMPLEXIDADE | 82 |
| 6.5 | PATH DEPENDENCE | 83 |
| 7 | RELIGIÃO, INSTITUIÇÕES SOCIAIS E EMPREENDEDORISMO..... | 86 |
| 7.1 | EMPREENDEDORISMO E INSTITUIÇÕES SOCIAIS | 86 |
| 7.2 | RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO | 92 |
| 8 | RELIGIÃO E VIRTUDES | 100 |
| 8.1 | AS VIRTUDES COMO DIFERENCIAL DA RELIGIÃO | 100 |
| 8.2 | A VIRTUDE DE EMPREENDER | 104 |

| | | |
|--------------|-----------------------------------|------------|
| 8.3 | A VIRTUDE DA HONESTIDADE..... | 114 |
| 8.3.1 | Por que ser honesto? | 116 |
| 8.4 | A VIRTUDE DA JUSTIÇA..... | 121 |
| 9 | CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 128 |
| | REFERÊNCIAS..... | 133 |

1 INTRODUÇÃO

Por ser objeto constante de pesquisa científica e fator de interesse para a análise do desenvolvimento social e econômico, o termo “empreendedorismo” foi e segue sendo analisado por uma variedade de prismas diferentes. O termo tem seu registro histórico mais antigo no século XII e servia para caracterizar mercadores que estimulavam agitações sociais. No século XVII foi utilizado como uma espécie de gentílico para os franceses que empreendiam expedições militares; mais tarde passou a ser fortemente associado à figura do empresário. Fato é que, independentemente da peculiaridade de cada período histórico, “empreendedor” sempre serviu para designar aquele que assume riscos, ao criar e organizar um negócio, na busca de retornos que sejam superiores à sua alocação de recursos inicial (FILION, 2009; CHURCHIL; LEWIS 1986; LEIBENSTEIN, 1978).

A teoria econômica básica, tal como apresentada por autores como Gregory Mankiw (2009), Olivier Blanchard e Stanley Fischer (1989), Paul Krugman (1996), entre outros, ensina que as ações tomadas por indivíduos estão intimamente relacionadas e são dependentes dos estímulos apresentados a eles. A decisão de empreender não está imune a essa regra, os fatores que se configuram como estímulo para a decisão empreendedora são muitos, se constituindo como objetos de larga pesquisa científica. O *Global Entrepreneurship Monitor*, por exemplo, elenca fatores como idade do possível empreendedor, sua classe social e condição financeira. Bohnenberger e Schmidt (2009) elencam característica pessoais que formam o chamado perfil empreendedor, das quais pode-se citar a predisposição a liderança, o bom faro para oportunidades e a capacidade de planejamento. Já McCloskey (2011) advoga pela existência de virtudes necessárias ao empreendedor, as quais denomina de ‘virtudes burguesas’, tal como a temperança, a coragem e a prudência.

Treanor (2009) aponta que além das virtudes individuais, como as citadas, existem as virtudes públicas, que são aquelas que devem ser compartilhadas por toda a sociedade. Algumas delas são fundamentais para o desenvolvimento da atividade empreendedora. Por exemplo, para Durkheim (1978) laços sociais e comunitário, os quais derivam de relações de solidariedade e confiança, são a base de qualquer sistema econômico; Bobbio (1996) aponta a importância da igualdade formal para a possibilidade de empreender qualquer atividade econômica e Miller, Kim e Roberts (2018) apontam para a correlação entre liberdade e atividade empreendedora.

O que é comum dentro da literatura que investiga o empreendedorismo é dividir os fatores que o estimulam em intrapessoais, até mesmo genéticos, e fatores conjunturais que formam o ambiente de negócios. Porém, apesar de distintos, os dois grupos de fatores não podem ser tomados como independentes, uma vez que a exposição do indivíduo ao meio ambiente no qual está inserido pode moldar suas características pessoais.

Uma das abordagens adequada para tentar compreender a relação do empreendedor com o meio que o cerca é a institucionalista. Esta linha de pesquisa, apesar de apresentar contornos majoritariamente relacionados à ciência econômica, busca concatenar princípios e conhecimentos de distintas disciplinas, como direito, administração pública, ciência política, antropologia e sociologia, para analisar a relação entre indivíduos e instituições, bem como suas consequências para a economia, o ambiente de negócios e demais elementos relacionados (PONDÉ, 2007; MELGÉS *et al.*, 2019).

Na visão de Douglass North (1991) as instituições são as regras do jogo de uma sociedade, as quais ditam os códigos de conduta e normas de comportamento que regem a interação entre os indivíduos, sendo elas formais ou informais, apresentam-se de variadas formas, aquelas são melhores representadas pelo sistema jurídico e legal impostas pelo Estado, enquanto estas está relacionada a fatores culturais.

O ambiente institucional, também chamado de arranjo, é formado por todas as instituições que apresentem relevância dentro da sociedade. Eles influenciam a atividade econômica, pois interferem nos custos de transação, garantem a propriedade privada, moldam as organizações, e, em última análise, exercem grande influência sobre os incentivos pertinentes à atividade empreendedora (PALAGASHVILI, 2015).

O arranjo institucional é capaz de exercer tamanha influência pois molda ou condiciona o comportamento dos indivíduos. As instituições formais fazem isto por meio de sanções e uso da força, enquanto as instituições informais criam uma série de restrições e constrangimentos, que servem tanto para limitar atitudes nocivas ao convívio social, quanto para cultivar outras que são favoráveis ao desenvolvimento de virtudes pessoais (BARRO; MCCLEARY 2006).

A religião é parte importante desse arranjo, no sentido de que impõe uma série de restrições e orientações de ordem moral na ação dos indivíduos. Mark Taylor em sua obra *Critical Terms for Religious Studies* (1998, p.377) busca uma definição mais generalista para religião, de forma a nortear trabalhos acadêmicos, qual seja “a religião é um sistema

comum de crenças e práticas relativas a seres sobre-humanos dentro de universos históricos e culturais específicos”. Existem problemas conceituais com a proposta de Taylor, uma vez que ela não é perfeitamente aplicável a religiões que não contêm seres pessoais, característica comum a muitas religiões tribais, por exemplo (SMITH; SCOSS, 2000). São justamente estas regras e valores internalizadas pelos indivíduos que apresentam consequências diretas sobre os incentivos relacionados ao empreendedorismo, como a liberdade para fazer negócios, a possibilidade de mobilidade social e até mesmo a ética de trabalho, configurando-se, desta forma, como instrumento de análise indispensável para a abordagem institucionalista.

O interesse acadêmico na relação entre religião e empreendedorismo é antigo e remonta ao trabalho seminal de Max Weber *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*, o qual relacionou o desenvolvimento do capitalismo na Europa e da moderna empresa capitalista a elementos da fé protestante calvinista como sua ética ascética e sua suposta racionalização do mundo. Posteriormente os estudos sobre empreendedorismo passaram a se utilizar da sociologia econômica, como apresentada por Granovetter (2007) e Swedberg (2009), na qual a religião é apresentada como prática cotidiana e compartilhada, inseparável de certas dimensões da vida humana, inclusive dos negócios. Desenvolveu-se uma disciplina conhecida como ‘economia da religião’ que, em uma via de mão dupla, intenciona demonstrar como a religião afeta as atividades econômicas e como as organizações religiosas podem se comportar como agentes econômicos. Iyer (2016) a resume como sendo a aplicação da teoria econômica e de métodos estatísticos para avaliar o papel da religião na sociedade, tanto no nível micro, quanto no macro. Segundo um de seus maiores expoentes, Lawrence Iannaccone (1998, p.1492) o grande mérito da economia da religião é “[...] enterrar dois mitos – o do *homo economicus* como criatura fria sem a necessidade ou capacidade de sentir compaixão, e do *homo religiosus* como um retrocesso obscuro para tempos pré-rationais”.

No sentido de continuar expandindo o entendimento sobre a relação entre essas duas variáveis, a contribuição que a Nova Economia Institucional pode apresentar é de compreender como os custos de transação criados ou eliminados pela religião, fornecem, direta ou indiretamente, condições mais ou menos favoráveis para o desenvolvimento da prática empreendedora.

Em razão da revisão sistemática realizada no capítulo 5 sobre a relação entre religião, empreendedorismo e Nova Economia Institucional constatou-se que o foco da

pesquisa está em compreender principalmente os motivos e condições que levam o indivíduo a empreender, mas também a qualidade desses empreendimentos e do arranjo institucional e a importância do empreendedorismo para o crescimento e desenvolvimento econômico.

Porém, constatou-se que, apesar de existente, este campo de pesquisa é recente e escasso. A dimensão de análise dos trabalhos contidos na amostra se apresenta estreito, uma vez que a maioria das pesquisas se utilizam da teoria do capital social para argumentar que a religião pode diminuir os custos de transação, por meio dos laços de obrigação e confiança criados dentro de pequenas comunidades religiosas, pois esses oferecem grandes incentivos para a mitigação dos riscos de agência. O participante da comunidade tem bons motivos instrumentais, como o medo do ostracismo, para não agir de forma oportunista, desleal ou descumprindo regras. Para Serafim (2014, p.33) o conceito de capital social “[...] parte da premissa que os relacionamentos importam na criação de possibilidades de obtenção de benefícios referentes à informação, poder, prestígio e desenvolvimento individual e da comunidade”.

A maior parte dos estudos identificou esta confiança nos demais membros da comunidade como principal fator para a redução dos custos de transação, como, por exemplo, Sosis (2005) que levanta uma série de exemplos de negócios que são fechados sem a necessidade de contratos, apenas sustentados pela confiança que dois membros de uma mesma denominação religiosa têm com o seu semelhante. Porém, essa abordagem deixa de capturar algumas características distintivas da religião, como o senso de transcendência, porque comunidades com fortes laços de confiança e obrigação podem nascer de muitas outras formas e, assim, a variável religião pode ser facilmente substituída por outras como grupo étnico, partido políticos, comunidade de estrangeiros ou sindicatos de trabalho, dentre outras, que renderiam conclusões similares.

Para a teoria do capital social, essa confiança surge socialmente, da interação entre pessoas que se conhecem e compartilham algo em comum. Essa abordagem é relevante e não deve ser desprezada, porém conta com a limitação de não considerar a existência do ser humano virtuoso, que não toma suas decisões exclusivamente com a finalidade de aumentar seu próprio capital social. Para a abordagem apresentada pela ética das virtudes a confiança nasce da certeza que se tem na estabilidade do caráter e na tomada de decisões corretas dos indivíduos e esta confiança tem caráter interpessoal, uma vez que a origem das virtudes não é social, mas um exercício pessoal (D’ARAÚJO, 2003; HURSTHOUSE,

1999; SANGALLI, 2012; SILVEIRA, 2004). Nas palavras de Hobbus (2011, p.71) “A atividade do virtuoso, então, está pautada em um tipo de estabilidade, uma fixidez, fruto de uma disposição de caráter originada num hábito, que funciona como uma segunda natureza”.

Sob a hipótese da ética das virtudes, a religião poderia influenciar na vida econômica e diminuir os custos de transação daqueles que pretendem empreender, mesmo das pessoas que não pertencessem aquelas comunidade de crentes em questão, ou mesmo não participassem de nenhuma denominação religiosa, porque algumas religiões exigem que o fiel aja de forma honesta e sem comportamento oportunista para com qualquer outro ser humano, o que, se posto em prática, cria um ambiente de confiança compartilhado entre todos os membros de uma sociedade, não apenas os correligionários. Outra forma com a qual a religião pode diminuir os custos de transação é sua influencia na formação de instituições formais, como sistemas jurídicos e legislativos que garantam a proteção da propriedade privada e dificultem a formação de monopólios (GAARDER, HELLERN, NOTAKER, 2005; BRUNI, SUGDEN, 2013).

Além disso, as pesquisas identificadas pela revisão sistemática apenas consideraram a legitimação que um determinado empreendedor ou grupo de empreendedores podem ter junto a uma determinada comunidade religiosa por ser um membro atuante e, por vezes, uma figura importante para a manutenção da mesma e de como isso afeta seus negócios. Porém, ainda não tratou de como os preceitos ou as crenças religiosas podem fazer com que a atividade empreendedora em si seja considerada inerentemente positiva ou digna de louvor, o que pode apresentar um grande estímulo para que pessoas façam essa escolha profissional, uma vez que membros respeitados de uma sociedade tem maior facilidade para agir, fechar acordos, conseguir informações valiosas e assim veem seus custos de transação diminuídos.

É no sentido de suprir essas lacunas identificadas que este trabalho de dissertação estuda a religião enquanto instituição social participante do arranjo institucional e procura compreender qual sua relação com a prática empreendedora, a partir da luz das virtudes aristotélico-tomistas. São explorados o processo de formação de instituições sociais, bem como a interação entre instituições formais e informais, a legitimação social que a religião pode conferir ao empreendedor e as virtudes relacionadas a diminuição dos custos de transação.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Trata-se de uma análise da relação entre religião e empreendedorismo a partir da teoria do novo institucionalismo. Para isso, será avaliado o protagonismo da religião, enquanto instituição social, para a formação de um arranjo institucional favorável à prática empreendedora, por meio i) da legitimação e aceitação social do trabalho empreendedor; ii) da sua influência na formação de outras instituições formais e informais presentes no arranjo institucional e iii) do cultivo de virtudes capazes de reduzir os custos de transação associados à atividade empreendedora, a partir de uma compreensão alternativa da fonte da confiança.

Apesar dos diferentes sentidos atribuídos ao termo “empreendedor”, como o agente inovador que trabalha com as novas oportunidades que se apresentam (SCHUMPETER, 1961) ou qualquer um que “[...] concebe, desenvolve ou realiza visões” (FILION, 1991, p.64), será aceita uma definição mais restritiva, como a proposta por Kilby (1971), segundo o qual empreendedor é aquele que cria novos negócios empresariais e assume riscos em busca de lucro. Por isso o horizonte histórico da análise é limitado ao período de existência da empresa capitalista moderna, como definida por Hal R. Varian (2004).

Para definir instituições sociais e avaliar seus desdobramentos na atividade empreendedora será assumida a tradição da chamada Nova Economia Institucional e seus elementos como os custos de transação. É importante pontuar que tal teoria trabalha com o termo ‘ambiente institucional’ em dois sentidos: pode referir-se ao ambiente institucional interno de uma organização (ou várias organizações) em particular ou ao ambiente institucional da sociedade como um todo. Dessa forma será adotada preferencialmente a abordagem utilizada por autores como North (1991), Hodgson (1998) e Acemoglu e Robinson (2012) uma vez que realizam análises de âmbito macro, da mesma forma que fez o presente trabalho ao buscar compreender a influência da religião no ambiente institucional que afeta todos os empreendedores ou pretensos empreendedores, diferentemente da abordagem proposta por autores como Coase (1995; 2012) e Williamson (1987), que também são importantes representantes da Nova Economia Institucional, porém utilizam-se de uma abordagem que, em geral, enfoca o ambiente interno das organizações, o que não significa que suas contribuições serão desprezadas no que forem convenientes para o desenvolvimento da pesquisa.

Voltando agora para as virtudes, existem muitas definições, como as propostas por David Hume ou Santo Agostinho de Hipona, sendo que algumas delas são diametralmente opostas e em outras podem existir congruências ou afinidades e as abordagens podem até mesmo se confundir, como exemplifica MacIntyre

[...] Homero, Sófocles, Aristóteles, o Novo Testamento e os pensadores medievais diferem muito entre si. Eles nos oferecem listas diferentes e incompatíveis de virtudes; classificam em hierarquias diferentes as diversas virtudes [...] se incluíssemos autores ocidentais mais recentes, a lista de diferenças e incompatibilidades aumentaria ainda mais [...] (MCINTYRE, 2001, p.305)

Além disso, ‘virtude’ também pode apontar para diferentes objetos, como é o caso de autores como Nicolau Maquiavel (1469–1527), segundo o qual a virtude não está relacionada com o aspecto moral, como propuseram obras da Grécia Clássica ou mesmo de Adam Smith, mas sim é um sinônimo de excelência aplicada a artistas ou estadistas (DAWSON, 2015; NEWSTEAD *et al*, 2018).

Por isso a importância de uma definição clara. No caso deste trabalho, será admitida a abordagem aristotélica-tomista. Tomás de Aquino trata desta questão na sua *Suma Teológica*, no *Comentário à Ética a Nicômaco* e nas *Questões disputadas sobre as Virtudes*, enquanto Aristóteles se ocupa do tema em *Ética a Nicômaco*, especialmente no livro II. De forma sintetizada, tal abordagem caracteriza as virtudes (do grego *areté*) como práticas habituais, associadas a “traços de caráter” e destinadas a excelência ou florescimento humano (*eudaimonia*) (SISON; FERRERO, 2015; MACINTYRE, 1999). Por esta razão, o espaço da análise terá como enfoque o Ocidente, especialmente onde existir a predominância da tradição cultural judaico-cristã, como descrita por Silk (1984).

Aristóteles divide as virtudes entre duas categorias: as morais ou do caráter, que são aquelas que dizem respeito as ações morais como coragem, temperança, magnificência e justiça e as virtudes intelectuais ou dianoéticas, aquelas baseadas na razão, como a sabedoria prática, a razão intuitiva e a ciência (SANTOS, 2007, p.15). MacIntyre (2001) as distingue pela forma de aquisição: as intelectuais são adquiridas via instrução e educação, enquanto de caráter são adquiridas via exercício habitual, assim me torno justo ao praticar atos de justiça, por exemplo. Este trabalho privilegiará a análise sobre as virtudes de caráter.

A partir de estudo bibliométrico e revisão sistemática realizados para essa dissertação, percebeu-se que uma parcela não tão expressiva da produção de artigos que tratam da relação entre instituições sociais/arranjos institucionais e empreendedorismo trabalha com a religião como instituição relevante, apesar de ela ser claramente uma das instituições informais mais influentes, uma vez que não se tem notícia de sociedades humanas que em seus primórdios se fundamentaram sem a influência de sua religião, crenças populares ou mitos fundadores (DAWSON, 2001) e, segundo Williamson (2010), o ambiente institucional é sustentado pela cultura dos países, pelas crenças e valores, porque são estes que, com o passar do tempo, se converterão em instituições formais, como regulamentos e leis. Dessa forma, em certa medida todo o ambiente institucional de uma sociedade é tributário do processo religioso que esteve presente em sua formação e desenvolvimento, mesmo que hoje sua influência seja menos perceptível.

Além disso, a religião continua sendo um fator importante para a aglutinação social e identificação dos indivíduos como membro do grupo, do que depende a legitimação das instituições formais. Como aponta Berger (2001), apesar das teorias de secularização exercerem grande influência nos círculos acadêmicos, o mundo segue eminentemente religioso. Para Karen Armstrong (2020) essa dominância das teorias de secularização limita o interesse da pesquisa científica que envolve temas relacionados à religião, mesmo que sejam de fundamental importância para o avanço de determinada área. A autora considera que essa supremacia nasce de ideologias de cunho político-social, mas também do preconceito que existe na modernidade com qualquer objeto que seja formado dentro do escopo do pensamento mitológico, como o caso da religião, que são considerados, de antemão, como irracionais, indulgentes e anticientíficos. Vale ressaltar que a afirmação de que algo é formado no pensamento mitológico não significa dizer que este objeto não exista na realidade ou seja uma enganação, significa apenas dizer que seu relato não se dá de maneira objetiva e com preocupação na exatidão de cada detalhe, como uma investigação científica, mas é permeado por metáforas, figuras de linguagem, tem alto grau de subjetividade e, na maioria das vezes, tem uma preocupação maior com a lição a ser ensinada do que com a precisão de fatos históricos. (LEGOFF, 1986). Robert Nelson (1993) diagnostica que a rejeição à temática da religião é maior ainda quando a área de pesquisa tem um pano de fundo econômico, pois os autores que trabalham com tais teorias têm a tendência de acreditar que elas são estritamente técnicas, imunes de qualquer espécie de juízo de valor, o que é bastante condenável se for traçado

um histórico do desenvolvimento das ideias econômicas e sua relação com a religião, desde os primeiros filósofos escolásticos até as recentes e numerosas contribuições de Robert Barro e Rachel McCleary (2005, 2006), passando por Max Weber entre o final do século XIX e começo do XX.

Uma outra possível explicação para essa defasagem de trabalhos é a dificuldade de se definir o conceito de religião, que pode facilmente se confundir, no trabalho de alguns autores, com outros termos como “valores morais” ou “valores culturais”, sendo tratada como sinônimo ou parte integrante de um destes. Um exemplo disso é a celeuma etimológica que envolve a origem da palavra. Para autores como Silva (2004) ‘religião’ deriva da palavra latina *religio*, que pode ser livremente traduzida como regra, observância, advertência ou interdição, enquanto para autores como Costa e Ramalho (2010, p.170) sua origem também é latina, mas vem da palavra *religare*, que pode ser compreendida como “[...] ligar de novo, religação, ligar ao sagrado ou àquilo a que antes pertencia e de que se originou. Dessa forma, esta pesquisa adotará um conceito mais generalista de religião proposto por Mark Taylor (1998).

1.2 PERGUNTA DE PESQUISA

O problema de pesquisa central pode ser expresso na seguinte pergunta: **Como a religião, enquanto instituição social, e as virtudes morais de origem religiosa, enquanto práticas habituais, contribuem para a formação de um ambiente institucional favorável à prática empreendedora?**

1.3 PRESSUPOSTOS DE PESQUISA

- A religião é fonte de virtudes individuais necessárias ao sucesso do empreendedor e podem ser desenvolvidas ou adquiridas através da sua prática e exercício.
- Um ambiente institucional sólido pode criar um espaço público propício ao aperfeiçoamento das virtudes públicas necessárias à atividade empreendedora.
- Comportamentos são derivados de modelos mentais previamente internalizados pelos indivíduos.
- As consequências no ambiente institucional, influenciadas pela religião, afetam qualquer empreendedor ou pretense empreendedor em contato com ele, independentemente de suas práticas e crenças particulares.

1.4 OBJETIVOS

O objetivo desta pesquisa é compreender como a religião contribui para a formação de um ambiente institucional favorável ao empreendedorismo, a partir da abordagem da nova economia institucional e das virtudes aristotélico-tomista. Para isso contará com quatro objetivos específicos.

1.4.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Descrever a religião enquanto instituição social
2. Analisar a influência do arranjo institucional de forma geral, e da religião de forma específica, nas atividades empreendedoras.
3. Avaliar o papel da religião no cultivo e na prática de virtudes.
4. Compreender a relação entre religião e a formação das demais instituições sociais relevantes para o empreendedorismo.

1.5 JUSTIFICATIVA

Apesar de ser um bastante antigo, cuja análise está presente já nos escritos de Richard Cantillon entre os séculos XVII e XVIII, a opção pela prática empreendedora passou por uma grande expansão nos anos 1990, movimento que se mantém até os dias atuais, devido a inúmeros fatores, como os universitários recém-formados que não conseguem se inserir no mercado de trabalho, consecutivas revoluções tecnológicas que fecharam postos de emprego e processos naturais de transformação da economia (LEITE, 2017; FIGUEIREDO; PAIVA; 2019).

O empreendedorismo é um fenômeno relevante para a sociedade em termos de criação de emprego e renda, por um lado, e de mobilidade social por outro. Boava e Macedo (2006) consideram que ele é uma das principais estratégias para a inclusão social, enquanto Acs *et al* (2014) o considera como um dos motores do desenvolvimento nacional. Por esses motivos, o empreendedorismo historicamente despertou o interesse das ciências sociais.

Apesar de contar com uma inegável importância histórica, sem a qual o desenvolvimento de muitas ciências como a econômica e a sociológica se veriam certamente prejudicado, o trabalho de Weber atualmente recebe muita contestação. Por exemplo: Herms (1982) aponta que a *ética protestante* não se apoiou em uma teoria da virtude sólida enquanto Tawney (1981), bem como Stark (2006), argumentam que Weber atribui ao capitalismo uma premissa falsa, uma vez que sua gênese se dá na Europa

medieval e não na Europa reformada (mesmo que o próprio Weber afirmasse não colocar a religião protestante como a origem do capitalismo, apenas fortemente relacionada), além de simplificar em demasia a natureza do calvinismo e ignorar as variações dessa doutrina. Apesar disso, Tawney (1981, p.261) admite que a pesquisa de Weber “[...] é um dos mais frutíferos exames sobre a relação entre religião e teoria social que já surgiu”.

Pesquisas pós-weberianas, buscaram adicionar elementos que relacionam o empreendedorismo à religião para além da ética protestante. Dentre elas destacam-se as contribuições dos autores signatários da Nova Economia Institucional: Demsetz (1967) demonstrou que matrizes religiosas tem um papel importante na formação dos direitos de propriedade, um dos maiores atrativos à prática empreendedora; Landa (1994) destacou a importância das redes religiosas na estruturação de contratos; Eggertson (2013) demonstrou a influência das redes sociais e das virtudes religiosas na mitigação dos custos de transação, ao manter controlado o risco moral. É com este movimento que o presente trabalho pretende contribuir, ao ajudar a criar um arcabouço teórico, uma vez que a revisão sistemática previamente realizada evidenciou que religião ainda é de certa forma negligenciada dentro da Nova Economia Institucional.

Além da justificativa no campo social, dada a importância do empreendedorismo, a presente pesquisa também se justifica no atual cenário acadêmico, no qual as teorias institucionalistas vêm ganhando cada vez mais espaço, tanto nos campos de conhecimento que dizem respeito à economia quanto à administração, como demonstrado pelas obras de Acemoglu e Robinson (2012), Claud Menard e Mary Shirley (2018), Katrina Kosec e Tewodaj Mogues (2018), dentre outras, que apresentam genuína disposição em desenvolver e expandir as teorias de caráter institucionalista, apresentando uma visão onde atividade econômica é induzida prioritariamente pelo ambiente institucional, que por sua vez deriva de modelos mentais gerados a partir de crenças compartilhadas. Existe uma gama de estudos recentes que analisam como leis, contratos e formas organizacionais constituem ambientes institucionais, mas pouca atenção é direcionada para a religião, como determinante de comportamentos e ordens sociais que compõe os modelos mentais, parte importante na formação de demais instituições sociais que já foram estudadas de forma muito mais aprofundada e fonte de virtudes necessárias ao empreendedorismo.

Em seu livro *Understanding the Process of Economic Change* (2005), Douglass North sugere que o próximo passo que a teoria da Nova Economia Institucional precisa

dar para seu desenvolvimento é compreender melhor o papel das crenças, parte ainda pouco explorada pelos pesquisadores da área. Apesar de sua obra não ser tão recente, a revisão sistemática preliminar realizada pelo autor dessa dissertação e apresentada no capítulo 5, demonstra que o diagnóstico de North ainda é atual.

O interesse pessoal do pesquisador nasce de sua vivência no curso de Ciências Econômicas da Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC), durante os anos de 2014 a 2019, onde foi possível cursar disciplinas relacionadas à formação do pensamento econômico e sociológico, aproximando-se do tema ora proposto. Também nessa instituição elaborou pesquisa de conclusão de curso sob orientação do Professor Dr. Marcello Beckert Zappellini, sobre a influência da filosofia (pós)escolástica na formação do pensamento econômico, durante o qual conheceu autores que trabalhavam a relação entre religião e empreendimento séculos antes das contribuições de Max Weber, também participou enquanto aluno voluntário no Programa Institucional de Iniciação Científica e de Desenvolvimento Tecnológico e Inovação (PIC&DTI) da Udesc, no projeto de pesquisa Ambiente Institucional e os incentivos à inovação e ao investimento, coordenado pela Professora Dra. Ana Paula Menezes. Nesse programa, foi possível acompanhar de perto a realização de trabalhos como o que culminou na publicação do artigo “Empreendedorismo e Instituições: Uma aplicação com modelo de painel” (MENEZES; POZZOBON; SOUSA, 2016), trabalho com abordagem assentada Nova Economia Institucional, de onde se concluiu empiricamente que a variável religião exerce influência sobre as iniciativas de criar novos negócios, mesmo submetida a um teste de significância bastante restritivo. Apesar disso, encontraram-se poucos autores institucionalistas que tratassem dessa relação para a elaboração da revisão teórica, o que despertou profundo incômodo e questionamentos.

2 CONTEXTUALIZAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo serão apresentados os pressupostos iniciais dos conceitos mais importantes para o trabalho. Serão trabalhados os principais componentes presentes na teoria da Nova Economia Institucional, a abordagem escolhida para o tema das virtudes e as delimitações conceituais impostas para trabalhar a figura do empreendedor e da religião.

2.1 AMBIENTE INSTITUCIONAL

O ambiente institucional é o conjunto de todas as instituições, formais e informais, que apresentam relevância dentro de uma sociedade e que dão forma as transações existentes nela, por esse motivo são “[...] multidimensionais, complexos e policêntricos” (HOLMES et al., 2011, p.3). Refletem o acúmulo de crenças de uma sociedade ao longo do tempo e, dentro do escopo da Nova Economia Institucional, são eles que definem os custos de transação, garantem a propriedade privada, modelam as organizações e os incentivos pertinentes à atividade empreendedora. Sendo o formador da estrutura de incentivos da sociedade, é o ambiente institucional quem, em última análise, condiciona a performance econômica, especialmente onde se tem um contexto de indivíduos maximizadores e informação assimétrica (AZEVEDO, 1996; COASE, 1992; PALAGASHVILI, 2015; ACEMOGLU, 2009; NORTH, 1994, 2005; DAVIS et al., 2008).

Bylund e McCaffrey (2017) e Acemoglu e Robinson (2012) argumentam que as características do ambiente institucional não influenciam apenas a quantidade de empreendedorismo que se observa em uma sociedade, mas também sua qualidade. Tal constatação deriva do argumento de Baumol (1990), para quem mesmo em uma situação hipotética onde todos os países tivessem as mesmas condições materiais, a produção teria níveis muito diferentes, pois o arranjo institucional é peça chave para a alocação ótima de recursos, de modo que países com instituições fracas não incentivariam o empreendedorismo produtivo, no máximo um empreendedorismo improdutivo e ineficiente e, talvez, até mesmo destrutivo, se fosse baseado no oportunismo. Dessa forma, o autor considera que o conjunto de instituições que formam o arranjo é a resposta para entender todo o crescimento econômico que não deriva de mudanças no insumo e revoluções tecnológicas. Nesse mesmo sentido, Acemoglu (2009, p. 121) conclui que o

conjunto de instituições que a sociedade escolhe para formar seu arranjo “[...] são o determinante primário de sua fortuna econômica”.

Corsino e Mariani (2019) levantam quatro pontos para avaliar a qualidade do ambiente institucional: i) Se reduz ou não os custos envolvidos na realização de contratos; ii) Se facilita ou dificulta a realização das transações no mercado; iii) Se promove ou não um cenário propício ao investimento e iv) Se estimula ou não os indivíduos a assumirem riscos, promovendo a atividade econômica.

Para North (1989, 1994) um ambiente institucional de qualidade é caracterizado como aquele que facilita o desenvolvimento de uma economia livre, com maior produção e nível de trocas, enquanto diminui os custos de transação. Silva Filho (2011) adiciona que ele também precisa estimular a tomada descentralizada de decisões. Para chegar a esse objetivo, esse ambiente institucional precisa garantir que exista competição suficiente para isso, além de um modelo político que assegure a liberdade de iniciativa e a participação democrática e informação acessível a baixos preços para aqueles que transacionam, Davis et al. (2008), alertam que informação excessivamente custosa impede que mercados se expandam para além de suas pequenas localidades, o que limita a concorrência dentro de um mesmo setor, assim, quanto mais barata a aquisição da informação, melhor os mercados operarão.

O conjunto de regras formais e informais que constituem o ambiente institucional governa o comportamento econômico e guia as decisões dos indivíduos, mas também estruturam as relações sociais, coordenando a produção, a troca e a distribuição da sociedade capitalista moderna, porque um grupo de instituições jamais pode ser separado de sua esfera social, caso contrário seriam apenas regras individuais autoimpostas. Um ambiente institucional implica necessariamente em um emaranhado de práticas coletivas, com algum grau de legitimidade, mesmo que sua percepção seja particular para cada membro da sociedade, por isso se diz que o ambiente institucional tem um “caráter transcendente”: ele não restringe o comportamento apenas daqueles que decidiram segui-lo e nem é o reflexo das escolhas de um grupo específico de indivíduos no seu momento histórico determinado, instituições são o que liga indivíduos à sociedade (WILLIAMSON, 2000; SILVA FILHO, 2011).

Scott (1995) afirma que a pesquisa institucionalista não pode isolar uma única instituição para fins de análise enquanto ignora a matriz institucional com a qual ela interage, porque ainda que se baseie em regras e restrições bastante particulares, nenhuma

instituição produz efeitos per se, ela necessita de outras instituições para que seus efeitos sejam colocados em prática, seja no sentido de reforçá-los, executá-los ou, pelo menos, não os mitigar por efeitos contrários e mais fortes.

2.2 CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Acemoglu e Robinson (2012), como anteriormente tinha feito North (1987), notaram que uma análise da história do pensamento econômico põe em evidência uma série de hipóteses que foram levantadas e testadas, normalmente sem muito sucesso, para tentar compreender qual a origem da disparidade de riqueza entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Tais propostas, muitas vezes desconexas ou até mesmo opostas entre si, prosperam por muito tempo dentro da investigação econômica e pode-se levantar alguns exemplos: a) hipóteses geográficas: insinuavam que países de clima frio supostamente tendiam a um maior desenvolvimento, uma vez que a escassez dos recursos oferecidos pela natureza obrigava com que esses povos descobrissem maneiras engenhosas de aproveitar todos os recursos possíveis, o que no longo prazo levaria ao desenvolvimento tecnológico, ao passo que países desérticos e de índices pluviométricos insuficientes seriam pobres porque jamais teriam sofisticado sua agricultura, visto como primeiro passo para o desenvolvimento econômico; b) hipóteses exclusivamente relacionadas as políticas públicas (hipótese da ignorância): fortemente impactadas pelas ideologias tecnocratas, supõe que todo o subdesenvolvimento poderia ser explicada pela incompetência ou falta de disposição de seus governantes de direcionar seus países rumo a prosperidade, logo países desenvolvidos são aqueles governados por uma pequenas elite privilegiada e competente para tal; c) hipóteses genéticas/culturais: influenciadas por uma distorção do darwinismo, propunham que certas etnias seriam mais propensas ao desenvolvimento econômico, tecnológico, social e político, ao passo que existiriam outras que não teriam sequer a capacidade de desenvolver uma ética do trabalho.

Para estes autores, nenhuma destas explicações está nem próxima de responder satisfatoriamente à questão da disparidade de riquezas, eles propõem que a chave para entender esta pergunta consiste nos chamados custos de transação. Não é como se estes autores negassem por completo que fatores climáticos, culturais (como religião, formação histórica, divisões étnicas) e atuação política possam importar para o sucesso econômico de um país, o que eles defendem é que não existe uma relação direta entre eles e, ainda menos, determinista, Campos (2016, p.111) explica que para Acemoglu e Robinson

(2012) “[...] a hipótese de a cultura explicar as desigualdades do mundo é útil no sentido que as normas sociais importam e que estas podem ser difíceis de mudar, o que sustenta diferenças institucionais”, essas diferenças institucionais produzirão diferentes custos de transação. Dito de outra forma, esses fatores podem influenciar nos custos de transação, que por sua vez influenciarão o sucesso econômico. Se determinada religião, que é forte o suficiente para se tornar uma instituição social dominante, não permite a propriedade privada, condena o avanço tecnológico ou não permite a mobilidade social (o que impede que castas inferiores empreendam), por exemplo, e tem poder o suficiente para interferir nas leis do país ou demais instituições formais, ela aumenta os custos de transação. Acemoglu e Robinson (p. 69) afirmam que “quem acreditar que corre o risco de ter sua produção roubada, expropriada ou exageradamente tributada terá pouco incentivo para trabalhar e, muito menos, para investir e inovar”. Dessa forma, geografia, políticas públicas e cultura são necessários, mas insuficientes para explicar o desempenho econômico.

Mas o que são custos de transação? Apesar de inúmeras distintas conceituações serem possíveis, a literatura novo institucionalista costuma generalizá-los com sendo aqueles custos decorrentes das trocas no mercado que não se limitam apenas aos custos de produção, aos quais estão sujeitas todas as operações de um sistema econômico como o esforço mental e material dedicado à fabricação de bens e prestação de serviços (EGGERTSON, 1990; BARZEL, 1997; WILLIAMSON, 1985; NORTH, 1994; STAAL, DELGADO, NICHOLSON, 1997; KLEIN, SIKUTA, 2010). Matthews (1986, p. 906) afirmou que o que une as diferentes abordagens é “a ideia fundamental [...] que existem custos ex ante para arranjar acordos e custos ex post para monitorá-los e garantir seu cumprimento”.

Coase enumerou alguns exemplos custos de transação como:

[...] descobrir quem é a outra parte com a qual essa pessoa deseja negociar, informar às pessoas sobre sua disposição para negociar, bem como sobre as condições sob as quais deseja fazê-lo, conduzir as negociações em direção à barganha, formular o contrato, empreender meios de inspeção para assegurar que os termos do contrato estão sendo cumpridos, e assim por diante (COASE, 2008, p.12).

E ainda percebeu que: “tais operações são, geralmente, extremamente custosas. Custosas o suficiente para evitar a ocorrência de transação que seriam levadas a cabo em um mundo em que o sistema de preços funcionasse sem custos” (COASE, 2008, p.12). Wallis e North (1986) atentaram para os custos de capturar os ganhos da especialização

e da divisão do trabalho, enquanto outros autores, como Libecap (2018), Pandey et al. (2018) e Nguyen et al. (2019) ainda lembram de demais custos associados à seleção adversa e aqueles relacionados a delinear, proteger e capturar o controle sobre os recursos em uso e em troca.

North (1987, 1991a) lembra que o desenvolvimento econômico é dependente de um constante processo de especialização e divisão de trabalho, mas estes não podem emergir do nada, eles dependem de um complexo sistema de relações interpessoais que só toma forma e evolui dentro de uma estrutura institucional capaz de reduzir as incertezas e os custos de transação inerentes à interação humana. Existem três formas de inovação dentro do ambiente institucional que tem o poder de reduzir os custos de transação: a) aquelas que aumentam a mobilidade do capital; b) aquelas que diminuem o custo de se adquirir informação e c) Aquelas que mitigam o risco, qualquer que seja sua natureza: moral, natural ou outras.

Sosis (2005) relata que os custos de monitoramento em empreendimentos situados dentro de comunidades judaicas ultra-ortodoxas do norte de Israel são extremamente baixos. Não é necessário que exista um supervisor acompanhando de perto o serviço dos funcionários porque, por um lado existe muita confiança entre funcionários e proprietários e por outro o medo do ostracismo religioso atua como restrição informal, impedindo que funcionários cometam atos inapropriados no ambiente de trabalho. Zulian et al (2018, p.420) asseveram que “Uma vez que uma instituição é inserida e aceita como padrão de vida por um grupo de indivíduos, estes terão seus hábitos de pensamento convergentes e passarão a vigiar o comportamento dos demais indivíduos, para que não ocorram desvios de conduta”.

Alguns autores da Nova Economia Institucional supõem que os custos de transação nascem da combinação entre racionalidade limitada e comportamento oportunista, dessa forma, em sociedades que cultivam um ambiente de confiança mútua, os negócios tendem a conviver com menores custos de transação, porque existe uma dependência menor das instituições formais, que são habitualmente mais custosas que as informais e também menos eficazes. Outros fatores que podem também influenciar no custo de uma transação é a especificidade dos ativos a serem trocados e a frequência com qual as partes celebram acordos comerciais (CONCEIÇÃO, 2002; KNACK, KEEFER, 1997; JAFARI-SADEGHI, 2019). Em sua obra Sociedade de Confiança (1999), Alain Peyereffite atribuiu a confiança interpessoal papel fundamental no desenvolvimento

econômico, uma vez que na ausência dela o comércio é visto como trapaça, oportunismo em relação aos pobres e, na melhor das hipóteses, apenas um trabalho infrutífero. Essa visão, penaliza os empreendedores com penosos custos de transação que impedem o seu florescimento, coibindo também a geração de emprego, renda e desenvolvimento.

Para Arrow (1972) e Fukuyama (1995), cada troca comercial depende em alguma medida de confiança, uma vez que elas não passam da transferência de direitos de propriedade, até porque como lembram Milgrom et al (1990, p.6) “Excetuando operações de permuta, onde commodities físicas são trocadas no local, virtualmente toda transação econômica deixa aberta a possibilidade da trapaça”. Em um ambiente onde não há confiança entre os indivíduos que transacionam, a propriedade tem que ser garantida por meio de um sistema legal, porém este envolve uma série de custos e caso seja necessário se recorrer a ele em todas as negociações, ou em grande parte delas, os custos de transação elevados serão proibitivos para o desenvolvimento de novas pequenas empresas.

2.3 EMPREENDEDOR

Grande parte dos trabalhos que se propõe a fazer uma análise histórica do conceito de empreendedor tende a apontar que umas das primeiras, ou mesmo a primeira, análises consistentes sobre a atividade empreendedora foi realizada por Richard Cantillon no século XVIII, que identificava esse indivíduo como aquele que comprava matéria prima, transformava em um produto melhorado e revendia por um preço maior. Assim, era uma pessoa que tomava riscos e gastos certos para, talvez, conseguir um lucro que é incerto, por isso tinha direito de cobrar um valor maior que apenas o do produto final, poderia embutir no preço uma recompensa pelo risco que correr. Durante muito tempo, “empreendedor” e “comerciante” foram tratados como termos intercambiáveis (SCHUMPETER, 1954; IORIO, 2017; CORSINO, MARIANI, 2019, MURPHY, MURPHY, 1986, FILION, 2021; CRECENTE et al., 2021).

Em um esforço histórico para compreender as raízes da ideia atual de empreendedor, Thomas Grebel (2004) sugere que as especulações sobre empreendedorismo (mesmo que esse ator nem sempre tenha sido chamado por esse nome) sejam tão antigas e tão dinâmicas quanto a própria economia, sendo repensadas e revolucionadas de tempos em tempos, por isso, mesmo que reconheçamos Cantillon como autor pioneiro, devemos avançar para pensadores posteriores, para termos um panorama adequado. Grebel sugere que a melhor maneira de compreender como surgiu a

discussão formal sobre empreendedorismo seja através da análise das próprias escolas econômicas. Devemos, portanto, partir das ideias de um grande grupo de pré-neoclássicos, os quais são convenientemente divididos entre escola francesa, clássicos e escola clássica alemã e escola histórica alemã. Uma síntese das principais ideias compiladas por Grebel (2004) é apresentada abaixo:

- a) Escola francesa: Além de Cantillon, outros representantes da escola francesa que merecem destaque são François Quesnay (1694-1774), Nicolas Baudeau (1730-1792), Anne-Robert Jacques Turgot (1727-1781) e Jean-Baptiste Say (1767-1832). Quesnay foi o primeiro que introduziu o papel do capital no debate e apresentou o empreendedor como o dono de um negócio independente, sua análise não prosperou mais pois o autor a restringiu ao campo da agricultura, para ele só existiam três atores econômicos: o proprietário de terras, os fazendeiros que trabalhavam nas terras dos proprietários e os artesãos que manufacturavam os bens resultantes do trabalho agrícola; Nicolas Baudeau, que era discípulo de Quesnay, contribuiu com a noção de que o empreendedor é um inovador (de certa forma, antecipando Schumpeter) e concluiu que a principal necessidade dele era de reduzir seus custos para aumentar seus lucros; para Turgot o empreendedor é antes de mais nada um capitalista, que não se contentou em ser apenas um proprietário de terras e trabalha no sentido de obter lucro em cima do capital investido maior do que obteria simplesmente alugando sua propriedade; por fim, Say introduz a ideia de que o empreendedor é um agente econômico independente que combina e coordena fatores de produção.

- b) Clássicos: Segundo Grebel, este foi o grupo de pré-neoclássicos que menos contribuiu para a discussão acerca do tema, muito mais por falta de interesse do que de capacidade. Adam Smith (1723-1792) atribuiu ao capital, e não ao agente humano, o papel de principal elemento de desenvolvimento econômico, o empreendedor é apenas o ator que arrisca seu capital. David Ricardo (1772-1823), John Stuart Mill (1806-1834) e Thomas R. Malthus (1766-1834) raramente citaram a figura do empreendedor, Alfred Marshall (1842-1924) até se preocupou em caracterizar o empreendedor como um coordenador, superintendente, afeito à incerteza, mas sem grande originalidade e sem definir suas funções. Porém Jeremy Bentham (1748-1832), apesar de usar o termo projetor e não

empreendedor, foi o clássico que maior importância deu para essa figura. Na sua visão, o projetor era o ator que tinha o papel mais ativo na economia e o único que não deveria ser considerado como ordinário. Bentham antecipou a visão heroica de Schumpeter, apesar disso não se pode dizer que ele desenvolveu explicitamente uma teoria do empreendedorismo.

- c) Cronologicamente, as contribuições das escolas alemãs iniciaram-se com Gottlieb Hufeland (1760-1817) que, ao analisar a distribuição de renda, concluiu que existiam indivíduos que eram legitimamente bem remunerados por ter uma capacidade ímpar de administração e coordenação dos próprios negócios; Johann Heinrich von Thünen (1785-1850) defendeu que o empreendedor deveria ter uma renda dupla, uma igual ao do gerente e outra como prêmio pelo risco que assumia; outros nomes de destaque foram Bruno Hildebrand (1812-1878) e Karl Knies (1821-1899) que compilaram grande quantidade de informação histórica que serviu de elementos para pesquisa futura envolvendo a atividade empresarial na economia.

Foi a partir deste legado que William Stanley Jevons (1835-1882), Léon Walras (1834-1910), Carl Menger (1840-1921) e outros contemporâneos de menor destaque, desenvolveram sua imagem de empreendedor (mesmo que essa não fosse uma de suas grandes preocupações) como aquele indivíduo racional que encontra maneiras de assegurar o custo mínimo, assegura o nível de produção que maximiza o lucro, e emprega recursos com otimalidade. Suas conclusões foram aprimoradas por autores da Escola Austríaca de economia com Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) e Friederich Freiherr von Wiesner (1851-1926), que adicionaram o aspecto da liderança e da capacidade de engajamento junto aos colaboradores, e da Escola Americana como Frank Knight (1885-1972) e Herbert Davenport (1861-1931) que afirmaram que o empreendedor deveria ser o ponto focal de toda a teoria econômica e subscreveram à visão de Schumpeter ao ver no empreendedor um agente que cria ao destruir (BARRETO, 2003; HEBERT; LINK, 1988; GERBER, 2004).

Como resultado de toda essa construção conceitual, hoje a literatura econômica largamente reconhece o papel dos empreendedores no desenvolvimento econômico e social de sua região. Baseados nessa certeza, organizações internacionais de fomento com

freqüência criam pacotes financeiros e programas incentivo à atividade empreendedora (JAFARI-SADEGHI; 2019).

Embora haja várias definições aceitas, de forma geral do termo “empreendedor”, como mostrado anteriormente, para fins de operacionalização, o conceito utilizado será mais restritivo e o interpretará como o **indivíduo que assume riscos ao criar novos negócios empresariais na busca oportunidades de lucro, alocando todos os recursos necessários para produzir e comercializar um produto que responda a deficiências do mercado e/ou insatisfação dos consumidores, em face de situação de incerteza** (DRUCKER, 1985; LEIBENSTEIN, 1968; KIRZNER, 1985; KILBY, 1971; MISES, 1998).

Bylund e McCaffrey (2017) defendem que o empreendedorismo, geralmente definido como a exploração de oportunidades de lucro (SHANE, VENKATARAMAN, 2000) está inerentemente ligado ao arranjo institucional, porque os negócios ocorrem em um mercado regulado e moldado por modelos mentais compartilhados, definidos por Denzau *et al.* (2000, p.2) como a soma de “[...] representações internas que sistemas cognitivos individuais criam para interpretar o ambiente e as instituições”, assim tais modelos são derivados da internalização das instituições pelos indivíduos. Já em seu estudo empírico, Hall e Jones (1999) mostraram que a criação e o desempenho de novas empresas são altamente dependentes do sistema tributário, da legislação trabalhista, do mercado de capitais e do ambiente jurídico, enquanto Noguera, Álvarez e Urbano (2013) fizeram a mesma análise usando como variáveis a cultura e a legitimação social do empreendedor. Todas essas são instituições sociais, no primeiro caso formais, no segundo, informais.

2.4 INSTITUIÇÕES SOCIAIS

Instituições não são tangíveis, não têm materialidade e são de difícil modelagem teórica, porém sua compreensão é fundamental por conta da profunda influência que exercem sobre o comportamento humano. Podem ser generalizadas como restrições humanamente concebidas que estruturam a interação política, econômica e social, como as “regras do jogo” de uma sociedade, tais quais códigos de conduta e normas de comportamento que regem a interação entre indivíduos, podendo ser formais ou informais. São sistemas estabelecidos e embutidos nas regras sociais que estruturam a ação coletiva. Os atores sociais (agentes políticos, empresariais, culturais etc.) que

desejam alcançar seus objetivos, devem conhecê-las e se adaptarem as suas demandas (NORTH, 1991; HODGSON, 2007; JAFARI-SADEGHI, 2019; ACEMOGLU, 2012). Segundo Scott (1995, p.33) são “[...] um conjunto de estruturas e atividades que proporcionam estabilidade e significado ao comportamento social”, sendo que tal estabilidade passa a existir porque com o passar do tempo as restrições se tornam óbvias e rotinizadas, então os indivíduos sabem, em certa medida, o que esperar no futuro em relação ao comportamento dos seus pares (POWELL, 1991; HOLMES et al, 2011).

Como asseverou North (1991, 1994), junto com as restrições de caráter estritamente econômico, são as instituições - juntamente com a matriz tecnológica disponível - que definem os custos de transação e de produção e, portanto, a lucratividade e viabilidade de qualquer empreendimento econômico, fornecendo, dessa forma, o conjunto de incentivos de uma economia e determinando seu ritmo de crescimento ou decréscimo.

Almeida e Pessali (2011) defendem que instituições são representadas por um sistema de convicções socialmente construído sobre como as coisas devem ser, de forma que ajude os indivíduos a organizar suas ações e pensamentos, são hábitos e pensamentos padronizados, que mesmo dependendo dos humanos, são estruturas externas a eles, compartilhadas pela coletividade, mesmo que, e geralmente, de forma inconsciente e para Tonoyan *et al* (2010), elas influenciam a tomada de decisão do indivíduo ao sinalizar qual escolha é socialmente aceitável, assim reduzem as incertezas ao dar previsibilidade à vida cotidiana. Nas palavras de Ostrom e Ahn (2007, p.16) “[...] são prescrições que especificam quais ações (ou resultados) são necessárias, proibidas ou permitidas e quais sanções devem ser aplicadas caso tais regras não sejam seguidas”

Cosgel (1997, p.166) enumera algumas das funções das instituições sociais “[...] elas podem influenciar o comportamento, produzir ordem, ajudar a excluir ou exercer poder sobre os outros, coordenar os interesses, e promover, organizar e regular as atividades econômicas”. Hodgson (2007) argumenta que elas performam uma função chave na estrutura cognitiva da interpretação humana e Tonoyan *et al* (2010, p.804) sintetiza as definindo como “[...] meios de reduzir a incerteza e os custos de transação para transações econômicas”.

Diferentemente de alguns economistas evolucionários, a abordagem de Douglass North (1990, p.16) ressalta que “[...] instituições não são necessariamente ou mesmo usualmente criadas para serem eficientes” e Cosgel (1997) corrobora ao afirmar que elas

são produto de processos históricos que não necessariamente passam por um processo evolutivo, especialmente as instituições informais, que normalmente nascem sem planejamento central algum. Também para North (2009), bem como para Acemoglu e Robinson (2012), muitas instituições profundamente ineficientes se mantêm firmes porque as classes dominantes têm interesse em protegê-las, uma vez que é nelas que residem seus poderes políticos, econômicos e militares.

North (1994) também faz uma distinção fundamental entre instituições e organizações. Enquanto as primeiras definem as regras do jogo, as organizações, juntamente com os empreendedores individuais, são os jogadores, podendo ser órgãos políticos (partidos, governos, agências reguladoras), econômicos (empresas, sindicatos, cooperativas) ou sociais (igrejas, clubes) e a interação entre eles e as instituições que dão o rumo da evolução de um ambiente institucional.

De forma sintética, organizações são grupos de indivíduos vinculados por algum objetivo comum e, ainda para North (1994, 1991b) e Davis *et al.* (2008), as organizações que existem dentro de uma sociedade são reflexo das oportunidades que o conjunto de instituições sociais provê: se houver incentivos para a formação de carteis, então haverá a formação de carteis, se existirem incentivos suficientes para o florescimento do empreendedorismo, então haverá atividade empreendedora. Porém é necessário lembrar que o ambiente institucional jamais alcança uma estabilidade imutável onde ele se torna permanente eficiente, o mesmo ambiente que fomentou a prática empreendedora e criação de novas empresas, caso não seja sólido o suficiente, pode acabar permitindo que uma dessas empresas se torne uma monopolista que cria barreiras de entrada para futuros empreendimentos.

2.5 INSTITUIÇÕES SOCIAIS FORMAIS

Geralmente relacionadas aos sistemas jurídicos e legais impostos pelo Estado, as instituições sociais formais podem ser concebidas como coações formais representadas por leis, estatutos, normas, regulamentações, na maioria das vezes positivadas ou formalizadas através da escrita. Estão destinados a delimitar, de forma coercitiva, o comportamento de indivíduos e organizações, a fim de facilitar o intercâmbio econômico (NORTH, 1991a, 1994; ACEMOGLU, 2012).

Apesar de serem criadas a partir de deliberações humanas conscientes, ao contrário da cultura, por exemplo, elas ainda se baseiam nos entendimentos cognitivos e

compartilhados da sociedade e dependem da aceitação de seus membros, assim, para serem duradouras, as instituições formais precisam ser vistas por uma ampla maioria de membros da sociedade, ou pelo menos por um número considerável daqueles que têm mais poder, como uma solução eficaz para suas demandas (ZUCKER, 1987; TOLBER, ZUCKER, 1996; HOLMES, 2011)

Estão ligadas especialmente com à dimensão regulatória e seus processos consistem em definição de regras, monitoramento da conformidade dos indivíduos e aplicação de sanções e recompensas, na tentativa de influenciar o comportamento futuro (HODGSON, 2007). Easley *et al.* (2018) argumentam que as regras definidas por instituições formais moldam espécies de novos negócios que surgirão com mais frequência, ele argumenta que, por exemplo, leis de falência mais simpáticas aos empresários podem reforçar a formalização de negócios.

A despeito das possíveis classificações que podem ser atribuídas para as instituições informais, Holmes *et al.* (2011), advogam pela existência de três espécies de instituições formais: a) reguladoras; b) políticas e c) econômicas, essas espécies são identificadas pelas funções sociais que exercem. As instituições reguladoras são destinadas a reduzir incertezas acerca das atividades das organizações, estabelecendo padrões para as práticas e garantindo a conformidade através de fiscalização; as instituições políticas, como leis eleitorais e sistemas de freio e contrapesos, são estabelecidas pelos governos para definir a natureza e o andamento do processo político, podem variar de instituições autocráticas que concentram o poder político em alguns indivíduos até instituições democráticas, que distribuem o poder e encorajam a participação popular, porém, independentemente de sua qualidade, é inevitável que elas representem os interesses dos indivíduos poderosos em alguma medida; já as instituições econômicas são caracterizam-se por moldar as regras e padrões que garantem a disponibilidade e o valor dos recursos financeiros, materializando-se nas políticas fiscais e monetárias.

Sobre instituições políticas e econômicas, Acemoglu e Robinson (2012) ainda acreditam ser pertinente dividi-las em outras duas subcategorias: extrativistas e inclusivas. As instituições políticas inclusivas são aquelas suficientemente centralizadas e pluralistas, ao passo que as extrativistas concentram o poder em um seletivo grupo de indivíduos que encontram poucas restrições a suas determinações. Existe uma relação próxima entre instituições políticas e econômicas, porque estas tendem a estruturar

aquelas. Dessa forma espera-se que instituições políticas extrativistas criem instituições econômicas da mesma categoria, as quais podem ser descritas como aquelas que visam apenas enriquecer os donos do poder e reforçar seu domínio, criando assim um círculo vicioso, que divide a sociedade em castas. De forma contrária, instituições políticas inclusivas criam instituições econômicas que impedem a expropriação de recursos da maioria, o surgimento de barreiras indevidas ao comércio e a supressão da eficiência do mercado que beneficia apenas uma minoria monopolista.

As principais influências que as instituições formais podem exercer sobre as intenções empreendedoras é sua capacidade de aumentar ou reduzir os riscos de os indivíduos criarem empresas, a partir da garantia dos direitos de propriedade, da regulação dos contratos, da legislação trabalhista, sua capacidade de apresentar restrições ou facilidades para o acesso ao crédito de pequenos empresários e o nível de burocracia legal imposta para a formalização de negócios. Outras formas com as quais instituições formais podem aumentar ou diminuir o número de empreendedores residem nas políticas tributárias, na qualidade das legislações antitruste, nos programas governamentais de financiamento de negócios e no nível desenvolvimento dos mercados financeiros e de crédito (NORTH, 1994; ACEMOGLU, 2007; LI; ZHARA, 2012).

Em um mundo ideal, e especialmente tratando da dimensão dos negócios, instituições formais, por serem muito mais facilmente alteráveis que a maioria das instituições informais, deveriam ser criadas e mantidas de forma a diminuir os custos de transação e assim estimular a atividade empreendedora, porém os clássicos da Nova Economia Institucional incontáveis vezes demonstram como não é dessa forma que o Estado geralmente opera. Talvez o maior exemplo de como instituições formais podem prejudicar a atividade empreendedora se materializa no conjunto de regras, licenças, procedimentos e congêneres que convencionou-se chamar de burocracia (NORTH, 1994; HODGSON, 1998; EESLEY, 2018). Ao estudar os o processo de implementação de novos negócios regionais através de pesquisa empírica, Kubo e Rodrigues (2019) descobriram que o processo burocrático impede a fundação de novas empresas, causa fuga de investimentos para localidades mais economicamente mais livres e aumenta a taxa de mortalidade de empresas ainda não consolidadas, que muitas vezes não conseguem lidar com os custos monetários e não monetários.

Este é um exemplo de como instituições formais nem sempre são eficientes e que para o empreendedorismo prosperar não basta que elas existam, mas também tenham

qualidade, ou seja, reduzam os custos, facilitem as transações e promovam o investimento. O conjunto de instituições formais que forma a burocracia, na verdade, deveria existir justamente para regular algumas atividades e comportamentos de empresas no sentido de tornar o ambiente de negócios mais previsível e bem regulado. Porém o processo que Ferreira e Prando (2016) chamam de disfunção burocrática, caracterizada com o excesso de burocracia ou sua utilização para atender fins pessoais de indivíduos que comandam o Estado, faz exatamente o contrário e prejudica o desenvolvimento do mercado.

2.6 INSTITUIÇÕES SOCIAIS INFORMAIS

Em oposição as instituições formais, as informais geralmente são relacionadas a fatores culturais, são estabelecidas via tradição, convenção, códigos de conduta, símbolos, tabus, que criam uma série de restrições e constrangimentos que servem tanto para limitar comportamentos nocivos ao convívio social, quanto para cultivar outros favoráveis ao desenvolvimento da sociedade em questão. São os chamados “modelos mentais compartilhados” que refletem uma realidade socialmente construída que fornece a coesão e coordenação a indivíduos de um grupo (MCCLEARY; BARRO, 2006; NORTH, 1991; ACEMOGLU, ROBINSON, 2010; HOLMES *et al.*, 2011). Aguilar Filho (2009) defende que a distinção, mais visível entre instituições formais e informais subsiste nos mecanismos utilizados para forçar o cumprimento de regras em sociedade, as primeiras o fazem por meio de uma autoridade com poder para punir, se necessário de forma física, pois são (ou pelo menos se julgam ser) monopolistas da violência legítima, já as últimas o fazem por meio de regras autoaplicáveis, enraizadas em tradições, história, social ou pessoal, religião, valores.

Tonoyan *et al.* (2010, p.805) as descreve como “[...] o antigo *ethos*, um caminho para o passado, ou as transportadoras da história que passaram de uma geração para outra através de vários mecanismos de transmissão, como imitação, tradição oral e ensinamentos”. Com raras exceções, são caracterizadas pela sua durabilidade, sobrevivendo ao tempo na medida em que são “embutidas” na linguagem, arquitetura, artefatos físicos e outros. Assim, são costumes e práticas aceitas e respeitadas dentro de um núcleo social (NORTH, 2005; SZTAJN, 2005).

No campo econômico, instituições informais constantemente moldam as normas de consumo, mesmo sem ter força de lei. Exemplos mencionados por Cosgel e Minkler

(2007, p. 340) ilustram essa característica: católicos se abstêm do consumo de carne nas sextas-feiras, hindus adotam o vegetarianismo e judeus e muçulmanos mantêm distância de produtos derivados do porco, sob quaisquer circunstâncias. Almeida e Pessali (2011) lembram que até mesmo os modelos de trocas entre firmas e seus fornecedores são uma instituição social baseada nos costumes. A capacidade da religião e outras instituições informais de criar confiança interpessoal é importante para promover o crescimento em regiões subdesenvolvidas, onde os direitos de propriedade e instituições econômicas são frágeis ou incipientes, porque: i) investimentos raramente serão realizados em situações com grande risco moral e, se forem realizados, serão a juros muito altos, beirando patamares proibitivos, especialmente onde não houveram mecanismo estatais para coibir o comportamento oportunista; ii) para ser motivado a empreender, um indivíduo precisa acreditar que seus fornecedores vão entregar o que prometem, caso não haja instituições reguladoras de qualidade dos produtos; iii) empreendedores precisam da confiança de seus pares para obterem acesso a mercados e informações necessárias, se elas não forem publicamente distribuídas através de um órgão oficial (BARRO; MCCLEARY, 2003; KNACK; ZAK, 2003; PATHAK; MURALIDHARAM, 2016; MICKIEWICZ; REBMANN, 2020).

Para North (1990) e Acemoglu e Robinson (2012) a relação entre instituições formais e informais é intrinsicamente dinâmica e implica que, com o passar do tempo, regras informais como convenções, códigos de conduta e normas de comportamento vão se converter em regras formais como leis e contratos entre indivíduos, nas palavras de Hofstede (2001, p.34), as instituições formais observadas em determinado local e época são “[...] produto do sistema de valores culturais dominantes”. Ainda para North (1990, 2005) apesar das instituições formais poderem mudar muito, as informais costumam ser mais constantes, porque uma instituição formal pode ser alterada repentinamente por meio de um decreto, enquanto as informais dependem de tempo e condições favoráveis, por isso constituem a maior preocupação da análise institucional, o autor ainda lembra que mesmo que as instituições formais mudem legalmente repentinamente, os indivíduos só as respeitarão caso elas não colidam de frente com as regras informais, ou sob forte monitoramento e regulação. Almeida e Pessali (2011) atribuem esta estabilidade à capacidade que elas têm de criar expectativas estáveis ao impor forma e consistência às atividades humanas.

Assim como para as instituições formais, é possível dividir as informais em subcategorias embora de forma menos precisa e com mais nuances e interações entre elas, Kingston e Caballero (2009) sugerem três: a) rotinas, acordos e consensos estabelecidas entre indivíduos de determinado grupo ou entre grupos de uma sociedade complexa, estes não são especificados em leis ou códigos e são constituídos com base em critério unívocos e extemporâneos de validade, como a unanimidade de uma opinião ou a força de um membro dominante, que podem ser modificados ou abolidos com o tempo; b) regras sociais abstratas que correspondem a valores ou regras morais e éticas presentes na cultura de uma sociedade. Essas regras se apresentam um desafio para quem pretende ter precisão teórica, mas podem ser facilmente identificadas com base na análise dos critérios de legitimidade da ação. Um exemplo são os diferentes critérios de justiça, alguns podem ser assentados na igualdade absoluta, outros na proporcionalidade e assim por diante; c) regras sociais não codificadas, mas que permitem aos agentes calcular as vantagens do seu seguimento ou descumprimento, com base na interação repetida com determinados atores. São as normas que fornecem informação para o funcionamento de mecanismos de reputação.

Mesmo a literatura institucionalista que se afasta das ideias evolucionárias, assume que existe competição entre instituições e que, com o passar do tempo, instituições antigas serão substituídas por novas, mas ela não acredita que as novas serão necessariamente mais eficientes. Da competição nasce também a hierarquia entre instituições, mesmo que todas as instituições relevantes exerçam influência sobre o comportamento individual e a ação social, elas o fazem graus distintos. Em sociedades marcadas por instituições inclusivas existe um equilíbrio hierárquico entre instituições sociais formais e informais e elas tendem a coincidir, quando isso acontece dizemos que existe um mecanismo de *self-enforcing*, nesses casos os custos de transação envolvidos são extremamente reduzidos. As instituições são criadas por indivíduos que compartilham uma visão de mundo, quando seus preceitos deixam de corresponder com os modelos mentais dos indivíduos, a instituição perde seu sentido e progressivamente sua força, Christopher Dawson (2001) afirma que “A força de uma instituição política ou social, como a de um estilo artístico, não depende de sua racionalidade abstrata ou beleza, mas de sua comunhão com a cultura viva”. Em sociedades marcadas por instituições inclusivas e *self-enforcing*, quando esse processo de perda de força acontece com instituições informais costuma resultar também em mudanças nas formais, mas em sociedades

eivadas por instituições extrativistas, é comum que, por conta especialmente da falta de participação democrática, as instituições formais não correspondam as formais, o que faz com que estas primeiras careçam de legitimidade junto aos indivíduos, limitando sua eficácia e alcance, o que leva a um acréscimo dos custos de transação (AGUILAR FILHO, 2009; SILVA FILHO, 2011; DEQUECH, 2010).

2.7 NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

Como o nome pode sugerir, a NEI foi precedida por outras teorias de cunho institucionalista. A literatura moderna costuma definir como “velho institucionalismo” a linha de pensamento que se desenvolveu a partir dos trabalhos de Torstein Veblen (1857 – 1929), John Rogers Commons (1862 – 1945) e Wesley Clair Mitchell (1874 – 1948). Estes autores seminais estavam mais preocupados em desvendar a importância das instituições do que descrevê-las e intencionaram uma genuína aplicação de conceitos darwinistas (a evolução institucional acontecia por seleção natural, instituições eram criadas aleatoriamente e só as mais fortes perpetuavam) na análise econômica, sua abordagem concentrava-se na crítica a teoria neoclássica, especialmente na questão da inovação, a rejeição ao pressuposto do “equilíbrio estável” e foco na transformação tecnológica, que seria a responsável maior pela transformação econômica (CONCEIÇÃO, 2002; VEBLEN, 1919; COMMONS, 1996; MITCHELL, 1959). A crítica a economia neoclássica se estendia também para a imagem do homem, que é tido como hedonista, socialmente passivo, inerte e imutável e para a pouca importância dada a elementos culturais nos modelos, como denunciou Veblen (1909, p. 623-624) “Os elementos culturais envolvidos no esquema teórico, elementos que são a natureza das instituições [...] não são objeto de investigação, mas tomados como certos e pré-existentes em uma situação econômica típica, finalizada e imutável [...]”. Para Aguilar Filho (2009) a negligência dos neoclássicos em relação à evolução institucional, grande motivadora do nascimento das linhas institucionalistas, se dá por conta de uma questão de metodologia: a presunção do comportamento racional dos agentes implica que as instituições surjam espontaneamente com a finalidade exclusiva de aumentar o bem-estar do indivíduo e, dessa forma, podem ser aperfeiçoadas a qualquer tempo, sem gerar com isso conflitos e resistências.

Mesmo tendo alcançado prestígio acadêmico no seu tempo, os primeiros institucionalistas perderam espaço por não contarem com uma agenda de pesquisa

sistematizada gerando esforços dispersos e sem coordenação. Algumas de suas ideias foram resgatadas pelos chamados neo-institucionalistas, representados principalmente pelo pensamento de Wendell Gordon, que também eram críticos da teoria neoclássica, uma vez que entendiam que a economia era um processo contínuo e não positivo e, portanto, independente de tempo, lugar e circunstância, além de condenarem o excesso de dedutivismo estatístico abstrato peculiar dos ortodoxos. Foram estes autores que estabeleceram com mais constância a tradição das linhas institucionalistas de se aproveitar de trabalhos de outras ciências, como a sociologia e a história (CONCEIÇÃO, 2001; GORDON, 1980; SILVA FILHO, 2011).

Posteriormente e, consensualmente, a partir de Ronald Coase (1910 – 2013) e Oliver Williamson (1932 – 2020), desenvolveu-se uma evolução dos estudos neo-institucionalistas, conhecida como Nova Economia Institucional (NEI). Fortemente associada, desde sua gênese até o presente momento com a Teoria dos Custos de Transação, a NEI se caracteriza como uma teoria multidisciplinar com arcabouço teórico e linguajar fortemente associado a ciência econômica que pretende ultrapassar os limites dos métodos e modelos da economia neoclássica, ao analisar o papel das instituições sociais na vida econômica. Apesar de também enfatizar a importância da escassez, dos mercados e da competitividade, assume que os humanos dispõem de informação imperfeita e capacidade de compreensão limitada, além disso, se diferencia de seus antecessores institucionalistas ao colocar o estudo das falhas de mercado como ponto fundamental para a compreensão do processo econômico e ao considerar as funções de preferência individual como dadas (JOSKOW, 2004; BENHAM, 2009; CONCEIÇÃO, 2001, HODGSON, 1998; MELGES *et al.*, 2019).

É caracterizada pela ênfase que dá no papel das instituições sociais na construção do comportamento econômico, sublinhando como ele depende de regras e hábitos e é influenciado por processos cognitivos heterogêneos. Também pode mesclar aspectos microeconômicos e uma teoria da firma não-convencional com história econômica e economia dos direitos de propriedade (ALMEIDA; PESALI, 2011; CONCEIÇÃO, 2002).

A NEI aborda o papel das instituições na esfera econômica a partir de duas dimensões distintas: i) ambiente institucional e estruturas de governança, contemplando macroinstituições, que são aquelas que estabelecem as regras para a interação entre humanos, e as microinstituições, que são as regras de uma transação econômica

específica, é onde se inserem o trabalho de autores como Douglass North, Daron Acemoglu e Steven Cheung; ii) o horizonte de organizações específicas, com enfoque predominantemente analítico e maior apreço pelos conceitos microeconômicos, representada principalmente por Oliver Williamson e Ronald Coase (AZEVEDO, 2000). A primeira abordagem norteia essa dissertação.

Mesmo tendo uma abordagem menos agressiva que suas antecessoras institucionalistas para com a teoria econômica neoclássica, a NEI mantém muitos dos pontos de discordância como a rejeição à hipótese da tendência de convergência das taxas de crescimento, a análise parcial, estática e equilibrada e ao individualismo metodológico, onde o homem é independente, tem preferências dadas e é uma entidade isolada que negligencia o papel das instituições (CAMPOS, 2016). Ao analisar o problema do custo social, Ronald Coase (1960) apontou que, apesar da imensa contribuição para o desenvolvimento da teoria econômica, o modelo neoclássico só poderia se manter a partir de um pressuposto extremamente severo de que os custos de transação em uma economia são iguais a zero, porém, no mundo observável, custos de transação existem e são não raras vezes bastante elevados, então instituições importam e devem ser compreendidas.

Dessa forma, os princípios da Nova Economia Institucional são menos confiantes nos pressupostos do equilíbrio, da otimalidade e da racionalidade e propõe uma análise diacrônica, ao afirmar que se deve averiguar como a economia de uma localidade adquiriu suas características, ao contrário da sincronia neoclássica que propõe premissas atemporais e universais. No pensamento Novo Institucional o mercado não pode ser considerado como o grande guia e organizador da sociedade, este papel é das instituições, sendo o mercado uma instituição ele também tem esse papel, mas o divide com os demais (COSGEL, 1997; CONCEIÇÃO 2002; JACOBY, 1990, MELGÉS *et al*, 2019; SAMUELS, 1995).

Outro ponto importante é que diferentemente do que os economistas neoclássicos pensavam, os teóricos da NEI tinham a consciência de que a cooperação entre indivíduos não ocorreria de forma espontânea, motivada pelo interesse próprio. Ao contrário, a busca instrumental pelo aumento da própria utilidade pode levar a prática de comportamentos oportunistas, aumentando consideravelmente os custos de transação envolvidos nas interações econômicas. Por este motivo existem as instituições como reguladoras do comportamento humano, no sentido de mitigar esses custos (quando estas atuam de forma eficiente) (BUENO, 2007).

Apesar dos atritos, autores como Samuels (1995) não enxergam rivalidade entre teoria neoclássica e a Nova Economia Institucional, mas sim complementariedade e é nesse sentido que a NEI se diferencia de outras escolas de institucionalismo econômico, como os chamados velhos institucionalista, ela se propõe a ser uma alternativa não-marxista ao *mainstream* econômico. Nee (2005) e Silva Filho (2011) defendem que o maior prestígio desfrutado pela NEI existe justamente pela sua capacidade de se aproveitar de parte do instrumental metodológico criado pelos neoclássicos, adaptando-o para um mundo real mais complexo e dinâmico do que aquele fora concebido pelos economistas do final do século XIX e início do XX. Essa adaptação consistiu em preservar o núcleo de pressupostos gerais sobre o comportamento humano enquanto os reformulava marginalmente por meio da adição de fatos estilizados e dimensões de análise.

Diferentemente do que muitos podem imaginar, Williamson (2000) afirma que as discordâncias entre as diferentes teorias institucionalistas não são uma fraqueza, mas sim sua maior força e, enquanto não tivermos uma teoria institucionalista unificada, deve-se aceitar a pluralidade de ideias no seu corpo teórico. Apesar das diferenças, Silva Filho (2011) levanta alguns “grandes consensos” que são compartilhados por praticamente todas as abordagens institucionalistas

- a) A instituição é um elemento indutor de regularidades de comportamento com capacidade para influenciar as decisões e preferências dos indivíduos, porém isto não acontece de maneira unidimensional e novas ações e preferências, quando compartilhadas por muitos indivíduos, podem alterar as instituições vigentes.
- b) Existe alguma estrutura anterior que regula e dá sentido à atividade produtiva, o que é denominado como arcabouço institucional.
- c) A instituição precisa ser uma norma socialmente aceita e ter suficiente reconhecimento por parte dos indivíduos para que seja legítima e longa. Instituições impostas sem a legitimação social não serão capazes de produzir efeitos, ou, pelo menos, de produzir efeitos por muito tempo.

- d) O estudo dos processos que resultam em alguma espécie de mudança institucional deve-se concentrar na esfera dos valores, costumes, crenças e tradições, porque estas além de criarem constrangimentos por si, também influenciam na formação das instituições formais.

Samuels (1995) também enumera mais três consensos: a) Ênfase na evolução socioeconômica, especialmente no que tange a esfera institucional; b) Importância da ação coletiva e do controle social para a determinação dos limites da atividade econômica; c) tecnologia como principal força de mudança em um ambiente econômico.

2.8 RELIGIÃO

Apesar de ser uma temática exaustivamente trabalhada desde os primórdios das ciências humanas, religião ainda é um dos termos de mais difícil definição e de menor concordância entre os teóricos, as tentativas variam desde “sistema institucionalizado de crenças, símbolos, valores e práticas que fornecem a grupos de homens soluções para as suas questões de sentido último” (GLOCK, STARK, 1969, p.17), passando por “sistema unificado de crenças e de práticas relativas a coisas sagradas (DURKHEIM, 2001, p.46), até “[...] sistema de símbolos que age para instaurar atitudes e motivações fortes, onipresentes, duráveis, mediante a elaboração de conceitos relativos a uma ordem geral da existência [...]” (GEERTZ, 1989, pp. 104-15).

As formas mais generalistas usadas por autores ocidentais tentam definir religião como um sistema compartilhado de crenças e práticas ritualizadas relativas a aspectos da metafísica e seres sobre-humanos, dentro de universos históricos e culturais específicos, do qual derivam regras e costumes sociais, além de um sistema de símbolos que atua nas disposições e motivações humanas. (GEERTZ, 1978; SILVA, 2004; TAYLOR, 1998). Porém, Coutinho (2012) aponta que essa relação com um “ser superior” é muito característica da cultura judaico-cristã, que lida com um Deus único e transcendente, apresentado sérios problemas para representar algumas seitas de grandes religiões orientais, que além do politeísmo tem características panteístas, ou seja, não existe propriamente uma “religação a algo superior” porque deus está em tudo, na própria natureza, nos seres vivos.

Dentre a infinidades de conceitos e visões que trabalham o tema da religião, duas abordagens merecem especial destaque: a substantiva e a funcional. A visão substantiva

tenta observar a religião pelo que ela é, então é a que trata da dimensão relativa a crenças, práticas, valores e organizações. Ao passo que a visão funcionalista dá enfoque para o papel social da religião em relação ao provimento de normas, coesão, sentido e estímulos. Dentro do escopo funcionalista, a religião tem uma função reguladora responsável pelo estabelecimento de padrões e critérios morais do que é ou não aceitável dentro da convivência social, a função coesiva que sacraliza normas no sentido de colocar a coletividade acima dos desejos individuais, a função tranquilizante, que trabalha no íntimo da psiquê humana no sentido de fornecer métodos para se relacionar com as incertezas, tal função está intimamente relacionada com a função estimulante, a qual incentiva o homem a enfrentar essas incertezas. Por fim, existe a função significativa, a qual tenta lidar com as perguntas ainda sem respostas, descrever o insólito e fornecer uma visão de mundo constante e estável (COUTINHO, 2012; FIGUEIREDO, 2019). Em alguma medida, o trabalho se beneficia de ambas as visões e presta especial atenção a função reguladora da religião. Em alguma medida, esse trabalho se aproveitará tanto da visão substantiva, quanto da funcional.

Além do apresentado acima, deve-se lembrar também que mesmo as religiões de base teológica similar, apresentam profundas distinções entre si, sejam de cunho ritualístico, teleológico e até estético, mas, segundo Serafim (2008, p.44), se não todas, a grande maioria das religiões é marcada por promover “[...] adorações, orações, meditação, doutrinas, curas, e bem-estar espiritual de acordo com revelações, textos, códigos, leis e princípios”. Para Corduan (2018, s.n.) esse conjunto de crenças “[...] está ligado ao núcleo da cosmovisão da pessoa, destinada a intermediar uma conexão com alguma forma de transcendência”. É onde o crente encontra respostas para questões relacionadas ao mundo ao seu redor, decisões éticas ou, em última análise, o sentido da existência. Dessa forma, mesmo que ainda não tenhamos uma definição clara e consensual de religião, a operacionalização do conceito para fins de pesquisa não está impossibilitada.

Uma característica comum a países menos secularizados é que neles a religião costuma figurar como maior preocupação dos seus seguidores, sendo a atividade a qual eles dão a maior estima e comprometimento (KLASS, 2018; RAPPAPORT, 1999), inclusive Tillich (1951, p.11) defende que é exatamente essa qualidade de “preocupação final”, ou “valor essencial” nas palavras de Monk *et al.* (1973, p.3), que distingue a religião de ideologias e preferências mais ordinárias. Um exemplo de como a religião,

especialmente a organizada e estruturada, pretende ter esse papel de importância sumária na vida dos seus fiéis pode ser encontrada na declaração do então cardeal Joseph Ratzinger sobre o Concílio Vaticano II, um dos acontecimentos religiosos mais importantes do século XX

[...] uma das consequências do Concílio deveria ser justamente essa: realçar de novo o fato de que a fé do cristão abrange a vida inteira, de que o seu lugar é no meio da história e do tempo, ultrapassando a sua importância o âmbito meramente subjetivo (RATZINGER, 2000, p.35)

Para Sosis (2005), essas práticas ritualizadas devem ser reconhecidas como legítimas pelos membros da comunidade religiosa e são a expressão e reafirmação dos valores por eles compartilhados. Seu intuito é criar a unificação entre os indivíduos, para que eles alcancem estabilidade e harmonia entre si e comumente dependem de um ritual específico de iniciação do membro, o qual é fundamental para a criação de laços sociais fortes na comunidade, porque passa a ideia de que, em alguma dimensão, todos os membros são parte de um todo maior e mais antigo que eles, para Cosgel e Minkler (2004, p. 342) “o compromisso religioso é frequentemente o núcleo do senso de identidade do sujeito”.

Pesquisa científica na área da sociologia sugere que a participação constante em ritos religiosos, na maioria das vezes, acaba por criar confiança entre os membros desse grupo. Esse resultado acontece tanto pela crença que o seu semelhante está absorvendo os mesmos ensinamentos sobre honestidade, camaradagem e solidariedade, quanto pelo sentimento de sobrevivência do grupo, onde alguém que pertence a uma mesma comunidade ou seita unida não tem motivos para prejudicá-lo deliberadamente (STARK, 2006; BERGGREN, BJORNSKØV, 2011). Na esfera econômica isso pode ser de grande valia para a comunidade, Sosis (2005) levanta exemplos de nichos de mercado extremamente dependentes de confiança e cooperação que são dominados por pequenos coletivos que compartilham uma religiosidade comum, como a rota de comércio de diamantes entre judeus ultra-ortodoxos, onde os acordos são fechados verbalmente, sem a necessidade de contratos ou formalização junto ao estado, mesmo que o negócio envolva altas quantias de dinheiro, porque, para essas pessoas, o aperto de mão de outro judeu ultra-ortodoxo vale mais do que qualquer legislação. Nesse sentido Tonoyan *et al* (2010) encontram uma relação positiva entre envolvimento em redes associativas fechadas e as possibilidades de sucesso e consolidação de uma nova empresa. Observando esta dimensão econômica do fenômeno religiosa, Levy e Razin (2011) sugerem que

existem duas motivações principais para o indivíduo aderir a determinada crença: A motivação espiritual, que é predominante quando há interesse na busca de bens intangíveis e transcendentais e a motivação material, que é predominante quando o indivíduo identifica que fazer parte de um grupo religioso aumentará seus ganhos materiais, porque seus correligionários estarão mais dispostos a colaborar com ele, uma vez que ele parece ser merecedor de confiança, oferecendo-lhe mais oportunidades ou condições melhores.

Apesar de não ter se aprofundado no tema, Douglass North reconhecia o importante papel da religião enquanto instituição social

É simplesmente impossível entender a história (ou as economias contemporâneas) sem reconhecer o papel central que as preferências subjetivas desempenham no contexto das restrições institucionais formais que nos permitem expressar nossas convicções a custo zero ou muito baixo. Ideias, ideologias organizadas e observação religiosa performam um importante papel na formação de sociedades economias (NORTH, 1990, p.44)

Este trabalho se utilizará da abordagem proposta por Serafim (2008) onde a religião não é apenas um conjunto de ideias relacionadas à transcendência, apesar dessa ser uma parte importante da sua essência, mas também como uma prática social, cotidiana, que adentra os campos do trabalho, consumo e negócios.

2.9 VIRTUDES ARISTOTÉLICO-TOMISTAS

A origem do interesse na investigação sobre as virtudes remete a ética grega pré-aristotélica, principalmente em Platão e nos estoicos. Essa tradição foi duradoura e atravessou toda a idade média, recebendo voluptuosa contribuição dos escolásticos, perdendo força apenas com o advento de abordagens éticas peculiares à filosofia moderna, como a ética kantiana ou o utilitarismo. Porém o interesse acadêmico no desenvolvimento de uma ética baseada nas virtudes, e não nos deveres ou maximização do bem-estar, voltou à tona com vivacidade depois da publicação do artigo *Modern Moral Philosophy* de Gertrude Elizabeth Margaret Anscombe em 1958, onde a autora discute o “renascimento” do interesse acadêmico pelas virtudes, originada da insatisfação com a forma como conceitos relativos felicidade, caráter, retidão e similares vinham sendo tratados (HOBBUS, 2011; FERRERO, 2020).

Para Hobbus (2011) o que diferencia a ética das virtudes de origem grega para as tradições morais modernas reside nas diferentes perguntas fundamentais que cada uma

delas se faz. As tradições modernas se perguntam “como devo agir?”, essa resposta é dada com base em obrigações: para os kantianos deve-se agir em conformidade à lei moral, para os utilitaristas deve-se produzir o maior bem possível. Já a tradição grega se pergunta “como devo viver?” e essa pergunta não aceita uma resposta baseada em obrigações e deveres, tampouco aceita uma moralidade de imperativos, pelo contrário, ela pressupõe que se deve viver em busca da prática de virtudes e de tudo que isso implica, como dar razões para o agir que não podem ser de ordem apenas instrumental, fazer o que é correto fazer, mesmo que isso não leve ao maior bem-estar material, levar a contingência em consideração pois o que é certo não é uma equação de resposta exata e constante. Na visão de Ferrero *et al.* (2017) o grande trunfo da ética das virtudes é sua capacidade de aglutinar as qualidades da deontologia e do utilitarismo, ao mesmo tempo em que oferece resposta para suas deficiências, ela aponta para princípios universais e dá valor aos resultados globais, como fazem, respectivamente, a deontologia e o utilitarismo, porém não ignora o agente humano nem suas motivações e peculiaridades como faz a primeira, tampouco justifica qualquer tipo de ação a partir unicamente do resultado que ela apresenta, como faz o último.

Newstead *et al.* (2018) alertam que um dos principais problemas que existem em trabalhos científicos e filosóficos que abordem o tema das virtudes é a instabilidade do termo. Virtudes por vezes são conceituadas em âmbito individual como coragem, integridade e honestidade, mas por vezes são conceituadas em um nível macro como, por exemplo, uma organização, que pode ser considerada virtuosa por ser eficiente, segura ou previsível. Além disso, a falta de uma unificação desse campo de pesquisa pode fazer com que não exista clareza com o que se quer dizer com o termo “virtude”, dessa forma a especificação, tanto da abordagem que será utilizada, como do nível de análise, se faz necessário.

Este trabalho abordará as virtudes no âmbito individual e social, mas não na esfera das organizações e optará pela abordagem Aristotélico-Tomista, segundo a qual virtudes são ações voluntárias, dignas de louvor e eticamente dignas de escolha, que procedem de um princípio interno do agente que conhece seus propósitos e meios e que se transformam em práticas habituais, igualmente dignas, associadas a traços de caráter, cultivadas com o intuito de buscar a excelência humana (SISON; FERRERO, 2015; ARAUJO, 2011).

Newstead *et al.* (2018) afirmam que existe uma má compreensão do que é a abordagem de virtude aristotélica-tomista uma vez que esse termo ficou profundamente

associado, mesmo que de forma errônea, a dogmatismos, extremismos religiosos e conservadorismo exacerbado, somado com o fato de que muitos trabalhos da área simplesmente assumem o sentido de “virtude” como dado para o leitor, sem fazer delimitações teóricas necessárias, pode-se explicar, em grande medida, o aparente desinteresse científico na área. Por isso é importante retornar as origens e compreender o que o pensamento clássico entendeu por “virtude”.

No contexto da Grécia clássica a virtude (areté) representa o grau de excelência no desempenho de uma faculdade, a perfeição na realização de uma potência humana. Para Aristóteles, e também Tomás de Aquino, a perfeição de qualquer coisa está ligada a seu fim, assim, algo é perfeito quando alcança sua finalidade, assim a prática das virtudes é o meio pelo qual indivíduos e grupos podem buscar a eudaimonia, ou seja, o florescimento humano (SILVEIRA, 2000; MORAES, 2015; NEWSTEAD et al., 2018).

Diferentemente de outras abordagens sobre as virtudes as quais limitam sua natureza ao componente da perfeição ou da excelência da técnica, a abordagem aristotélico-tomista não deixa de lado a esfera ética, um ato destinado ao mal jamais poderá ser virtuoso, mesmo que executado com a mais precisa das técnicas. Na concepção aristotélico-tomista a virtude não é algo natural, nem não natural ao homem, mas a capacidade de aperfeiçoar a virtude, sim, é comum a todos, que devem fazer isso por intermédio do hábito de praticar ações justas e moderadas. Dito de outra forma, possuímos a potência para adquirir virtudes pela nossa própria natureza, mas apenas as adquirimos com plenitude se as exercitarmos. Dessa forma a virtude está em nosso poder, porque o homem tem total liberdade de ação para fazer as melhores escolhas, e assim desenvolver as virtudes, ou as piores escolhas, alimentando o vício. Apesar disso, Aristóteles reconhece que, por natureza, as virtudes são constituídas para estarem presentes em nós, então, mesmo que o homem não as tenha de forma inalterável desde o nascimento, ele segue mais inclinado às virtudes do que aos vícios (SILVEIRA, 2000; MORAES, 2015; SACALOSKI, 2015; HOBBUS, 2011).

Para construir um caráter virtuoso, os indivíduos devem praticar ações virtuosas habitualmente e as próprias ações, para serem consideradas virtuosas, devem satisfazer uma tripla condição referente ao objeto, a intenção e a circunstância. Aristóteles primeiro imaginou que as ações virtuosas, bem como a própria virtude, estão localizadas no meio do caminho entre dois vícios: a coragem está entre a covardia e a insensatez, a humildade é o ponto média entre a arrogância e a autodepreciação. Porém, Tomás de Aquino inovou

ao afirmar que algumas ações são proibidas por serem inerentemente más, como o roubo, assassinato, ou a tortura, elas são objetos de censura em todos os casos, nem a intenção nem as circunstâncias podem mudar isso e existem elementos ou objetos para o qual não existe ponto médio, para ele é impossível odiar demais o pecado, ou amar demais a verdade, logo, na concepção aristotélico-tomista, para uma ação ser virtuosa, antes de tudo ela não pode ser absolutamente má. Satisfeita essa condição, deve-se observar a intenção do homem, uma ação virtuosa sempre deve ser feita de forma livre e intencional, para ser virtuosa uma ação deve ser executada com um fim ou intenção nobre, se o homem faz o bem por acidente, ele não foi virtuoso, McIntyre (2001, p.257) alerta que “A covardia pode ser o motivo para não cometer homicídio; a vaidade e a fanfarronice podem, ocasionalmente, levar o indivíduo a falar a verdade” e tais motivações não tornam a ação virtuosa. Por fim uma ação virtuosa depende das circunstâncias, o indivíduo deve ter o discernimento se é momento ou não de praticá-la, assim uma ação que não é inerentemente má e foi praticada com boas intenções, pode ser viciosa e causar o mal, se for cometida em momento inoportuno, porque o sujeito que a cometeu agiu com imprudência. Disso também deriva que a virtude primordial é a da prudência, porque é ela que informa ao indivíduo qual a maneira e o momento adequado de tomar a ação necessária mesmo que todas as alternativas possíveis pareçam igualmente corretas, como lembra McIntyre (2001, p. 242) “[...] virtude não pode estar em conflito com virtude. Não pode haver bens rivais em guerra entre si” (SISON, FERRERO, 2015; NEWATEAD *et al*, 2014; MCINTYRE, 2001; DUTRA, 2011). No sentido de discutir a efetividade de se utilizar esta abordagem como bússola moral para discernir se dada ação em determinado contexto é virtuosa ou não, Dutra (2011, p.192) julga necessário resgatar o pensamento de Alasdair McIntyre para quem

“O conceito aristotélico da virtude é [...] fonte fundamental para o enfrentamento da problemática moral de nossa época, marcado pelo infundável debate entre relativismo e universalismo das teorias morais, pela fortíssima consciência histórica da condição humana, e pelo crescente reconhecimento do pluralismo que envolve as diferentes culturas espalhadas pelo globo terrestre”

Apesar de algumas variações serem possíveis, a depender do autor que trabalha com o tema, Oakley (1996, p.129-130) levanta 6 características gerais da ética das virtudes, presentes em praticamente qualquer abordagem:

- a) *Uma ação é correta, se e somente se, for o que um agente com caráter virtuoso faria nessas circunstâncias.*

Oakley faz questão de destacar a condição “nessas circunstâncias” para deixar claro o papel da prudência quando certos valores entram em conflito, como no caso em que os requisitos de dever e utilidade, tão caros à kantianos e utilitaristas, entram em conflito com a bondade. Ele levanta o exemplo de um amigo que, em dada situação, necessita de assistência por um tempo maior do que me seria exigido como *dever* de amigo e isso faria com que eu tivesse que desmarcar um compromisso com um parceiro de negócios. Alguém guiado pela ética das virtudes poderia tranquilamente considerar que o certo a se fazer é ficar mais tempo com o amigo necessitado, porque é isso que alguém com uma concepção apropriada de amizade faria, mesmo que isso me faça descumprir meu *dever* com o parceiro de negócios e me impeça de alcançar a maior utilidade possível. Assim, agir corretamente exige que atuemos de acordo com as disposições e razões adequadas

b) A bondade é anterior à retidão

A bondade é primária, mais fundamental, e a retidão é definida apenas em relação à bondade. Essa característica é o que torna a ética das virtudes teleológica em vez de deontológica. Mesmo que determinada ação esteja de acordo com todas as regras que se possa levar em conta, se ela não contribui para o florescimento humano, não pode ser considerada boa, portanto, é inadequada e não virtuosa.

c) As virtudes são bens intrínsecos irredutivelmente plurais

As virtudes são valiosas intrinsecamente e não instrumentalmente, dito de outra forma, elas são valiosas por si só, não pelo que podem fazer ou pelo resultado ao que podem levar. Por serem intrínsecos e não se apresentarem em uma escala hierárquica (apesar do destaque dado à prudência), não se pode escolher apenas uma virtude para praticar no sentido de alcançar o melhor resultado possível, ignorar completamente a virtude *a*, que seria, digamos, um empecilho para o alcance do objetivo *x*, também me impede de praticar a virtude *b*, que seria fundamental para o alcance de *x*.

d) *Virtudes são objetivamente boas*

Virtudes são boas independente de quaisquer conexões que possam ter com o desejo. Se o agente toma uma atitude corajosa, e faz isso intencionalmente, ela continuará sendo virtuosa, mesmo que o agente me questão não nutrisse o desejo de ser corajoso.

e) *Alguns bem intrínsecos são relativos ao agente*

Existem bens intrínsecos, como a justiça, que são considerados agente-neutro, uma vez que eles são sim bons para o agente, mas no sentido que são bons para ele porque são bons para a sociedade onde vive. Porém, existem bens que tem um certo valor adicional pois são bons para o agente de forma direta, como o cultivo da amizade, que implica no seu florescimento pessoal, mesmo que isso não afete os outros membros da *pólis*.

f) *Agir corretamente não pressupõe a maximização do bem*

De certa forma, essa pressuposição está contida também nas anteriores. Uma atitude que fere a justiça não é virtuosa, mesmo que isso melhorasse a condição de vida de todos, a desonestidade não é aceitável, mesmo que não houvesse consequências práticas para essa ação e, em princípio, ninguém fosse diretamente prejudicado. Além disso, a ética das virtudes também não me obriga, por exemplo, a aumentar o meu número de amizades no lugar de privilegiar uma amizade que já possuo, uma vez que, se ambos os ciclos de amizade levam ao mesmo grau de florescimento, não há por que pensar que um ciclo que envolve 10 pessoas seria necessariamente melhor que outro que envolve cinco.

Uma característica marcante e distintiva da abordagem aristotélica-tomista em relação as outras é que o fato de a virtude ser alcançada através da repetição, deriva logicamente que ela é aprendível, através de esforço, instrução e um meio ambiente favorável. Mesmo que para no pensamento grego os humanos nasçam com inclinações de caráter nenhum indivíduo está impedido da prática da virtude, bem como não está

protegido de incorrer no vício. Além disso, é impossível alcançar uma virtude específica sem exercitar as outras ou enquanto se está cercado por vícios, nas palavras de Comte-Sponville (1999, p.32) “[...] a temperança ou a coragem só são virtudes a serviço do bem [...] a serviço do mal ou da injustiça, prudência, temperança ou coragem não seriam virtudes, mas simples talentos ou qualidades do espírito ou do temperamento [...]. Mesmo antes de Aristóteles, Platão já havia assinalado que as virtudes não são apenas compatíveis entre si, mas são interdependentes, no pensamento grego e nas tradições que o seguiram, um homem não poderia ser ao mesmo tempo corajoso e sádico, como poderia ser o príncipe de Maquiavel (NEWSTEAD *et al*, 2018 MCINTYRE, 2001). Como expõe também Comte-Sponville (1999, p.1) nesta perspectiva a importância de se cultivar virtudes é que “[...] A virtude de um ser é o que constitui seu valor, em outras palavras, sua excelência própria: a boa faca é a que corta bem, o bom remédio é o que cura bem, o bom veneno é o que mata bem.”

Neste sentido, as virtudes também não estão imunes do caráter social, é impossível ser virtuoso sozinho, isolado. McIntyre (2001) caracteriza as virtudes com um bem interno. O autor argumenta que existem dois tipos de bens, os externos, que são aqueles que quando são conquistados são de propriedade e posse de alguém em específico ou de um grupo de pessoas determinado. Além disso os bens externos são finitos e limitados, logo quanto mais alguém tem deles, menos os outros podem vir a ter, assim são objetos de constante concorrência, exemplos dele são terras ou dinheiro. Já os bens internos, como é o caso das virtudes, são adquiridos através da busca da excelência e quando um indivíduo os conquista, faz bem para toda comunidade que o cerca, toda sua *pólis*. Diferentemente dos bens externos, alguém ter muito de um bem interno não prejudica que outros o obtenham e, muitas vezes, até facilitam seu alcance: é mais fácil ser virtuoso quando se está cercado de pessoas virtuosas. Dessa forma, McIntyre (2001, p.321) descreve a virtude como “[...] qualidade humana adquirida, cuja posse e exercício costuma nos capacitar a alcançar aqueles bens internos às práticas e cuja ausência nos impede, para todos os efeitos, de alcançar tais bens”

Exposta a conceituação da ética das virtudes, vale lembrar os avisos de Slote (2000) e Dutra (2011) de que nem toda teoria sobre virtudes subsiste dentro de uma ética das virtudes. Uma teoria da virtude é qualquer uma que, dentro do escopo da filosofia, tem por objetivo escrutinar a natureza da virtude e do vício. Para que seja constituída uma ética das virtudes deve haver reflexão centrada no caráter do agente moral e não em

ações ou normas isoladas, além disso as virtudes devem estar destacadas como as definidoras do modo de vida que leva a *eudaimonia*.

3 PERCURSO METODOLÓGICO

Este capítulo apresenta a caracterização científica da pesquisa, sua abordagem, seus propósitos, métodos de coleta e análise de dados e sua adequação com o objetivo de compreender o fenômeno a ser estudado.

A realização da pesquisa adotará uma abordagem qualitativa e teórica para sua realização, por melhor satisfazer os objetivos propostos e melhor acomodar o objeto a ser estudado, uma vez que contará principalmente com dados não estruturados e serão analisados fenômenos subjetivos relacionados à religião enquanto instituição social, como a forma em que ela interfere nos modelos mentais dos indivíduos, como é capaz de produzir uma série de comportamentos não mensuráveis e moldar a percepção subjetiva dos sujeitos em relação a atividades e processos específicos.

Demo (1987) defende que para a pesquisa teórica é necessário o domínio dos clássicos de determinado assunto e da bibliografia fundamental legada por eles. Para Oliveira

As pesquisas que se utilizam da abordagem qualitativa possuem a faculdade de poder descrever a complexidade de uma determinada hipótese ou problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos experimentados por grupos sociais, apresentar contribuições no processo de mudança, criação ou formação de opiniões de determinado grupo e permitir, em maior grau de profundidade, a interpretação das particularidades dos componentes ou atitudes dos indivíduos (OLIVEIRA 1999, p.117)

A pesquisa tem ímpeto investigativo compreensivo, a partir da abordagem das teorias existentes a esse respeito, desta forma, o procedimento técnico utilizado para a coleta de dados e busca de evidências que suportem os pressupostos de trabalho será a pesquisa bibliográfica/documental qualitativa e a revisão de literatura, desenvolvidas a partir de dados eminentemente secundários presentes em material já elaborado, principalmente livros de referência, artigos científicos, teses e dissertações, os quais serão analisados durante o processo de recolhimento de dados, visando responder a questão de pesquisa. Também serão utilizados, em menor escala, documentos ainda sem tratamento analítico do tema abordado, mas relevantes à pesquisa, como aqueles que possam ser interpretados como manuais de conduta religiosa que porventura apresentem alguma relação com empreendedorismo e índices que mensuram a atividade empreendedora, tais quais *Property Rights Index* da *Alliance for Property Rights* e o relatório *Doing Business* divulgado pelo Banco Mundial, além dos dados fornecidos anualmente pelo relatório *Global Entrepreneurship Monitor*, estudo utilizado por uma parte considerável dos

artigos que compuseram a amostra da revisão sistemática realizada preliminarmente a este trabalho, a qual contou com 22 artigos no total e é apresentada no capítulo 5.

Tal técnica se justifica, por cobrir uma gama de fenômenos mais ampla do que aquela que poderia ser pesquisada diretamente, o que é imprescindível frente à natureza da temática a ser trabalhada e o prazo disponível para sua confecção,

Segundo Diehl e Tatim

Pesquisa bibliográfica é a desenvolvida a partir de material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos [...]. As principais fontes bibliográficas são livros de leitura corrente, livros de referência (dicionários, enciclopédias, anuários, almanaques), publicações periódicas e impressos diversos (DIEHL, TATIM, 2004, p.26)

E segundo Kripka, Scheller e Bonotto

[...] a pesquisa documental é aquela em que os dados obtidos são estritamente provenientes de documentos, com o objetivo de extrair informações neles contidas, a fim de compreender um fenômeno; é um procedimento que se utiliza de métodos e técnicas para a apreensão, compreensão e análise de documentos dos mais variados tipos [...] (KRIPKA, SCHELLER, BONOTTO, 2015, p. 58)

A pesquisa bibliográfica e documental foi norteadada por dois eixos distintos. O primeiro deles é o estudo da Nova Economia Institucional, através da abordagem oferecida por autores como Douglass North, Daron Acemoglu e James Robinson que tratam o ambiente institucional das sociedades como um todo, em contraposição a autores também institucionalistas, mas que lidam com o horizonte das organizações.

Neste eixo se empreenderá um esforço para compreender com precisão quais são os atributos que caracterizam instituições sociais, como se dão suas gêneses, principalmente as das informais, e qual o papel do ambiente institucional na criação de incentivos para o desenvolvimento da atividade empreendedora.

Já o segundo eixo da pesquisa diz respeito à religião, para compreender em qual categoria e forma específica de instituição social ela se insere e compreender sua influência em determinados comportamentos humanos, como o cultivo de virtudes e a legitimação do trabalho empreendedor, com vistas a avaliar a forma em que estes comportamentos podem interferir no ambiente institucional.

Quanto a relevância de pesquisas baseadas em revisão de literatura, Webster e Watson (2002) defendem que elas são a pedra angular para a criação de uma base sólida de conhecimento necessárias ao avanço e expansão da teoria, enquanto Snyder (2019)

argumenta que este é o método ideal para avaliar uma teoria ou evidência de determinada área e investigar o efeito ou relacionamento entre duas variáveis específicas.

Quanto ao seu objetivo, a pesquisa é classificada em parte como exploratória, porque intenciona o aprimoramento da linha de pesquisa institucionalista, ao apresentar a religião como instituição social participante do arranjo institucional, abordagem ainda pouco explorada, e em parte descritiva, por interpretar e detalhar quais são as influências que essa instituição pode apresentar na atividade empreendedora e como se dá esse processo.

Segundo Severino (2017, s. n.) a pesquisa exploratória é a que “[...] levanta informações sobre um determinado objeto, delimitando assim um campo de trabalho, mapeando as condições de manifestação desse objeto” e a pesquisa descritiva “[...] é aquela que, além de registrar e analisar os fenômenos estudados, busca identificar suas causas, seja através da aplicação do método experimental/matemático, seja através da interpretação possibilitada pelos métodos qualitativos”

Com isto espera-se propor um diálogo entre a teoria da Nova Economia Institucional e a abordagem da Ética das Virtudes, buscando pontos de convergência e possibilidades de complementariedade na literatura disponível de ambas.

4 LIMITAÇÕES PREVISTAS

Em 1993, Rodney Stark e Laurence Iannaccone publicam seu artigo *Rational choice propositions about religious movements*, que é considerado por muitos autores como Mariano (2003), Usunier e Stoltz (2016) e Diotallevi (2002) um ponto de inflexão fundamental na construção da moderna teoria da economia da religião, juntamente com o artigo, *Religious Market and the economics of religion* (1992), também de autoria de Iannaccone.

Na primeira obra, Stark e Iannaccone, afirmam que a lógica econômica supõe que, devido a segmentação natural das preferências dos consumidores, o estado natural de uma sociedade seria o pluralismo religioso, em uma metáfora o estudo dos mercados, poderíamos dizer que existem várias firmas (religiões), competindo por clientes (fiéis). Para Iyer (2016, p.233) a competição religiosa seria “[...]medida pela presença nas proximidades de outras religiões organizadas”. Assim um mercado desregulado (um Estado que não impõe uma religião oficial) tenderia a contar com uma imensidão de religiões distintas, cada qual tentando conquistar um segmento diferente da sociedade e, quanto mais competidoras existissem, maior seria a tendência dessas religiões diferenciarem-se mais entre si, seja em termos de crenças ou de práticas. Essa ideia remonta a Adam Smith que em sua *Investigação sobre a natureza e a causa das riquezas das nações* (2020) afirma que a secularização do Estado cria um mercado aberto e concorrencial de religiões, onde cada denominação religiosa depende somente de suas capacidades para sobreviver.

Apesar de ser uma analogia útil, a lógica das preferências religiosas se mostra diferente da lógica do mercado comum, na primeira não tratamos de produtos materiais, consumíveis e descartáveis, mas sim de “[...]bens escassos que não podem ser conseguidos de forma natural” (FRIGÉRIO, 2000, p.128) que autores como Costa (2017), Daniel-Rops (2003) e Ratzinger (2006) chamariam de “bens eternos”, a partir da tradição de Santo Agostinho de Hipona, tal qual a salvação de almas. Um exemplo é dado por McCleary e Barro (2019), segundo os autores se a religião funcionasse como um mercado qualquer poderíamos esperar que religiões mais “custosas” fossem eliminadas para dar lugar a religiões que mais agradassem os fiéis-consumidores. Assim, religiões que exigem sacrifícios, dedicação constante e outras formas de custos, além de imporem proibições, especialmente relacionadas a prazeres, seriam deixadas de lado em favor de crenças mais

liberais. Um simples levantamento sobre o número de fiéis de “religiões custosas” como catolicismo, islamismo ou budismo é o suficiente para derrubar essa suposição.

Em outro exemplo de como a lógica do mercado não vai sempre se aplicar, é comum que religiões reivindiquem para si a qualidade de ser a única, dentre todas as outras, que é capaz de prover esses bens eternos e, quando têm sucesso em convencer a maioria dos membros de uma sociedade disso, a suposição de um “mercado diversificado” de religiões não se confirma. É nessa situação que Stark e Iannaccone (1993) identificaram o que chamariam de “religiões monopolistas”, que atuam sem concorrência, ou com uma concorrência irrisória e podem ou não ser subsidiadas e privilegiadas pelo Estado.

Novamente em uma metáfora com a economia de mercado, Stark e Iannaccone (1993, p.253) concluem que a religião monopolista deve ser ineficiente, uma vez que não tem grandes incentivos para reafirmar sua posição de dominância, assim a participação dos fiéis diminui: “[...] na medida em que uma economia religiosa encontrasse regulada e tende a ser monopolizada por uma ou duas firmas, os níveis gerais de participação serão baixos”. Atrelada a menor participação dos fiéis, existe uma menor dedicação aos preceitos religiosos e obediência aos comportamentos exigidos pela religião, por não haver o fator motivacional do proselitismo. Essa conclusão reforça a sugestão de Adam Smith (2020) de que Estados com pluralidade religiosa tendem a contar com cultos mais vibrantes.

Dessa forma a análise que este trabalho pretende empreender poderia se ver prejudicada quando referente a sociedades com um padrão religioso mais homogêneo, porém a própria teoria institucional pode apresentar um atenuante para essa dificuldade. Para Oliver Williamson (2000), o modelo institucional consiste em quatro níveis conceituais, cada um referente a um nível distinto da economia: O nível L1 é o mais alto e formado pelas normas históricas e a cultura da sociedade; o nível L2 é composto por regulamentações de origem estatal e políticas públicas; L3 são as organizações e os contratos de longo prazo e L4 são as regras de transações específicas.

Portanto, a religião se encaixa como uma instituição de ordem L1 e, ainda para Williamson, essas instituições são as que se alteram mais lentamente, levando de 100 a 1000 anos para apresentarem mudanças significativas e exercendo forte influência sobre o ambiente institucional durante todo esse tempo. Além de forte, a influência também deve ser duradoura, uma vez que as instituições formais, que foram moldadas em grande

parte pelas informais, tendem a ser muito rígidas e evoluírem com pouco dinamismo. Dessa forma, mesmo que a prática religiosa não seja mais tão presente em uma sociedade, suas orientações seguem fazendo parte dos modelos mentais compartilhados. Nas palavras de Acemoglu e Robinson (2012, p.31) “Cada padrão institucional hoje se encontra profundamente enraizado no passado porque, uma vez que a sociedade se organiza de determinado modo, este tende a persistir”.

O mesmo argumento também pode ser oferecido para a objeção de que o mundo moderno é cada vez mais secularizado e a religião é menos influente na vida cotidiana das pessoas, Christopher Dawson (2015) lembra que a grande marca distintiva do século XIX são “[...] homens que perderam toda a ligação consciente com a religião, mas que, mesmo assim, mantiveram os preconceitos sociais e nacionais que herdaram do passado católico ou protestante”.

Uma segunda dificuldade que pode vir a se manifestar é de ordem semântica, uma vez que o termo “religião” é um dos mais difíceis de definir e, na revisão sistemática previamente realizada, identificou-se que o que muitos autores chamam de valores religiosos pode estar embutido no que outros chamam de valores culturais, quando tratam de uma religião fortemente ligada a uma etnia, por exemplo, ou até mesmo podem ser usados de maneira intercambiável. A mesma confusão conceitual acontece com religião e palavras como “fé” ou “espiritualidade”.

Quanto a possíveis limitações do método, deve-se levar em conta que fontes secundárias podem apresentar dados coletados ou processados de forma equivocada. Desta forma, o pesquisador que trabalha com pesquisa documental e bibliográfica deve assegurar-se da qualidade e veracidade dos dados, além de utilizar fontes diversas que permitam a comparação e analisá-las zelosamente (SILVA *et al*, 2009).

5 REVISÃO SISTEMÁTICA

A fim de oferecer uma compreensão mais ampla sobre a produção científica que relaciona a Nova Economia Institucional com a religião e o empreendedorismo, foi realizada uma revisão sistemática preliminar ao desenvolvimento da dissertação.

Por meio de leitura prévia exploratória de mais de 60 artigos que tratava da temática, foram identificadas quatro principais categorias de termos referentes a empreendedorismo: 1) *Entrepreneur* e similares como *Entrepreneurship* ou *Entrepreneurism*; 2) *Self-employ* e similares como *Self-employed* ou *Self-Employment* 3) *Small Business* e 4) *Family Business*, além de duas categorias relacionadas a economia institucional: 1) *Institutional Economics* e 2) NEI e quatro relacionadas à religião: 1) *Religion* e similares como *religiosity* ou *religious*; 2) *Spiritual* e similares como *Spirituality* ou *Spiritualism* e 3) *Faith*.

A busca aconteceu em 25 de junho de 2020, e foram utilizadas três bases de dados referências em ciências social, todas acessadas por intermédio do portal da CAPES: *Ebsco Host*, *Scopus* e *Web of Science*.

A primeira intenção durante a realização da pesquisa foi a de concatenar, em uma só busca, as categorias referentes ao empreendedorismo, religião e Nova Economia Institucional, porém o número de artigos encontrados foi insatisfatoriamente pequeno. Dessa forma, o autor optou por uma nova estratégia: a pesquisa foi dividida em duas partes, primeiro foi realizada uma busca utilizando as categorias da classe “Empreendedorismo” e da classe “Nova Economia Institucional”, sendo incluídos na amostra final aqueles artigos que trabalhassem a religião como instituição social relevante para o empreendedorismo. Depois foi realizada uma busca utilizando as categorias da classe “Empreendedorismo” e da classe “Religião”, sendo incluídos na amostra final apenas aqueles artigos que se baseavam principalmente no arcabouço teórico oferecido pela Nova Economia Institucional. Em todas as buscas houve limitação do idioma para inglês, português e espanhol e não houve limitação temporal.

A identificação de quais artigos fariam parte da amostra final se deu pela leitura de título, resumos e palavras-chave. Foram inclusos estudos tanto de natureza teórica quanto empírica, não houve limitação temporal, houve limitação de idiomas para espanhol, inglês e português. Foram mantidos apenas artigos publicados em *journals* e excluídos todos os capítulos de livro. O armazenamento e organização dos dados

referentes aos artigos aconteceu com auxílio do software gerenciador de referências *Mendeley* e os cálculos foram realizados a partir da planilha eletrônica *Excel*.

Em relação a primeira pesquisa (“Empreendedorismo” + “Nova Economia Institucional”) o *query* utilizado para a busca na base *Ebsco Host* (limitada aos acervos *Business Source Complete* e *Academic Search Premier*) se deu em dois formatos: no primeiro foi utilizado o descritor de título (New Institutional Economics OR NEI) AND (Entrepreneu* OR Self-employ* OR Small Business OR Family Business) no descritor de Abstract, resultando em 9 artigos. Já no segundo formato, onde o descritor de título utilizado foi (Entrepreneu* OR Self-employ* OR Small Business OR Family Business) AND (New Institutional Economics OR NEI) no descritor de abstract resultou em 98 artigos.

A busca na base de dados Scopus foi limitada as áreas de 1) ciências sociais; 2) administração e negócio, e 3) economia e econometria. Aqui foi utilizado apenas um tipo de *query*: um descritor de título-abstract e palavras-chave com (New Institutional Economics OR NEI) e um segundo descritor de com título-abstract e palavras-chave (Entrepreneu* OR Self-employ* OR Small Business OR Family Business), ligados pelo operador AND. O resultado foi de 120 artigos. A pesquisa na base eletrônica Web of Science consistiu de três pesquisas independentes para cada formato de *query*. No primeiro formato a primeira pesquisa buscou as palavras NEI OR New Institutional Economics no descritor de título, a segunda buscou as palavras Self-employ* OR entrepreneu* OR Small Business OR Family Business no descritor de tópico e a terceira busca inseriu a opção AND entre os resultados das duas anteriores, chegando ao algoritmo desejado que resultou em 7 artigos. Já no segundo formato, a primeira pesquisa buscou as palavras Self-employ* OR entrepreneu* OR Small Business OR Family Business no descritor de título, a segunda buscou as palavras NEI OR New Institutional Economics no descritor de tópico e a terceira busca inseriu a opção AND entre os resultados das duas anteriores, chegando ao algoritmo desejado que resultou em 51 artigos.

Concluída todas as buscas, nas três bases de dados, foram encontrados 285 artigos. A etapa seguinte foi eliminar os trabalhos que estavam presentes em mais de uma base e, portanto, duplicado na amostra preliminar, resultando em 135 artigos únicos, operação feita automaticamente pelo *software Mendeley* e conferida manualmente. Ao decorrer da leitura de títulos, resumos e palavras-chave, o número total de artigos foi reduzido para 66, que tratavam da relação entre Nova Economia Institucional e empreendedorismo, dos

quais 61 estavam disponíveis. Ao realizar a leitura destes artigos, identificou-se que apenas 12 deles trabalhavam a temática da religião e, portanto, seriam incluídos na amostra final.

Em relação à segunda pesquisa (“Empreendedorismo” + “Religião”), foi realizado o mesmo processo da primeira, porém os termos referentes a categoria “Nova Economia Institucional” foram substituídos pelos termos referentes a categoria “Religião”. A pesquisa na Ebsco Host rendeu 82 artigos no primeiro formato que tinha o descritor de título (Faith OR Religio* OR Spiritu*) AND (Entrepreneu* OR Self-employ* OR Small Business OR Family Business) no descritor de Abstract, e 129 no segundo formato que tinha no descritor de título (Entrepreneu* OR Self-employ* OR Small Business OR Family Business) AND (Faith OR Religio* OR Spiritu*) no descritor de abstract.

A busca na Scopus, que contou com a *query* (Entrepreneu* OR Self-employ* OR Small Business OR Family Business) AND (Faith OR Religio* OR Spiritu*) no descritor de título-resumo-palavra-chave e também limitada as áreas de 1) ciências sociais; 2) administração e negócio, e 3) economia e econometria, resultou em 251 documentos e a busca na Web of Science, resultou em 46 artigos quando o descritor de título foi (Faith OR Religio* OR Spiritu*) e o descritor de tópicos foi (Entrepreneu* OR Self-employ* OR Small Business OR Family Business), já o caso inverso rendeu 175 artigos.

No final da busca nas três bases, foram encontrados 861 artigos, dos quais 557 não eram duplicados. 304 tratavam diretamente da relação entre religião e empreendedorismo, dos quais 294 estavam disponíveis. Destes 294, apenas 13 utilizavam explicitamente o arcabouço da Nova Economia Institucional. Destes, nove não haviam sido encontrados na primeira pesquisa (“Nova Economia Institucional” + “Empreendedorismo”) e foram incluídos na amostra final. Dessa forma, a amostra que compõe a revisão sistemática é formada por 22 artigos.

O quadro (1) apresenta uma síntese desses artigos, com título do estudo, ano de publicação, *jornal de publicação* e autor principal.

Quadro 1 – Síntese dos artigos

| Título | Ano | Journal | Autor Principal |
|--|------|--|------------------|
| A Post-Keynesian Perspective on Islamic prohibition of <i>Gharar</i> | 2013 | International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management | Suzuki, Y. |
| A theory of entrepreneurship and institutional uncertainty | 2017 | Journal of Business Venturing | McCaffrey, P. L. |

| | | | |
|--|------|--|-----------------|
| Altruism, reciprocity and Islamic equity finance | 2016 | International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management | Suzuki, Y. |
| Belonging, beliving, bonding, and behaving: the relationship between religion and business ownership at the country level | 2016 | Journal of Evolutionary Economics | Hoogendoorn, B. |
| Confucian Entrepreneurship: Towards a genealogy of a Conceptual Tool | 2019 | Journal of Management Studies | Smith, A. |
| Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economies. | 2010 | Entrepreneurship: Theory & Practice | Tonoyan, V. |
| Cultural-cognitive Dimension and Entrepreneurial Activity: A Cross-country Study. | 2012 | Revista de Estudos Sociais | Alvarez, C. |
| Does Religion Promote Trust? The Role of Signaling, Reputation and Punishment | 2005 | Interdisciplinary Journal of Research on Religion | Sosis, R. |
| Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. | 2015 | Asia Pacific Journal of Management | Autio, E. |
| Entrepreneurs or employees: a cross-cultural cognitive analysis | 2013 | International Entrepreneurship and Management Journal | Knoerr, H. |
| Empreendedorismo e Insituições: Uma aplicação com modelo de painel | 2016 | EconomiA | Menezes, A. P. |
| Explaining Anabaptist Persistence in the Market Economy: Past Paradigms and New Institutional Economics Theory | 2017 | Journal of Amish and Plain Anabaptist Studies | Lutz, M. |
| How do foreign entrepreneurs adapt to local corruption norms in the Middle East Institutional multiplicities and individual adaptation. | 2005 | Plant Pathology | Liu, K. |
| Informal Institutional Framework | 2016 | International Journal of Entrepreneurship and Management | Kurtulmus, B. |
| Impact of institutions on entrepreneurship: a panel data analysis. | 2018 | Eurasian Economic Review | Yay, T. |
| On economic growth and Development | 2006 | Review of Austrian Economics | Colombatto, E. |

| | | | |
|--|------|--|----------------------|
| Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. | 2011 | International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship | Thornton, P. |
| The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model | 2008 | International Entrepreneurship and Management Journal | Guerrero, M. |
| The moderating effect of corruption on the relationship between formal institutions and entrepreneurial activity: Evidence from post-communist countries | 2019 | Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies | Ghura, H. |
| The relationship between culture and entrepreneurship: From cultural dimensions of GLOBE Project | 2017 | Espacios | Castillo-Palacio, M. |
| Unwrapping Institutional Change in Fragile Settings: Women Entrepreneurs Driving Institutional Pathways in Afghanistan | 2016 | World Development | Ritchie, H. A. |
| Women's entrepreneurship from an institutional perspective: The case of Uzbekistan | 2008 | International Entrepreneurship and Management Journal | Welter, F. |

Fonte: Elaborado pelo autor

O quadro (1) mostra um campo de pesquisa muito pulverizado, apenas um autor Y. Suzuki (2013, 2016) contribuiu com mais de uma publicação e apenas dois *journals* contribuíram com mais de um artigo: o *International Entrepreneurship and Management Journal*, com três e *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, com dois. Dos 22 artigos, 61,9% eram quantitativos, contra 38,1% qualitativos e 80,95% eram empíricos contra 19,05% teóricos.

O quadro (2) propõe uma divisão sistemática dos artigos componentes da amostra em cinco diferentes categorias, baseados nos principais pontos tratados por cada autor.

Quadro 2 – Divisão temática

| TEMAS | AUTORES |
|--|---|
| Desenvolvimento e crescimento econômico | Colombatto (2006); Smith e Kaminishi (2019) |
| Decisão empreendedora e criação de negócios | Alvarez e Urbano (2012); Castilla-Palácio (2017); Guerrero <i>et al</i> (2008); Knoerr <i>et al</i> (2013); Hoogendoorn |

| | |
|-------------------------------------|---|
| | (2016); Menezes <i>et al</i> (2016); Thornton <i>et al.</i> (2011); Welter (2008); Yay <i>et al</i> (2018) |
| Desempenho do empreendedor | Ghura <i>et al</i> (2019); Kurtumulus (2016); Liu <i>et al</i> (2005); Sosis (2005); Suzuki (2013); Suzuki e Miah (2016); |
| Interação entre instituições | Bylund e McCafrey (2017); Tonoyan (2010) |
| Qualidade institucional | Autio e Fu (2015); Lutz (2017) |

Fonte: Elaborado pelo autor

O tema “**desenvolvimento e crescimento econômico**” tratou do papel das instituições no sentido de guiar a atividade empreendedora para sua forma mais produtiva, de forma a permitir maior crescimento econômico e desenvolvimento social nas regiões onde estão situadas.

Colombatto (2006) mostra como as instituições associadas à cultura levaram a Europa a desenvolver um ambiente mais amigável aos negócios e de maior prosperidade, enquanto Smith e Kaminishi (2019), apresentou a figura do empreendedor confucionista e sua importância histórica para o desenvolvimento econômico da China, desde as primeiras interações com o mundo ocidental, até a atualidade.

O tema “**decisão empreendedora e criação de negócios**” predomina com 9 artigos. É uma categoria onde os artigos estão mais preocupados com o empreendedor em potencial do que com o já estabelecido, analisa o impacto que as instituições têm na motivação que um indivíduo terá para empreender ou não, também analisa se o ambiente institucional apresenta o empreendedorismo como melhor ou pior alternativa para ao indivíduo em relação a ser empregado de uma empresa, ser funcionário do governo, rentista, dentre outros, seja por motivos financeiros, de *status* ou outros.

Alvarez e Urbano (2012) e Knoerr (2013) defendem que a decisão de empreender está sim ligada a processos naturais e o perfil empreendedor possivelmente seja tributário em alguma medida de características genéticas, porém os fatores que exercem mais influência na decisão de se tornar um empreendedor são os de dimensão cultural-cognitiva, da qual a religião faz parte, Castilla-Palácio (2017) e Thornton et al. (2011) fazem análise similar, porém reputa maior importância aos fatores socioculturais. Guerrero et al (2008) descobre que o status social é um dos principais motivadores do desejo de jovens universitários catalães se tornarem empreendedores.

Hoogendoorn (2016) descobre empiricamente que o capital social adquirido por participantes assíduos de congregações religiosas pode ser um fator importante para suas possibilidades de abrir um novo negócio e Welter (2008) e Ritchie (2016) discute as

limitações do empreendedorismo feminino em um contexto muçulmano, enquanto Menezes *et al.* (2016) discutem o papel da distância euclidiana da religião, que é uma métrica que analisa a distância entre a distribuição do percentual na população de cada país de cristãos, hindus, muçulmanos, judeus e outras religiões minoritárias, podem exercer sobre as iniciativas de empreender e Yay *et al.* (2018) calcula o impacto que fatores como burocracia, programas governamentais e reservas de mercado institucionalizadas têm sobre a quantidade de empreendedorismo de um país.

A categoria “**desempenho e desenvolvimento do empreendedor**”, por sua vez, tem enfoque no empreendedor já estabelecido e analisa o impacto que o arranjo institucional tem no resultado apresentado pelas empresas, ao incentivar ou mitigar os principais custos de transação envolvidos nas atividades cotidianas.

Ghura (2019) analisa o papel que as instituições informais, como a religião, as redes sociais fechadas e a corrupção institucionalizada tem sobre a decisão que empreendedores informais devem tomar sobre se legalizar ou não. Kurtulmus (2016) demonstra como as crenças religiosas dos empreendedores podem influenciar nas escolhas estratégicas de uma empresa, no mesmo sentido Suzuki (2016) discute como a proibição islâmica do Gharar, que pode ser traduzido como aposta infundada ou decisão imprudente, está relacionada com maiores taxas de sobrevivência de pequenas empresas de donos muçulmanos. Suzuki e Miah (2016) argumentam que as leis islâmicas acerca da honestidade entre iguais podem melhorar o resultado financeiro de empresas por mitigar os riscos de agência, Sosis (2005) faz o mesmo para comunidades judaicas ultra-ortodoxas.

A categoria “**Interação entre instituições**” explora o grau de harmonia entre as instituições e o impacto dela no arranjo institucional como um todo. Mostra que instituições que tem uma relação mais coesa, com objetivos semelhantes levam a um grau de incerteza menor e permitem o trabalho empreendedor com maior facilidade, enquanto instituições conflitantes, como um executivo e um legislativo com interesses contrário, criam um clima de insegurança institucional que pode coibir o aparecimento de novos empreendimentos. Também analisa os processos pelos quais instituições informais se tornam instituições formais.

Bylund e McCaffrey (2017) desenvolveram um modelo para explicar como a incerteza institucional nasce da interação entre instituições conflitantes, como a discordância entre leis estatais positivadas e preceitos religiosos, e o clima negativo para

os negócios gerados nesse processo, também apresenta propostas para que os empreendedores superem essa dificuldade e Tonoyan *et al* (2010) argumentam que a destruição das instituições sociais informais de ex-nações soviéticas faz com que muitos empreendedores moldem seus negócios e atividades com prioridade para evitar os custos de transação decorrentes da corrupção do setor público.

Por fim, a última categoria proposta é a que avalia a “**qualidade das instituições**” enumera os principais atributos que caracterizam as “instituições modelo”, e os efeitos percebidos na quantidade e na espécie do empreendedorismo.

Autio e Fu (2015) descobriram que a qualidade institucional não necessariamente leva a formalização dos negócios, porque países mais bem ranqueados nesse quesito apresentam maior nível de empreendedorismo tanto formal quanto informal e também que países com instituições sociais informais muito sólidas podem apresentar um menor grau de formalização, pois a confiança interpessoal faz com que a subscrição junto a instituições formais (muitas vezes extremamente onerosas) seja vista como desnecessária, enquanto Lutz (2017) empreendeu pesquisa histórica para compreender como os empreendedores anabatistas americanos sobreviveram ao longo dos anos, mesmo muitas vezes enfrentado ambientes institucionais de baixíssima qualidade.

6 A RELIIGÃO ENQUANTO INSTITUIÇÃO SOCIAL

Ao analisar criticamente os clássicos da linha de pesquisa da Nova Economia Institucional como North (1991a; 1989) e Williamson (1987) ou ainda produções modernas de grande impacto como Acemoglu e Robinson (2012) e Alvarez e Urbano (2012) percebe-se uma certa tendência de classificar, mesmo que de forma implícita e não intencional, as instituições sociais de quatro maneiras distintas, segundo sua: A) origem: criadas ou de surgimento natural (espontâneas) B) dimensão: cognitivas, normativas, ou reguladoras; C) formalidade: formais ou informais; D) complexidade: simples ou complexas. Por mais que a religião seja citada pela grande maioria dos autores institucionais como uma importante instituição social, a discussão é pouco aprofunda sobre a sua categorização, especialmente acerca de sua origem e complexidade (NORTH, 1991A; KULTULMUS, 2016; NOGUERA *et al.*, 2013).

Em primeiro lugar, antes de caracterizar o que entendemos como “religião” dentro das categorias institucionais propostas acima, devemos ter clareza de quais religiões, ou tipos de religião, serão privilegiadas para esta análise. Em um mundo ideal, todas as manifestações que satisfazem a definição adotada seriam consideradas, porém a complexidade do fenômeno religioso não permite isso: segundo levantamento realizado por Norenzayan (2013) novas religiões ou seitas surgem no ritmo de 2 a 3 por dia. A imensa maioria delas não sobrevive um grande período de tempo, segundo levantamento de Sosis (2000) 90% das seitas religiosas não atinge os 80 anos, assim são substituídas por outras que atendem melhor os anseios dos fiéis de certa forma como economistas evolucionários acreditam que acontece com as instituições. Como resultado desse processo constante de morte e nascimento de novas religiões, em proporção similar, Norenzayan estima que o “número de equilíbrio” de grupos religiosos no mundo seja de cerca de 10.000.

Dessa forma, o trabalho generaliza o termo “religião” sempre que possível, mas, quando é necessário pinçar exemplos específicos (como é necessário para abordagem histórica), se concentra em analisar as características das chamadas “grandes religiões” ou “religiões mundiais”, por apresentarem maior volume e fontes de informação mais confiáveis. A primeira obra de grande relevância a utilizar estes termos foi o livro de Max Weber *Ética Econômica das Religiões Mundiais: ensaios comparados de sociologia da religião* (2016). Esta obra, lançada originalmente na década de 1910, define um grupo de seis “grandes religiões”: confucionismo, budismo, hinduísmo, cristianismo, islamismo e

judaísmo. Weber as seleciona dentro as demais por apresentar um grande número de seguidores e relativa dominância em pelo menos em uma região, com exceção do judaísmo, que apesar de ter apenas cerca 11 milhões de seguidos na época (SINGER, ADLER, 1912), é destacado por sua importância para a formação das religiões cristãs e islâmicas. Alguns autores modernos como Owen (2011) defendem a posição minoritária que, se usados os mesmos critérios, atualmente o sikhismo, o zoroastrismo e a fé Bahá'í também deveriam ser incluídas no grupo.

6.1 ORIGEM

Bortis (1997) apresenta instituições naturais (ou espontâneas) como aquelas que vieram à tona sem planejamento humano, a partir de um evento histórico específico, da compreensão social compartilhada sobre algum tópico ou como fruto da aleatoriedade ou contingência, enquanto instituições criadas são aquelas deliberadamente desenhadas por um grupo de pessoas para atingir um determinado objetivo. Exemplos de instituição natural são a língua nativa falada em determinada localidade, o extenso e descoordenado conjunto de decisões que forma as chamadas *common law*, ou o próprio mercado, enquanto alguns exemplos de instituição criada são as moedas modernas ou constituições organizadas a partir de princípios legais genéricos e abstratos, mas sem origem em jurisprudência de decisões passadas. É verdade que, geralmente, instituições naturais estão mais relacionadas com as instituições informais, enquanto as criadas com as formais, apesar de isso não ser uma regra.

Dentre todas as perguntas de difícil resposta acerca da religião, uma das mais intrigantes é em relação a seu surgimento, porque, por um lado, podemos estar nos referindo a origem de uma religião ou grupo religioso específico ou podemos estar nos referindo à origem do fenômeno ou experiência religiosa como um todo e, por outro, podemos falar da origem da religião sob diversos prismas: a abordagem arqueológica que busca o período histórico em que adorações e questionamentos sobre o imaterial começaram a surgir; a abordagem histórica que busca os fatos específicos que deram origem à determinadas religiões, como a crucificação de Cristo ou a primeira peregrinação de Maomé; a abordagem da neurociência ou das ciências cognitivas que tentam explicar os mecanismos psicológicos que permitem que o homem, diferentemente dos animais, tenha primeiro desenvolvido uma ideia de transcendente; a abordagem sociológica que aponta para qual a razão dos homens se organizarem em grupos e porque estes

desenvolvem-se em torno de suas crenças. Dessa forma é extremamente difícil precisar qual seria a origem, ou as origens, da religião, mas as limitadas contribuições de cada campo podem nos dar uma ideia de se ela é um fenômeno espontâneo ou deliberadamente criado.

O mais próximo de um consenso que a literatura arqueológica pode chegar aponta para a especulação de que as ideias religiosas tenham aparecido pela primeira vez na espécie humana em algum momento do período paleolítico superior, que durou de 50 mil a 12 mil anos Antes de Cristo (DICKSON, 1992; ROSSANO, 2006; GABORA, 2003). Essa conclusão nasce de achados que apontam para a confecção de máscaras que tinham um propósito não de caça ou camuflagem, mas sim ritualístico, pinturas que representam danças com caráter invocatório, evidências de material com características xamânicas, apesar dos importantes achados pouco material referente a época está disponível. Já o período posterior, o neolítico, oferece evidências muito mais claras. Material encontrado da época revela que uma grande parte da população humana já fazia rituais funerários com frequência, produzia árticos ornados com artes que faziam referências a um pós vida e se reunia para a prática de rituais um pouco mais sofisticados, relativos ao ciclo lunar ou a fertilidade. Uma das conclusões mais importantes que se pode tirar desta época é que todas as evidências indicam que a religião surgiu provavelmente no mesmo período de tempo em diferentes grupos e localidades que provavelmente nunca tiveram contato entre si, o que pode sugerir que a religião é um fenômeno natural, e inerente, relacionado a evolução humana (TOKAREV, 1989; THOMAS, INSOLL, 2011; BELLAH, 2011)

Na atualidade, as grandes religiões do mundo tendem a ser as mais antigas também (dentre aquelas que permanecem vivas), o que apresenta uma dificuldade para abordagem histórica, uma vez que grande parte dos seus primeiros documentos se perdeu com o tempo. Em relação as religiões abraâmicas o judaísmo (que é chamada de grande religião mais pelos seus desdobramentos e influência do que pelo número de praticantes), segundo as linhas de pesquisa mais convencionais, tem cerca de 4000 anos (ARMSTRONG, 2011), o cristianismo aproximadamente 2000 (WEISNER, 2015) e o islamismo provavelmente nasceu entre 571 e 632 Depois de Cristo, período em que viveu Maomé (AFZAAL, 2003). Em relação as grandes religiões do extremo oriente a situação é ainda mais difícil, tanto pela idade dessas religiões, tanto pelo fato de que elas não contaram em grande escala com a tradição arquivística católica que historicamente e até os dias atuais é marcada pela excelência na preservação de documentos históricos, inclusive

referentes a outras religiões (MANONI *et al.*, 2017).. Diante destas dificuldades Keown (2005) estima que o budismo tenha cerca de 6500 anos, uma vez que Sidarta Gautama, o primeiro Buda, teria vivido entre 563 e 483 Antes de Cristo, já a história do hinduísmo se confunde com a história do jainismo e da própria Índia, as melhores estimativas apontam para um nascimento entre 2000 e 3000 anos Antes de Cristo (TOKAREV, 1989; FLÜGEL, 2005). Talvez a melhor ilustração da dificuldade em definir as origens das grandes religiões do extremo oriente seja apresentada pelo caso do xintoísmo, Underwood (2013) o chama de religião indígena do Japão, de forma similar Kobayashi (2001) usa o termo *religião natural*, o que motiva estes títulos é o acúmulo de algumas características peculiares, como o fato de ser predominantemente oral, remontar a época pré-histórica japonesa (onde a escrita ainda não havia se desenvolvido) e por isso, não contar com nenhum livro o texto consensualmente sagrado, algo extremamente incomum para uma religião com milhões de seguidores. Estes fatores impedem que pesquisadores apontem, com qualquer grau aceitável de precisão, uma estimativa para a idade do Xintoísmo, a melhor informação que temos são textos datados do ano 712, mas as descobertas arqueológicas sugerem uma origem consideravelmente mais antiga (HARTZ, 2014)

Por tal motivo é bastante difícil definir qual a origem histórica dessas religiões, sabemos que o cristianismo nasce de seitas judaicas, que o islamismo bebe da fonte do cristianismo e, portanto, também do judaísmo, mas não sabemos com muita precisão de que forma e em que momento cada uma dessas tradições nasceu, o que temos são registros mais fiéis sobre alguns pontos de inflexão específicos, como o momento em que os cristãos ocidentais se dividiram a partir do advento do protestantismo, elegantemente relatado por Dawson (2014) ou quando os muçulmanos se tornaram xiitas e sunitas como conta Blanchard (2009). Mesmo um exímio historiador como Christopher Dawson admite a dificuldade da abordagem histórica em precisar a origem das religiões

Em geral, não podemos traçar sua nascente, que está perdida nos remotíssimos e inacessíveis veios de um passado que há muito se foi. De fato, é um tanto quanto raro encontrar uma cultura na qual seja possível observar todo o curso do seu desenvolvimento religioso, historicamente mapeado desde sua origem até seu final, ou seja, onde todo o percurso esteja iluminado [...] (DAWSON, 2016, p.34)

A origem das religiões podem ser abordadas por outras abordagens para além da histórica, e esta contam com o benefício de poder tratar da religião genericamente, não caso a caso como foi apresentado acima, por exemplo, existe uma grande tradição antropológica, ainda muito influente, popularizada principalmente por Edward Burnett

Tylor na segunda metade do século XIX, que defende que a primeira reação do homem em relação à realidade foi uma espécie de materialismo empírico, assim, a religião seria um fenômeno secundário, nascida do medo de fantasmas, superstições irracionais e do apavoro frente a violência da natureza (DAWSON, 2001). Já abordagens antropológicas mais abertas em relação à religião, como a apresentada por Pascal Boyer (2003; 2008) também considera a religião como um subproduto da mente humana, porém não uma limitação intelectual ou uma falha de percepção em relação ao mundo exterior, mas sim como o exercício de habilidades cognitivas pré-existentes, como a capacidade especulativa, o talento para fazer abstrações e intuições. Para o autor, conceitos muito presentes em religiões, como seres imateriais ou vida após a morte, podem sim ser enriquecidos via canais culturais como resposta a questões insolúveis, mas, antes disso estão presentes de maneira inata em estruturas representacionais da cognição humana.

No campo da sociologia, existe uma longa tradição que defende que a religião nasce espontaneamente e em diferentes povos mesmo que eles não tenham contato, porque ela é uma ferramenta que supre uma série de necessidades humanas. Sob esta hipótese, o homem não poderia ser religioso de forma isolada, sem contato com uma comunidade, porque a prática religiosa surge da carência de um mecanismo que arbitre conflitos, forneça um senso de pertencimento e unidade a um grupo de pessoas que não compartilham de muitas características, seja um símbolo de aglutinação para pessoas em território estrangeiro tal qual língua ou cultura. (PYYSIÄINEN, 2006; FITZGERALD, WICKWIRE, 2012).

Outra corrente sociológica forte é a que afirma que a religião surge como um artifício para garantir a ordem, a cooperação ou a obediência. Não existe um consenso entre autores sobre se essas funções da religião seriam positivas ou negativas para o desenvolvimento humano. A tradição marxista, por exemplo, enxerga a religião como um mecanismo que emerge em sociedades estratificadas para garantir que as desigualdades sejam perpetradas (ROBERTS, YAMANE, 2015), hipótese muito questionada e difícil de sustentar em vista de recentes trabalhos como de Johnson e Kraft (2017) e McNally (2017), que mostram exemplos de sociedades indígenas ou tribais que tem suas práticas religiosas e contam com sistemas muito pouco desenvolvidos de hierarquia (quando contam) e desconhecem a estratificação social por classes ou castas. Inspirando-se, de certa forma, na tradição marxista, Norenzayan (2013) apresenta a ideia de que a religião é uma organização criada pelas classes dominantes para garantir que os dominados não

cumprir com as leis e regras que lhe forem impostas, mesmo quando não estão sendo diretamente vigiados. Assim, a lembrança constante de um deus punitivo funciona como um *Big Brother* orwelliano, que é muitas vezes mais eficiente que qualquer ameaça de repreensão temporal, uma vez que este deus teria poderes para aplicar castigos inimagináveis.

Por outro lado, existem uma série de abordagens sociológicas que não subscrevem a teoria marxista da origem social da religião. Para exemplificar, os já mencionados Barro e McCleary (2003) e Pathak e Muralidhran (2016) enxergam a religião como bom substitutivo para sociedades sem instituições formais solidas, no sentido de garantir a confiança interpessoal, através da formação de laços sociais. Irons (1996) vê a religião emergir para dar um senso de unidade e irmandade com o intuito de promover a cooperação entre pessoas que, de outra maneira, teriam interesses difusos e conflituosos. Mesmo economistas como Carr e Landa (2016) sugerem que a religião, e todo seu aparato simbólico e ritualístico, surgem e se mantêm por sua capacidade de diminuir custos de transação, ao mitigar as incertezas acerca do comportamento alheio e o comportamento oportunista dos indivíduos.

Mesmo a neurociência tem sua contribuição, pesquisas experimentais sugerem que experiências transcendentais surgem de estímulos no lobo temporal, uma estrutura localizada na parte lateral do cérebro, que também é responsável, dentre outras funções, pelo gerenciamento da memória. Essa estrutura funciona como um receptor-transmissor que recebe estímulos associados a experiências imateriais e os organiza e decifra. O fato de que essas sensações são geralmente muito intensas e universais aos humanos faz com que eles se organizem em grupos para interpretá-las e buscar compreendê-las, à medida que esses grupos vão criando teorias mais sofisticadas e um instrumental simbólico próprio é possível existir a experiência religiosa (MARINO JR., 2016; MORSE, 2000; MANDELL, 1980; NOLTE, 1993)

Uma visão geral sobre as diferentes abordagens apresentadas por distintas disciplinas mostra que é extremamente desafiador tentar determinar a origem da religião, mas, a grande maioria delas aponta para o fato que mesmo que se considere que a religião tem funções sociais como provimento de sentido, estímulo a conformidade e sensação de unidade, é muito raro que teóricos considerem que ela seja racionalmente criada a partir de um planejamento intencional de um grupo de pessoas para alcançar o cumprimento dessas funções - exceção feitas as abordagens marxistas, porém estas são de difícil

sustentação -, o mais comum é entendê-la como um fenômeno possível por uma conta de estruturas biológicas, que se manifesta desde os primórdios do convívio social humano e se materializa em grandes grupos organizados a partir de eventos determinados e, talvez, aleatório, como a crucificação de Cristo ou a primeira peregrinação de Maomé a Meca. Logo, via de regra, a religião é tida como uma instituição espontânea.

Em sendo ela uma instituição espontânea e natural, não prospera a teoria, fortemente associada ao antropólogo canadense Anthony Wallace (1923 -2015) e repetida insistentemente por autores como Harris (2015), de que com o tempo, ela viria a acabar, em vista de avanços científicos e sociais. Portanto, é de se esperar que a instituição religião esteja sempre junto as relações humanas, permeando e dando forma a organizações sociais, mercados, sistemas regulatórios e demais instituições formais e informais.

6.2 DIMENSÃO

A classificação em relação à dimensão das instituições não é uma novidade nos trabalhos de orientação institucionalista, alguns de seus elementos são explicitamente desenvolvidos nos trabalhos de Scott (1995), Denzau e North (2000) e North (1990), por exemplo.

Geralmente são apresentadas três diferentes dimensões: regulativa, normativa e cognitiva. A reguladora é formada por leis e políticas de origem governamental, de natureza coercitiva, que impõe alguns comportamentos ao passo que restringe outros, dessa forma, está mais diretamente relacionada a instituições formais. Já a dimensão normativa atua no campo dos valores e normas sociais sobre o comportamento humano, definindo quais atitudes são aceitáveis e quais são dignas de censura, prioriza crenças morais e obrigações internalizadas, dessa forma, está mais intimamente ligada as instituições informais (SCOTT, 1995; GARCIA-CABRERA *et al.*, 2015)

A dimensão cognitiva é mais complexa de se trabalhar do que as duas anteriormente citadas, Silva Filho (2011) e Dequech (2013) sugerem que instituições cognitivas são aquelas que coadunam uma função informacional de fornecer estruturas e informações para que o indivíduo compreenda a realidade a sua volta e uma função prática de fornecer hábitos e rotinas compartilhadas, no sentido de diminuir a assimetria de informação no cotidiano.

Essa classificação se dá por conta da característica principal, ou dominante de determinada instituição, uma vez que todas as instituições têm, em alguma medida, uma função de regulação do convívio humano, pois determinam regras e padrões de comportamento e, uma vez que instituições informais moldam as instituições formais, os ditames das primeiras, quando dominantes, tendem a se materializar em leis e políticas governamentais. Da mesma forma, todas as instituições também têm algum grau de normatividade, uma vez que não apenas especificam quais comportamentos são aceitos, como também se utilizam de um arcabouço de valores morais para definir os diferentes graus de desejabilidade do grupo de escolhas possíveis para determinada situação. Por último, toda a instituição também tem seu caráter cognitivo, pois sendo toda a instituição social, e nunca individual, ela sempre emerge de alguma forma de conhecimento compartilhado entre os indivíduos sobre seu meio e os recursos disponíveis nele (SILVA FILHO, 2011).

Pelo exposto acima, é intuitivo, e acertado, categorizar a religião como prioritariamente normativa, uma vez que sua força subsiste justamente no campo dos valores, da moral e das crenças, nas palavras de Ruben (2011, p.231) ela “[...] provê imperativos morais que engajam pessoas em compromissos compartilhados”. É interessante perceber que a religião aflora seu aspecto normativo, especialmente no que diz respeito ao definir o grau de desejabilidade de determinada ação, quando trabalha com o tema das virtudes, uma vez que a ação virtuosa não é apenas uma ação correta dentre o universo de ações existentes em dado contexto, ela é a ação mais correta do grupo. Como será discutido também no capítulo 7.1, A dimensão normativa da religião afeta a prática empreendedora na medida em que determina o quão socialmente legítima esse trabalho será, de quanto prestígio o empreendedor gozará dentro de sua comunidade, uma vez que pessoas com alto grau de legitimação social, via de regra, tem mais acessos a oportunidades de negócios como consequência de seu maior capital social e, a partir do momento que tem essas oportunidades, costumam ter menores custos de transação para proceder com elas. Isto posto, cabe também ressaltar as características regulatórias e cognitivas da religião enquanto instituição social (ASSOUAD; PARBOTEEAH; 2018; DANA, 2009).

Quanto ao aspecto regulatório, como será explorado no capítulo 8.4, a materialização de conceitos religiosos em instrumentos legais é um fato que se repete ao longo de toda a história, mesmo em Estados que não confessam nenhuma fé específica. No ocidente da

terra é ainda mais clara a influência nos arcabouços legais e políticos, nas palavras do jurista americano Harold Berman (1983, p. 166) todos os sistemas jurídicos ocidentais “[...] são um resíduo secular de atitudes e pressupostos religiosos que historicamente encontraram expressão primeira na liturgia, nos rituais e na doutrina da Igreja e, posteriormente, nas instituições, conceitos e valores da lei”. Nesse ponto, deve-se dar certo destaque as contribuições da fé católica, uma vez que o próprio direito positivo que vigora em grande parte desse território é um resultado direto de adaptações dos códigos de direito canônico, muitos dos mais importantes princípios legais modernos nascem de uma combinação dele com doutrinas teológicas, como os princípios referentes ao direito criminal que encontram suas raízes na doutrina da expiação de Santo Anselmo de Cantuária (1033-1109) (WOODS JR., 2005).

A título de exemplo, podemos citar Woods Jr (2005, p.138) que narra a luta do padre Francisco de Vitória (1483-1546) contra a escravidão de nativos americanos durante o período das Grandes Navegações. O padre Vitória se apoiava em seu ideal, que segundo o próprio nada mais era que um preceito, de que todos os homens eram igualmente livres e igualmente dignos para defender que não se pudesse tirar de nenhum deles sua vida, cultura ou propriedade. O frade dominicano Domingo de Soto (1494-1560) que lecionou junto de Vitória na Universidade de Salamanca contribuiu com o colega ao desenvolver a ideia da universalidade e irrenunciabilidade dos direitos naturais dos homens, não importando se eram batizados ou pagãos, santos ou pecadores.

Esta tradição criou o que hoje chamamos de dignidade universal da pessoa humana, definida por Moraes como

[...] valor espiritual e moral inerente à pessoa, que se manifesta singularmente na autodeterminação consciente e responsável da própria vida e que traz consigo a pretensão ao respeito por parte das demais pessoas, constituindo-se um mínimo invulnerável que todo estatuto jurídico deve assegurar, de modo que, somente excepcionalmente, possam ser feitas limitações ao exercício dos direitos fundamentais, mas sempre sem menosprezar a necessária estima que merecem todas as pessoas enquanto seres humanos. (MORAES, 2002, p.50)

Autores como Ascensão (2008) e Barreto (2012) consideram que o princípio da dignidade humana e sua universalização constituem o núcleo essencial dos direitos humanos no ocidente, assim podemos reputar aos teólogos de Salamanca o título de patronos dessa importante conquista civilizatória.

Já no aspecto cognitivo, por um lado, como foi citado no capítulo 2.8, a abordagem funcional imputa à religião uma dimensão significativa que serve para guiar o homem na busca de informações e interpretações que ajudem a compreender o mundo a sua volta o

que é condizente com a função informacional das instituições cognitivas. Diferentemente da maioria das outras instituições, que tem seu aspecto cognitivo no sentido de tentar significar alguma relação humana ou organização social em específico, a religião trabalha em um campo muito mais amplo, frequentemente se propondo a explicar “o sentido da vida” ou “o sentido da existência”, o que lhe confere um aspecto de maior complexidade e também potencial de influenciar a visão dos indivíduos na maior parte das suas crenças, convicções e valores (GALEK *et al.*, 2015; FRANKL, 2011; PARK, 2013).

Por outro lado, a função de criar rotinas e hábitos é peculiar às religiões, indo desde vestimentas, restrições alimentares, dias de guarda e datas festivas. A manutenção destes hábitos serve para a consecução objetivos cotidianos como ser a marca distintiva e aglutinadora dos grupos ou visando objetivos transcendentais, religiosos rezam diariamente, ou com alguma outra frequência determinada, na esperança de que seus pecados sejam perdoados, por exemplo. Alguns desses hábitos tem uma dupla função, temporal e espiritual, como é o caso dos judeus e sua *kippah*, os israelitas a utilizam tanto para serem reconhecidos por correligionários, como para terem uma lembrança constante de que seu deus está sobre eles (HARGREAVES, 2017; WANDINGER, 2014; HAREL, 2019).

O aspecto cognitivo afeta diretamente o empreendedorismo porque a adesão a uma religião constrói um modelo mental que tem maior abertura para o desenvolvimento da virtude da fé. Longe de ser um atributo unicamente relacionado à dimensão teológica, a virtude da fé estimula o homem a ter acreditar no desconhecido e enfrentar o incerto em todos os aspectos da vida, qualidades necessárias para apostar na inovação e fundar um empreendimento em um mercado incerto e repleto de fatores não controlados pelo indivíduo (TZENG, 2009; ASSOUAD, PARBOTEEAH, 2018).

6.3 FORMALIDADE

A questão da formalidade ou informalidade da religião, invariavelmente, dialoga com a questão da laicidade do Estado, definida por Kuru (2009) como a ausência de controle institucional religioso sobre os processos judiciais e legais e a ausência de uma religião oficial, uma vez que uma instituição formal é aquela chancelada e imposta por órgãos oficiais de natureza estatal.

Existe uma forte tendência na literatura nova institucionalista de assumir como dado o fato de que a religião é uma instituição informal, como vemos em North (1991),

Kultumus (2016), Holmes *et al.* (2016) e Pathak e Muralidharan (2016). Esse movimento é compreensível, uma vez que a religião apresenta uma série de características associadas as instituições informais, como o fato de estarem associadas à cultura, serem estabelecidas e perpetradas via tradição, contarem com códigos de conduta, símbolos, tabus e criarem restrições e constrangimentos. Porém contextualização é necessária, e devemos lembrar que todos esses autores são ocidentais, desenvolvendo seus trabalhos em instituições americanas ou europeias, portanto, em grande medida expostas a um ambiente religioso de origem judaico-cristão, onde, via de regra, existe uma separação bem demarcada entre Estado e religião, excetuando-se exemplos específicos como o Estado de Israel ou o Estado da Cidade do Vaticano.

Segundo levantamentos realizados primeiramente por Barro e McCleary (2005) e posteriormente atualizados também por McCleary e Barro (2019), cerca de 40% dos países que hoje compõe o quadro da Organização das Nações Unidas (ONU) têm uma religião de Estado. Se a ONU existisse em 1900 e contasse com os mesmos países, o número seria de 60%. Os autores descobriram através de análise de dados temporais que a tendência geral do século XX foi o aumento da laicidade entre os Estados organizados, apesar do movimento ter sido mais intenso nas sete primeiras décadas do que no final do século.

Os autores ainda somaram outras conclusões: como esperado, é mais provável a existência de uma religião oficial do Estado em países que contam com menor diversidade religiosa. Isso é verdade para todas as religiões, mas é especialmente correlacionada com o Islã, que tende a alcançar o posto de religião do Estado mesmo quando sua população está dividida entre xiitas e sunitas. Por outro lado, quando falamos de países de maioria cristã, a oficialização de uma religião do Estado é muito mais improvável, especialmente quando há divisão entre católicos e protestantes muito afluída. Por último, McCleary e Barro também percebem que países de grande população tendem a não ter uma religião oficial mesmo se forem altamente espiritualizados, como o caso da Índia, porque, em geral, grandes populações levam a ao aparecimento de inúmeras minorias religiosas.

Existe nesses levantamentos uma certa diferença conceitual, para os autores uma religião não precisa ser oficial para ser de Estado, para que ela obtenha esse *status* basta ser privilegiada ou favorecida pelo Estado. Os autores descreveram 41 países como tendo uma religião de Estado cristã ou judaica, porém destes apenas 8 definem alguma religião como oficial e submetem leis ela: Armênia, Costa Rica, Dinamarca, Liechtenstein, Malta,

Mônaco, Inglaterra e Islândia (ANTONYAN, 2014; ELKINS, 2019; BETTETINI, 2010; KÜHLE, 2011).

De qualquer forma, existe uma clara diferença na situação dos países que foram classificados como budista, confucionista, hindu ou muçulmana. Deste grupo foram identificados 34 países como tendo uma religião de estado, dos quais 22 a definem como religião oficial nas suas constituições, inclusive com alguns países como a Líbia, Omã e Qatar determinando que a fonte de toda legislação deve ser a jurisprudência islâmica (Shari'a) (CERNA, 2016; BARGHAVA, 2016; HE *et. al*, 2018; TRIANDAFYLLIDOU, 2015; TERPERMAN, 2010; AL-ZANDANI; 2005). McCleary e Barro (2019, p.103) exemplificam essa situação com o artigo segundo da constituição iraquiana, aprovada em 2005, que diz “O Islã é a religião oficial do Estado e fonte e fundação de todo tipo de legislação, não pode ser promulgada nenhuma lei que contradiga as provisões estabelecidas do Islã”

Assim, não podemos dizer *a priori* e de forma generalista qual a classificação da religião em relação a sua formalidade, muito menos supor que ela sempre será informal como muitos autores clássicos fizeram, o que podemos afirmar é que ela preenche muito dos requisitos para ser uma instituição informal e assim o será, a menos que seja legalmente tornada oficial e seus preceitos virem leis e políticas de Estado.

6.4 COMPLEXIDADE

Segundo North (1991A) as instituições, independentemente de sua formalidade, se dividem em complexas e simples. As instituições simples são aquelas destinadas a resolver pequenos problemas transacionais, normalmente envolvem poucas pessoas e costumam ser criadas e extintas em um período determinado para cumprir uma função em específico, os exemplos mais comuns de instituições simples são contratos e regulamentos internos de órgãos ou grupos.

Já as instituições complexas costumam se estender durante o espaço e o tempo, envolvendo um grande grupo de indivíduos e lidando com diferentes esferas das transações humanas. Instituições complexas, por sua natureza, costumam sofrer influência e influenciar as outras instituições com as quais interagem dentro do arranjo.

Isto posto, é evidente que a religião se revela como uma instituição complexa, uma vez que ele é eminentemente um fenômeno social, a despeito de exemplos isolados de monges ou eremitões que praticam sua fé de forma isolada; trabalha com diferentes

aspectos das interações humanas seja estruturando relações sociais, fornecendo orientações cognitivas ou mesmo significando essas relações; surge de forma natural e não é criada com um objetivo em particular e, mesmo que não dure por um prolongado período de tempo, não foi criada para ser extinta em algum momento específico e estende sua influência por virtualmente todas as outras instituições que compõe o arranjo institucional, como o mercado, as leis, o judiciário e, por vezes, até mesmo sobre a língua e calendários, por exemplo (TANG, 2010; MARCUS, 2008; HIRSCHFELD, 2018; DOE, 2001)

6.5 *PATH DEPENDENCE*

Apresentada toda a categorização da religião enquanto instituição social, pode-se questionar que tipo de influência uma instituição que é mais normativa do que regulatória e, pelo menos na parcela ocidental do globo, tende a ser informal teria no mundo moderno, tido como cada vez mais secularizado, e especialmente no mundo dos negócios, o qual é descrito por alguns autores como Kagan e Scholz (1984) como um ambiente livre de escrúpulos morais.

Em primeiro lugar, ambas as afirmações são extremamente contestáveis. Um dos mais importantes sociólogos do século XX, Peter Berger, em sua obra *A dessecularização do mundo: Uma visão global* (2001) contesta a popular “teoria da secularização” segundo a qual a modernização e o avanço tecnológico levariam, invariavelmente, a um declínio nos níveis de religiosidade observados, tanto no âmbito social, quanto na vida privada das pessoas, segundo McCleary e Barro (2019) essa tese sobrevive da ideia - que tem signatários como David Hume e Sigmund Freud no início de carreira - de que a religião é primariamente baseada na ignorância, assim, quanto mais educadas as pessoas fossem, mais tenderiam a acreditar no método científico no lugar de deuses ou forças sobrenaturais. Berger (2001) demonstra que tal previsão não se concretizou e, em certas localidades, os níveis de religiosidade inclusive têm um comportamento de subida, assim a impressão de que a religião e as práticas relacionadas a ela caminhavam para sua extinção sobrevive mais pelo desejo de alguns polos acadêmicos do que pela observação empírica da realidade. McCleary e Barro (2019) também apresentam sua crítica a teoria da secularização, segundo os autores, as ideias religiosas requerem pensamento abstrato e se pessoas mais educadas têm maior capacidade de exercitar o pensamento abstrato, então, um aumento na escolaridade pode também conduzir a um aumento na

religiosidade. Por outro lado, o extenso desenvolvimento de trabalhos na área do *business ethics* vai cada vez mais enterrando a noção de que o mercado e as empresas são um ambiente livre de moralidade e substituindo-a por outra, mais condizente com a realidade, onde os negócios são profundamente afetados por questões relacionadas a justiça, mérito, virtude e retidão (BOWIE, 2020; DESJARDINS, 2003; JONES *et al.*, 2005; DRUCKER, 1981).

Porém, mesmo que aceitemos a afirmação de que o mundo, em especial o dos negócios, tornou-se cada vez mais secularizado, a própria teoria da Nova Economia Institucional pode apresentar uma resposta. A religião formadora apresentaria influência mesmo em uma sociedade que agora é majoritariamente secularizada por conta do chamado *path dependence*.

Central para a tradição novo institucionalista, o *path dependence* implica que a situação econômica de uma sociedade depende em maior medida da soma de suas decisões passadas (sua trajetória) do que de suas decisões correntes. Este conceito está alicerçado na premissa de que as transformações institucionais de uma dada sociedade são expressas em mudanças nos comportamentos e valores, os quais são respostas dos indivíduos a novas circunstâncias e tempos históricos, porém as sociedades contemporâneas dependem fortemente de sua trajetória anterior para definir quais regras informais estarão em vigor no presente, visto que alterações nos constrangimentos informais acontecem mais lentamente. Assim, uma vez que um determinado padrão foi institucionalizado, ele condiciona as possibilidades futuras para o surgimento de novos padrões o que significa que, em geral, arcabouços institucionais evoluem de forma contínua, não com grandes rompantes revolucionários, mesmo que os atuais sejam bastante ineficientes. Uma razão para isso é que o próprio conhecimento humano se dá de forma gradual, com o conhecimento prévio condicionando a obtenção do conhecimento seguinte (WERNECK, VIANNA, 2007; AGUILAR FILHO; 2009; SILVA FILHO, 2011).

É nesse sentido que Douglass North (1990) afirma que devemos abordar a função das instituições no desempenho econômico, mesmo que atual, a partir da perspectiva histórica, cultural. O filósofo indiano Sarvepalli Radhakirshnan (1928, p.25) propôs uma abordagem para religião que pode, em parte, atender aos anseios de North, pelo menos para essa instituição informal em específico, para ele a religião é “[...] uma expressão da

experiência espiritual de uma raça, um registro de sua evolução social, um elemento inseparável da sociedade em qual ela foi fundada.

7 RELIGIÃO, INSTITUIÇÕES SOCIAIS E EMPREENDEDORISMO

7.1 EMPREENDEDORISMO E INSTITUIÇÕES SOCIAIS

A importância das instituições sociais para o empreendedorismo, sejam elas naturais, complexas, informais e normativas, como a religião, ou de qualquer variação apresentada acima, para o empreendedorismo é objeto de longa e antiga análise. Antes da considerável tomada de espaço que as teorias institucionalistas conseguiram nas últimas décadas, a maior parte da literatura sobre empreendedorismo concentrava-se nos atributos dos indivíduos e nas redes de filiação que eles estavam envolvidos. Mais recentemente, as teorias de cunho institucionalista, especialmente a NEI, vem chamando a atenção para as condições legais, sociais e políticas que podem estimular ou desestimular o comportamento de tomar riscos por parte dos indivíduos. As instituições cognitivas moldam como os indivíduos identificam oportunidades, as normativas o quanto essa oportunidade é valiosa em termos não monetários e as reguladoras ajudam a definir com qual facilidade esta oportunidade pode ser explorada, por outro lado os empreendedores e suas atividades têm a função de construir e institucionalizar novas práticas e estruturas organizacionais (HWANG, POWELL, 2005; KOENE, ANSARI, 2013).

Podemos considerar como obra seminal nesse tema o artigo, publicado originalmente em 1990, *Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive* de William J. Baumol. Nele o economista americano argumenta que se as instituições existentes no arranjo não incentivarem o trabalho empreendedor e honesto e, por outro lado, oferecerem grandes estímulos ao comportamento parasitário e à corrupção, este irá se proliferar. De forma contrária, se existirem punições para esse tipo de comportamento e incentivos, de ordem monetária ou social (como uma melhora da reputação), para um empreendedorismo socialmente produtivo, este será mais provável.

Nesse sentido, Gans e Persson (2013) mostram que instituições legais destinadas a promover uma justa concorrência criam um ambiente que estimula o desenvolvimento tecnológico e, conseqüentemente, social na medida em que estimulam o aparecimento de empresas inovadoras. Braunerhjelm e Henrkeson (2013), desenvolvem um argumento similar, mas em favor das leis de propriedade intelectual bem reguladas que protegem os criadores ao mesmo tempo que não impedem a entrada de novos *players* no mercado. A literatura científica tem a tendência de aceitar como dado o fato de que o empreendedorismo é sempre bom e quanto mais empreendedorismo, mais bem-estar-

social estará sendo gerado. Portanto, esse alerta que se iniciou com Baumol serve para lembrar que o comportamento empreendedor só pode ser avaliado dentro do contexto institucional, uma vez que se este ambiente encoraja um empreendedorismo destrutivo, mais empreendedorismo acarreta menor prosperidade compartilhada (HENREKSON, 2006).

Como exemplo desse alerta Henrekson (2006), discute os tipos de empreendedorismo que florescem e os que recrudescem em um ambiente com direitos de propriedade inadequados. Em sendo um importante fator para a proteção dos empreendedores e de sua atividade, à primeira vista podemos imaginar que uma melhora da qualidade dos direitos de propriedade levaria ao aparecimento de mais empreendimentos. Mas, ao analisar comparativamente a situação do Zimbábue e Rússia com de Estados Unidos e Finlândia o autor faz uma descoberta que pode parecer contraintuitiva: direitos de propriedade muito fracos também estimulam o empreendedorismo. A conclusão está baseada no fato de que nessa situação são demandados mais serviços de segurança privada e serviços legais para compensar a ineficiência do Estado em defender a propriedade, mas este é um empreendedorismo indesejado e improdutivo. Desta forma, não é correto dizermos que direitos de propriedade de qualidade aumentarão o empreendedorismo, mas sim que eles aumentarão o empreendedorismo produtivo.

Outro exemplo disso é a questão dos impostos. Em um primeiro momento podemos pensar que um aumento de impostos ou uma legislação tributária complexa sempre vai acarretar uma diminuição da atividade empreendedora, uma vez que a perspectiva de ser taxado ou de ser multado por uma declaração feita com erros desestimula o trabalho e a produção. Porém a complexidade do sistema tributário pode fazer com que nasça um movimento de empreendedores na área da contabilidade para solucionar este problema, mesmo que seja uma forma de empreendedorismo ineficiente, segue sendo empreendedorismo. Por outro lado, uma política tributária que aumente os impostos sobre investimentos rentistas pode estimular o empreendedorismo, uma vez que a prática de “deixar o dinheiro rendendo” não será mais tão recompensadora.

A qualidade das diferentes instituições afeta o empreendedorismo a depender de qual dimensão elas pertencem. Instituições ligadas à dimensão regulatória estimulam a atividade improdutivo quando a regulação estatal é pesada ou complexa demais de maneira que impeça a entrada de novos concorrentes e, assim, estimule a criação de

monopólios, e quando faz com que uma quantidade considerável de recursos seja desviada de uma atividade que cria riqueza para ser investida em atividades que se limitam a fornecer serviços relacionados a resolução de problemas burocráticos. Porém estimula a atividade produtiva quando tem leis de proteção de propriedade bem ajustadas, regras antitruste operantes e um grau adequado de proteção da propriedade intelectual. As instituições de caráter predominantemente normativo, como é o caso da religião, estimulam a atividade empreendedora produtiva na medida em que determinam o valor social que o empreendedorismo como opção de carreira tem dentro de um contexto. Em sociedades onde o empreendedorismo é tido como uma alternativa válida e honrosa, é de se esperar que uma parte considerável dos bons profissionais optem por essa carreira, já onde o empreendedorismo é fortemente associado com ganância ou trapaça, o mais provável é que essa atividade não atraia bons profissionais, mas sim aqueles que perpetuarão atividades produtivas. Por último, as instituições cognitivas influenciam a qualidade do empreendedorismo pois são elas que fornecem aos indivíduos informações sobre as oportunidades disponíveis, espera-se que com instituições cognitivas de qualidade exista mais empreendedorismo por oportunidade e produtivo do que por necessidade e destrutivo (BOSMA *et al*, 2018)

Além da qualidade institucional, um outro aspecto que norteia os estudos acerca da relação entre empreendedorismo e instituições é a questão da mudança institucional. Mesmo sendo menos abordado dentro da literatura, a relação entre empreendedorismo e instituições é uma via de mão dupla, sendo que aquele também pode moldar este.

Normalmente se dá ênfase em como as instituições moldam o empreendedorismo porque elas, muitas vezes, são mais estáveis e duram mais tempo que o período de vida de uma empresa. Dessa forma as instituições são vistas como dadas e as novas empresas nascem e se desenvolvem em seu entorno. Porém, mesmo que elas sejam resistentes, não são imutáveis (WILLIAMSON, 2000; KALANTARIDIS, FLETCHER, 2012).

Salvo em casos de beneficiamento indevido ou outros pequenos exemplos pontuais, empreendedores para ter sucesso devem romper com o modo estabelecido de fazer algumas coisas e, muitas vezes, ainda deve convencer os outros de que seu novo modo é adequado e permissível. Em pequena escala, um empreendedor pode fazer isso através de um novo processo na sua empresa ou pela exploração de um nicho de mercado ignorado até então. Em grande escala, um grupo de empreendedores pode mudar algumas instituições de uma sociedade, ao tentar eliminar obstáculos cognitivos, jurídicos ou

políticos (KUCCHAR, 2015). Nesse sentido, Fu-Lai Yu (2001) faz uma ousada proposta ao tentar ligar a mudança institucional com a tradição austríaca de Israel Kirzner e Joseph A. Schumpeter. Para ele as instituições mudam por meio de um processo de destruição criativa, no qual agente ativo é o empreendedor, que na busca por aumento de receitas ou diminuição de custos, em algum momento pode chegar a uma “descoberta extraordinária” a qual inicia um processo que, no longo prazo, destrói algumas instituições existentes e cria um vácuo institucional. Porém, vácuos institucionais geram um ambiente de incerteza, que dificulta a transação econômica e, assim, logo ele será substituído por novas instituições.

Apresentando uma visão menos otimista Elert e Henrekson (2020) lembram que muitas vezes, grupos de empreendedores se unem para formar uma coalisão poderosa o suficiente para praticar o que chamam de “empreendedorismo evasivo” que consiste em constranger legisladores ou mesmo se unir a eles para praticar atos de corrupção ativa, para que instituições formais, como leis, sejam criadas ou alteradas para beneficiar seu campo de negócios.

É importante dizer que este processo de mudança institucional não anula a *path dependence*. No que tange à relação entre religião e empreendedorismo podemos levantar alguns exemplos, como o caso da Índia: mesmo a modernização recente do Estado indiano, que aconteceu devido a modernização anterior de suas instituições formais e informais (como o casamento infantil que agora é majoritariamente reprovados), não foi capaz de permitir a plena inclusão econômica de indivíduos que nascem nas castas mais baixas tampouco sua mobilidade social. Uma consequência disso é que ainda existem muitas regras informais que determinam que os Sudras (a mais baixa das classes) só podem seguir as profissões de serviçal e artesão, o que os impede de trabalhar como empreendedores na maioria das vezes. É claro que existem exemplos de Sudras que não se submetem a estas regras e criam seus próprios negócios, alguns inclusive aproveitam a exclusão dos seus iguais e gerenciam um negócio inteiramente voltado para eles, uma espécie de empresa “de Sudra para Sudra”. Porém, como esses negócios nascem da necessidade em vez da oportunidade e da exclusão originada por uma instituição extrativista, costumam se desenvolver na informalidade, quando não na ilegalidade, e carregam consigo muitos elementos de um empreendedorismo improdutivo (GORAYA, 2019; IYER, 2018; TAO, 2016; THORAT, SADANA, 2009; DESHPANDE, 2010; ACEMOGLU, ROBINSON, 2012). Na sua *Sociologia das Religiões* (2017), Weber já

havia percebido que o impacto do sistema de castas sobre a economia era necessariamente negativo, uma vez que mesmo que não conseguisse impedir na prática que os menos afortunados tenham algum acesso à propriedade, pelo menos retardava os avanços tecnológicos e restringia a mobilidade ocupacional. De forma similar, o trabalho quantitativo de Audretsch *et al.* (2007) mostrou que, mesmo nos dias atuais e em regiões onde as leis religiosas são mais flexibilizadas e menos presentes no cotidiano, os hindus ainda têm cerca de 9% de chance a menos de criarem novos empreendimentos.

Tanto a questão da qualidade institucional, quanto da mudança institucional são importantes para o empreendedorismo porque elas refletem diretamente em um dos aspectos mais relevantes para a criação de um novo empreendimento (especialmente dos produtivos): **os custos de transação.**

A ligação entre empreendedorismo e custos de transação passa pela pergunta fundamental presente desde o trabalho de Ronald Coase (1937): *Por que e em que condições devemos esperar que as empresas surjam?* A conclusão que chega o autor é que um indivíduo que pretende produzir ou comercializar algo cria um empreendimento se o custo de organizar tarefas internamente dentro dessa organização for menor do que contratar esse serviço com terceiros, ou seja, empresas existem porque, em algumas situações, são melhores em organizar os custos de transação do que o mercado (ROUNDY, FAYARD, 2020).

Sendo assim, empresas são criadas no mundo real porque os custos de transação sempre serão positivos, então podemos afirmar que empresas existem porque os custos de transação existem, mas isso não quer dizer que um alto grau deles seja desejável para a prática empreendedora. Uma vez que os custos de transação vão invariavelmente se fazer presentes, em qualquer contexto que seja, a criação de mais oportunidades de atividade empreendedora produtiva passa necessariamente por uma diminuição deles, isso pode acontecer de uma forma generalizada, através de uma profunda reforma institucional, o que beneficia toda uma economia uma vez que aumente a possibilidade de qualquer um empreender, ou pode acontecer através de ações pontuais, onde um indivíduo ou grupo de indivíduos, atua no sentido de diminuir seus próprios custos de transação.

Estas reformas estruturais passam pela substituição de instituições extrativistas por inclusivas, avanços tecnológicos que facilitem a disseminação da informação, regras formais, como leis trabalhistas ou tributárias, mais simples e claras, direitos de

propriedade bem ajustados e sintonia entre as instituições sociais formais e informais. Já os custos de transação de operações específicas podem ser diminuídos através de bons contratos, mecanismos inteligentes de fiscalização e bons métodos de inteligência de mercado.

Uma outra maneira, um pouco menos explorada na literatura até então, de se diminuir os custos de transação para um empreendedor em específico é por meio da sua participação em comunidades ou redes sociais densas e fechadas. A participação constante neste tipo de organização geralmente está relacionada com o aumento do capital social do indivíduo, além disso, a informação costuma fluir com maior facilidade e agilidade, assim o indivíduo pode mais facilmente se conectar com possíveis parceiros de transação, os quais também teriam uma maior motivação para a cooperação, uma vez que estão imersos em um sentimento de autopreservação do grupo. O ambiente mútuo de confiança que existe dentro destes grupos aumenta a probabilidade de acontecerem acordos fechados de maneira informal, sem a necessidade de um caro e lento aparato burocrático para mediá-los e também faz com que as partes abram mão de boa parte dos igualmente caros mecanismos de controle que seriam necessários em situações em que se negocia com alguém que não se conhece bem (FIANI, 2002; DANA, 2010).

Esse fenômeno ocorre porque neste tipo de grupo há uma possibilidade muito menor da prática de atitudes oportunistas e desonestas, que são restringidos por laços de parentesco, amizade e lealdade pessoal. Também, quanto mais fechado for o grupo em questão, maior a probabilidade de que as partes envolvidas em um acordo voltem a ter a chance de negociar em breve futuro próximo, por isso a importância de manter a própria reputação e o medo de cair em ostracismo pela prática de alguma conduta vista como inadequada, visto que será mais difícil e custoso encontrar um parceiro que não faça parte deste grupo e desconheça seu passado. Já em grupos mais complexos e com menos identificação entre os membros, os custos de transação são maiores porque há um predomínio de relações materiais não sujeitas a um comprometimento de longo prazo e trocas impessoais (NORTH, 1987; MILGRON *et al.*, 1990; FIANI, 2002; AGUILAR FILHO, 2009).

7.2 RELIGIÃO E EMPREENDEDORISMO

Uma das espécies de redes sociais densas onde melhor pode florescer o empreendedorismo é o grupo religioso (SWEEDBERG, 2008; DANA, 2010; NWANKWO *et al.*; 2012)

A relação entre religião e economia tem uma longa história e não poderia ser diferente, uma vez que ambas sempre existiram dentro da vida cotidiana e desde que o homem existe na terra ele precisou lidar com recursos escassos ao mesmo tempo em que tentava compreender e atribuir significado a tudo que o cercava. O próprio Alfred Marshall, em seu *Princípios de Economia* já havia percebido essa ligação

Economia política ou economia é um estudo da humanidade nos negócios comuns da vida; examina a parte da ação individual e social que está intimamente ligada à obtenção e ao uso dos requisitos materiais de bem-estar. Portanto, é de um lado um estudo da riqueza; e por outro lado, e mais importante, uma parte do estudo do homem. Pois o caráter do homem foi moldado por seu trabalho diário e pelos recursos materiais que ele assim obtém, mais do que por qualquer outra influência, exceto seus ideais religiosos; e as duas grandes agências formadoras da história do mundo têm sido a religiosa e a econômica. Aqui e ali, o ardor do espírito militar ou artístico foi por um tempo predominante: mas as influências religiosas e econômicas não foram deslocadas da linha de frente, mesmo por algum tempo; e quase sempre foram mais importantes que todos os outros juntos. (MARSHALL, 1890, p.1)

Para Serafim (2008), a dimensão religiosa interage com a vida econômica de quatro formas: (1) sistemas de crenças religiosas podem dar legitimidade à maneira com que os recursos econômicos são diferentemente distribuídos dentro de uma sociedade; 2) Esses sistemas podem contribuir para a manutenção de normas (como lealdade e confiança) das quais dependem as relações econômicas; (3) podem compilar e preservar o conhecimento necessário para a adaptação técnica ao meio ambiente físico; e (4) podem fornecer explicações e consolo diante de atividades econômicas que causam frustrações ou produzem consequências inesperadas.

Para os propósitos deste estudo, as duas primeiras formas são particularmente interessantes, a primeira faz referência ao grau de legitimidade que o trabalho empreendedor goza dentro de um contexto social e a segunda se relaciona com as instituições sociais perpetuadas pela religião.

É verdade que a pesquisa científica sempre prestou mais atenção na relação entre religião e economia existente depois do surgimento do capitalismo, como evidenciado pelos clássicos de Tawney (1998) e Weber (1981). Porém existem estudos que tentam compreender como essas importantes esferas da vida humana interagem em períodos mais remotos. Polanyi (1998) defendeu que em sociedades pré-capitalistas as atividades

econômicas aconteciam principalmente através de relações articuladas pela prática e ideologia religiosa, enquanto Mauss (2003) argumenta que a própria esfera econômica tem origem religiosa e isso se evidencia nos cerimoniais e ritos que ainda existem dentro do mercado.

Como a pesquisa científica que trabalha a relação da religião com a economia dá mais atenção para o período posterior ao advento do capitalismo, uma parte considerável dela está destinada a esfera do empreendedorismo. Apesar das críticas anteriormente citadas, não há como traçar um histórico da relação entre religião e empreendedorismo sem retomar a *Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* onde Weber supôs que, por natureza, o homem não possuía a mentalidade necessária para tornar-se um empreendedor de sucesso. Essa habilidade teria se originado de instituições cognitivas culturais, mesmo que Weber não usasse este nome, protestantes, especialmente calvinistas, que estimularam ideais capazes de criar um solo fértil para as atividades capitalista de longo prazo, como a frugalidade, o trabalho árduo e o sucesso financeiro como sinal inequívoco de “eleição” (STOLZ, 2006; COLES, 2014; WEBER, 1981).

Outros autores como Coles (2014) tentam adicionar a variável psicológica à equação, para ele como na maior parte das vezes os empreendedores estão envolvidos com algo novo e desconhecido, há poucas pessoas a quem eles podem recorrer no sentido de trocar experiências e buscar confortos, dessa forma a crença religiosa nos desígnios de um ser divino e o exercício da virtude da fé pode ser o incentivo necessário para que o empreendedor de o chamado “salto no escuro”.

Já para a teoria da Nova Economia Institucional, a religião é importante para o empreendedorismo porque é uma dessas densas redes sociais, capazes de aumentar o capital social do indivíduo citadas no capítulo 7. Esminger (1997) mostra que a observância das leis religiosas é uma das principais fontes de capital social para empreendedores islâmicos, ele conclui que a adoração diária, abstinência de álcool, jejum durante o Ramadã e peregrinação a Mecca são maneiras de o empreendedor estabelecer reputação junto à comunidade e dar as condições necessárias para que seus empregados cumpram com essas obrigações, abre as portas para muitos negócios. Da mesma forma Nwankwo *et al.* (2012), concluem que igrejas tem potencial de se transformar em espaços de negócios por promoverem o encontro de pessoas com interesses similares e, não raras vezes, de mesma classe social ou origem étnica, facilitando a comunicação e os acordos empresariais.

É ponto pacífico, ou o mais próximo que se possa chegar disso, na literatura científica que a prática religiosa cria confiança, interações sociais, cooperação e crenças compartilhadas. Igrejas são vistas como produtoras de capital social e desempenhas papel aglutinador dentro da comunidade, a revisão bibliográfica de Norenzayan (2013), por exemplo, aponta para o fato de que, independentemente da religião estudada, a literatura é consistente em afirmar que, em média, pessoas que rezam e frequentam cultos frequentemente tem mais atitudes pró-sociais como trabalhos comunitário e voluntários, do que as pessoas menos religiosas. Nesse sentido, estudos mostram que pessoas que frequentam uma mesma igreja tem uma tendência maior a confiarem em outros do mesmo grupo do que membros externos à organização, uma vez que elas sinalizam ter os mesmos parâmetros, ou pelo menos muito próximos, acerca do que é honestidade e comportamento ético, também acreditam que dificilmente serão traídas por elas por compartilharem da mesma fé e por saberem que o parceiro também acredita em punição divina. Isto, somado a noção de que a outra parte está colocando a reputação junto ao grupo em jogo e dificilmente a recuperará em caso de perda, faz com que os indivíduos deem preferência para seus correligionários no momento de fazer uma transação (SOSIS, 2005; IYER, 2018). Nas palavras de McCleary e Barro,

[...] atividades religiosas são similares a transações comerciais que são voluntárias e repetitivas [...] por serem repetitivas, atividades religiosas promovem honestidade, transparência e confiança e criam um ambiente onde os indivíduos resistem à tentação de trapacear e mentir (MCCLEARY, BARRO, 2019, p.6)

Em pesquisa empírica realizada com habitantes da cidade Nova York, Robert Frank (1988) descobriu que a mera sinalização de crenças religiosas pode ser o suficiente para que uma pessoa se torne mais confiável, até para aquelas que não compartilham da mesma religião. O economista observou que muitos habitantes dessa região procuravam por babás para seus filhos nos jornais em cidades próximas que tivessem grande concentração de fiéis mórmons porque acreditavam que pessoas dessa religião eram mais rígidas em cumprir seus próprios princípios de retidão moral. A confiança que essas babás tinham junto a sociedade também se estende para os empreendedores mórmons, de forma similar a pesquisa de Sosis (2005) mostra que os *sikhs* geralmente são vistos como parceiros de negócios confiáveis pelos não *sikhs* por conta de suas crenças.

Além disso, a religião também é capaz de estimular a atividade empreendedora porque tem o poder de legitimá-la socialmente. A percepção, por parte da sociedade, acerca da moralidade da atividade desempenhada por um indivíduo é um dos ativos mais

importantes que ele pode ter, pois atividades que são encaradas como socialmente desejáveis tendem a enfrentar custos de transação consideravelmente menores, assim, a intenção de criar novos negócios está positivamente relacionado com um julgamento social positivo. Instituições, especialmente as informais e normativas, não tem exclusivamente caráter negativo ao sinalizar ao indivíduo somente o que ele não pode fazer, mas também podem ter caráter positivo e informar o que é desejável que ele faça, logo uma instituição pode estimular diretamente um tipo de trabalho, como o empreendedor, e não apenas desestimular todas as alternativas a ele. (DENZAU, NORTH, 2020; NORTH, 1990). Eisenstadt (1968, p.15) identificou na religião o que chamou de “potencial transformador”, isto é, a religião tem capacidade de “legitimar [...] o desenvolvimento de novas motivações, atividades e instituições que não estavam contempladas em seus impulsos e visões originais”. O autor, porém, alerta que nem todas as religiões têm o mesmo grau de “potencial transformador” ele será tanto maior quanto forem a ênfase no transcendentalismo e na responsabilidade individual.

Smallbone e Welter (2014) também argumentam que a maior influência que instituições normativas como a religião podem exercer sobre o empreendedorismo é lhe dar legitimidade junto à sociedade. Além de diretamente aumentar o capital social do empreendedor, se a religião dominante tiver dogmas compatíveis com o empreendedorismo, espera-se que seu poder de influenciar instituições formais criem leis e sistemas jurídicos mais amigáveis a esta prática. Por outro lado, Coles (2014) lembra que esta legitimação independe de tais artificios legais, elas são apenas consequências, a legitimação social do empreendedorismo consiste na ideia de que ela é moralmente apropriada, culturalmente apoiada, compreensível e reconhecida como algo positivo dentro de certos parâmetros.

Porém, North (2009) lembra que uma mesma instituição, ou duas instituições da mesma categoria, podem produzir resultados muito diferentes, a depender do contexto em que estão inseridas e suas características próprias. Eleições, por exemplo, produzem resultados diferentes em sociedades com competição política ampla, onde ela tende a reforçar a democracia, e em sociedades com competição política limitada, onde ela tende a legitimar ou mascarar a falta de democracia, da mesma forma diferentes sistemas eleitorais, dentro de sociedades com competição política ampla, podem produzir resultados muito divergentes, mesmo que ambos sejam legítimos e não há razão

para pensar que o mesmo não aconteceria com diferentes religiões. Assim, uma religião pode tanto legitimar o trabalho empreendedor como impor dificuldades para eles.

Guiso *et al.* (2003) tentam explicar o maior índice de atividade empreendedora e a maior facilidade, em média, de se fazer negócios em países de origem cristã do que islâmica, como reforçado recentemente pelos dados coletados no relatório *Doing Business* (2019) do Banco Mundial, a partir das percepções que pessoas dessas religiões tem sobre temas ligados a atividade econômica e empreendedora. Os autores descobriram que cristãos tem menor resistência ao empreendedorismo feminino, acreditam com menos intensidade que a desigualdade econômica é necessariamente ruim ao mesmo tempo em que mostram maior reprovação a comportamento oportunista, acreditam com mais fervor que o mercado é uma instituição justa que recompensa a capacidade dos homens e são maiores defensores da propriedade privada.

Algumas dessas conclusões vão ao encontro de relatos históricos como os de Dawson (2015) para quem o asceticismo pregado fortemente pelo puritanismo protestante, o qual encontrou solo fértil nos Estados Unidos colônia, era naturalmente afeito aos ideais burgueses, uma vez que reprimia as inclinações humana ao ócio e ao prazer, colocando no seu lugar a frugalidade e a diligência que, no longo prazo, permitiram a formação de poupança, indispensável para o crescimento econômico e empresarial, mesmo que essa não fosse uma intenção desejada pelos reformadores refugiados da perseguição inglesa. Ele afirma que se hoje a figura do empreendedor é tão bem-vista nos Estados Unidos, criando até mesmo uma espécie de mito, de arquétipo desejável, é por conta da formação calvinista do país. Para ele o calvinismo incute no imaginário coletivo um suporte moral à figura do empreendedor porque as virtudes necessárias para a criação de um negócio de sucesso se assemelhavam muito as pregadas pelo protestantismo ascético. É como se o empreendedor de sucesso, especialmente aquele que ascendeu socialmente durante a vida, tivesse uma espécie de “fé pública”, até que se prove o contrário ele é trabalhador, nobre e respeitável assumindo o papel de liderança social que antes era dado a figuras da nobreza.

Mas de onde vem esse apreço protestante, identificado desde Weber, pela prática empreendedora? Alguns autores como Woods Jr. (2015) sugerem que a resposta esteja na sua ancestralidade católica,

Os escritos de muitos autores escolásticos e pós-escolásticos foram importantes para a legitimação da atividade empreendedora, via religião, na modernidade. Mesmo que

estes autores não utilizassem o termo empreendedor, a figura do comerciante, a qual os escolásticos se referiram, é bastante parecida em muitos aspectos com a definição anteriormente apresentada neste trabalho de indivíduos que assumem riscos em busca de lucro. Na antiguidade, especialmente grega, a imagem do comerciante geralmente vinha acompanhada de uma áurea de negatividade, que o apresentava como uma figura mesquinha, que explora a necessidade dos seus semelhantes e ganha dinheiro sem trabalho produtivo algum, somente via especulação. Durante a idade média e o iluminismo, essa concepção é fortemente contestada por religiosos católicos, Tomás de Aquino ponderava que o preço de uma mercadoria não deveria corresponder apenas ao valor natural do produto, mas também uma recompensa pelos riscos que o comerciante correu no seu transporte. Tal consideração nasce da virtude da justiça onde se deve dar a cada um o que lhe é devido e cada um tem o direito de usufruir do fruto do seu trabalho, apesar de não considerar a atividade comercial, em si, intrinsecamente virtuosa, mas indispensável na realidade de um mundo imperfeito. Bernardino de Siena defendeu que o comércio tem caráter excepcionalmente positivo ao cumprir funções sociais, como o transporte de *commodities* para regiões de escassez, Johannes Nider definia o lucro empresarial como uma justa recompensa pelos custos de armazenamento e tempo gasto para aprender sobre o mercado, Juan de Mariana, Francisco Suarez e Luis de Molina defenderam que a atividade comerciante era benéfica para todos, especialmente para os mais pobres (WOODS JR, 2005, JONER, 2015; LAURES, 1928; ROTHBARD, 1995; GENARRI, OLIVEIRA, 2009).

Dessa forma, desde épocas medievais foi incutido no pensamento de pessoas que viveram em contextos cristãos, e passado de geração para geração através da tradição, que a atividade empresarial é algo positivo, desejável. Assim o trabalho empreendedor é legitimado e o indivíduo que escolhe investir nele tem um aumento de capital social também por isso, não apenas por fazer parte de uma comunidade específica. Some-se isso aos ensinamentos bíblicos, e que de certa forma se institucionalizaram junto com a religião, de frugalidade, poupança, diligência e valor do trabalho e com a noção de que o acúmulo justo de riquezas é positivo para a comunidade e está formado um ambiente mais favorável a prática empreendedora.

Por outro lado, a lei islâmica expressamente proíbe a cobrança de juros e a cessão de crédito para empresários, o que limita o potencial de criação de um negócio para aquele que não tem posses de antemão, além disso as visões apresentadas por parte considerável

da tradição islâmica sobre comerciantes ou especuladores é bastante próxima. A teologia islâmica também não tem um artifício que seja parecido com o conceito cristão de universalidade da dignidade da pessoa humana, assim não vai contra a lei islâmica impedir que certos grupos, como mulheres ou minorias religiosas, tenham acesso e pleno controle sobre sua propriedade privada o que prejudica o empreendedorismo em dois sentidos: impede que certas pessoas exerçam a atividade empreendedora e, por vezes, impede o acúmulo de capital intergeracional via poupança, o que é de suma importância quando o crédito é limitado (MCCLEARY, BARRO, 2019). Além disso, o sistema político islâmico envolve direitos de propriedade inseguros, imposição de impostos arbitrários expropriação de bens e previsão de trabalho forçado, o que faz crescer um ar de desconfiança sobre o empreendedor, pois as dificuldades são tantas que gera uma impressão compartilhada de que ele só pode ter sucesso comercial se envolver-se com esquemas de corrupção e suborno das autoridades (KURAN, 2004). Confirmando as teses de que instituições extrativistas podem não eliminar o empreendedorismo por completo, mas sim substituir o produtivo pelo improdutivo, McCleary e Barro (2019) descobrem que as leis de proibição ao empréstimo com juros criaram a demanda por intermediários financeiros vindos de pessoas de outras religiões, assim houve a especialização ocupacional de judeus como trabalhadores do mercado financeiro, porém a falta de concorrência e a clandestinidade muitas vezes faziam com que esses empréstimo fossem praticados a taxas abusivas e sem o devido controle. No longo prazo, a tensão criada por essa situação ajudou a fortalecer os movimentos antissemitas, que por sua vez, também prejudicavam a atividade econômica por obstruir possíveis vias de negócios e limitar a produtividade da região.

Apesar da já demonstrada importância da abordagem do capital social para a Nova Economia Institucional no sentido de compreender a relação entre religião e empreendedorismo, ela tem limitações e nem mesmo o medo do ostracismo causado pela perda total da reputação de um indivíduo dentro de um pequeno grupo fechado será sempre eficiente, Milgrom *et al.* (1990) alertam que um indivíduo pode estar disposto a sacrificar todos os benefícios provenientes de sua reputação ilibada e seu capital social acumulado caso os ganhos que obtiver com uma negociação desonesta for grande o suficiente para compensar os prejuízos atuais e futuros previstos provenientes das esperadas sanções sociais as quais ele será submetido como consequência, além disso, haveria um forte incentivo a agir de forma desonesta, se o indivíduo soubesse que não

haveria maneiras pelas quais seu companheiro de transação descobrisse que ele está agindo de forma desonesta.

Propõe-se, então, que existe um outro elemento que não está envolvido com o acúmulo de capital social ou medo do ostracismo, pelo qual a religião legitima o trabalho do empreendedor e, portanto, diminui seus custos de transação: a religião é uma incentivadora e educadora das virtudes e, como veremos no capítulo 8.2, o empreendedorismo, em certos contextos, é considerado uma virtude em si

8 RELIGIÃO E VIRTUDES

8.1 AS VIRTUDES COMO DIFERENCIAL DA RELIGIÃO

No sentido de estudar a religião como instituição social indutora do empreendedorismo, pode ser tentador instrumentalizá-la como uma variável idêntica aos demais grupos sociais fechados que foram tratados no capítulo anterior. Como foi mostrado ela de fato funciona como um mecanismo que estimula os indivíduos a agirem eticamente pelo medo do ostracismo e lhes garante acesso mais facilitado a informações por fazerem parte de uma rede social densa e terem seu capital social aumentado, através de legitimação social, por ser um membro atuante e agregador à essa comunidade ou simplesmente fornecendo contatos de possíveis parceiros de trocas comerciais. Assim, a religião seria apenas mais um grupo como partidos políticos, associações de bairro, organização de estrangeiros, dentre outras que promovem a confiança mútua e punem o comportamento socialmente negativo. Porém, esta abordagem deixa de capturar algumas características distintivas da religião

McCleary e Barro (2019) afirmam que jamais poderíamos colocar a religião na mesma categoria que esses outros grupos, uma vez que ela é uma instituição *sui generis*. O ser religioso significa mais do que compartilhar uma tradição de narrativas, costumes, normas e rituais, também mais do que fazer parte de uma rede de interações e suporte coletivo. Ser religioso está intimamente ligado com uma relação pessoal junto ao transcendente, nas palavras de Dawson (2016, p.50) “Onde quer que a religião genuína exista, ela tem sempre de ostentar a qualidade que lhe é mais própria. É da essência da religião alçar o homem a outra relação, com a transcendência e com as realidades eternas”. Assim, por ser orientada para a obtenção dos bens eternos, como descrito no capítulo 4, a religião também contraria o que a lógica econômica esperada para as preferências temporais, crenças como salvação e danação eternas, julgamento pós vida, reencarnação e nirvana, dentre outros similares, são grandes motivadores comportamentais que podem fazer até com que os indivíduos abram mão de bem-estar no presente, mesmo que *presente* queira dizer toda sua vida terrena, em benefício de uma recompensa futura, mais precisamente no pós vida.

Diferentes religiões debatem sobre como se deve proceder para alcançar esses bens eternos e, conseqüentemente a recompensa do pós-vida. As principais correntes islâmicas, além de terem o alcorão como livro sagrado, também usam como fonte de

autoridade religiosa a *Suna*, que seria um livro que trata de atos do profeta Maomé, bem como suas visões sobre a aprovação ou não de variados temas. Coadunando os dois livros, estas principais correntes islâmicas defendem que a salvação é alcançada através da submissão (o próprio termo “islã” significa submissão na língua árabe) aos “cinco pilares” ou “cinco colunas”: i) crer que não exista outro deus além de Alá e em Maomé como seu profeta e mensageiro; ii) realizar, diariamente, cinco orações a Alá, preferencialmente prostrado em direção a cidade sagrada de Meca; iii) dar esmola aos pobres; iv) jejuar ocasionalmente em datas determinadas pela religião e, especialmente, durante o acontecimento do Ramadã (nono mês do calendários islâmico) e v) se houver condições físicas e financeiras, realizar pelo menos uma vez na vida o *haji*, que é a peregrinação do muçulmano a Meca (CARVALHO, 2010; LEITE FILHO, 1994; KHALIL, 2012; LAMPTEY, 2014).

No hinduísmo e budismo não existem os conceitos de céu ou inferno como no cristianismo, judaísmo ou islamismo, o que pode ser chamado de “salvação da alma” está vinculada a ideia de reencarnação. Para o hinduísmo é possível alcançar a *moksha*, que é a libertação do ciclo de renascimento e morte, através cumprimento das tarefas que são legadas ao indivíduo baseado em sua casta, estágio de vida e necessidades de sua comunidade, além das exigências que são comuns a todos os hindus, independentemente de sua classe social. Tais obrigações estão expressas no *dharma*, um sistema de leis codificadas que versa sobre, dentre outros temas, caridade, hospitalidade, moral. O hindu acredita que se cumprido o *dharma* com exatidão, então o homem transcenderá a categoria da existência e se verá livre de qualquer restrição colocada pelo tempo ou espaço (MISHRA, 2013; MCCLEARY, 2007).

De forma similar, o budismo não apresenta crenças relacionadas a lugares específicos destinados as pessoas que foram boas ou más em vida, a religião apoia-se na crença no *nirvana*; O budismo considera que todo o sofrimento nasce do apego ao que é material e aos sentidos que o percebem, através de meditação, caridade e acúmulo de sabedoria o budista acredita que pode alcançar o *nirvana*, que é o cessar de todo o sofrimento e, portanto, também de todos os sentidos e sentimentos. Quando o indivíduo alcança seu estado de *nirvana* ele também está livre definitivamente do ciclo de morte e reencarnação. (COLLINS, 2010; IRONS, 2008).

No caso do cristianismo, a situação é um pouco mais complexa. A reforma protestante fragmentou o cristianismo em muitas seitas, que, ao longo do tempo, foram

se diferenciando cada vez mais, seja em termos políticos, seja em termos teológicos e dogmáticos. Essa separação originou discordâncias, por vezes ferrenhas, sobre os mais variados temas importantes para a religião: dias sagrados, restrições alimentares, sacramentos e, até mesmo, sobre as formas de alcançar a salvação (DAWSON, 2014).

A suposição de Lutero de que a salvação se daria apenas pela fé (*sola fide*) foi um dos principais marcos do início do protestantismo e segue forte até os dias atuais na doutrina que leva seu nome. Na concepção luterana, a fé é uma experiência psicológica e subjetiva, ela é criada, e não conquistada, no indivíduo, que espera passivamente, por uma ação divina. Conforme o fenômeno protestante foi se expandindo, as ideias sobre a salvação também acompanharam o processo e foram se tornando mais complexas. Para o calvinismo, uma das mais numerosas seitas protestantes até os dias atuais, a salvação não tem qualquer aspecto meritório, na verdade o que se defende é a ideia da *eleição incondicional* segundo a qual, ao criar o mundo, Deus determinou quais pessoas estariam previamente salvas e previamente condenadas, não havendo nenhum aspecto de merecimento, fé ou virtude que pudesse ser levado em conta, o acúmulo de riquezas e sucesso econômico não era nada mais que uma sinalização de que aquele homem tinha sido “eleito desde a fundação do mundo”. Umbilicalmente ligado ao calvinismo está o arminianismo, doutrina soteriológica desenvolvida por Jabucus Arminius(1560 - 1609), a qual mantinha a fé na eleição, mas está não era mais incondicional, o homem poderia perde-la pela apostasia ou prática constante de outros pecados (MCCEARY, 2007; CALVINO, 2006; SELL, 1988)

Também existe uma importante linha para a qual a maneira de se adquirir esses bens eternos e a salvação da alma, além da fé na crença cristã e no perdão dos pecados, é através da prática de virtudes e da negação dos vícios. Essa tradição é mais bem representada pela Igreja Católica Romana, categorizada por McCleary (2007, p.65) como uma religião de “salvação parcialmente meritória”, porque o homem não precisa necessariamente cultivar virtudes para ser salvo, subterfúgios como o arrependimento instantâneo no momento da morte, a contrição perfeita, podem ser o suficiente. Porém, a prática constante de virtude afasta o homem do pecado e, assim, aumenta em muito as suas chances de salvação.

O apreço pelas virtudes sempre fez parte da tradição católica, mas sem dúvidas tomou força como jamais havia tido a partir do redescobrimto do aristotelismo proporcionado por São Tomás de Aquino. George Tyrell (1903, p. 249), uma das figuras

mais importantes do movimento modernista católico, já dizia que a prática constante de virtudes, especialmente como definidas por Aristóteles e Tomás de Aquino, era fundamental para a vida porque ela é o mais alto ideal de caráter que um homem pode atingir e, esse ideal, poderia ser atingido por qualquer homem, por mais comum que fosse, desde que se mantivesse firme nesse propósito. Segundo a versão mais recente do Catecismo da Igreja Católica, publicado com a orientação do Papa João Paulo II em 1992, a prática das virtudes deve guiar toda a vida moral cristã e, mais que isso, toda a ação do cristão deve estar orientada pela virtude que se fizer necessária no momento, especialmente a virtude da prudência. Dessa forma a prática da virtude é sempre desejada e meritória, pois conduz o homem por um caminho de constante aprimoramento que o aproxima da sua verdadeira natureza e, portanto, o aproxima também de Deus (CHAPPIN, 1997; MURPHY *et al.*, 2013).

Segundo MacIntyre (1999; 2001), não apenas a religião precisa das virtudes, mas, em alguma medida, também as virtudes podem precisar da religião. Para ele o Estado-nação moderno está inteiramente consumido por interesses particulares e mesquinhos, ao mesmo tempo que as famílias estão atomizadas em demasia, portanto nenhum dos dois consegue sustentar por si só comportamentos condizentes com a prática de virtudes, como fora idealizado no passado. Dessa forma, cabe a pequenas comunidades com fortes crenças e ideais de união, com destaque para os grupos religiosos, promover ambientes propícios para o florescimento humano compartilhado.

O passado católico, através da impregnação intergeracional de suas premissas na mente humana que as instituições informais têm o poder de deixar, fizeram com a busca pelas virtudes continuasse sendo relevante e admirável mesmo em países que oficialmente abandonaram essa tradição para seguir outra. Não se pretende, com isso, sugerir que apenas o homem religioso pode ser virtuoso, nem que todo religioso seja, necessariamente um virtuoso, apenas que a forte influência que a religião, especialmente suas dimensões cognitivas e normativas, exercem na formação dos modelos mentais compartilhados é capaz de estimular a prática das virtudes ao incutir no pensamento das pessoas que, direta ou indiretamente, tem contato com eles que a virtude é algo meritório e admirável e, dessa forma, que pessoas virtuosas são boas pessoas (STARK, 2006; WOODS JR., 2005; STREHLE, 1995).

Se atos virtuosos são reconhecidos socialmente como algo desejável e que conduz ao bem geral, então ações virtuosas devem ser igualmente desejáveis e positivas, dessa

forma, ações virtuosas e seus praticantes são legitimados socialmente. Com isso, sugere-se que se o empreendedorismo for considerado uma virtude, ou pelo menos que sua prática dependa do cultivo de outras virtudes e a religião dominante ajudar criar um modelo mental onde ações, e trabalhos, virtuosos são socialmente legitimados, então a religião pode fazer com que empreendedorismo se desenvolva por diminuir seus custos de transação.

8.2 A VIRTUDE DE EMPREENDER

Existe uma tradição acadêmica, com certa relevância e notoriedade, que trata das virtudes necessárias para que um indivíduo se torne um empreendedor de sucesso. Alguns autores seguem a tradição weberiana e identificam aquelas virtudes que estão associadas ao trabalho árduo e a frugalidade, como a persistência, a perseverança, o autocontrole (MICHAELIS *et al.*, 2020), outros identificam virtudes relacionadas a humildade para não ingressar em planos inatingíveis (VILANOVA, VITANOVA, 2020), ainda há um importante volume de artigos que trata da virtude da liderança (DESMARAIS, 2015; HENTSCHKE; CALDWELL, 2005; BOURANTAS, AGAPITOU, 2016). Em menor escalas ainda vemos trabalho que tratam das virtudes da paciência (RUSUSUP *et al.*, 2012), coragem (HIDALGO, 2020) e da empatia (CHANDRA; ALIANDRINA, 2018)

Mais recentemente ganhou reconhecimento o trabalho de Deirdre McClosky (2010). A autora defende que, a despeito do senso comum de parte considerável da opinião dos acadêmicos, o capitalismo não foi fundado a partir de um ideal utilitário e consumista, no qual a felicidade é sinônimo de acumulação. Para ela, as verdadeiras raízes deste sistema econômico são duas: a ética aristotélica e as virtudes de orientação cristã. Se o capitalismo nasce das virtudes e o empreendedorismo é o motor que gira a roda do capitalismo, então também devem existir virtudes relacionadas a essa atividade. McClosky (2010) identifica sete virtudes e as batiza de “virtudes burguesas”. De acordo com essa proposta, para atingir sucesso e longevidade o empreendedor deve ter: i) prudência para fazer um adequado cálculo de riscos e benefícios, além de estar apto a sempre tomar as melhores atitudes frente ao que a contingência pode lhe apresentar; ii) temperança, para melhor gerir os recursos, sem rompantes emotivos e atitudes impensadas; iii) justiça, para defender a sua propriedade e respeitar a propriedade do próximo, uma vez que não existe empreendedorismo sem a devida proteção da propriedade privada, além disso o empreendedor deve ser justo no momento de dividir os

ganhos para que dê a cada um, no mínimo, a parte que lhe é devida e o montante mínimo para seu florescimento; iv) coragem, para apostar no desconhecido, fugir da zona de conforto e enfrentar o incerto, no sentido de descobrir novas formas, mais eficientes e modernas de fazer as mesmas atividades; v) amor, tanto para com seu negócio, zelando por ele da melhor forma possível, quando pelas pessoas que são diretamente impactadas por ele e, em última instância, são responsáveis por mantê-lo vivo, como funcionários, sócios, cliente e fornecedores; vi) fé, para complementar a virtude da coragem quando os planos não saem como o previsto e os diagnósticos apontam para o pior cenário e vii) esperança, não somente de que seu negócio irá prosperar, mas também que ele tem um propósito, irá deixar uma marca e tornará as coisas melhores do que como as encontrou.

Apesar de toda a investigação que gira em torno das virtudes necessárias ao empreendedor, a literatura científica ainda não tratou com afincamento e cuidado a questão de que se o empreendedorismo pode ser considerado como uma virtude em si mesmo. Os motivos dessa constatação podem ser encontrados no artigo de Luigino Bruni e Robert Sugden intitulado *Reclaiming Virtue Ethics for Economics* (2013).

Os autores começam lembrando que economistas foram fundamentais para o desenvolvimento de grande parte da teoria moral, sem eles não existiriam as ideias utilitaristas, libertária, o conceito de contrato social e nem mesmo muitas teorias da justiça modernas. Porém, assim como Sen (1999), chegam à conclusão de que economia e ética vivem um verdadeiro divórcio, economistas tratam muito pouco de ética e eticistas, especialmente aqueles que trabalham com o tema das virtudes, quase sempre alicerçam seu trabalho em uma crítica radical a economia de mercado e, por vezes, ao próprio ensino da economia. Esta crítica está baseada na visão de que o mercado, e toda teoria econômica moderna, dependem da racionalidade instrumental e de motivações de caráter extrínseco. Além disso, as relações impessoais criadas pelo mercado desconsideram o valor inerente ao homem e corrompem suas motivações intrínsecas. A proliferação das ideias modernas de economia, portanto, normaliza decisões baseadas em motivações extrínsecas não apenas no mercado, mas também na sociedade como um todo, dessa forma, a economia moderna contribuiria para a deterioração da moral humana e atuaria como obstáculo para o florescimento. Um exemplo disso seriam os países que legalizaram a doação de sangue mediante compensação financeira, o que, na prática, em nada difere de venda do próprio sangue. Autores como Titmuss (1970), argumentam que, na ausência de incentivos pecuniários a doação seria feita por altruísmo, reciprocidade ou espírito público, de outra

forma seria feita apenas por interesse próprio. Mas existe fragilidade no próprio argumento de Titmuss: nada pode garantir que, mesmo sem dinheiro estar envolvido, os doadores de sangue o fazem por altruísmo e de maneira desinteressada, eles podem fazer essa doação para estabelecer uma reputação de bom cidadão junto a seus pares, o que pode, inclusive, aumentar seu capital social de modo que lhes permita ter mais oportunidades de conseguir ganhos financeiros.

Além disso, o argumento de muitos eticistas também falha quando resumem toda as ações tomadas no mercado como necessariamente motivadas de forma extrínseca. Obviamente o acúmulo financeiro é fundamental para rodar as engrenagens da economia, mas não é raro encontrar relatos de trabalhadores que exercem sua função em busca de autoafirmação, realização pessoal ou na certeza de estarem servindo a uma causa maior, que transcende a sua existência física (FOLBRE; NELSON, 2000). Sirico (2019), Gilder (1993) e Novak (1982), por exemplo, mencionam relatos de empresários que afirmam ter seguido essa profissão porque “ouviram um chamado” ou “sentiram que era sua vocação”. O chamado, no caso, quase sempre estava relacionado com a ideia de estar cumprindo uma missão que consistia em suprir as necessidades dos outros através dos bens e serviços que eles produziam, da mesma forma que São Bernardino de Siena imaginou, como citado no capítulo 7.2. Dentre estes empresários, não eram raros os relatos de que a atividade empreendedora, mesmo que parecesse uma ótima oportunidade financeira, deveria ser também legitimada pela sua fé, para que ele decidisse investir nessa carreira, uma vez que suas motivações intrínsecas eram mais importantes que as extrínsecas.

Bruni e Sugden continuam argumentando que a defesa que os economistas, de forma geral, tentam fazer para sua disciplina e para o livre mercado só piora a situação, isso porque ela é construída a partir dos benefícios materiais como o aumento de renda e o desenvolvimento tecnológico, além disso não tem pudor em definir o mercado como um domínio onde consequências socialmente desejáveis nascem de motivações egoístas, como a célebre frase de Adam Smith (2020, p.7)

“Não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelo seu próprio interesse. Dirigimo-nos não à sua humanidade, mas à sua autoestima, e nunca lhes falamos das nossas próprias necessidades, mas das vantagens que advirão para eles”.

Por outro lado, mesmo que não seja comum, é possível uma defesa da economia de mercado usando a abordagem das virtudes, porque o próprio mercado seria um ambiente propício para o cultivo de algumas virtudes, a saber: universalidade, iniciativa,

confiabilidade, dentre outras. Tais virtudes, que são baseadas na reciprocidade e no respeito mútuo, estariam profundamente associadas as virtudes da sociedade civil em geral. Mas a culpa não recai somente sobre os economistas, os eticistas não conseguiriam se desvencilhar da ideia aristotélica, em parte corrigida no período da escolástica, de que as relações de troca são sempre instrumentais e, portanto, não virtuosas ao mesmo tempo em que não conseguem encontrar virtudes no mercado porque o encaram apenas como uma entidade e ignoram as práticas que o formam, como o empreendedorismo. Como lembra Miller (2019) mesmo os grandes nomes da linha moderna da ética das virtudes como Elizabeth Anscombe e Phillipa Foot ignoraram o tema do empreendedorismo. Sugere-se, então, que a resposta para o este divórcio esteja justamente em encarar o mercado como uma prática, mesmo MacIntyre (2001) não tem problemas em ver o mercado como uma atividade humana baseada na cooperação, assim as trocas comerciais são práticas que tem um *telos*, a saber, o ganho mútuo entre aqueles que cooperam, na medida em que o indivíduo A fornece aquilo que o indivíduo B necessita ou deseja, em troca de alguma recompensa que ele valoriza mais do que o bem ou serviço que ele forneceu para a sua contraparte.

Se as trocas comerciais, e o mercado em si, são uma prática, então deve haver maneiras mais ou menos perfeitas de executá-las. Bruni e Sudgen (2013) sugerem que a maneira mais perfeita de cultivar essas práticas e as fazendo com o auxílio do que eles chamaram de “virtudes do mercado”, que são não uma opção, mas uma necessidade, visto que, em um ambiente institucional bem regulado, sem cartéis ou barreiras de entrada indevidas e com mercado livre e competitivo, haverá a exigência que as empresas e os empresários estejam sempre em busca da excelência em seu trabalho no sentido de se destacar junto a seus concorrentes. O rol de virtudes de mercado, definitivamente, não é exaustivo, mas certo destaque pode ser dado para as virtudes da: a) universalidade e competição, b) respeito pelas diferenças, c) confiança, d) não rivalidade e e) empreendedorismo.

a) A universalidade é talvez a virtude que seria mais facilmente percebida pelos economistas, as relações de mercado se sustentam porque são mutuamente benéficas. Na ausência de coerção, um indivíduo só entregará algo que é de sua posse, seja físico como um bem ou abstrato como um título ou força de trabalho, se der mais valor para o que sua contraparte na negociação tem para oferecer do que seu próprio bem e essa é um caminho de mão dupla, valendo também para aquele que está dependendo recursos em troca de

um bem ou serviço. Uma vantagem dos mercados modernos é que, pela facilidade de transações legada pela tecnologia, as redes de trocas são cada vez mais amplas, o que faz com que um número cada vez maior de pessoas possa tirar benefícios mútuos dessas trocas. O mercado livre e aberto é uma instituição muito mais eficiente para produzir o bem-estar geral do que modelos alternativos de trocas como o tribalismo, o clientelismo ou o protecionismo. A partir do momento que o mercado permite que um maior número de pessoas tenha condições materiais básicas a um custo, especialmente de tempo, menor, ele as possibilita passar mais tempo buscando seu florescimento humano e acumulando bens eternos ou transcendentais. Dessa forma, a universalidade é uma virtude e as formas de favoritismo citadas anteriormente, que servem para barrar o desenvolvimento do mercado, devem ser vistas como vícios.

Apesar de Bruni e Sudgen apresentarem essa ideia de maneira inovadora, não podemos afirmar que ela seja exatamente inédita, Woods Jr. (2005) e Rothbard (1995) mostra que a tradição católica medieval já considerava o monopólio como forma de vício. São Bernardino de Siena tece uma crítica tão feroz que afirma que as consequências nocivas do monopólio como o encarecimento de preços e a destruição do fluxo natural dos bens são tão corrosivas para sociedade, especialmente para os mais pobres, que deveria não apenas ser considerado um crime passível de prisão, mas também um pecado digno de excomunhão. Miller (2019) também dedica atenção aos mais pobres, para ele a prosperidade que acompanha os mercados concorrenciais, e o trabalho dos empreendedores, favorece o florescimento daqueles que tem menores condições econômicas, porque lhes fornece as condições materiais mínimas necessárias.

Por fim, alguns autores como Milton Friedman (1962) e Thomas Sowell (2014) enaltecem essa universalidade exigida pelo mercado como a responsável pelo declínio nos níveis gerais observados de racismo, preconceitos regionais, religiosos ou mesmo do número de guerras.

b) É muito difícil acreditar que alguém tenha sucesso no mercado e nos negócios se não tiver a capacidade de tolerar a diferença de preferências entre os consumidores. Em certa medida, o respeito pelas diferenças dos consumidores é a roupagem que o mercado dá para a já conhecida virtude da tolerância. Essa virtude, que está diretamente

relacionada com a universalidade, é também um resultado da igualdade entre consumidores que o mercado proporciona.

O mercado, ao se dividir em nichos, permite que diferentes culturas tenham seu espaço em um ambiente miscigenado e globalizado, uma vez que a grande demanda por uma espécie de produto ou serviço originário de uma determinada área abre uma oportunidade que empreendedores com bom faro de negócios e oportunidade irão aproveitar. A normalização dessa cultura diferente através da inserção de seus produtos, pensa em um restaurante de comida exótica ou um bazar de produtos regionais, fará com que seus praticantes se sintam mais incluídos e pareçam menos estranhos, ou talvez até mesmo menos ameaçadores, para indivíduos que não conheciam sua cultura anteriormente, exercitando assim a tolerância. Mais uma vez temos um exemplo de benefício mútuo das trocas comerciais, enquanto um grupo se sente mais confortável e incluído em uma diferente região, o outro expande seus horizontes através de novas experiências diferentes das convencionais, criando um ambiente de harmonia necessário para a prática dos negócios.

c) Como é ponto pacífico dentro da teoria econômica e especialmente na abordagem novo institucionalista, toda troca econômica depende de confiança, seja confiança nas instituições, nas organizações ou nos agentes e quanto mais confiança existir em uma sociedade, mais provável será o florescimento de empreendedorismo criativo e de qualidade. Como veremos também no próximo capítulo, sobre a virtude da honestidade, a teoria novo institucionalista reforça que a atividade econômica é mais fértil em ambientes de confiança porque o custo de redigir e monitorar contratos é extremamente elevado, assim o desenvolvimento de uma pequena empresa que não conta com grandes reservas financeiras de início, como é o caso da imensa maioria dos empreendedores, em qualquer lugar do mundo, só é possível se muitas de suas transações possam ser fechadas com base na confiança, sem a necessidade de burocratização e judicialização de processos

Mas não só para os pequenos empreendedores a confiança é necessária, mesmo grandes empresas se veem obrigadas a gastar parte importante dos seus recursos no monitoramento de funcionários e fornecedores ou parceiros, quando não tem confiança neles, o que as impede, muitas vezes, de destinar recursos para atividades produtivas e

investimentos de longo prazo. Além disso, existe a relação com o consumidor, uma empresa é educada a agir eticamente porque sabe que tem muitos concorrentes e uma atitude desonesta de sua parte pode fazê-la perder a confiança por parte de seus clientes. Sendo a reputação um dos ativos mais preciosos e difíceis de reparar, seja para uma empresa ou grupo, seja para um indivíduo em particular, é provável que se a imagem estiver muito arranhada por atitude oportunista, essa empresa não tenha tempo de reconstruí-la até perder sua clientela para algum outro concorrente do mercado.

Como já vimos, os vícios decorrentes da falta de confiança também, de certa forma, estimulam o empreendedorismo, mas um empreendedorismo baseado em instituições extrativistas e improdutivos, ou destrutivos. Espera-se que em ambientes de desconfiança existam mais escritórios jurídicos, empresas de segurança, ou mesmo grupos de *lobby* mal-intencionados que buscam atacar as fragilidades dessa sociedade para obter lucro, no lugar de empresas criativas que produzem bens e serviços que aumentam o bem-estar geral.

d) Ao contrário do que se possa imaginar, o mercado estimula a não-rivalidade. Obviamente concorrentes que comercializam um mesmo produto irão disputar espaço entre si e também com aqueles que produzem bens substitutos, porém a própria estrutura do mercado pede pela cooperação entre as partes envolvidas. Mesmo que alguns sejam vistos como rivais diretos, todos os outros envolvidos no mercado devem ser vistos como parceiros em potencial para quem se deseja o sucesso. Por exemplo, um empresário deve desejar o sucesso e, situacionalmente até ajudar de forma prática, um fornecedor que lhe entrega uma matéria-prima diferenciada e de difícil substituição, da mesma forma que deve desejar o sucesso de seus clientes para que estes continuem tendo recursos para consumir seus produtos e, quem sabe, consumir mais e mais caros. Ao contrário do que a tradição marxista ecoou por muito tempo, o mercado não é um jogo de soma zero, onde para um ter mais ele necessita tirar do outro, na verdade o sucesso comercial de um indivíduo ou empresa, facilita o sucesso de um grande número de outros, uma vez que faz os recursos circularem com maior velocidade e aumenta o valor agregado das transações em questão (KOSLOWSKI *et al.*, 2013; ENDERLE, 2015, 2018; FRIEDMAN, 2016).

Uma outra forma de cooperação que, a primeira vista pode parecer contraintuitiva, é a cooperação entre empreendedores de um mesmo setor que comercializam o mesmo bem ou serviço. Também em sua *A Riqueza das Nações* (2020, p.75), Adam Smith afirmou que “Pessoas do mesmo ramo raramente se encontra, mesmo para diversão e regozijo, mas quando fazem isso a conversa acaba em uma conspiração contra o público, ou algum artifício para aumentar os preços”, porém um leitor mais atento percebe que Adam Smith estava se referindo a formação de cartéis e a manipulação artificial dos preços de uma economia de maneira moralmente ilícita. Trabalhos como os de Ginevicius (2010), Tu *et al.* (2014) e Gusiado-González *et al.* (2013) mostram como é possível que empreendedores de um mesmo setor frequentemente colaboram entre si quando fazem parte de um segmento incipiente que ainda não tem a proteção das leis ou é desconhecido do público. Essa relação acontece em dois sentidos, primeiro de autoproteção do grupo de empreendedores que se encontra em situação desfavorável junto as instituições formais despreparadas para atendê-los e também o fato de que para empreendedores que estão ofertando um bem ou serviço muito novo ou que rompe com paradigmas pode não ser interessante que seus concorrentes fracassem, uma vez que isso pode deslegitimar um produto que ainda tem uma reputação muito frágil junto aos consumidores e possíveis parceiros de trocas.

e) Por fim, o catálogo anterior de virtudes apresentados se junta e termina naquela que sustenta os mercados: o empreendedorismo. Na visão dos autores, é justamente a prática da virtude do empreendedorismo que permite que o mercado atinja seu *telos* de proporcionar o máximo benefício mútuo, isso porque o empreendedorismo é a iniciativa de buscar esse benefício. Empreender, em última instância, se trata de descobrir e antecipar as necessidades ou desejos de outras pessoas, no sentido de que trabalhar é servir ao próximo, o empreendedor deve ser alguém empático o suficiente ao ponto de entender as frustrações, expectativas e dores do seu cliente, além de ter muito desenvolvida a virtude da fé para dar o chamado “salto no escuro” em um ambiente que ainda não foi explorado.

Outro autor que identificou o empreendedorismo como virtude foi Robert C. B. Miller (2019). Ao contrário da linha de pesquisa que afirma que um indivíduo deve ter, previamente, um certo catálogo de virtudes antes de empreender, Miller defende que é justamente a prática empreendedora que pode desenvolver esses traços de caráter. Assim como Bruni e Sugden o autor cria uma lista virtudes, mas estas são cultivadas pela

atividade empreendedora, além disso, ele vai mais longe e apresenta os dois vícios correspondentes, um por excesso outro por deficiência, de cada uma delas, algumas delas podem ser citadas no contexto deste trabalho:

A primeira virtude que deve acompanhar aquele que pensa em iniciar um negócio é a persistência, ou determinação, necessária para sobrepor obstáculos. Essa virtude é especialmente necessária quando estamos diante de um empreendedor por oportunidade e não por necessidade, uma vez que este o faz por ser sua única alternativa por conta de falta de emprego ou condição semelhante, enquanto aquele o faz porque julga ser a melhor decisão no momento, mas se quiser, tem a oportunidade de desistir e voltar a ser um empregado. Este indivíduo necessita da virtude da persistência para lidar com regulamentação excessiva, processos corrompidos, instabilidades econômicas e demais situações apresentadas pela contingência. O vício associado ao excesso, nesse caso, é a insistência em uma ideia que claramente não tem mais como funcionar, enquanto o vício por deficiência é a tibieza.

A segunda virtude apresenta pelo autor é a astúcia, que no caso do empreendedor se traduz no gosto pelo risco. Esse risco deve ser calculado e jamais imprudente, por isso é necessário desenvolver a habilidade de avaliá-lo com precisão. Alguém viciado pelo excesso de astúcia, na verdade, deficitário de autocontrole e pode, facilmente, 'dar um "passo maior do que as pernas", comprometendo seus recursos presentes e futuros. Enquanto o viciado pela deficiência limitará o potencial de sua empresa por covardia no momento de agir, atitude que dificilmente é perdoada por um mercado competitivo, onde a assunção consciente de riscos é condição necessária para o sucesso. Ambos terão muita dificuldade de ver seus negócios prosperarem.

Miller segue citando a virtude do oportunismo, o que pode parecer estranho em um primeiro momento, porque é quase de forma automática que associamos esta palavra com a tomada de ações desonestas por agentes quando enxergam uma oportunidade. Mas o que o autor quer dizer com este termo é a capacidade de encontrar oportunidades de negócios. O oportunismo é uma condição *sine qua non* para o empreendedor, não apenas para o de sucesso, mas para qualquer um, uma vez que aquele indivíduo que não consegue novas ideias de negócios ou identificar novos nichos de mercado não pode ser chamado de empreendedor. Mas deve-se lembrar que alguém que não sabe dosar seu oportunismo terá o vício da dispersão e também muita dificuldade de prosperar como empreendedor,

uma vez que verá sua atenção dividida entre inúmeras ideias, que terão poucas chances de prosperar por falta de um trabalho específico.

Por fim, uma das virtudes concernentes ao empreendedor mais populares na literatura é a liderança, mesmo entre autores que jamais tiveram contato com o tema das virtudes e não sabem que a liderança é uma delas. Ensley *et al* (2006), Hmieliski *et al* (2007) e Neck *et al.* (1993) são exemplos de importantes trabalhos sobre a liderança do empreendedor que não citam a palavra “virtude” nenhuma vez, por exemplo. Todos esses citados, bem como a imensa maioria de pesquisas que tratam dessa relação, reforçam que o empreendedor deve ser alguém com capacidade de liderar, convencer funcionários e parceiros e manter a ordem dentro do seu negócio. Segundo Miller, o líder virtuoso se aproxima muito do “líder carismático” de Weber, aquela pessoa capaz de encorajar a lealdade e o esforço junto a seus liderados, sem a necessidade de coação ou excesso de incentivos materiais. A falta de liderança é representada pelo vício do maquiavelismo, onde ela é substituída pelo autoritarismo de um chefe ou dono que não tem a capacidade de ouvir seus colaboradores e transforma o empreendimento em um verdadeiro ambiente ditatorial, enquanto o excesso acontece quando um excesso de carisma corrói toda a autoridade daquele que deveria tomar as rédeas da situação.

Além das virtudes estimuladas pelo empreendedorismo, o autor entende que o próprio ato de empreender pode ser - e efetivamente é em sociedades específicas - considerado como uma virtude em si e representa a principal “virtude de mercado”. Como é peculiar da ética das virtudes, a virtude de empreender depende de todas as outras, inclusive daquelas que ajuda a cultivar.

O empreendedorismo é, dessa forma, uma prática e como a teoria da ética das virtudes deixa claro, para uma ação ser virtuosa ela precisa atender a tripla condição de ser uma ação correta, ou, mais precisamente, a ação mais correta em determinada situação, produzir os resultados certos e ser tomada com as intenções certas. Assim, existem situações, fortemente associadas ao empreendedorismo improdutivo ou destrutivo, onde o criador de uma empresa pode ser um sujeito viciado e, se avaliarmos pela ótica da virtude de empreender, não deveria ser chamado de empreendedor, mesmo que fosse assim denominado profissionalmente.

Também deve-se lembrar que como uma ação virtuosa deve produzir bons frutos, mesmo que tenha a melhor das intenções e não apresente nenhum traço de desonestidade ou comportamento oportunista (no mau sentido) um criador de empresas incompetente

também não pode ser chamado de empreendedor, porque não satisfaz uma das condições para conquistar essa virtude e nem ajuda a si mesmo ou ao próximo a alcançar seu florescimento .

Por outro lado, conclui Miller (2019), o verdadeiro empreendedor, aquele que pratica essa virtude e obtém sucesso a partir dela, deve assim ser considerado porque, além de todos os motivos supracitados no capítulo, se assemelha ao “homem magnífico” ou “homem magnífico” de Aristóteles, que é aquele virtuoso possuidor de riquezas e que exibe, em grande volume, a virtude da liberalidade, o meio termo entre mesquinhez e prodigalidade, gastando seus recursos de maneira correta e produtiva sem, contudo, desenvolver um amor sórdido pelo dinheiro.

Dessa forma, se o empreendedorismo é visto como uma virtude, como acontece recorrentemente em sociedades de origem cristã, especialmente, no ocidente, é de se esperar que ele seja socialmente legitimado, assim o pretense empreendedor tem mais motivação para perseguir essa escolha profissional e, a partir do momento que já tem seu empreendimento encontra menores custos de transação para mantê-lo e expandi-lo. Propõe-se que esse fato pode ajudar a explicar o maior grau de empreendedorismo e desenvolvimento capitalista observado historicamente nessas regiões.

Além das virtudes mencionadas nesse capítulo, ainda existem duas outras que se relacionam com o empreendedorismo e a religião e merecem um destaque a parte: a honestidade e a justiça.

8.3 A VIRTUDE DA HONESTIDADE

Leonardo Polo, renomado filósofo espanhol do século XX, em seu livro *Ética: hacia una versión moderna de los temas clásicos* (1996), lançado originalmente em 1993, provocou a teoria econômica tradicional, e mesmo vertentes heterodoxas, com uma proposta bem ousada: para ele o subdesenvolvimento não seria explicado, ou pelo menos não completamente explicado, por deficiências no capital humano, má alocação de recursos ou interferência governamental. Na verdade, países subdesenvolvidos assim o são por conta do excesso de mentiras. Ele explica da seguinte forma: quando uma sociedade se encontra nessa situação, impossibilita-se a cooperação baseada na confiança entre os indivíduos que, como vimos no capítulo anterior, é uma condição necessária para o bom funcionamento dos mercados.

De forma similar, Alan Peyereffite em sua obra *Sociedade de confiança* (1999) também tenta complementar os fatores tipicamente apontados pelos economistas como determinantes do desenvolvimento para apresentar um novo: a confiança interpessoal. Para ele existem dois tipos de sociedade: as de confiança e as de desconfiança. Estas são sociedades em que impera o conflito e a insegurança, onde a ordem geralmente é garantida por um déspota externo. Sociedades que se encontram nessa situação permitiram que imperasse a mentira e o comportamento desonesto. Como consequência todas as interações voluntárias entre indivíduos passam a ser vistas com suspeita, uma vez que a cooperação não faz sentido. Dessa forma, o comércio ou qualquer outro tipo de empreendimento é visto como resultado de logro e trapaça, a hipótese do “jogo de soma zero” se torna dominante e qualquer enriquecimento é percebido como ilícito. Além disso, para remediar os efeitos adversos do comportamento desonestos, os Estados que coordenam essas sociedades apresentam fortes traços intervencionistas, com a ampliação do aparelho de controle burocrático, uma máquina pública ineficiente (o acúmulo de regras, normas e leis – muitas vezes sobrepostas ou contraditória – é um sintoma da falta de confiança pública) e, devido a tais fatores, limitam a atividade empreendedora.

Uma decorrência da obra de Peyereffite é a seguinte: em sociedades de confiança, o cooperativismo é a regra, o que motiva interações voluntárias e investimentos coletivos. Trocas voluntárias, como as comerciais, não são vistas com desconfiança, mas como um elemento de ganho mútuo entre as partes. Como o risco moral é relativamente baixo, não há espaço para o agigantamento de um Estado intervencionista, que venha a limitar a sociedade civil e a atividade comercial. Dessa forma o desenvolvimento econômico nasce da generalização de atitudes honestas e verdadeiras que criam um ambiente onde o homem se sente motivado a inovar, empreender e aquecer a economia.

As propostas de Polo e Peyereffite, em um primeiro momento, pode provocar estranhamento por aparentemente não terem nenhuma vinculação com qualquer teoria econômica, porém um paralelo pode ser traçado com a teoria novo institucionalista: o excesso de mentiras e a desconfiança podem causar o subdesenvolvimento porque limitam a atividade econômica, especialmente o empreendedorismo, por meio do aumento dos custos de transação.

Os custos de transação podem ser divididos em, pelo menos, duas categorias fundamentais: a) custos de mensuração e b) custos de *enforcement*. Custos de mensuração estão relacionados com a dificuldade de definir claramente o objeto da transação

econômica que podem ser diminuídos através de contratos mais bem elaborados e claros e com a dificuldade de se encontrar um parceiro adequado para transacionar. Já os custos de *enforcement* surgem depois da transação ser efetivada, porque eles são aqueles que existem para garantir que o acordo será cumprido, estão relacionados com a possibilidade da ocorrência de conduta oportunista, desleal e não cooperativa. Custos de mensuração e *enforcement*, em menor medida, também são reduzidos via contratos bem elaborados ou mecanismo que facilitem a integração de parceiros comerciais, porém sua mitigação é realmente efetiva apenas a partir do cumprimento de tradições de honestidade, integridade e cooperação mútua, porque assim é possível dispensar muitos instrumentos formais de controle, que são caros e lentos, além do aumento de possíveis parceiros de troca (AGUILAR FILHO, 2009).

A abordagem de Polo e Payereffite faz sentido se entendermos que o excesso de mentiras, ou a desonestidade - de uma forma mais ampla - quando é um hábito social, corrompe o tecido social e mina as relações humanas acarretando na corrosão do capital social geral, provoca a queda nos níveis de confiança interpessoais e descredibilidade do arranjo institucional vigente, ou, pelo menos, de parte importante dele. Dessa forma, os custos de transação sobem de maneira que se tornam proibitivos para a entrada no mercado de pequenos empresários, que representam boa parte da atividade empreendedora em qualquer economia. De fato, Denzau e North (2000) já afirmavam que a certeza, ou o mais próximo disso que for possível, no comportamento honesto daqueles com quem se transaciona é essencial para o desenvolvimento da atividade empreendedora, porque a economia de mercado só pode se desenvolver onde existe um conjunto de valores morais compartilhados, porque é daí que surge a confiança necessária para o intercâmbio de recursos. Miller (2017), por exemplo, identificou o que chamou de “sub-virtudes” derivadas da honestidade e que são de extrema importância para os negócios porque quando praticadas criam um ambiente de confiança mútua: i) Respeito a propriedade: não subtrair ou atentar contra aquilo que legitimamente pertence a outrem; ii) conformidade adequada: estar disposto a se comportar segundo as regras; iii) fidelidade às promessas: agir de forma a cumprir com aquilo que foi acordado de forma livre e espontânea entre as partes; iv) franqueza: apresentar os dados de forma correta e completa ou, em linguagem econômica, não se aproveitar da assimetria de informação para colocar o outro em situação desfavorável de forma proposital. Wilson (2018), corroborou a visão

de Miller, porém criticou a terminologia de “sub-virtudes”, sugerindo que fosse substituída por “aspectos da virtudes da honestidade”.

8.3.1 Por que ser honesto?

A teoria econômica ortodoxa, a partir da formulação da Teoria dos Jogos e do pressuposto de que homem é um ser amoral e maximizador do próprio bem-estar, supõe que na ausência de restrições humanamente concebidas um indivíduo só acharia compensatório cooperar com outro se o jogo fosse repetido, houvesse informação completa sobre o comportamento passado do outro indivíduo e um pequeno número de jogadores envolvidos. Porém, em um mundo de especialização e divisão do trabalho, como a sociedade capitalista do Ocidente moderno, os negócios comumente acontecem em um mercado impessoal e despersonalizado, que geralmente não oferece garantia alguma que dois jogadores vão voltar a se encontrar, assim existiriam grandes incentivos a práticas desonestas e comportamento oportunista, justificando grandes gastos com elaboração de contratos abrangentes e monitoramento eficiente do cumprimento dos acordos. Com esse cenário apresentado, as pessoas só cooperariam se tivessem a certeza de estarem sendo monitoradas ou observadas de perto (NORTH, 1991; MELÉ; CANTON, 2014).

Já é comum na literatura científica uma série de trabalhos que associam a prática religiosa com a observância de padrões éticos relacionados com a honestidade, como mostram os trabalhos de Norenzayan (2013), Perrin (200) e Hongwei *et al* (2017). Porém, a maioria desses trabalhos não trata da honestidade como uma virtude, mas sim como um artifício para a manutenção da reputação, que garante ao indivíduo a realização de negócios em um futuro não muito distante com o mesmo parceiro que transaciona agora ou por medo de punição divina. Não se pode negar que o medo do ostracismo social realmente tem forte impacto na conduta humana e, em muitos casos e também na cultura judaica-cristã, o crente considera estar lidando com um ser superior onipotente e onisciente, do qual não é possível esconder seus atos. Dessa forma, os mecanismos clássicos de *enforcement* não são os únicos a regular a conduta do agente, uma vez que mesmo que nenhum de seus colegas esteja vendo seus atos desonestos, Deus está, dessa forma o temor do ostracismo se junta ao temor da punição divina, criando um elemento de controle moral ainda mais eficiente.

Um exemplo deste fenômeno é o experimento em psicologia social de Cauvin (1999), que demonstrou que a presença da ideia de Deus no psicológico das pessoas em

seu cotidiano tende a gerar maiores níveis de generosidade, cooperação, honestidades e um menor risco de comportamento oportunista. Mas Cauvin deixa claro que não é necessário que uma pessoa seja religiosa, nem mesmo crente, para que esse efeito aconteça. Basta que ela seja exposta a lembretes constantes, explícitos ou velados, de uma suposta “presença de Deus”. De forma semelhante, Nozoroyan (2013) chama atenção para o fato de que a maioria das representações dos chamados “deuses antigos” em especial os egípcios e mesopotâmicos destaca um grande par de olhos abertos e vigilantes, geralmente olhando de cima para baixo em relação ao indivíduo, no intuito de criar um sentimento de que ele está sendo observado constantemente.

Adicionalmente, autores como North (1987), Klein (2000) e Richter (2015), propõem que, dentro do escopo da Nova Economia Institucional, existe outro importante elemento capaz de regular o comportamento humano, denominado por eles de *ideologia*. Denzau e North (2000, p.1-2, tradução nossa) propõem a seguinte definição “(...) um arcabouço compartilhado de modelos mentais que grupos de indivíduos possuem que provêm tanto a interpretação do ambiente quanto a prescrição de como o ambiente deveria ser estruturado”. Dito de outra forma, as ideologias ajudam a dizer o que é certo ou errado, lícito ou ilícito, desejável ou não, para além da lógica econômica da maximização, inclusive frequentemente contrariando-a. Ainda segundo esses autores, as ideologias são uma categoria de modelo mental compartilhado, assim como as instituições.

Para North (1998) a principal diferença das ideologias para outras normas informais é que essas necessitam de mecanismos externos para serem eficazes, como o boicote social, enquanto as ideologias, especialmente no que diz respeito a integridade e honestidade, podem fazer com que o indivíduo se comporte de acordo com ela apenas com mecanismos internos, como sentimentos de arrependimento e culpa, pelo lado negativo, ou sentimento de estar fazendo o certo, de autocongratulação, por um lado positivo, mesmo que esses mecanismos tenham sido embutidos nos modelos mentais por pressão social através da história.

As ideologias são parte do processo pelo qual seres humanos compreendem o ambiente e alcancem ordem, assim como os modelos mentais. Porém esses são em alguma medida únicos para cada indivíduo, fazendo com que as ideologias sejam mais eficientes no sentido de fornecer percepções mais disseminadas sobre a estrutura da realidade que nos cerca. Suas principais fontes são as tradições, as religiões, os valores sociais e as preferências políticas e, por isso, pessoas com diferentes contextos históricos tendem a

acreditar em diferentes ideologias (DENZAU, NORTH, 2000; NORTH, 1989). North (2005) alerta que diferentes ideologias até podem coexistir dentro de uma sociedade, mas somente aquelas que forem dominantes, por serem majoritárias ou serem as ideologias dos indivíduos mais influentes, serão capazes de criar instituições que determinem a performance política e econômica. É verdade que a maioria dos economistas, influenciados em grande medida pela teoria neoclássica, ignoraram o papel das ideologias no processo de escolha devido ao pressuposto da racionalidade e a teoria da Nova Economia Institucional não afirma que o pressuposto da racionalidade está errado na essência, apenas tenta não repetir o erro da economia neoclássica, que em vez de utilizá-lo como ferramenta, transformou-o em um limitante.

Quando o indivíduo age de maneira honesta apenas por medo de punição divina, ele realmente está se comportando como o previsto pelo pressuposto do ente amoral e maximizador e apenas não trapaceia porque os custos superam os benefícios. O que se propõe nesse trabalho é que **a religião pode estimular o comportamento honesto não apenas a partir de um mecanismo de monitoramento e ameaças de ostracismo, mas também porque tem o poder de influenciar na ideologia dos indivíduos que ser honesto é importante, pois a honestidade é uma virtude que leva à conquista dos bens eternos, como citado em capítulos anteriores.**

Propõe-se então que a religião pode estimular o comportamento honesto não apenas a partir de um mecanismo de monitoramento e ameaças de ostracismo, mas também porque tem o poder de inculcar na ideologia dos indivíduos que ser honesto é importante, pois a honestidade é uma virtude que, portanto, leva a conquista dos bens eternos, como citado anteriormente.

Por exemplo, de acordo com a tradição aristotélica-tomista, que orienta o senso moral da Igreja Católica, não é difícil entender a honestidade como virtude, já que ela é um traço de caráter, digno de louvor e que contribui para o florescimento humano. Como é adquirida através da prática habitual é uma virtude moral, na verdade uma das mais importantes de todo catálogo das virtudes (AMES, SERAFIM, 2020). Neste contexto, honestidade não significa apenas não contar mentiras ou adulterar informações, mas também, nas palavras de David Carr (2014, p.9) é uma “disposição ativa para buscar e honrar a verdade”. Além disso, se trata de honrar os compromissos sempre que possível, além de não assumir compromissos que não pode cumprir, esforçar-se para compreender

em vez de se refugiar no subterfúgio de não as conhecer (SILVEIRA, 2000; WILSON, 2018; HOBBUS, 2011).

A religião encoraja a honestidade por uma série de motivos, no conceito que o cristianismo ressignificou do platonismo. Por exemplo, Deus é aquilo que é bom, belo e verdadeiro, logo agir com honestidade é agir conforme os ditames de Deus. Além disso pelo menos três dos dez mandamentos fazem referência direta a honestidade: não furtar; não levantar falso testemunho e não cobiçar as coisas alheias. Também a prática honestidade é a única forma de não incorrer em pecados contrários como a mentira, a cobiça ou a inveja, os dois últimos sendo capitais e, portanto, mais graves. Por outro lado, a desonestidade impede a consecução de algumas virtudes capitais, como integridade, caridade e plenitude, fundamentais para o alcance dos bens eternos e consequente salvação (RATZINGER, 2015; 2016).

Assim, podemos deduzir que o indivíduo não irá apresentar comportamento desonesto - mesmo em situações que isso seria economicamente vantajoso para ele - se estiver inculcado em sua ideologia que a honestidade é algo desejável em qualquer situação - em outras palavras, que a honestidade é uma virtude - e é mais importante que os lucros monetários. Esse julgamento pode ser implantado na ideologia de diversas formas, sendo a religião uma das que tem maior chance de obter sucesso, por trabalhar diretamente nas dimensões normativas do ser humano.

Dessa forma, se a honestidade é tida como uma virtude e as pessoas acreditam que os outros membros da sociedade são virtuosos ao ponto de não cometerem atos oportunistas mesmo quando as condições instrumentais apontarem para isso, existe uma mudança na origem da confiança interpessoal, que deixa de nascer a partir da relação direta entre duas partes e passa a nascer da certeza na estabilidade de caráter dos outros. O benefício dessa mudança de origem é a facilidade se confiar no próximo quando isso acontece, assim os custos de transação gerais são diminuídos, uma vez mecanismo de monitoramento passam a ser desnecessários, artifícios formais, como contratos ou acordos oficializados, que são caros, lentos e muitas vezes ineficientes podem ser substituídos pela confiança na palavra, ou no “aperto de mão” como relatou Sosis (2005), citado no capítulo 2 deste trabalho. Mas não apenas os custos relacionados ao monitoramento e a confecção de contratos serão diminuídos, uma vez que se todos os membros de uma sociedade, ou grande parte deles, são considerados confiáveis de antemão, um empreendedor passará muito menos tempo e dedicará muito menos

recursos, tentando encontrar um bom parceiro para transacionar, uma vez que ele precisará se preocupar apenas com seus atributos técnicos, já que não existe desconfiança sobre seus parâmetros morais e éticos. Com custos de transação mais baixos, mais uma vez, tem-se a expectativa que o empreendedorismo de qualidade e produtivo venha a florescer com maior facilidade.

8.4 A VIRTUDE DA JUSTIÇA

Direitos de propriedade são um assunto central para a Nova Economia Institucional, tendo sido trabalhado por autores como Coase (2009), Demsetz (1967) e Alchian (1965). Dentre outras funções, eles existem para permitir que indivíduos, em comunidades altamente complexas, negociem com desconhecidos e que não há garantia de negociar com eles novamente em um futuro próximo (NORTH, 1989). Louis de Alessi (1990, p.47) apresenta uma definição concisa e precisa de direitos de propriedade: são “[...] os direitos dos indivíduos de uso, renda e transferibilidade dos recursos”. Dentro desse arcabouço teórico, o empreendedorismo também depende diretamente de direitos de propriedade bem definidos e eficientes, uma vez que nele o estabelecimento de mercados livres e novas empresas pode acontecer somente quando existem instituições formais e informais que impeçam que o Estado manipule a economia ilimitadamente e que outros indivíduos privados tomem propriedades de maneira ilícita. Acemoglu e Robinson (2012, p.79) já lembravam que “quem acreditar que corre o risco de ter sua produção roubada ou exageradamente tributada terá pouco incentivo para trabalhar, e muito menos para investir e inovar”. Ainda para Acemoglu e Robinson o que explicou o desenvolvimento da indústria de tecnologia de informação nos Estados Unidos, mesmo sem robustos incentivos do Estado, foi que os empreendedores dessa área tinham

[...] a convicção, desde o começo, de que os projetos dos seus sonhos tinham condições de ser implementados: confiavam nas instituições e no estado de direito por elas engendrado, e nada tinham a temer em relação a segurança de seus direitos de propriedade. Por fim, as instituições políticas lhe asseguravam estabilidade e continuidade. De um lado garantiam que não havia risco de um ditador assumir o poder e mudar as regras do jogo, desapropriando-os de sua riqueza, aprisionando-os ou ameaçando sua vida e meios de subsistência (ACEMOGLU, ROBINSON, 2012, p.50).

North (1994; 1991A; 1987) e North e Weingast (1989) alertam que a literatura econômica tende a tomar os direitos de propriedade e similares como dados, algo inerente à estrutura econômica, porém estes mesmos autores afirmam que uma análise histórica bem fundamentada nos mostra que a história das economias é fundamentalmente uma

história de falhas em estabelecer um sistema de regras do jogo adequadas, que permitiriam o desenvolvimento econômico, o auferimento de ganhos derivados da especialização e divisão do trabalho e o florescimento do empreendedorismo. Essa mesma análise histórica ainda evidencia que, quando o comércio se dava dentro de uma pequena vila, ou algum equivalente a isso, os custos de transação tendiam a ser diminutos - apesar dos altos custos de produção devido à falta de especialização e divisão do trabalho - por dois motivos: i) os participantes da troca costumavam ter uma boa quantidade de informação sobre os atributos, características e possibilidades de seus pares, uma vez que haviam poucas pessoas com quem negociar e estes viviam dentro de uma mesma densa rede social; ii) uma herança cultural comum facilita a comunicação entre as partes e reduz a divergência nos modelos mentais dos indivíduos, tornando mais fácil a unificação das percepções acerca do mundo que os cerca, uma vez que existem explicações compartilhadas para os fenômenos experimentados, na forma de religiões, mitos e dogmas.

Mas, à medida que o comércio se expandia para fora dos limites da vila, a possibilidade de conflitos e os custos de transação eram exponencialmente aumentados, porque a rede social densa e suas restrições eram substituídas, ao mesmo tempo que agora era necessário lidar com pessoas que tinham outra herança cultural, outros valores e percepções sobre o mundo. Dessa maneira regras precisavam ser criadas para diminuir as incertezas e estabelecer padrões de comportamento no que dizia respeito a essas trocas e, na ausência do Estado, essa tarefa geralmente era confiada à religião. Porém a efetividade na diminuição dos custos de transação não dependeria apenas do quanto às pessoas observariam essas regras impostas pela religião, mas também que tipos de regras sobre a propriedade estariam sendo impostas. Dentro desse conjunto de regras sobre trocas que deveriam ser impostas, nenhuma delas tem maior importância que o que modernamente chamamos de *direitos de propriedade* (NORTH, 1991; MILGRON *et al*, 1990).

Porém North (1987) ainda alerta que mesmo com o atual grau de desenvolvimento jurídico e das democracias, ainda é extremamente difícil para o Estado moderno impor direitos de propriedade eficientes, por duas razões. A primeira está relacionada a corrupção e o *lobby*: direitos de propriedade bem definidos e eficientes reduzem os custos de transação e são uma barreira de entrada a menos para novos empreendedores, portanto geram um mercado mais livre e competitivo. Isso é ruim para certos grupos de interesse, especialmente monopolistas que se aproveitam da corrupção do estado para garantir sua

reserva de mercado. Estudos como os de Nichiforel *et al.* (2011); Varese (1996) e Edwards (2001) mostram como lobistas podem influenciar decisões políticas no sentido de alterar direitos de propriedade, ou garantir que eles não se desenvolvam, para impedir que novos concorrentes cheguem ao mercado. Além disso, Acemoglu e Robinson (2012) argumentam que direitos de propriedade são um empecilho para governos de déspotas que parasitam a atividade econômica com o objetivo de se manter no poder, uma vez que dificultam a tomada de recursos indiscriminadamente dos indivíduos. Dessa forma, é de se esperar que exista muita resistência daqueles que se beneficiam de instituições extrativistas em relação ao desenvolvimento desses direitos.

A segunda razão é que a mera existência de uma instituição formal não garante sua eficiência: leis, regras ou regulamentos escritos que, na teoria, protegem a propriedade privada podem não significar nada na prática, uma vez que instituições formais apenas são seguidas se estiverem em conformidade com as instituições informais, ou mediante o uso de força, o que é caro e dificilmente apresenta resultados de longo prazo. Como lembram Davis *et al.* (2008, p. 44), as leis podem “[...] ser apoiadas e reforçadas ou contornada e, às vezes, neutralizadas pelas normas de comportamento e os valores de uma sociedade”. Assim direitos de propriedade só serão eficientes se forem formalmente formulados e defendidos pelo Estado, ao mesmo tempo em que forem legitimados socialmente

Uma vez entendendo que os direitos de propriedade não são um fato dado e precisam ser construídos, mantidos e legitimados socialmente, resta saber como eles surgem. Essa não é uma pergunta que tenha uma resposta simples e unidimensional e aponta para diferentes dimensões, de âmbito sociológico, econômico e, obviamente jurídico. Para autores novo institucionalistas modernos como Acemoglu e Robinson (2012) direitos de propriedade, quando corretamente estabelecidos, são instituições inclusivas e, portanto, surgem de consideráveis conflitos entre elites políticas e econômicas, que se beneficiam da insegurança jurídica por deterem o poder, e novos entrantes no mercado que propõe uma mudança institucional. Mas, alguns autores como Woods Jr. (2005), Solari (2020) e Dougherty (2003) sugerem que os direitos de propriedade, ou a falta deles, também podem ter uma origem mais antiga, em raízes religiosas. Essa hipótese, se defendida, não vai de encontro à tese do novo institucionalismo, uma vez que a religião é uma instituição informal, parte integrante dos

modelos mentais e que pode, inclusive, legitimizar socialmente os direitos de propriedade ao ponto de criar esses conflitos.

Um estudo digno de nota é o International Property Rights Index, publicado pela Property Rights Alliance, um braço da Americans for Tax Reformation, que é uma importante organização de defesa do direito da propriedade privada e dos pagadores de impostos, sediada em Washington D.C. e influenciada, em boa medida, pela teoria do novo institucionalismo. O estudo mensura a qualidade dos direitos de propriedade de 131 países, mesclando dados quantitativos e qualitativos, por meio de três critérios: i) Ambiente legal e político; ii) proteção dos direitos de propriedade sobre bens físicos; iii) proteção dos direitos de propriedade sobre bens intelectuais. A última versão do estudo (PROPERTY RIGHTS ALLIANCE, 2020), confirmou uma tendência observada desde o início da série histórica: dos 20 países mais bem classificados, dos únicos que possuem uma pontuação considerada “ótima”, 17 são países ocidentais com origem fortemente ligada à tradição cristã, exceção feita aos Estados de Singapura de maioria taioista, Japão de maioria xintoísta e Hong Kong de maioria secular. Por outro lado, dentro os países com as piores classificações, os islâmicos, budistas e hindus, que não tem qualquer representante entre os mais bem ranqueados, são responsáveis por cerca de 50% dos registros.

Sabe-se que correlação não significa causalidade, mas como apresentado no capítulo 7, os sistemas islâmicos fornecem direitos de propriedade fracos e o sistema de castas hindus impede que pessoas de castas mais baixas mantenham propriedade com segurança, ao mesmo tempo em que as religiões do extremo oriente, geralmente, apresentam opiniões muito negativas sobre o mundo material e o acúmulo de posses. Como a teoria institucionalista vincula fortemente a forma das instituições formais com os ditames das instituições informais, é lícito atribuir, pelo menos em parte, a qualidade dos direitos de propriedade com a religião dominante, ou formadora, dos países em questão.

Nesse sentido, existe uma tradição que vincula os fortes direitos de propriedade observados em muitos países do ocidente com a opinião positiva que a religião cristã, via de regra, tem sobre eles, que para alguns autores, surge da sua concepção da virtude da justiça que consiste, resumidamente, em dar a cada um o que lhe é devido (LINHARES, 2013, WENJUN, 2010; CLAEYS, 2009; MCCLOSKEY, 2010). Mesmo o primeiro economista clássico, e profundamente influenciado por sua verve cristã é conveniente

lembrar, teve suas considerações sobre a virtude da justiça: em sua *Teoria dos Sentimentos Morais* (2015), lançada originalmente em 1759, Adam Smith classificou a justiça como uma das três virtudes primárias, junto da prudência e da benevolência, e a definiu como um compromisso individual e social de defender os indivíduos, suas propriedades privadas e seus direitos fundamentais. Por ser o grande representante do que se convencionou chamar de liberalismo econômico na modernidade, tão influente no Ocidente da Terra nos últimos três séculos, deve-se atribuir, pelo menos em parte, a esse ensaio de Smith, além das formulações futuras que o tomaram por base, e sua concepção de justiça, o prestígio que os direitos de propriedade gozam nessa região do planeta.

Dougherty (2003) argumenta que uma formulação católica do que seriam direitos de propriedade, e porque eles seriam legítimos e desejáveis, já começava a se fazer presente desde o século V com Santo Agostinho de Hipona, que influenciou todo o desenvolvimento dessa ideia. Dougherty (2003) cita uma passagem da Tratado VI sobre o Evangelho de São João, onde Agostinho, no qual afirma que a propriedade privada dos bens não é sancionada pela lei divina no ato da criação, mas dirigida pela lei humana. Porém, elas assim o são a mando de Deus, portanto as leis sobre a propriedade definidas por um legítimo governo temporal, devem ser aceitar e respeitadas pelos cristãos submetidos a ele. Para ele, toda a criação está disposta naturalmente a um uso adequado e a propriedade exclusiva de um bem é legítima quando existe para usá-los de maneira correta e em propósitos justos. Posteriormente, quando escreve a Cidade de Deus, Agostinho rechaça a ideia de que a Queda estaria relacionada com apego excessivo aos bens ou a vontade de se ter algo como propriedade. Diferentemente, ele argumenta que o acúmulo moderado de bens materiais pode ser usado para fins virtuosos, algo impensável, até hoje, para muitas religiões do extremo oriente.

Ainda segundo o autor, apesar da conotação positiva que dava aos direitos de propriedade, Agostinho não os considerava um direito natural, portanto estariam sempre submetidos à autoridade civil e ao bem comum. Em outras palavras, a propriedade privada não é absoluta inviolável, mas relativa e condicional. Dessa forma, pode-se dizer que Agostinho defendia a legitimidade da propriedade - uma vez que acreditava que os bens foram dados por Deus ao homem para que esse alcançasse todo o seu potencial – porém, sob certas condições morais inegociáveis.

O segundo pensador levantado por Dougherty que teve grande destaque na formação da ideia católica dos direitos de propriedade e que até hoje é uma influência

para legislações modernas, mesmo que indiretamente, legislações modernas é Tomás de Aquino. Para ele, a maior contribuição de Aquino para a legitimação dos direitos de propriedade está na parte II-II da Suma Teológica. Ao tratar do tema da virtude da justiça, o Aquinate cita o mérito daqueles que conseguem acumular algum nível de propriedade e das trocas comerciais como um todo.

Ainda na Suma Teológica, Aquino enumera três motivos para defender a necessidade da posse da propriedade: i) os homens cuidarão mais intensamente das coisas se as possuírem (essa observação de Aquino nos permite dizer que ele antecipou em seis séculos do que William Foster Lloyd chamaria de “tragédia dos comuns”, conceito extremamente relevante para a economia moderna); ii) a posse promove ordem e permite a responsabilização do indivíduo; iii) a posse promove a paz, já que desentendimentos acontecem com mais frequência onde não há divisão das coisas possuídas. Apesar disso, assim como Agostinho ele sustenta que os direitos de propriedade são legítimos, desde que existam para servir ao bem comum (DOUGHERTY, 2003; SCHUMPETER, 1954). Rothbard (1991) ainda lembra outra faceta das considerações de Tomás de Aquino sobre a propriedade privada: ele inovou ao afirmar que o direito à posse não se limita apenas a objetos físicos; o direito inicial de cada pessoa é a propriedade sobre si mesmo, ou auto propriedade, de onde deriva sua independência e seu livre-arbítrio

Além dos dois maiores nomes da teologia católica, Woods Jr. (2005) e Viejo-Ximenez (2004) alertam da necessidade de se destacar um terceiro nome: o já citado Francisco de Vitória. O teólogo espanhol se utilizou de seu arcabouço jusnaturalista, do conceito de auto propriedade tomista e da premissa da universalidade da dignidade humana para defender a tese de que a divindade onipotente, onisciente e onipresente tinha presenteado todos os homens com direitos inalienáveis, dentro os quais se incluíam a liberdade e a propriedade. Vitória utilizou essas formulações para se tornar grande defensor dos índios latino-americanos, argumentando contra a tomada de seus bens pela coroa espanhola, mesmo que eles não se convertessem, uma vez que a profissão do paganismo não suspendia seus direitos naturais. Argumento similar foi usado para protestar contra a escravidão de latinos e serviu de base para o desenvolvimento moderno dos direitos humanos.

Mas, assim como seus antecessores, Vitória tinha consciência de que a propriedade tinha seus limites. Mesmo que ela fosse um direito intrínseco, existia diferença entre o domínio e o uso de uma propriedade, esse deveria sempre ser particular,

enquanto aquele, em situações específicas poderia ser público. Isso significa que em caso de necessidade extrema e sem nenhuma outra alternativa possível, alguém pode legitimamente fazer uso de algum bem que não é proprietária, seja em benefício próprio ou de um terceiro, como, por exemplo, em uma tragédia natural. Caberia apenas a quem usasse essa propriedade restituir financeira ou materialmente o dono legítimo dela, assim, nessa situação, ele teria o direito de uso dessa propriedade que não lhe pertence, mas não teria o direito de domínio, pois não poderia a vender, por exemplo (JONER, 2015)

Segundo Rothbard (1991) esses ensinamentos de pensadores cristãos se traduziram na legislação romana que imperou na Idade Média. Como a cultura jurídica ocidental foi formada em grande parte pelo direito romano, em especial no que diz respeito ao direito privado, é lícito dizer que essas formulações de origem medieval seguem influenciando, e protegendo, as leis de direito de propriedade com as quais lidamos atualmente.

Pode-se argumentar que nem todos os países ocidentais e de origem cristã são bem classificados no ranking de respeito à propriedade privada e que os governos de muitos deles apresentam constantes ataques aos direitos individuais de posse, o que é uma verdade, especialmente para países latino-americanos. Porém essa observação não representa uma refutação ao argumento, uma vez que, como citado no capítulo 2.6, existe uma hierarquia entre instituições e, em países subdesenvolvidos, com governos agigantados e repressivos que constantemente fazem uso da força ou coerção, as instituições informais são suplantadas por instituições formais. Dessa forma, podemos atribuir os direitos de propriedade ineficientes encontrados nessas localidades a motivos políticos e não culturais e continuar enxergando a importância da religião para a formação desses direitos (DEQUECH, 2010; CABALEIRO, SALCE, 2020; CORREA, 2000; MACOURS, 2003).

9 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A teoria da Nova Economia Institucional se estabelece como uma linha de pesquisa prestigiada e influente a partir das décadas de 1970 e 1980. Apesar da extensa gama de temas que se pode esperar de uma teoria que tem em sua essência a coadunação de diferentes disciplinas sociais e humanas, é seguro dizer que a partir da década de 1990 a NEI passa a dedicar grande atenção a questão do empreendedorismo. Ela avança nesse sentido uma vez que adiciona elementos sociais e institucionais para análise da intenção, comportamento e sucesso empreendedor, não se limitando apenas aos fatores de capital humano e trabalho. Para essa teoria a atividade empreendedora produtiva se desenvolverá se houverem estímulos sociais para isso e os custos de transação não forem proibitivamente altos.

Por ser uma teoria ainda recente se comparada com outras linhas institucionalistas, como o “velho institucionalismo” ou o neo-institucionalismo, além de não ter herdado de suas antecessoras uma agenda de pesquisa sistematizada, a NEI ainda se encontra em um estágio de desenvolvimento e conta com lacunas de pesquisa que vão de pontos mais sofisticados e sensíveis, como em qualquer campo de pesquisa, mas também elementos mais básicos, como a descrição detalhada de algumas das mais importantes instituições que compõe os arranjos institucionais e sua influência sobre as atividades econômicas.

Buscando contribuir com a pesquisa em empreendedorismo e com a expansão da teoria da Nova Economia Institucional, essa dissertação teve como objetivo compreender como a religião enquanto instituição social, e as virtudes morais de origem religiosa, enquanto práticas habituais, contribuem para a formação de um ambiente institucional favorável a prática empreendedora. O objetivo buscou responder a uma lacuna encontrada na revisão de literatura prévia: apesar de existir um grande volume de pesquisa sobre a relação entre empreendedorismo e Nova Economia Institucional e do fato da religião ser uma das mais relevantes instituições sociais de qualquer arranjo institucional, uma vez que suas práticas são importantes reguladoras da convivência e transações humanas, uma quantidade ínfima das pesquisas trabalhava a temática da religião.

Para cumprir o objetivo proposto, foi realizada uma revisão de literatura sistemática e elaborados quatro objetivos específicos. Quanto a revisão de literatura, ela permitiu compreender melhor o campo onde a pesquisa se desenvolveu, ao evidenciar que se tratava de uma linha de pesquisa muito pulverizada, sendo que apenas um autor, Yasushi Suzuki, contribuiu com mais de uma publicação e dois *journals*, *International*

Entrepreneurship and Management Journal, com três e *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, com dois, contribuíram mais de uma publicação. Além disso, a revisão destacou a pouca atenção prestada pela teoria da Nova Economia Institucional com a religião, ela também apontou para o fato de que existe uma grande predominância de trabalhos de natureza empírica, o que pode sugerir uma certa defasagem teórica em se tratando de um campo tão dinâmico e ainda jovem. Durante a leitura dos artigos uma dessas deficiências se fez clara: Apesar da religião estar incluída nos modelos empíricos testados ou ser citadas nos ambientes institucionais analisados, poucos autores buscaram explicá-la em termos institucionais.

Dessa forma, o primeiro objetivo da dissertação foi descrever a religião enquanto uma instituição social. Para a consecução desse objetivo, foram analisadas diferentes abordagens como histórica, sociológica e cognitiva, chegando à conclusão de que a religião, com relação a sua origem, é uma instituição espontânea, ou de surgimento natural; está predominantemente contida na dimensão normativa, apesar de apresentar importantes características normativas e reguladoras e é complexa, por conta de sua extensão e influência junto as outras instituições sociais. Quanto a formalidade, concluiu-se que, a despeito da tendência da literatura de considerar a informalidade da religião como dada, essa depende de sua relação com o Estado. Apesar de ela apresentar muitas características de instituição informal, como o fato de estar associada a cultura e ser perpetrada via tradição, ela pode ser instrumentalizada por governos e ver seus preceitos ou dogmas se tornarem leis e políticas positivadas pelo Estado.

Uma vez compreendida as categorias institucionais em quais a religião se encaixa, o segundo objetivo específico foi analisar a influência do arranjo institucional, de maneira geral, e da religião, de maneira específica, sobre a atividade empreendedora. A partir da leitura dos clássicos da Nova Economia Institucional, concluiu-se que o arranjo institucional pode estimular a prática empreendedora ao criar um ambiente social e político que reduza os custos de transação relacionados a essa atividade. Isso acontece quando as instituições legais protegem a concorrência e a propriedade, os contratos são elaborados de maneira clara, a informação circula de maneira abundante e livre, o risco moral é diminuto e a atividade empreendedora é socialmente legitimada.

A religião mitiga diretamente alguns desses custos, uma vez que grupos religiosos são redes sociais densas, baseadas na confiança e na reciprocidade, dessa forma são ambientes propícios para a circulação livre e rápida de informação. Assim um

empreendedor que participa ativamente de um grupo religioso pode enfrentar menores custos para encontrar um parceiro de trocas e, por ter confiança nesse parceiro, muitas vezes irá realizar acordos sem a necessidade de usar de instituições formais caras e custosas, como contratos repletos de cláusulas e mecanismos de monitoramento. Além disso, dentro deste tipo de grupo existe uma probabilidade menor da prática de comportamentos oportunistas ou desonestos uma vez que existe maior pessoalidade nas relações e um risco maior de ostracismo e sanções sociais. Foi constatado também que a participação neste tipo de grupo também é útil para a criação de capital social, pois é um modo de estabelecer uma boa reputação, uma vez que igrejas desempenham um papel aglutinador dentro da comunidade e, não raras vezes, pessoas religiosas são vistas como mais confiáveis e cooperativas, o que também lhes abre mais portas para fazer negócios.

Apurou-se também que a religião pode legitimar socialmente a prática empreendedora, e por consequência diminuir seus custos de transação, se considerar que este tipo de trabalho é moralmente apropriado e socialmente benéfico. Conclui-se que algumas religiões assim o fazem porque são educadoras e incentivadoras das virtudes e a prática empreendedora tem a capacidade de cultivar virtudes, tais como universalidade, tolerância, confiança, honestidade, dentre outras, além de ser, em si mesma, uma virtude.

O terceiro objetivo foi avaliar o papel da religião no cultivo e na prática de virtudes. Concluiu-se que as religiões que tenham, em alguma medida, mérito salvífico assim o faz porque as virtudes são uma forma de alcançar os ‘bens eternos’, o que é o objetivo final dessas religiões. Nessas religiões, a prática das virtudes deve configurar todo o centro da vida moral e prática dos seus seguidores.

Uma vez que a religião é uma instituição complexa e, portanto, apresenta grande influência nas demais instituições que compõe o arranjo, o quarto objetivo foi o de compreender qual sua relação com a formação de outras instituições sociais relevantes para o empreendedorismo. Descobriu-se que a religião tem papel fundamental na formação das instituições formais de um determinado arranjo, influenciando na criação de leis e normas que alcançam a atividade econômica. Dessa forma, constatou-se que países tem como religião dominante alguma que condene a cobrança de juros, a cessão de empréstimo e o acúmulo de riqueza ou impeçam a mobilidade social tendem a apresentar menores taxas de empreendedorismo, uma vez que seus sistemas jurídicos e legais tendem a seguir os preceitos dessa religião e criar dificuldades para esses fatores, que são fundamentais para a prática empreendedora. Por outro lado, países que tem como

religião dominante alguma que valorize a prática empreendedora enquanto uma virtude e entendam a propriedade privada como legítima e justa, uma vez que é consequência da virtude da justiça, tentem a desenvolver sistemas jurídicos que reduzem os custos de transação para os empreendedores.

Encerrada essa dissertação, apresentam-se as limitações desse estudo. Por ter diferenciado a religião de outros grupos sociais a partir da temática das virtudes, e ter escolhido a abordagem aristotélico-tomista, o trabalho ficou concentrado na análise de religiões de matriz cristã. Dessa forma, sugere-se que estudos futuros tentem captar os elementos distintivos das demais religiões a partir de diferentes abordagens. Além disso, mesmo dentro da abordagem aristotélico-tomista, o catálogo de virtudes existentes é muito mais amplo do que as que foram levantadas por esta pesquisa, que apenas trabalhou com as virtudes morais ou de caráter. Assim, a segunda sugestão de estudos futuros é que se analisem as virtudes que não foram trabalhadas nessa dissertação, especialmente as dianoéticas. Por fim, toda a dissertação se desenvolveu como um ensaio teórico, por isso a terceira sugestão de pesquisa é que se realizem estudos de natureza empírica para verificar a validade das proposições nela presentes.

REFERÊNCIAS

ACEMOGLU, D. **Introduction to Modern Economic Growth**. New Jersey: Princeton University Press, 2009.

ACEMOGLU, D.; ROBINSON, J. A. **Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty**. London: Profile, 2012.

_____. The Role of Institutions in Growth and Development. **Review Of Economics And Institutions**, v.1, n.2, p. 1-33, set. 2010.

ACS, Z. J.; AUTIO, E.; SZERB, L. National systems of entrepreneurship: measurement issues and policy implications. **Res Policy**, v. 43, n.1, p. 476–494, 2014.

AFZAAL, A. The origin of Islam as a social movement. **Islamic studies**, v. 42, n. 2, p. 203-243, 2003.

ALCHIAN, A. A. Some economics of property rights. **Il politico**, v.30, n.4 p. 816-829, 1965.

ALMEIDA, F.; PESSALI, H. Institutions, Firms and Consumers' Choice: Extending Neoschumpeterian Competition to Consumption. **Evolutionary and Institutional Economics Review**, v. 7, n. 2, p. 373-394, 2011.

ALVAREZ, C.; URBANO, D. Cultural-cognitive dimension and entrepreneurial activity: A cross-country study. **Revista de estudios sociales**, v. 1, n. 44, p.146-157, dez. 2012.

AMES, M. C. F. D. C.; SERAFIM, M. C. Ética das Virtudes na Administração: uma breve introdução. In: SERAFIM, M. C. (org.) **Virtudes e Dilemas Morais em Administração**. Admethics, 2020.

ANSCOMBE, G. E. M. Modern moral philosophy. **Philosophy**, v. 33, n. 124, p. 1-19, 1958.

ANTONYAN, Y. Political power and church construction in Armenia. In: AGDJANIAN, A.; JODICKE, A.; VAN DER ZWERD, E. (Orgs.) **Religion, nation and democracy in the south Caucasus**. Oxfordshire: Routledge, 2014. p. 97-111.

ARAÚJO, L. B. L. Filosofia prática, modernidade e ética das virtudes. In: HOBUSS, J. (org.). **Ética das virtudes**. Florianópolis: Editora da UFSC, 2011, p.239-256.

ARMSTRONG, K. **A history of God: The 4,000-year quest of Judaism, Christianity and Islam**. Ballantine Books, 2011.

_____. **Breve historia del mito**. Siruela, 2020.

ARROW, K. J. Gifts and exchanges. **Philosophy & Public Affairs**, v.1, n.1, p. 343-362, 1972.

ASCENSÃO, J. O. A dignidade da pessoa e o fundamento dos direitos humanos. **Revista da Faculdade de Direito**, Universidade de São Paulo, v. 103, n. 1, p. 277-299, jan./dez. 2008.

AUTIO, E.; FU, K.. Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. **Asia Pacific Journal of Management**, v. 32, n.1, p. 67-94, 2015.

AZEVEDO, P. F. Nova economia institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Instituto de Economia Agrícola**, 2000.

AL-ZANDANI, A. A. W. A. Elections in the Muslim World, 1990-2002. **Intellectual Discourse**, v. 13, n. 2, p. 135-160, 2005.

BARRETO, H. **The entrepreneur in microeconomic theory**: Disappearance and explanation. Oxfordshire: Routledge, 2013.

BARRETTO, R. Direitos humanos. **Revista O Direito**, v. 39, n. 138, p. 64-74, 2012.

BARRO, R. J.; MCCLEARY, R. M. Religion and economic growth. **National Bureau of Economic Research**, 2003.

_____. Which countries have state religions?. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 120, n. 4, p. 1331-1370, 2005.

_____. **The wealth of religions**: The political economy of believing and belonging. New Jersey: Princeton University Press, 2019.

BARZEL, Y. **Economic analysis of property rights**. Cambridge: Cambridge University Press, 1997.

BAUMOL, W. J. Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive. **Journal of Political Economy**, v.98, n.5, p. 893– 921, 1990.

BELLAH, R N. **Religion in human evolution**. Cambridge: Harvard University Press, 2011.

BERGGREN, N; BJØRNSKOV, C. Is the importance of religion in daily life related to social trust? Cross-country and cross-state comparisons. **Journal of Economic Behavior & Organization**, v. 80, n. 3, p. 459-480, 2011.

BENHAM, A.; BENHAM, L.; KOVAC, U.; NYE, J.; SERVATKA, M.; SHIRLEY, M. M. Institutional economics: A crucial tool for understanding economic development. **Ekonomický časopis**, v. 57, n. 6, p. 603-607, 2009.

BERMAN, H. J., **Law and Revolution**: The Formation of the Western Legal Tradition. Cambridge: Harvard University Press, 1983..

BETTETINI, A. Religion and the secular State in Malta. In: MARTÍNEZ-TORRÓN, J.; DURHAM, W. C. (orgs.) Religion and the Secular State. Utah: BYU Press, 2010, p. 493-503.

- BHARGAVA, R. Multiple Secularisms and Multiple Secular States 1. In: BERG-SORENSEN, A. **Contesting Secularism**. Oxfordshire: Routledge, 2016. p. 17-41.
- BLANCHARD, C. M. Islam: Sunnis and Shiites. **Congressional Research Service, Washington**, 28 Jan. 2009.
- BLANCHARD, O; FISCHER, S. **Lectures on macroeconomics**. Cambridge: MIT press, 1989.
- BOAVA, D. L. T.; MACEDO, F. M. F. Estudo sobre a essência do empreendedorismo. In: XXX. **Encontro anual da ANPAD**, Salvador. 2006.
- BOBBIO, N. **Igualdade e Liberdade**. 3. ed. Rio de Janeiro: Ediouro, 1997
- BORTIS, H. **Institutions, behaviour and economic theory: a contribution to classical-Keynesian political economy**. Cambridge University Press, 1997.
- BOSMA, N; SANDERS, M; STAM, E. Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe. **Small Business Economics**, v. 51, n. 2, p. 483-499, 2018.
- BOURANTAS, D; AGAPITOU, V. **Leadership meta-competencies: Discovering hidden virtues**. Routledge, 2016.
- BOWIE, Norman E. **Business Ethics**. Routledge, 2020.
- BOYER, P. Are Ghost Concepts "Intuitive," "Endemic" and "Innate"? **Journal of Cognition and Culture**, v. 3, n. 3, p. 233-243, 2003.
- _____. **Religion explained**. New York: Random House, 2008.
- BRAUNERHJELM, P; HENREKSON, M. Entrepreneurship, institutions, and economic dynamism: lessons from a comparison of the United States and Sweden. **Industrial and Corporate Change**, v. 22, n. 1, p. 107-130, 2013.
- BRUNI, L; SUGDEN, R. Reclaiming virtue ethics for economics. **Journal of Economic Perspectives**, v. 27, n. 4, p. 141-64, 2013.
- BUENO, N. P. A Revolução de 1930: uma sugestão de interpretação baseada na Nova Economia Institucional. **Estudos Econômicos (São Paulo)**, v. 37, n. 2, p. 435-455, 2007.
- BYLUND, L.; MCCAFFREY, M. A theory of entrepreneurship and institutional uncertainty. **Journal of Business Venturing**, v. 32, n. 5, p. 461-475, 2017.
- CABALEIRO, G; SALCE, F. The state of intellectual property rights (IPRs) in Latin America and its implications for innovation and growth. **International Journal of Technology Management & Sustainable Development**, v. 19, n. 1, p. 23-42, 2020.
- CHANDRA, S; ALIANDRINA, D. Empathy in decision making process of social entrepreneur. **International Journal of Entrepreneurship and Development Studies**, v. 6, n. 2, p. 121-131, 2018.

CHAPPIN, M. The Modern Catholic Encyclopedia. **Gregorianum**, v. 78, n.3, p. 583-585, 1997.

CALVINO, J. **As institutas**. Cultura Cristã, 2006.

CAMPOS, M. M S. **O processo de desenvolvimento econômico a partir de uma perspectiva institucionalista**: elementos de uma abordagem heterodoxa. 2016. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2016.

CARR, D. The Human and Epistemic Significance of Honesty as an Epistemic and Moral Virtue. **Educational Theory**, vol. 64, no. 1, pp. 1-14, 2014.

CARVALHO, I. G. Salvação e reino de Deus nas principais religiões do mundo. **Vox Faifae**: Revista de Teologia da Faculdade FASSEB, v. 2, n. 1, p.1-12, 2010.

CASTILLA-PALÁCIO, R. The relationship between culture and entrepreneurship: From cultural dimensions of GLOBE project. V.38, n.34, p.12-26, **Espacios**, 2017.

CAUVIN, J. **The Birth of the Gods and the Origins of Agriculture**,. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

CERNA, C. M. Religious actors and international law. **The American Journal of International Law**, v.110, n.2, p. 406-414, 2016

CHURCHILL, N. C.; LEWIS, V. L. **Entrepreneurship research**: directions and methods. The art and science of entrepreneurship, p. 333-365, 1986.

CLAEYS, E. R. Virtue and Rights in American Property Law. **Cornell Law Review**, v.94, n. 4, p. 889-948, Maio. 2009.

COASE, R. H. The nature of the firm. In: ESTRIN, S.; MARIN, A. **Essential readings in economics**. London: Palgrave, p. 37-54, 1995.

_____. O problema do custo social. Trad. ALVES, F.K.F.; CAOVILO, R.V. **The Latin American and Caribbean journal of legal studies**, v. 3, n. 1, p. 9, 2009.

_____. **The firm, the market, and the law**. Chicago: University of Chicago press, 2012.

COMMONS, J. R. John R. Commons: **Selected Essays**. Taylor & Francis, 1996.

CONCEIÇÃO, O. A. C. **Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista**. Tese (Doutorado em Economia) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2000.

_____. Os antigos, os novos e os neo-institucionalistas: há convergência teórica no pensamento institucionalista?. **Análise econômica**. Porto Alegre: v. 19, n. 36, p. 25-45, Set. 2001.

CORREA, C. M. Reforming the intellectual property rights system in Latin America. **The World Economy**, v. 23, n. 6, p. 851-851, 2000.

CORSINO, M. O. E. S.; MARIANI, M. A. P. Ambiente Institucional e Empreendedorismo no Brasil: Inter-Relações no Século XXI. **Revista de Economia e Gestão**, v.19, n. 53, p.108-116, 2019.

COŞGEL, M. Consumption institutions. **Review of Social Economy**, v. 55, n. 2, p. 153-171, 1997.

COŞGEL, M.; MINKLER, L. Religious identity and consumption. **Review of Social Economy**, v. 62, n. 3, p. 339-350, 2004.

COSTA, L. F; RAMALHO, F. A. Religare: comportamento informacional à luz do modelo de Ellis. **Transinformação**, v. 22, n. 2, p. 169-186, 2010.

COSTA, M. R. N. Amor e paixões na filosofia moral de Santo Agostinho. **Civitas Augustiniana**, v. 5, p. 107-120, 2017.

COLLINS, S. Nirvana: **Concept, imagery, narrative**. Cambridge: Cambridge University Press, 2010.

COLLOMBATTO, H. **Economic growth and development**. World Scientific Publishing Company, 2006.

COMTE-SPONVILLE, A. **Pequeno Tratado das Grandes Virtudes**. Trad. Eduardo Brandão. Martins Fontes. São Paulo, 1999.

CORDUAN, W. Religião. In: **Dicionário de Cristianismo e Ciência**. Thomas Nelson Brasil. Edição do Kindle, 2018.

CRECENTE, F; SARABIA, M; DEL VAL, M. The hidden link between entrepreneurship and military education. **Technological Forecasting and Social Change**, v. 163, p. 1204-1210, Fev. 2021.

D'ARAUJO, M. C. **Capital social**. Rio de Janeiro: Zahar, 2003.

DANA, L. P. Religion as an Explanatory Variable for Entrepreneurship. **The International Journal of Entrepreneurship and Innovation**, v.10, n.2, p. 87–99, 2009.

_____. **Entrepreneurship and religion**. Edward Elgar Publishing, 2010.

DANIEL-ROPS, H. **A igreja das revoluções (I):** diante de novos destinos. Trad: Henrique Ruas. São Paulo: Quadrante, 2003.

DAWSON, C. **Progress and religion:** An historical inquiry (the works of Christopher Dawson). Washington: CUA Press, 2001.

_____. **A Criação do Ocidente**. Trad: RIGHI, M. G. Belo Horizonte: É Realizações, 2016

_____. **A divisão da cristandade**. Trad: BRITO, M. X. Belo Horizonte: É realizações, 2014.

- DEGANI, P. **O agir humano em Confissões e obras anteriores de Agostinho de Hipona: um estudo das relações entre libido, consuetudo e voluntas**. 2008. Dissertação (Mestrado em Filosofia) – Faculdade de Filosofia e Humanas, Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008.
- DEMSETZ, H. Toward a theory of property rights. **American Economic Review**, v. 57, n. 2, p. 347-59, 1967.
- DEMO, Pedro. Alguns pressupostos metodológicos. _____. **Introdução à metodologia da ciência**. São Paulo: Atlas, p. 53-112, 1987.
- DENZAU, A. T.; NORTH, D. C. Shared mental models: ideologies and institutions. **Elements of reason: Cognition, choice, and the bounds of rationality**, p. 23-46, 2000.
- DEQUECH, D. Economic institutions: explanations for conformity and room for deviation. **Journal of Institutional Economics**, v. 9, n. 1, p. 81-108, 2013.
- DESHPANDE, M. S. **History of the Indian caste system and its impact on India today**. San Luis Obispo: Senior Project Social Sciences Department, College of Liberal Arts, California Polytechnic State University, 2010.
- DESJARDINS, J. **An Introduction to Business ethics**. Columbus: McGraw-Hill Higher Education, 2003.
- DESMARAIS, M. J. **Emotional intelligence and leadership virtue: An investigation of the leadership practices of distinguished leaders**. 2015. Tese (Doutorado em Educação) – Plymouth State University, Plymouth, 2015.
- DICKSON, D. B. **The dawn of belief: Religion in the Upper Paleolithic of Southwestern Europe**. Tucson: University of Arizona Press, 1992.
- DIOTALLEVI, L. Internal competition in a national religious monopoly: The Catholic effect and the Italian case. **Sociology of religion**, v. 63, n. 2, p. 137-155, 2002.
- DOE, Norman. **Law and religion in Europe: A comparative introduction**. Cambridge: Oxford University Press, 2011.
- _____. What is business ethics. **The public interest**, v. 63, n. 2, p. 18-36, 1981.
- DRUCKER, P.F. **Innovation and Entrepreneurship**. New York: Harper & Row. 1985.
- DURKHEIM, E. **Les formes élémentaires de la vie religieuse**. Paris: Quadrige/PUF, 1998.
- DUTRA, D. J. V. Grotius: pré-história da teoria kantiana da virtude. **Revista Dissertatio de Filosofia**, v. 33, p. 439-453, 2011.
- EDWARDS, S. E. Rent-seeking and property rights formation in the US Atlantic sea scallop fishery. **Marine Resource Economics**, v. 16, n. 4, p. 263-275, 2001.

EESLEY, C. E.; EBERHART, R. N.; SKOUSEN, B. R.; CHENG, J. L. Institutions and entrepreneurial activity: The interactive influence of misaligned formal and informal institutions. **Strategy Science**, v. 3, n. 2, p. 393-407, 2018.

EGGERTSSON, T. Quick guide to new institutional economics. **Journal of Comparative Economics**, v. 41, n. 1, p. 1-5, 2013.

_____. **Economic behavior and institutions: Principles of Neoinstitutional Economics**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

EISENSTADT, S. N. The Protestant Ethic Thesis in an Analytical and Comparative Framework. In: EISENSTADT, S. N (org.), **The Protestant Ethic and Modernization**, New York: Basic Books Inc., 1968, pp. 3-45.

ELKINS, Z. On the Paradox of State Religion and Religious Freedom. **Working Group on Law and Democracy**, 2019.

ENDERLE, G. How can business ethics strengthen the social cohesion of a society?. **Journal of Business Ethics**, v. 150, n. 3, p. 619-629, 2018.

_____. Business and the greater good as a combination of private and public wealth. In: _____. **Business and the Greater Good**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2015.

ENSLEY, M. D.; PEARCE, C. L.; HMIELESKI, K. M. The moderating effect of environmental dynamism on the relationship between entrepreneur leadership behavior and new venture performance. **Journal of Business Venturing**, v. 21, n. 2, p. 243-263, 2006.

FERREIRA, D. N. A.; PRANDO, A. A. F. Diagnosticando a disfunção burocrática do papelório: o desafio da eficiência na gestão pública (o caso de uma autarquia federal). **Desafio Online**, v. 4, n. 3, p. 89-112, 2016.

FERRERO, I. Prefácio. In: SERAFIM, M. C. (org.). **Virtudes e Dilemas Morais em Administração**. Admethics, 2020.

FIANI, R. Crescimento econômico e liberdades: a economia política de Douglass North. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 1, p. 45-62, jan./jun. 2002.

FIGUEIREDO, E; PAIVA, T. Senior entrepreneurship and qualified senior unemployment. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, 2019.

FRANKL, V. E. **Man's search for ultimate meaning**. New York: Random House, 2011.

FRIGERIO, A. Teorias econômicas aplicadas ao estudo da religião: em direção a um novo paradigma?. **Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais**, v. 50, p. 125-144, 2000.

FILION, L. O planejamento do seu sistema de aprendizagem empresarial: Identifique uma visão e avalie o seu sistema de relações. **Revista de Administração de empresas**. Jul/set, 1991.

_____. Defining the entrepreneur. In: DANA, L. P. **World encyclopedia of entrepreneurship**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2021.

FRANK, R. H. **Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions**. New York: W. W. Norton, 1988.

FRIEDMAN, M. **Capitalism and Freedom**. Chicago: University of Chicago Press, 2016.

FUKUYAMA, F. **Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity**, New York: Free Press, 1995.

GAARDER, J.; HELLERN, V.; NOTAKER, H. **O livro das religiões**. São Paulo: Editora Companhia das Letras, 2005.

GABORA, L. Cultural focus: A cognitive explanation for the cultural transition of the Middle/Upper Paleolithic. **Proceedings of the 25th Annual Meeting of the Cognitive Science Society**, 2003.

GALEK, K.; FLANELLY, K. J.; ELLISON, C. G.; SILTON, N. R.; JANKOWSKI, K.R. Religion, meaning and purpose, and mental health. **Psychology of Religion and Spirituality**, v. 7, n. 1, p. 1, 2015.

GANS, J. S.; PERSSON, L. Entrepreneurial commercialization choices and the interaction between IPR and competition policy. **Industrial and Corporate Change**, v. 22, n. 1, p. 131-151, 2013.

GARCÍA-CABRERA, A. M.; GARCÍA-SOTO, M. G; DÍAS-FURTADO, J. Emprender en economías emergentes: el entorno institucional y su desarrollo. **Innovar: Revista de ciencias administrativas y sociales**, v. 25, n.57, p. 133-156, 2015.

GEERTZ, C. A religião como sistema cultural In: _____. **A interpretação das culturas**. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

GENNARI, A. M; OLIVEIRA, R. **História do pensamento econômico**. São Paulo: Saraiva, 2009.

GILDER, G. **Wealth and Poverty**. San Francisco: ICS Press, 1993.

GHURA, H.; HARRAF, A.; LI, X.; HAMDAN, A. The moderating effect of corruption on the relationship between formal institutions and entrepreneurial activity. **Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies**, 2019.

GINEVIČIUS, R. The effectiveness of cooperation of industrial enterprises. **Journal of Business Economics and Management**, n. 2, p. 283-296, 2010.

- GORDON, W. **Institutional economics**: The changing system. Austin: University of Texas Press, 1980.
- GORAYA, S. S. **How Does Caste Affect Entrepreneurship?: Birth Vs Worth**. GSE, Graduate School of Economics, 2019.
- GRANOVETTER, M. Ação econômica e estrutura social: o problema da imersão. **RAE eletrônica**, v. 6, n. 1, 2007.
- GREBEL, T. **Entrepreneurship**. Oxfordshire: Taylor & Francis, 2004.
- GUERRERO, M.; RIALP, J.; URBANO, D. The impact of desirability and feasibility on entrepreneurial intentions: A structural equation model. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 4, n. 1, p. 35-50, 2008.
- GUISADO-GONZÁLEZ, M; GUIASADO-TATO, M; FERRO-SOTO, C. Business strategy and enterprises cooperation agreements in research and development. **International Journal of Business Innovation and Research**, v. 7, n. 1, p. 1-22, 2013.
- HALL, R E.; JONES, C. I. Why do some countries produce so much more output per worker than others? *The Quarterly Journal of Economics*, v. 114, n.1, p. 83-116, 1999.
- HAREL, A. Under the cover of the kippah: on Jewish settlers, performance, and belonging in Israel/Palestine. **Journal of the Royal Anthropological Institute**, v. 25, n. 4, p. 760-777, 2019.
- HARRIS, S. **The end of faith**: Religion, terror, and the future of reason. New York: WW Norton & Company, 2005.
- HARTZ, Paula. **Shinto**. New York: Infobase Publishing, 2014.
- HE, B.; ALLISON-REUMANN, L.; BREEN, M. The politics of secular federalism and the federal governance of religious diversity in Asia. **Federal Law Review**, v. 46, n. 4, p. 575-594, 2018.
- HÉBERT, R. F.; LINK, A. N. **The entrepreneur**: mainstream views & radical critiques. Portsmouth: Greenwood, 1988.
- HENREKSON, M. Entrepreneurship and institutions. *Comp. Lab. L. & Pol'y J.*, v. 28, p. 717, 2006.
- HERMS, E. Virtue: A Neglected Concept in Protestant Ethics. **Research Institute of Working Paper**, v. 35, n.6, p. 481-495, 1982.
- HENTSCHKE, G. C.; CALDWELL, B. J. Entrepreneurial leadership. In: DAVIES, B. **The essentials of school leadership**, 2. ed. London: Sage, 2005, p. 145-159.
- HIDALGO, M. S. T. Relationship between entrepreneurial intention and positive education: Case of communication students. **Net Journal of Social Sciences**. V. 8, p. 21-28, 2020.

- HIRSCHFELD, M. L. **Aquinas and the market: Toward a humane economy**. Cambridge: Harvard University Press, 2018.
- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Amgh Editora, 2014.
- HMIELESKI, K. M.; ENSLEY, M. D. A contextual examination of new venture performance: Entrepreneur leadership behavior, top management team heterogeneity, and environmental dynamism. **Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior**, v. 28, n. 7, p. 865-889, 2007.
- HOBUSS, J (org.). **Ética das virtudes**. Florianópolis: Editora da UFSC, 2011.
- HODGSON, G. M. The Approach of Institutional. **Journal of Economic Literature**, v. 36, n.1, pp. 166–192, 1998.
- _____. The revival of Veblenian institutional economics. **Journal of economic issues**, v. 41, n. 2, p. 324-340, 2007.
- _____. The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. **Cambridge journal of economics**, v. 27, n. 2, p. 159-175, 2003.
- HOLMES JR, R. M., MILLER, T., HITT, M. A., & Salmador, M. P. The interrelationships among informal institutions, formal institutions, and inward foreign direct investment. **Journal of Management**, v.39, n.2, p.p.531-566, 2011
- HONGWEI, Y; GLANZER, P. L; JOHNSON, B. R; SRIRAM, R; MOORE, B. The association between religion and self-reported academic honesty among college students. **Journal of Beliefs & Values**, v. 38, n.1, p. 63-76, 2017.
- HOOGENDOORN, B. The prevalence and determinants of social entrepreneurship at the macro level. **Journal of Small Business Management**, v. 54, p. 278-296, 2016.
- HURSTHOUSE, R. **On virtue ethics**. Oxford: Oxford University Press, 1999.
- HWANG, H; POWELL, W. W. Institutions and entrepreneurship. In: ALVAREZ, S.A.; AGARWAL, R.; SORENSON, O. (Orgs.) **Handbook of entrepreneurship research: Interdisciplinary perspectives**. Boston: Springer, 2005. p. 201-232.
- IANNACCONE, L. R. Religious markets and the economics of religion. **Social compass**, v. 39, n. 1, p. 123-131, 1992.
- _____. Introduction to the Economics of Religion. **Journal of economic literature**, v. 36, n. 3, p. 1465-1495, 1998.
- IKEBUAKU, K.; DINBABO, M. Beyond entrepreneurship education: business incubation and entrepreneurial capabilities. **Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies**, v. 10, n. 1, p. 154-174, 2018.

IORIO, U. J. Dos Protoaustrícos a Menger: **Uma breve história das origens da escola austríaca de economia**. 1.Ed. E-book. São Paulo: LVM, 2017.

IRONS, W. Morality, religion, and evolution. In: RICHARDSON, W. M.; WILDMAN, W. (org.), **Religion and science: History, method, and dialogue**, New York: Routledge, 1996, 375-399.

_____. **Encyclopedia of Buddhism**. New York: Facts on Life, 2018

JACOBY, S. M. The new institutionalism: what can it learn from the old?. **Industrial Relations: A Journal of Economy and Society**, v. 29, n. 2, p. 316-340, 1990.

JAFARI-SADEGHI, V. Home Country Institutional Context and Entrepreneurial Internationalization: The Significance of Human Capital Attributes. **Journal of International Entrepreneurship**, v. 18, p. 165-195, 2019.

JOHNSON, G; KRAFT, S. E. (org.). **Handbook of indigenous religion (s)**. Brill, 2017.

JONER, H. **A filosofia da economia e o monopólio na segunda escolástica**. 2015. 91 f. Dissertação (Mestrado em Filosofia) - Unidade acadêmica de pesquisa e pós-graduação, Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, 2015.

JONES, C; PARKER, M; TEN BOS, R. **For business ethics**. Oxfordshire: Routledge, 2005.

JOSKOW, P. L. **New institutional economics: a report card**. ISNIE Presidential Address, 2004.

KAGAN, R. A.; SCHOLZ, J. T. The criminology of the corporation and regulatory enforcement strategies. In: HAWKINS, K.; THOMAS, J. (eds.). **Enforcing Regulation, Boston**: Kluwer Nijhoff, 1984. p. 352-377.

KALANTARIDIS, C; FLETCHER, D. Entrepreneurship and institutional change: A research agenda. **Entrepreneurship & Regional Development**, v. 24, n. 3-4, p. 199-214, 2012.

KEOWN, D. Origins of Buddhist ethics. In: SCHWEIKER, W. **The Blackwell Companion to Religious Ethics**, New Jersey: Wiley-Blackwell, 2005, p. 286-296.

KHALIL, M. H. **Islam and the fate of others: The salvation question**. Oxford: Oxford University Press, 2012.

KIBLER, E; KAUTONEN, T; FINK, M. Regional social legitimacy of entrepreneurship: Implications for entrepreneurial intention and start-up behaviour. **Regional Studies**, v. 48, n. 6, p. 995-1015, 2014.

KILBY, P. Hunting the heffalump. In: _____. **Entrepreneurship and Economics Development**, New York: Free Press. 1971, p. 1-40.

KIRZNER, I.M. **Discovery and the Capitalist Process**. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

- KLASS, M. **Ordered universes**: Approaches to the anthropology of religion. Oxfordshire: Routledge, 2018.
- KLEIN, P. G.; SYKUTA, M. **The Elgar companion to transaction cost economics**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2010.
- KLEIN, P. G. New institutional economics. In: BOUCKEART, B; GEEST, G. (orgs.) **Encyclopedia of law and economics Cheltenham**. Cheltenham: Edward Elgar, 2000, p. 456-489.
- KNACK, S.; KEEFER, P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. **The Quarterly journal of economics**, v. 112, n. 4, p. 1251-1288, 1997.
- KNACK, S.; ZAK, P. J. Building trust: public policy, interpersonal trust, and economic development. **Supreme court economic review**, v. 10, p. 91-107, 2003.
- KNOERR, H.; ALVAREZ, C.; URBANO, D. Entrepreneurs or employees: a cross-cultural cognitive analysis. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v. 9, p. 273-294, 2013.
- KOBAYASHI, A. SHINTOISM. **Journal of Dharma**, v. 26, n. 1, p. 87-95, 2001.
- KOENE, B; ANSARI, S. Entrepreneurs, institutional entrepreneurship and institutional change: contextualizing the changing role of actors in the institutionalization of temporary work in the Netherlands from 1960 to 2008. In: ERIM (ed.) **ERIM report series research in management**. The Netherlands: Erasmus University Rotterdam, 2013.
- KOSEC, K; MOGUES, T. Public goods provision in developing countries: a research agenda for New Institutional Economics. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M.M. **A Research Agenda for New Institutional Economics**. Oxfordshire: Edward Elgar Publishing, 2018.
- KOSLOWKI, P; HUBIG, C; FISCHER, P. **Business ethics and the electronic economy**. Berlin: Springer Science & Business Media, 2013.
- KRIPKA, R.; SCHELLER, M.; BONOTTO, D. L. **Pesquisa documental: considerações sobre conceitos e características na pesquisa qualitativa**. Atas CIAIQ2015, v. 2, 2015. Disponível em: <<http://proceedings.ciaiq.org/index.php/ciaiq2015/issue/view/4>>. Acessado em 25 abr. 2021.
- KRUGMAN, P. R.. **Economía internacional**: teoría y política. Saraiva Educação SA, 1996.
- KUCHAŘ, P. Entrepreneurship and institutional change. **Journal of Evolutionary Economics**, v. 26, n. 2, p. 349-379, 2016.
- KÜHLE, L. Concluding remarks on religion and state in the Nordic countries. **Nordic Journal of Religion and Society**, v. 24, n. 2, p. 205-213, 2011.

KULTULMUS, B. E. Informal institutional framework and entrepreneurial strategic orientation: the role of religion. **International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management**, v. 20, n.3, p. 160-174, 2016.

KURAN, T. Why the Middle East Is Economically Underdeveloped: Historical Mechanisms of Institutional Stagnation. **Journal of Economic Perspectives**, v. 18. n. 3, p. 71–90, 2004.

KURU, A. **Secularism and State Policies toward Religion**: The United States, France, and Turkey. Cambridge: Cambridge University Press, 2009.

LAMPTEY, J. T. **Never wholly other**: A Muslima theology of religious pluralism. Oxford: Oxford University Press, 2014.

LANDA, J. T. **Trust, ethnicity, and identity: beyond the new institutional economics of ethnic trading networks, contract law, and gift-exchange**. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994.

LAURES, J. **The political economy of Juan de Mariana**. New York: Fordham University Press. 1928.

LEIBENSTEIN, H. **General X-efficiency theory and economic development**. Oxford: Oxford University Press, 1978.

_____. Entrepreneurship and development. **The American Economic Review**, v. 58, n. 2, p. 72-83, 1968.

LEITE, E. F. **O fenômeno do empreendedorismo**. Saraiva Educação SA, 2017.

LEITE FILHO, T. G. **As religiões vivas I**: Hinduísmo, Taoísmo, Budismo e Islamismo. Rio de Janeiro: JUERP, 1994.

LE GOFF, J. **Lo maravilloso y lo cotidiano en el Occidente medieval**. México: Gedisa, 1986.

LEVY, G; RAZIN, R. Religious beliefs, religious participation, and cooperation. **American economic journal: microeconomics**, v. 4, n. 3, p. 121-51, 2012.

LINHARES, J. C. Justiça como virtude E Bem-estar. **Cadernos do PET Filosofia**, v. 4, n. 8, p. 46-51, 2013.

LIU, K; ASADY, A. A.; FU, K. How do foreign entrepreneurs adapt to local corruption norms in the Middle East? Institutional multiplicities and individual adaptation. **International Small Business Journal**, p. 1 - 45, 2005.

LOFLAND, J. **Social movement organizations**: Guide to research on insurgent realities. Piscataway: Transaction Publishers, 1996.

LUTZ, M. Explaining Anabaptist Persistence in the Market Economy: Past Paradigms and New Institutional Economics Theory. **Journal of Amish and Plain Anabaptist Studies**, v. 5, n. 2, p. 239-257, 2017.

MACINTYRE, A. C. **Dependent rational animals**: Why human beings need the virtues. Chicago: Open Court Publishing, 1999.

_____. **Depois da virtude**. Bauru: Edusc, 2001.

MACOURS, K. **Insecurity of property rights and matching in land rental markets in Latin America**. Berkeley: University of California Press, 2003.

MANDELL, A. J. Toward a psychobiology of transcendence: God in the brain. In: DAVIDSON, R. **The psychobiology of consciousness**. Boston: Springer, 1980. p. 379-464.

MANKIW, N. G. **Introdução à economia**. Cengage Learning, 2009.

MANONI, P; NÚÑEZ GAITÁN, A; SCHULER, I. **The Vatican Apostolic Library's Digital Preservation Project**. 2017.

MARCUS, C. Sacred Time, Civic Calendar: Religious Plurality and the Centrality of Religion in Ethiopian Society. **International Journal of Ethiopian Studies**, v.3, n.2, p. 143-175, 2008.

MARIANO, R. Efeitos da secularização do Estado, do pluralismo e do mercado religiosos sobre as igrejas pentecostais. **Civitas-Revista de Ciências Sociais**, v. 3, n. 1, p. 111-125, 2003.

MARINO JR., R. **A religião do cérebro**: as novas descobertas da neurociência a respeito da fé humana. Editora Gente, 2016.

MARSHALL, A. **Principles of Economics**. London: Macmillan.1890.

MATTHEWS, R. C. O. The Economics of Institutions and the Sources for Growth. **The Economic Journal**, Oxford, v. 96, n. 384, p. 903-918, 1986.

MCCLEARY, R. M. Salvation, damnation, and economic incentives. **Journal of Contemporary Religion**, v. 22, n. 1, p. 49-74, 2007.

MCCLEARY, R. M; BARRO, R. J. Religion and economy. **Journal of Economic perspectives** v. 20, n .2, p.49-72, 2006.

MCCLOSKEY, D. N. **The bourgeois virtues: Ethics for an age of commerce**. Chicago: University of Chicago Press, 2011.

MCNALLY, M. D. Religion as peoplehood: Native American religious traditions and the discourse of indigenous rights. In: JOHNSON, G; KRAFT, S. E. **Handbook of Indigenous Religion**. Brill, 2017. p. 52-79.

MELGES, F.; FIGUEIREDO NETO, L. F.; BENINI, E. G. A heterogeneidade e o pluralismo do institucionalismo: uma contribuição para o debate. **Interações (Campo Grande)**, v. 20, n. 2, p. 391-405, 2019.

MELÉ, D; CANTÓN, C. G. Human foundations of management. New York: Palgrave Macmillan, 2014.

MÉNARD, C; SHIRLEY, M. M. **A research agenda for new institutional economics**. Edward Elgar Publishing, 2018.

MICHAELIS, T. L; CARR, J. C; SCHEAF, D. J; POLLACK, J. M. The frugal entrepreneur: a self-regulatory perspective of resourceful entrepreneurial behavior. **Journal of Business Venturing**, v. 35, n. 4, 2020..

MICKIEWICZ, T; REBMANN, A. Entrepreneurship as trust. **Foundations and Trends in Entrepreneurship**, v. 16, n. 3, p. 244-309, 2020.

MILGROM, P. R.; NORTH, D. C.; WEINGAST, B. R. The role of institutions in the revival of trade: The law merchant, private judges, and the champagne fairs. **Economics & Politics**, v. 2, n. 1, p. 1-23, 1990.

MILLER, T; KIM, A. B.; ROBERTS, James M. 2018 Index of Economic Freedom: Washington, **The Heritage Foundation**, 2018. Disponível em: <https://www.heritage.org/index>. Acesso em: 15, abr., 2018.

MISES, L. V. **Human Action: A Treatise on Economics**. Scholar's Edition. Auburn: Ludwig von Mises Institute, 1998.

MISHRA, R. C. Moksha and the Hindu worldview. **Psychology and Developing Societies**, v. 25, n. 1, p. 21-42, 2013.

MITCHELL, W. C. **Business cycles and their causes**. Oakland: University of California Press, 1959.

MORAES, J. **A Evolução do Conceito de Virtude em Tomás de Aquino**. 2015. Tese (Doutorado em Filosofia) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2015.

MORAES, A. **Direito Constitucional**. 12^a ed. São Paulo: Editora Atlas, 2002.

MORSE, M. **Where God lives**. The science of the paranormal and how our brains are linked to the Universe. New York: Cliff Street Books, 2000.

MONK, R. C.; Hofheinz, Walter C.; Lawrence, Kenneth T. **Exploring Religious Meaning**. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1973.

MURPHY, N. C.; KALLENBERG, B.; NATION, M. T. **Virtues and practices in the Christian tradition: Christian ethics after MacIntyre**. Dayton: Religious Studies Faculty Publications, 2003.

MURPHY, A. E.; MURPHY, Fellow Emeritus Economics Antoin E. **Richard Cantillon: entrepreneur and economist**. Oxford: Oxford University Press, 1986.

NECK, C. P. "I think I can; I think I can": A self-leadership perspective toward enhancing entrepreneur thought patterns, self-efficacy, and performance. **Journal of Managerial Psychology**, v.14, n.6, p.477 – 501, 1999.

NELSON, R. H. The Theological Meaning of Economics. **Christian Century**, v. 110, n.23, p. 777-781, 1993.

NEE, V. The New Institutionalisms in Economics and Sociology. In: SMELSER, N.; SWEDBERG, R. (org.). **The Handbook of Economic Sociology**. Princeton: Princeton University Press, 2005.

NEWATEAD, T., MACKLIN, R., DAWKINS, S.; MARTIN, A. What is virtue? Advancing the conceptualization of virtue to inform positive organizational inquiry. **Academy of Management Perspectives**, v.32, n.4, p.p. 443-457, 2018.

NGUYEN, B., MICKIEWICZ, t.; Du, J. Local governance and business performance in Vietnam: The transaction costs' perspective. **Regional Studies** v. 52, n. 4, p 542-557, 2018.

NICHIFOREL, L; SCHANZ, H. Property rights distribution and entrepreneurial rent-seeking in Romanian forestry: a perspective of private forest owners. **European Journal of Forest Research**, v. 130, n. 3, p. 369-381, 2011.

NOGUERA, M; ALVAREZ, C; URBANO, D. Socio-cultural factors and female entrepreneurship. **International Entrepreneurship and Management Journal**, v.9, n.2, p. 183-197, 2013.

NOLTE, J. **The human brain**. Maryland Heights: Mosby/Elsevier, 1993.

NORENZAYAN, A. **Big gods**: How religion transformed cooperation and conflict. Princeton: Princeton University Press, 2013.

NORTH, D. C; **Institutions, Institutional Change, and Economic Performance**. 1. Ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1991A.

_____. **Institutions**. **Journal of Economic Perspectives** – v.5, n.1, p.p. 97-122, 1991B.

_____. Institutions, transaction costs and economic growth. **Economic inquiry**, v. 25, n. 3, p. 419-428, 1987.

_____. Institutions and economic growth: An historical introduction. **World development**, v. 17, n. 9, p.p. 1319-1332, 1989.

_____. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1994.

NORTH, D. C.; WEINGAST, B. R. Constitutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England. **Journal of economic history**, v. 49, n.4 p. 803-832, 1989.

NWANKWO, S; GBADAMOSI, A; OJO, S. Religion, spirituality and entrepreneurship: The church as entrepreneurial space among **British Africans**. **Society and business review**, v. 7, n.2, p. 149-167, 2012.

OAKLEY, J. Varieties of virtue ethics. **Ratio**, v. 9, n. 2, p. 128-152, 1996.

OLIVEIRA, S. L. **Tratado de metodologia científica: Projetos de Pesquisa**, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1999.

OSTROM, E. **Governing the Commons**. New York: Cambridge University Press, 1990.

_____. Collective Action and the Evolution of Social Norms. **Journal of Economic Perspectives**, v. 14, p.137–158, 2000.

OSTROM, E.; AHN, T. K. The meaning of Social Capital and its link to collective action In: SVENDSEN, G. T.; SVENDSEN, G. L. H. **Handbook of Social Capital: The troika of sociology, political science and economics**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2009, p. 17-35.

OWEN, S. The World Religions paradigm Time for a change. **Arts and Humanities in Higher Education**, v. 10, n. 3, p. 253-268, 2011.

PALAGASHVILI, L. Entrepreneurship, Institutions, and Economic Prosperity. In: BORDREAU, D. J. (org.). **What America's Decline in Economic Freedom Means for Entrepreneurship and Prosperity**, Canada: Fraser Institute, p. 3-35, 2015.

PANDEY, S., CORDES, J. J., PANDEY, S. K., WINFREY, W. F. Use of social impact bonds to address social problems: Understanding contractual risks and transaction costs. **Nonprofit Management and Leadership**, v.28, n. 4, 511-528, 2018.

PAPAGEORGIU, M. **Religion and Entrepreneurship: The Case of Muslim Minority in Thrace**. Working Paper, Democritus University of Thrace, 2012.

PARK, C. L. Religion and meaning. In: PALOUTIZAN, R. F., PARK, C. L. (orgs.) **Handbook of the psychology of Religion and Spirituality**. Guilford Press, 2013.

PATHAK, S; MURALIDHARAN, E. Informal institutions and their comparative influences on social and commercial entrepreneurship: The role of in-group collectivism and interpersonal trust. **Journal of Small Business Management**, v. 54, p. 168-188, 2016.

PEREIRA, A. P. M; POZZOBON, F; SOUSA, V. M. Empreendedorismo e Instituições: Uma Aplicação Com Modelos de Painel. **Economia**, v.1, n.1, 2016.

PERRIN, R. D. Religiosity and honesty: Continuing the search for the consequential dimension. **Review of Religious Research**, v. 41, n.4, p. 534-544, 2000.

PEYREFITTE, A. **A Sociedade de Confiança: Ensaio sobre a Origem e a Natureza do Desenvolvimento**. Rio de Janeiro: Instituto Liberal, 1999.

POLO, L. **Ética: hacia una versión moderna de los temas clásicos**. Madrid: Unión Editorial, 1996.

PONDÉ, J. L. "Instituições e mudança institucional: uma abordagem schumpeteriana." **Revista Economia**. v.6, n. 1, p. 119-160, 2007.

POWELL, W. Expanding the scope of institutional analysis. In: POWELL, W. W.; DIMAGGIO, P. J. **The new institutionalism in organizational analysis**, Chicago: CHigaco University Press, 1991, p. 183-203.

PROPERTY RIGHTS ALLIANCE. **The International Property Rights Index 2020**. Disponível em: <https://www.internationalpropertyrightsindex.org> (Acessado em junho, 2021).

RADHAKRISHNAN, S. **The Religion We Need**, London: Ernest Bennm 1928.

RAPPAPORT, R. A. **Ritual and Religion in the Making of Humanity**. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.

PYYSIÄINEN, I. Amazing grace: Religion and the evolution of the human mind. In: P. McNamara. **Where Man and God Meet: How the Brain and Evolutionary Sciences are Revolutionizing Our Understanding of Religion and Spirituality**. Westport: Praeger, 2006, p. 209-225.

RATZINGER, J.; OLSANSKY, J. A. **Introdução ao espírito da liturgia**. 2006.

RATZINGER, J. **Introdução ao Cristianismo**: Preleções sobre o Símbolo Apostólico. 8º Ed. São Paulo: Edições Loyola Jesuitas. 2015.

RICHTER, R. **Essays on new institutional economics**. Heidelberg: Springer, 2015.

ROBERTS, K A.; YAMANE, D. **Religion in sociological perspective**. Thousand Oaks: Sage Publications, 2015.

ROSSANO, M. J. The religious mind and the evolution of religion. **Review of general psychology**, v. 10, n. 4, p. 346-364, 2006.

ROTHBARD, M. N. **Economic thought before Adam Smith**: An Austrian perspective on the history of economic thought. 1. ed. Auburn: Edward Elgar Publishing, 1995.

ROUNDY, P. T.; FAYARD, D. Place-Based Advantages in Entrepreneurship: How Entrepreneurial Ecosystem Coordination Reduces Transaction Costs. **Journal of Behavioral and Applied Management**, v. 20, n. 2, p. 115-136, 2020

RUBEN, R. Can Religion contribute to Development? The road from 'truth' to 'trust'. **Exchange**, v. 40, n. 3, p. 225-234, 2011.

RUSUSUP, S; ISACSUP, F; CURETEANUSUP, R; CSORBASUP, L. Entrepreneurship and entrepreneur: A review of literature concepts. **African Journal of Business Management**, v.6, n.10, p. 5370 – 3574, 2012.

SACALOSKI, I. D. **Ética das Virtudes e Educação em Aristóteles**. 2015 Dissertação (Mestrado em Filosofia) - Universidade São Judas Tadeu, São Paulo, 2015.

SAMUELS, Warren J. The present state of institutional economics. **Cambridge Journal of Economics**, v. 19, n. 4, p. 569-590, 1995.

- SANGALLI, I. J.; STEFANI, J. Noções introdutórias sobre a ética das virtudes aristotélica. **CONJECTURA: filosofia e educação**, v. 17, n. 3, p. 49-68, 2012.
- SANTOS, W. M. **A Teoria Aristotélica da Virtude e da Justiça**. 2017. Dissertação (Mestrado em Filosofia) - Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2017.
- SCHMIDT, Serje; BOHNENBERGER, Maria Cristina. Perfil empreendedor e desempenho organizacional. **Rev. adm. contemp.**, Curitiba, v. 13, n. 3, p. 450-467, Set 2009.
- SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. Trad: L. Schlaepfer. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.
- _____. **History of economic analysis**. London: Allen & Unwin Publishers, 1954.
- SCOTT, W. R. **Institutions and organizations**. Foundations for organizational science. London: Sage Publication, 1995.
- SELL, A. P. F. **The great debate: Calvinism, Arminianism and salvation**. Eugene: Wipf and Stock Publishers, 1998.
- SEN, A. **On ethics and economics**. Oxford: Oxford University Press, 1999.
- SERAFIM, M. C. **Sobre esta igreja edificarei minha empresa: organizações religiosas e empreendedorismo**. 2008. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2008.
- _____. Capital Social. In: BOULLOSA, R. F. **Dicionário para a formação em gestão social**. Salvador: Ciags/Ufba, 2014.
- SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho científico**. Cortez Editora. Edição do Kindle, 2017.
- SHANE, S.A., VENKATARAMAN, S., The promise of entrepreneurship as a field of research. **Acad. Manag. Rev.** v. 25, n. 1, p. 217–226, 2000.
- SILK, M. Notes on the Judeo-Christian tradition in America. **American Quarterly**, v. 36, n. 1, p. 65-85, 1984.
- SILVA, E. M. Religião, diversidade e valores culturais: conceitos teóricos e a educação para a cidadania. **Revista de Estudos da Religião**, Vol. 2, p. 1-14, 2004.
- SILVA, L. D. R; DAMACENO, A. D; MARTINS, M. C. R; SOBRAL, K. M; FARIAS, I. M. S. Pesquisa documental: alternativa investigativa na formação docente. In: **Congresso Nacional de Educação**. 2009. p. 4554-4566.
- SILVA FILHO, E. B. **Institucionalismo econômico, modelos mentais e conformidade institucional**. 2011. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011.

SILVEIRA, D. As virtudes em Aristóteles. **Revista de Ciências Humanas**, v. 1, n. 1, p. 41-71, 2000.

_____. Relação de pertença entre ética e educação: o significado contemporâneo da ética aristotélica das virtudes. **Revista de Ciências Humanas**, v. 5, n. 5, p. 189-212, 2004.

SINGER, I; ADLER, C. **The Jewish encyclopedia**: a descriptive record of the history, religion, literature, and customs of the Jewish people from the earliest times to the present day. New York: Funk and Wagnalls, 1912.

SIRICO, R. A. **O chamado do empreendedor**. LVM Editora, 2019.

SISON, A. J. G.; FERRERO, I. How different is neo Aristotelian virtue from positive organizational virtuousness?. **Business Ethics: A European Review**, v. 24, p. 78-98, 2015.

SLOTE, M. Virtue ethics. In: LaFollete, H. (org.). **The Blackwell guide to ethical theory**. Oxford: Blackwell Publishing, 2000. p. 325-347.

SMITH, A. A Riqueza das Nações: Vol. I. LeBooks Editora, 2020

_____. **A Teoria dos Sentimentos Morais**. Trad: Lya Luft. São Paulo: WMF Editora, 2015.

SMITH, H. MERLE-SCOSS. **Religiões Do Mundo**, as. Editora Cultrix, 2000.

SMITH, A; KAMINISHI, M. Confucian entrepreneurship: Towards a genealogy of a conceptual tool. **Journal of Management Studies**, v. 57, n. 1, p. 25-56, 2020.

SOSIS, R. Religion and intra-group cooperation: Preliminary results of a comparative analysis of utopian communities. **Cross-Cultural Research**, 34, 70–87, 2000.

_____. Does religion promote trust? The Role of Signaling, Reputation, and Punishment. **Interdisciplinary Journal of Research on Religion**, v. 1, n. 7, p. 3 – 26, 2005.

STREHLE, S. **The Catholic roots of the Protestant gospel**: encounter between the Middle Ages and the Reformation. Boston: Brill, 1995.

SUZUKI, Y; MIAH, M D. Altruism, reciprocity and Islamic equity finance. **International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management**, v. 9, n.2, pp. 205-221, 2016.

SUZUKI, Y. A Post-Keynesian perspective on Islamic prohibition of Gharar. **International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management**, v. 6, n.3, pp. 200-210, 2013.

SNYDER, H. Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. **Journal of Business Research**, v. 104, p. 333-339, 2019

SROKA, W. Monaco. In: HOMER, DOBERT, H.; REUTER, L.P.; Von Kopp, B. The Education Systems of Europe. **Dordrecht**: Springer, 2007, p. 541-543.

STAAL, S; DELGADO, C; NICHOLSON, C. Smallholder Dairying Under Transactions Cost in East Africa. **World Development**, v. 25, n. 5, p. 779-794, 1997.

STARK, R. **The victory of reason**: How Christianity led to freedom, capitalism, and Western success. New York: Random House Incorporated, 2006.

STARK, R; IANNACCONE, L. Rational choice propositions about religious movements. **Religion and the Social Order A**, v. 3, p. 241-261, 1993.

SZTAJN, R. Law and Economics. In: ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. (orgs.) **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Elsevier, pp.74-83, 2005.

STOLZ, J. Salvation goods and religious markets: Integrating rational choice and Weberian perspectives. **Social compass**, v. 53, n. 1, p. 13-32, 2006.

SWEDBERG, Richard. **Principles of economic sociology**. Princeton: Princeton University Press, 2009.

_____. **Max Weber and the idea of economic sociology**. Princeton: Princeton University Press, 2018.

TANG, T. L. Money, the meaning of money, management, spirituality, and religion. *Journal of Management*, **Spirituality and Religion**, v. 7, n. 2, p. 173-189, 2010.

TAO, J. et al. A literature review on institutional change and entrepreneurship. **Open Journal of Business and Management**, v. 4, n. 04, p. 629, 2016.

TAWNEY, R. H. **Religion and the Rise of Capitalism**. Piscataway: Transaction publishers, 1998.

TAYLOR, M.C. **Critical Terms for Religious Studies**, Chicago: The University of Chicago Press, 1998.

TEMPERMAN, J. Religious Laws & The State. In: NIJHOFF, B. **State-Religion Relationships and Human Rights Law**. 2010, p. 171-201.

THOMAS, J.; INSOLL, T. **Ritual and Religion in the Neolithic**. Oxford: Oxford University Press, 2011.

THORAT, S; SADANA, N. Caste and ownership of private enterprises. **Economic and Political Weekly**, v. 44, n. 23, p. 13-16, 2009.

THORNTON, P. H.; RIBEIRO-SORIANO, D.; URBANO, D. Socio-cultural factors and entrepreneurial activity: An overview. **International small business journal**, v. 29, n. 2, p. 105- 118, 2011.

TILLICH, P. **Systematic Theology Vol. 1**, Chicago: University of Chicago Press, 1951.

TITMUSS, R. **The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy**. Crows Nest: Allen and Unwin Publishing, 1970.

- TOKAREV, S. A. **History of Religion**. Moscow: Progress Publisher, 1989.
- TREANOR, B. "Environmentalism and public virtue." **Journal of Agricultural and Environmental Ethics**, v. 23, n. 1, p. 9 – 28, 2010.
- TRIANDAFYLLIDOU, A. European Muslims: Caught between local integration challenges and global terrorism discourses. Istituto affari internazionali **Working Papers** 15, 2015.
- TOLBERT, P. S.; ZUCKER, L. G. The institutionalization of institutional theory. *Studying Organization*. **Theory & Method**. v. 1, p. 169-184, 1999.
- TONOYAN, V., STROHMEYR, R., HABIB, M., PERLITZ, M. Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies. **Entrepreneurship Theory & Practice**, v. 34, n.5, p. 803–830, 2010.
- TOMINIC, P.; REBERNIL, M.. Growth aspirations and cultural support for entrepreneurship. A comparison of post-socialist countries, **Small Business Economics**, v. 28, p. 239–255, 2007.
- TU, C; HWANG, S; WONG, J. How does cooperation affect innovation in micro-enterprises?. **Management Decision**, v. 52, n. 8, p. 1390 – 1409, 2014.
- TYRRELL, G. Christianity and the natural virtues. **The International Journal of Ethics**, v. 13, n. 3, p. 286-297, 1903.
- TZENG, C. A Review of Contemporary Innovation Literature: A Schumpeterian Perspective. **Innovation**, v. 11, n.3, p. 373-394, 2009.
- UNDERWOOD, A. C. **Shintoism**: The indigenous religion of Japan. Worcestershire: Read Books Ltd, 2013
- USUNIER, J; STOLZ, J. (org). **Religions as brands**: New perspectives on the marketization of religion and spirituality. Oxfordshire: Routledge, 2016.
- VAN GELDEREN, M.; KAUTONEN, T.; FINK, M. From entrepreneurial intentions to actions: Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. **Journal of Business Venturing**, v. 30, n. 5, p. 655-673, 2015.
- VARESE, F. The transition to the market and corruption in post-socialist Russia. **Political studies**, v. 45, n. 3, p. 579-596, 1997.
- VARIAN, H. R. **Microeconomia**: princípios básicos. 6ª ed. São Paulo: Campus, 2004.
- WEBLEN, T. The Limitations of Marginal Utility. **Journal of Political Economy**, v. 17, n. 9, p. 620-636, nov. 1909.
- _____. Why is economics not an evolutionary science?. **The quarterly journal of economics**, v. 12, n. 4, p. 373-397, 1919.

VILANOVA, L.; VITANOVA, I. The Power of Expressed Humility: Investors' Reaction to Humble Entrepreneurs. In: **Academy of Management Proceedings**. New York: Briarcliff Manor. Academy of Management, 2020..

WALLIS, J. J.; NORTH, D. Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970. In: ENGERMAN, S. L.; GALLMAN, R. E. (orgs.). **Long-term factors in American economic growth**. Chicago: University of Chicago Press, 1986, p. 95-162.

WANDINGER, N. We Forgive and Ask Forgiveness. In: THOMSON, C. (org.). **René Girard and Creative Reconciliation**. Lanham: Lexington Books, 2014, p.333-352.

WEBER, M. **A ética protestante e o espírito do capitalismo**. Trad. SZMRECSANYI, I.; SZMRECSANYI, T. São Paulo: Pioneira; Brasília: Editora UnB, 1981.

_____. **Ética econômica das religiões mundiais: Ensaio comparado de sociologia da religião**. Petrópolis: Vozes, 2016.

_____. **Sociologia das religiões**. São Paulo, Ícone, 2017.

WEBSTER, J; WATSON, R T. Analyzing the past to prepare for the future: Writing a literature review. **MIS quarterly**, v.26, n. 2, p. xiii-xxiii, Jun. 2002.

WEISNER, C. A new Era in Catholicism?. **Asian Horizons**, v. 9, n. 03, p. 518-526, 2015.

WELTER, F. Contextualizing entrepreneurship—conceptual challenges and ways forward. **Entrepreneurship theory and Practice**, v. 35, n. 1, p. 165-184, 2011.

WENJUN, Z. Christianity and the Theory of the Private Property Rights in the Modern Western Society. **Historiography Quarterly**, 2010.

WERNECK VIANNA, S. T. **Desenvolvimento econômico e reformas institucionais no Brasil: considerações sobre a construção interrompida**. 2007. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2007.

WILLIAMSON, O. E. Transaction cost economics: The comparative contracting perspective. **Journal of economic behavior & organization**, v. 8, n. 4, p. 617-625, 1987.

_____. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. **Journal of Economic Literature**, v. 38, pp. 595-613, set. 2000.

_____. **Transaction cost economics: The natural progression**. American Economic Review, v. 100, n. 3, p. 673-90, 2010.

_____. **The economic institutions of capitalism**. New York: Free Press, 1985.

WOODS JR., T. E. **How the catholic church built western civilization**. Washington: Regnery Publishing, 2005.

_____. **The Church and the Market: A Catholic defense of the free economy.** Lanham: Lexington Books, 2015.

WORLD BANK. **Doing business 2020.** The World Bank, 2019.

YAY, T; YAY, G G.; AKSOY, T. Impact of institutions on entrepreneurship: a panel data analysis. **Eurasian Economic Review**, v.8 , n.1, p. 131-160, 2018.

YU, F. An entrepreneurial perspective of institutional change, **Constitutional Political Economy**, v. 12, p. 217-236, 2001.

ZUCKER, L. G. Institutional theories of organization. **Annual review of sociology**, v. 13, n. 1, p. 443-464, 1987.

ZULIAN, A; MARIN, S. R; MARTINELLI JÚNIOR, O. Comportamento dos indivíduos e instituições: uma abordagem Vebleniana. **Economia e Sociedade**, v. 27, n. 2, p. 409-430, 2018.