

1 Introdução

O fomento ao crescimento forte e sustentado das exportações é certamente parte da trajetória de inserção internacional soberana de um país. Se este é um objetivo que tangencia questões de natureza macroeconômica, ele não prescinde, contudo, de um entendimento amplo sobre os aspectos microeconômicos ligados ao sucesso da exportação. Nesse contexto, a identificação de fatores críticos ao desempenho de exportação das firmas tem sido um alvo de crescente atenção (HAAHTI et al., 2005). A partir da identificação destes fatores e do seu impacto, é possível fornecer diretrizes valiosas para o desenho e implementação de estratégias de mercado e políticas públicas aos gestores e formuladores de políticas públicas (CAVUSGIL, 1984; SINGH, 2009).

1.1. Relevância

O fomento à competitividade das firmas nacionais é etapa necessária para a construção de um projeto de desenvolvimento econômico e social sustentável de um país. Trata-se, entretanto, de tarefa complexa, diante dos formidáveis desafios que as empresas e os governos têm enfrentado desde o início da década de 90. A globalização crescente de mercados e indústrias alterou radicalmente as condições competitivas em que as firmas operam (MACEDO-SOARES, 2011), e, se frequentemente traz oportunidades para as firmas, ao mesmo tempo não deixa de compor o elenco de desafios para as organizações contemporâneas (FREIXANET, 2011). Para Seringhaus & Rosson (1990), o crescimento do comércio internacional abre oportunidades para as firmas venderem seus produtos e serviços em outros países, mas, simultaneamente, expõe as firmas a uma competição maior nos mercados domésticos pelas importações e concorrência de produtos de subsidiárias estrangeiras, de modo que ao confinarem as suas atividades econômicas aos mercados domésticos, as empresas nacionais desgastarão sua vantagem competitiva. Nesse cenário, a internacionalização tem sido considerada não apenas uma alternativa à disposição das firmas, mas uma

condição necessária para a sua sobrevivência e sucesso (MAJOCCHI; BACCHIOCCHI; MAYRHOFER, 2005).

As teorias comportamentais de internacionalização de empresas sugerem que a exportação seria a primeira etapa de um processo gradual de aquisição, integração e uso de conhecimento sobre mercados e operações externas (JOHANSON; VAHLNE, 1977). A partir das experiências e do conhecimento oriundos da atividade exportadora, a empresa passaria, em etapas incrementais, a aumentar o seu comprometimento com a atividade internacional e os mercados estrangeiros. Ainda que a discussão sobre o processo de internacionalização das firmas tenha ganhado novas tintas desde a década de 90, com o advento das teorias sobre empreendedorismo internacional e das chamadas organizações “*born globals*” (OVIATT; MCDUGALL, 1994), e que extrapola o escopo desta tese, exportar é tradicionalmente a forma mais popular de ingresso nos mercados internacionais, principalmente porque envolve poucos recursos, menores riscos e permite maior flexibilidade estratégica e estrutural (LEONIDOU; PALIHAWADANA; THEODOSIOU, 2011), não só para as grandes como para as pequenas empresas (MAJOCCHI; BACCHIOCCHI; MAYRHOFER, 2005).

De fato, a inserção internacional das firmas é justificável tanto em bases nacionais como para o nível das firmas (LEONIDOU; KATSIKEAS, 2010). Do ponto de vista nacional, a atividade exportadora cria empregos, é um mecanismo de trocas entre os países, favorece o desenvolvimento de novas tecnologias e melhora os padrões de vida da população (LEONIDOU, KATSIKEAS, PALIHAWADANA, SPYROPOULOU, 2007). O incremento das exportações permite ainda ao país melhorar a balança comercial (DIAMANTOPOULOS; SCHLEGELMILCH; TSE, 1993).

A constatação dos benefícios macroeconômicos da exportação é acompanhada, paralelamente, de um consenso sobre a capacidade, do ponto de vista microeconômico, de que a atividade exportadora traga diversos benefícios para as firmas engajadas. As exportações permitem às firmas adquirir novas competências, as tornam mais sensíveis a diferentes estruturas de demanda ao lidar com diversos contextos culturais (Czinkota, 2002). Ainda nesta mesma linha, sob uma ótica da visão baseada em conhecimento (*knowledge based view*), para (MAJOCCHI; BACCHIOCCHI; MAYRHOFER, 2005), ao vender para mercados externos, a firma tem a oportunidade de internalizar novos

conhecimentos: ao se tornar familiar com diferentes regras de mercado, ganha conhecimento institucional; entrando em contato com clientes de diferentes gostos e preferências, adquire conhecimento de negócio, e, finalmente, ao desenvolver recursos e rotinas internas dedicadas a servir os mercados internacionais, obtém o conhecimento de internacionalização.

Soma-se a isso a constatação de que o desenvolvimento da habilidade da firma para sobreviver em cenários menos familiares é benéfico mesmo para a sua atuação no mercado interno (DURMUŞOĞLU et al., 2011) e que mesmo as atividades inovativas podem ser fomentadas, pela exigência de desenvolvimento de novos produtos e aperfeiçoamento dos existentes para atendimento das necessidades dos clientes externos (Seringhaus & Rosson, 1990).

Alguns números são capazes de dimensionar a importância econômica das exportações no mundo. No ano de 2010, as exportações mundiais atingiram a marca de US\$ 18,939 trilhões de dólares em bens e serviços, segundo dados da UNCTAD (UNCTADSTAT, 2012), valor correspondente a quase 30% do PIB mundial, e 30% maior que o PIB dos Estados Unidos, maior economia do mundo naquele ano. Trinta países respondem por 74% desse valor exportado, dentre os quais o Brasil ocupa o 22º lugar, representando pouco mais de 1,2% das exportações mundiais. É mister ainda destacar que, reflexo da crescente integração econômica entre os países, o valor das exportações mundiais aumentou 130% nos últimos dez anos.

Ainda que as exportações de serviços venham apresentando tendência de ascensão, especialmente ao longo da última década, quando o incremento observado foi de 220%, as exportações de mercadorias ainda respondem por mais de 80% do total de exportações mundiais (UNCTADSTAT, 2012). Diante disso, é fundamental que seja analisado, em separado, o fluxo externo de mercadorias, em que a concentração observada nos números agregados acima expostos é ainda mais evidente: 82,2% das exportações mundiais de mercadorias são concentrados em trinta países. Aqui se observa ainda um comportamento pouco melhor do Brasil, que ficou na 21ª posição dentre essas nações em 2010, com 1,33% de participação no total exportado mundial. Em 1950, o Brasil ocupava o 9º lugar neste ranking.

Análises adicionais dos dados publicados sobre o comércio exterior refletem uma tendência que vem sendo mais recentemente apontada na literatura: o

crescimento da influência das economias emergentes na economia mundial (LEE, 1991; WRIGHT et al., 2005). Demonstração irrefutável disso é o fato de que a China ocupa desde 2007 a posição de maior exportadora mundial de mercadorias. Nesta perspectiva, o bloco de países conhecido como BRIC respondeu por mais de 15,8% do valor de mercadorias exportado em 2010, quando em 2000 respondia por apenas 7% desse valor. Tratando especificamente do caso do Brasil, é oportuno observar que o país tem, em níveis agregados, o pior desempenho exportador dentre os BRIC.

Na tabela 1, é sumariada a evolução da participação nacional nas exportações mundiais de mercadorias, em comparação com outros casos internacionais, evidenciando o espaço que ainda existe para o desenvolvimento desse potencial no país. Apesar da constatação de que o valor das exportações brasileiras vem tendo acréscimo médio de 15,5% ao ano desde 2000, observa-se que essa cifra ainda se mantém inferior à observada em outras economias.

Tabela 1 Taxa média de crescimento anual das exportações de mercadorias no período – 2000 a 2010 – Países selecionados

País	2000 - 2010 (em %)
China	22,4
Índia	19,9
Rússia	17,7
Turquia	17,4
Chile	17,1
Brasil	15,5
Colômbia	14,7
Coréia do Sul	12,4
África do Sul	12,2
Argentina	11,9
Alemanha	10,3
Itália	8,1
México	7,0
EUA	6,6
Japão	6,3
França	6,2
Canadá	4,9
Reino Unido	4,9

Fonte: UNCTADSTAT (2012)

Além de o país estar evoluindo em termos de desempenho exportador em um passo mais lento que outras nações, outro aspecto que tem sido alvo de

discussões no período recente é a composição da pauta exportadora do país: em 2010, cerca de 34% do valor exportado foi composto por produtos agrícolas e 28% por combustíveis e produtos de mineração e apenas 35% das exportações nacionais foram de manufaturados. Na tabela 2, a trajetória recente da pauta de alguns países selecionados é sumariada.

Os números do Brasil merecem atenção, ainda que seja considerado que todos os países analisados, exceção feita à China, experimentaram redução na exportação de produtos industrializados. A questão da composição da pauta poderia ainda ser acomodada pela ressalva quanto às condições econômicas internacionais nos últimos anos que privilegiaram as exportações de *commodities*, tornando a variação desse grupo positiva quase que de forma generalizada entre os países. Se a questão da especialização regressiva da economia foge ao escopo desta tese, os dados evidenciam, no mínimo, que se encontra em curso um processo de fragilização do setor exportador industrial. Tal constatação fundamenta-se na observação do comportamento recente dos setores de mais alto dinamismo tecnológico, que não têm tido, de forma geral, crescimento de participação na pauta exportadora do Brasil.

Nesta breve análise, cabe ainda destacar mais uma característica do comportamento exportador brasileiro no período recente: reconhecidamente, as exportações brasileiras são bastante concentradas em um pequeno número de empresas. Em 2010, os dados oficiais da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio (SECEX/MDIC), unidade governamental que tem por competência a elaboração das políticas de comércio exterior e a regulamentação e execução dos programas e atividades relativas ao comércio exterior, indicaram que 21.918 empresas realizaram pelo menos alguma atividade de exportação durante o ano.

Tabela 2 Composição da pauta exportadora de países selecionados - 2000 a 2010 (em %)

País	Produto exportado	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Variação no período (%)
Brasil	Commodities	40,7	44,6	46,1	47,4	46,0	46,0	48,4	50,7	53,8	60,0	64,2	57,8
	Manufaturados	57,4	53,4	51,8	50,9	52,5	52,1	49,7	46,7	43,7	38,2	35,8	-37,6
Itália	Commodities	10,3	10,3	10,6	11,0	11,0	12,2	12,9	13,1	14,2	14,8	16,5	59,8
	Manufaturados	88,4	88,0	87,8	86,4	86,3	85,0	84,6	84,4	83,0	82,5	81,5	-7,9
Coréia do Sul	Commodities	10,1	9,9	8,3	8,3	8,9	9,2	10,8	11,0	13,4	11,2	12,5	24,0
	Manufaturados	89,9	90,1	91,6	91,7	91,0	90,8	89,2	89,0	86,5	88,8	87,5	-2,7
México	Commodities	16,4	14,8	15,6	18,5	20,0	22,7	24,1	24,7	26,7	24,8	25,0	51,8
	Manufaturados	83,5	85,1	84,0	81,4	79,9	77,0	75,6	71,7	72,9	74,7	74,5	-10,7
África do Sul	Commodities	55,5	55,1	53,9	52,7	52,5	54,9	57,1	59,0	57,2	59,3	57,9	4,5
	Manufaturados	43,0	40,2	44,5	46,0	45,5	43,8	41,6	39,8	41,1	39,1	39,2	-8,8
Reino Unido	Commodities	18,9	16,9	18,5	19,5	20,3	20,5	20,0	22,7	26,1	23,1	25,5	34,8
	Manufaturados	74,8	75,8	76,1	74,9	74,0	74,6	75,4	71,5	68,3	70,5	68,3	-8,7
EUA	Commodities	14,1	14,5	14,7	15,9	15,8	16,3	17,6	19,2	23,1	22,0	23,7	68,8
	Manufaturados	82,6	81,9	81,7	80,6	80,9	80,4	79,3	77,5	74,0	68,0	67,4	-18,5
Turquia	Commodities	17,6	17,3	15,0	15,1	14,6	17,3	18,0	18,0	20,3	22,2	20,9	18,6
	Manufaturados	81,2	81,7	83,8	83,6	84,4	81,4	80,8	80,9	78,7	76,6	77,7	-4,3
Rússia	Commodities	64,1	65,3	65,9	67,2	67,3	73,4	61,5	75,3	75,3	73,9	80,0	24,9
	Manufaturados	24,1	22,2	22,5	21,4	21,9	18,2	16,1	16,6	16,5	16,0	15,1	-37,5

País	Produto exportado	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Variação no período (%)
Japão	Commodities	2,7	3,3	3,0	3,0	3,2	3,8	4,7	5,4	6,6	6,6	6,5	138,0
	Manufaturados	93,8	92,7	92,9	92,9	92,6	91,8	90,6	89,7	88,7	87,5	88,3	-5,8
Alemanha	Commodities	9,1	9,5	9,4	8,9	9,2	10,2	11,1	10,8	11,5	11,2	11,5	26,5
	Manufaturados	83,6	86,5	87,1	84,0	83,5	86,0	84,9	82,5	81,9	81,4	81,8	-2,1
Índia	Commodities	36,6	35,6	37,5	37,0	37,5	40,5	42,0	44,5	44,5	38,9	45,4	24,1
	Manufaturados	61,4	61,4	60,1	61,5	61,3	58,4	57,0	54,4	53,9	56,7	54,6	-11,1
França	Commodities	16,9	16,2	16,6	17,1	17,2	18,0	18,7	18,7	20,3	19,0	19,4	14,7
	Manufaturados	80,9	81,7	81,4	80,8	80,8	80,1	79,3	79,0	77,4	78,5	78,2	-3,4
China	Commodities	11,8	11,4	10,2	9,4	8,6	8,1	7,5	6,9	7,0	6,4	6,5	-45,3
	Manufaturados	88,0	88,4	89,6	90,4	91,2	91,7	92,2	92,9	92,9	93,5	93,4	6,2
Canadá	Commodities	30,8	32,3	30,9	34,2	36,0	38,6	40,6	43,0	49,7	46,3	49,1	59,5
	Manufaturados	63,3	61,7	62,7	60,4	59,1	56,9	55,2	53,1	46,6	49,5	47,8	-24,4
Argentina	Commodities	66,3	66,3	68,5	71,0	69,7	67,8	66,5	67,4	67,1	66,4	66,0	-0,5
	Manufaturados	32,4	32,5	30,5	26,7	28,5	30,6	31,8	31,0	30,8	32,0	32,2	-0,6

Fonte: UNCTADSTAT (2012)

A tabela 3 apresenta a distribuição das empresas exportadoras brasileiras por porte, em termos de número de empresas e de valores exportados. Ainda que a distribuição por porte seja aparentemente equânime entre os quatro portes analisados – micro, pequenas, médias e grandes empresas, é oportuno destacar que o país tem muito mais empresas de pequeno porte que grandes empresas, o que evidencia a sub-representação delas no segmento das firmas exportadoras do país. Dados do Cadastro Central de Empresas do IBGE revelam que, em 2009, das mais de 4,6 milhões de empresas registradas no país, apenas 18220 eram empresas com mais de 250 funcionários. O exame da participação de cada um desses grupos de empresa em relação ao valor exportado pelo Brasil revela que quase 95% do valor exportado pelo país é atribuído a grandes empresas.

Tabela 3 Exportações por porte de empresa-2010

Por porte	Nº de Empresas		FOB (US\$ milhões)	
	Valor	Part %	Valor	Part %
Total geral	21.918	100,00	201.915	100,00
Micro-empresas	4.705	21,47	231	0,11
Pequenas empresas	5.445	24,84	1.734	0,86
Médias empresas	5.681	25,92	8.199	4,06
Grandes empresas	5.612	25,60	191.474	94,83
Pessoas físicas	475	2,17	278	0,14

Obs: O critério de porte utilizado foi o critério MDIC, disponível em <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=2241>

Fonte: SECEX/MDIC

Há assim um cenário em que o país, a despeito de estar registrando crescimento nas suas exportações de mercadorias, o faz em ritmo menor que outros países emergentes. Soma-se a isso a questão da concentração em um pequeno número de empresas de grande parte das exportações e a discussão sobre a primarização da pauta exportadora nacional. Se às exportações de produtos primários tem sido atribuído um papel importante na manutenção do saldo comercial brasileiro, a primarização relativa da pauta pode inserir na economia um risco potencial no longo prazo para a sedimentação de uma trajetória de desenvolvimento econômico sustentado do país.

Tal realidade não passou ao largo das preocupações dos formuladores de políticas públicas no país: o comércio internacional ganhou lugar não apenas nas discussões das lideranças empresariais e na academia, como também nas políticas

governamentais brasileiras (KOVACS, MORAES, OLIVEIRA, 2007). Desde 2003, todas as políticas governamentais de incentivo e fortalecimento à indústria nacional – a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), de 2004, a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), de 2008, e o Plano Brasil Maior (PBM), de 2011 - têm refletido no Brasil a estratégia de governos emergentes e desenvolvidos de incentivo às exportações.

O Plano Brasil Maior foi lançado em agosto de 2011 e contém medidas para o período 2011-2014. Diferentemente da PDP, o PBM propôs dez metas para a economia nacional, sendo que apenas uma delas refere-se explicitamente às exportações: “Diversificar as exportações brasileiras, ampliando a participação do país no comércio internacional”, com a meta quantificada para a participação do país em 2014 em 1,6% das exportações mundiais, mais ambiciosa que a anteriormente delineada na PDP. Ainda que o plano tenha, de forma geral, o conteúdo bastante voltado para a questão da inovação, os documentos disponibilizados publicamente pelo MDIC não evidenciam se o objetivo é apenas alcançar a meta de 1,6% com a manutenção da pauta exportadora observada em 2010 ou se a aferição da meta em 2014 vai ser feita também de forma qualitativa, avaliando a participação de produtos de maior valor agregado nas exportações do país.

Se os objetivos nacionais de expansão de exportações encontram amparo, como tratado, nos benefícios decorrentes da atividade internacional, não são escassas as discussões sobre a forma mais adequada para atingir a meta. É oportuno ressaltar que o aumento do valor total exportado pelo país em si não será suficiente para o cumprimento da meta, dado que ela é expressa em termos de participação no valor mundial: assim como em outras áreas, o Brasil corre o risco de ver o esforço governamental para fomento das exportações padecer da conhecida maldição da Rainha Vermelha de Lewis Carroll: “correr muito para ficar no mesmo lugar”.

Revela-se assim fundamental que o crescimento das exportações nacionais ocorra não apenas em relação à base nacional, mas também em relação ao ritmo da economia mundial. Isso pode ser alcançado de duas formas, basicamente, que podem ser combinadas entre si, em uma terceira via, dado que não são excludentes em termos de políticas públicas. A meta pode ser alcançada tanto pelo aumento do valor exportado pelas empresas que hoje já são exportadoras ou pela

expansão da base exportadora, que pode passar a contar com empresas que hoje ainda não realizam nenhuma atividade internacional de vendas.

Essas alternativas, ainda que bastante distintas em termos de concepção e implementação, possuem, entretanto, dois aspectos em comum. Um deles é a exigência de um entendimento mais preciso dos fatores influentes no desempenho exportador. Tal constatação evidencia que pesquisas que visem identificar os fatores influentes sobre desempenho exportador e as suas inter-relações podem ser úteis não apenas para maximizar os retornos das firmas que já são parte da base exportadora do país, mas também para delinear estratégias que permitam o início da atividade exportadora àquelas que já possuem condições de exportar, mas ainda não o fazem.

Outro aspecto comum às duas alternativas estratégicas é que ambas podem receber contribuições de atividades de apoio e promoção às exportações. Diferentes configurações dessas atividades já foram relatadas pelas pesquisas sobre o tema. Considerando o objetivo desta pesquisa, serão tratadas apenas das medidas públicas de apoio à exportação, ainda que em alguns países os programas contem com fundações privadas, existindo ainda as agências quase governamentais (AHMED, MOHAMED, JOHNSON; MENG, 2002; DIAMANTOPOULOS; SCHLEGELMILCH, 1993; SERINGHAUS ; BOTSCHEN, 1991), além dos organismos públicos voltados para a promoção de exportações e investimento.

À parte do debate sobre a pertinência de intervenção governamental nas atividades econômicas das firmas, quase todos os países desenvolvidos e em desenvolvimento fortaleceram o seu compromisso com a assistência à exportação e desenvolveram programas completos para aumentar a atividade exportadora das firmas sob sua jurisdição (GENÇTÜRK ; KOTABE, 2001; AHMED, MOHAMED; JOHNSON ;MENG, 2002; VOLPE MARTINCUS ; CARBALLO, 2010), e aumentaram os valores dedicados pelos governos a essas ações (FREIXANET, 2011). Nas últimas décadas, o número de agências de apoio à exportação triplicou no contexto do desenvolvimento de estratégias nacionais de exportações em todo o mundo (LEDERMAN; OLARREAGA; PAYTON, 2010).

A promoção às exportações é entendida como *“todas as medidas públicas que realmente ou potencialmente aumentam a atividade exportadora tanto sob um ponto de vista da firma, da indústria ou do país”*, usando a definição de

Seringhaus (1986). Na mesma linha de autores tradicionais do tema, como Diamantopoulos & Schlegelmilch (1993), os termos promoção, apoio ou assistência às exportações, assim como programas, serviços e instrumentos, serão utilizados como sinônimos nesse trabalho, devendo, como acima ressaltado, ter entendimento adstrito apenas às atividades públicas de apoio à exportação.

A despeito destas ações, as barreiras continuam existindo. Estas barreiras frequentemente são reputadas como responsáveis por permitir que potenciais exportadores de fato se engajem no processo, ou por interromper exportadores neófitos de continuar suas atividades no exterior, prejudicar o desempenho de exportadores estabelecidos e por limitar o avanço na expansão de empresas em estágios mais avançados de internacionalização (FRANCIS ; COLLINS-DODD , 2004; LEONIDOU ; KATSIKEAS, 1996). Ainda que seja considerada a etapa de menor comprometimento e risco na rota de expansão internacional da firma, a exportação exige diversos atributos organizacionais e comprometimento de recursos.

No Brasil, programas de apoio governamental às exportações não são uma novidade. Desde a década de 60 o país já havia organizado esforços governamentais com objetivo de incentivar as exportações pelas empresas nacionais (SHAPIRO, 1997). Mais recentemente, o programa “Brasil Exportador”, lançado em 2003, reunia mais de 50 programas governamentais de apoio aos exportadores, espalhados por diversos órgãos e ministérios envolvidos no tema. Segundo Pianto e Chang (2006), entretanto, estes programas careciam de maior articulação entre si, havendo em alguns casos superposição de objetivos. O programa que sucedeu o “Brasil Exportador” é a Estratégia Brasileira de Exportação 2008-2010 (EBE).

A EBE reúne ações que já se encontravam em andamento em 2008 e medidas que seriam implementadas pelo governo até 2010, agregando os vários instrumentos de apoio que o governo brasileiro disponibiliza ao exportador ou àquele que tenha potencial para exportar. Outra finalidade da EBE é informar ao setor privado e à sociedade de modo geral a respeito das iniciativas em curso para a promoção das exportações brasileiras. Entretanto, embora a iniciativa mais recente apresente avanços em relação ao programa anterior, para Kannebley, Sekkel, & Araújo (2010) ainda puderam ser detectadas na EBE duplicidades de esforços dos mais de 20 entes governamentais envolvidos em suas mais de 60

ações. Outro problema detectado pelos autores é que a Estratégia ressenete-se de um mal comum aos programas governamentais: a ausência de monitoramento dos resultados das ações, de modo que não há comprovação da efetividade, ao nível da firma, do gasto dos recursos destinados pela EBE – aproximadamente R\$ 9,3 bilhões.

Sintetizando o que foi exposto, o país apresenta na atualidade desafios complexos quanto à sua inserção externa, ligados a algumas questões centrais. Dentre elas, cabe destaque para a sua participação relativa nas exportações mundiais, principalmente quando comparado à evolução dos demais países que compõem o bloco dos BRIC. Deve ser adicionalmente enfatizada a questão da concentração, em termos de valor, das exportações nacionais em um número pequeno de empresas. Em terceiro lugar, há ainda o debate sobre a composição de sua pauta exportadora, em que a presença de *commodities* primárias vem aumentando de forma significativa no período recente, com queda de quase 22 pontos percentuais na participação dos bens manufaturados. Este tema é especialmente preocupante quando se observa que não há indicações no cenário macroeconômico mundial de que esse ciclo de valorização de *commodities* se reverterá no curto prazo, de modo que seus impactos sobre as exportações nacionais tendem a persistir.

Se já é sabido que todos os fatores desse processo não são controláveis pelo governo brasileiro, a literatura, como já evidenciado, registra que políticas governamentais podem ser influentes no desempenho de exportação das firmas. Considerando que os recursos governamentais são escassos e exigem o máximo de esforços para a melhor eficiência alocativa, a pergunta relevante, e objeto de estudo desta tese, é qual é o impacto dos programas governamentais de apoio à exportação sobre o desempenho exportador das empresas industriais brasileiras.

1.2. Definição do Problema

É mister evidenciar algumas características do caso nacional que são pano de fundo para a definição do problema objeto desta tese:

- O Brasil vivencia, na atualidade, uma janela de oportunidade em que o bom desempenho externo das *commodities* pode ser usado para

fomentar setores de maior valor agregado na estrutura produtiva nacional;

- Políticas públicas são reconhecidas pelo governo federal como instrumentos possíveis para expandir a participação do país nas exportações mundiais e, dessa forma, melhorar a competitividade da economia nacional;
- As empresas brasileiras ainda se deparam com diversos tipos de obstáculos em seu processo de internacionalização, que não apenas inibem a decisão de exportar como também interferem na sua decisão de abandonar a atividade exportadora após dificuldades na estreia; e
- A avaliação de impacto de programas de apoio à exportação se justifica pela necessidade de aprimorar o desenho destes programas, de adaptá-los às necessidades das empresas e de criar melhores procedimentos de implementação;

Isto posto, esta pesquisa busca, portanto, responder à seguinte questão, que é o problema de pesquisa e o seu objetivo final:

Qual o impacto sobre o desempenho exportador das empresas industriais brasileiras exportadoras decorrente da participação em programas governamentais de apoio à exportação?

1.3. Objetivos Intermediários

A presente pesquisa é dividida em etapas cujos resultados parciais permitem compor um quadro integrado e responder ao problema proposto, correspondendo aos objetivos intermediários abaixo elencados:

- Pesquisar na literatura:
 - Modelos que relacionem as esferas específicas de influência (programas de apoio governamental às exportações) e desempenho exportador das firmas;
 - Pesquisas anteriores teóricas e empíricas sobre programas de apoio governamental à exportação e o desempenho exportador; e
 - Definição de critérios de desempenho exportador.

- Construir uma base de dados em painel com todas as empresas exportadoras de bens do país no período compreendido entre 2000 e 2007, contendo informações sobre a demografia da empresa e sobre o desempenho exportador, além da indicação da participação nos programas que serão investigados;
- Investigar o perfil das firmas atendidas pelos programas governamentais de apoio à exportação no período 2000 e 2007;
- Construir, a partir da base de dados elaborada, medidas múltiplas de desempenho exportador que sejam capazes de refletir os resultados dos programas de apoio que se deseja investigar;
- Investigar se o impacto dos diferentes programas de apoio à exportação ocorre de forma homogênea entre os diversos indicadores de desempenho construídos;
- Comparar a partir da utilização de técnicas estatísticas de *propensity score matching* o desempenho exportador de firmas atendidas e não atendidas pelos programas de apoio à exportação que são aqui investigados.

1.4. Delimitação do Escopo do Estudo

Considerando a complexidade dos constructos que serão investigados neste trabalho e as inter-relações existentes entre eles, é necessário estabelecer um recorte que sirva para delimitar o estudo. Desta forma, a pesquisa é adstrita, fundamentalmente, à avaliação dos reflexos da participação em programas governamentais de apoio por firmas industriais exportadoras, segundo os diversos fatores que podem ser determinantes no seu desempenho exportador que já foram identificados na literatura.

O apoio à exportação pode ser oferecido de forma indireta às firmas, por meio de eliminação de requisitos burocráticos, financiamento à produção e políticas de apoio à inovação (DIAMANTOPOULOS ; SCHLEGELMILCH, 1993; LAGES ; MONTGOMERY, 2001), e por programas formulados especificamente para fomentar as exportações pelas empresas. Na seção 2.3.5 desta tese são discutidas as propostas de classificação de políticas de apoio à exportação já sugeridas na literatura. Nesta tese, serão investigados apenas os

programas diretos. Mesmo que programas de apoio à exportação possam ser oferecidos por entidades não governamentais e mesmo por estados e municípios (NAIDU et al., 1997), são analisados nesse trabalho exclusivamente três programas federais diretos de apoio à exportação: *Drawback*, o BNDES Exim e o Proex Financiamento, entre o período de 2000 e 2007.

Estes programas foram selecionados dentre as diversas iniciativas do governo federal brasileiro em decorrência da disponibilidade dos dados para a pesquisadora e também pela sua importância no contexto das políticas públicas nacionais: em 2007, a título de exemplo, 42% das exportações do Brasil em mercadorias, considerando o valor das operações, foi feito por empresas que foram apoiadas por pelo menos um dos programas.

A pesquisa desta tese foi realizada em empresas industriais brasileiras, definidas aqui como aquelas constantes da Classificação Nacional de Atividade Econômica versão 2.0 (CNAE), do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, seção “C”, que corresponde à indústria de transformação, entre as divisões 10 e 33. A opção por firmas industriais se justifica em função de três razões principais. Em primeiro lugar, pela importância da produção de tecnologia para a inserção externa do país e para o desenvolvimento econômico sustentado. Soma-se a isso o fato de que os três programas são primariamente voltados para a expansão do valor das exportações de produtos de maior valor agregado, como é exposto nas seções 2.3.6 a 2.3.8, e corroborado pelo fato de que as empresas industriais correspondem, em média, ao longo do período de análise, 84% do quantitativo de firmas apoiadas pelos programas. Finalmente, a existência de características bastante distintas entre a indústria e outras atividades econômicas que podem ser influentes no desempenho exportador das firmas poderia fazer com que uma comparação direta se tornasse de difícil operacionalização.

A investigação empírica teve como foco empresas industriais sediadas no Brasil e que participaram de pelo menos um dos três programas de apoio à exportação que são aqui investigados no período delimitado. Não foram consideradas *trading companies* e empresas sem fins lucrativos. Como o interesse específico desta tese é garantir que a pesquisa forneça *insights* sobre a internacionalização de empresas brasileiras, inicialmente optou-se pela exclusão de empresas que não fossem de capital majoritariamente nacional. Entretanto, na

análise dos dados foi identificado que um número não desprezível de empresas identificadas como multinacionais estrangeiras no Censo de Capital Estrangeiro do Banco Central do Brasil em 2000 foi apoiado por alguns dos programas investigados, de modo elas acabaram não sendo excluídas da população de interesse, uma vez que foi considerada interessante a oportunidade de pesquisar o apoio do governo brasileiro a firmas que não são nacionais.

A unidade de análise é a *firma*. Uma discussão mais aprofundada sobre a literatura publicada sobre a unidade de análise adequada para a investigação do desempenho exportador é feita na seção 3.3 desta tese.

Os dados utilizados compreenderam o período compreendido entre 2000 e 2007. A análise empírica contou com a associação de algumas bases de dados em um banco único. A primeira base usada é a de microdados da SECEX/MDIC, que possui dados de exportações anuais ao nível da firma em dólares norte-americanos desagregados por produto, identificado na base pelo código da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), e por país de destino. O valor da soma das exportações totais de mercadorias das firmas nacionais é confirmado pela comparação desses valores com os dados disponibilizados pelo Balanço de Pagamentos do Banco Central do Brasil (BCB), com a diferença anual não excedendo 1,29% em nenhum dos anos do período. Dessa forma, os dados aqui utilizados cobrem toda a população de exportadores brasileiros no período.

Além da base da SECEX, foram ainda incorporadas a base anual identificada da Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS/MTE) e o Censo de Capitais Estrangeiros do Banco Central do Brasil, além das bases que identificavam as firmas que foram apoiadas pelos três programas estudados.

Dado que o foco desta pesquisa é o estudo dos efeitos da participação em programas de apoio à exportação sobre o desempenho de exportação, não foram consideradas no trabalho empírico variáveis como estrutura, processos e cultura organizacional das empresas, as razões que levaram as empresas a se internacionalizar tampouco a explicação sobre o processo geral de internacionalização de empresas.

1.5. Contribuição da Pesquisa

A preocupação da academia com o desenvolvimento de métricas ligadas ao desempenho exportador tem ocorrido paralelamente ao aumento da importância das exportações para os países, sendo também um aspecto crítico para os governos e para as organizações (LAGES et al., 2009). Entender o desempenho exportador, entretanto, vai além do desenvolvimento de métricas e indicadores: é central compreender também quais são as esferas que possuem influência nesse desempenho e mensurar a direção e a magnitude dessas influências. A presente tese tem pelo menos cinco relevantes contribuições acadêmicas.

Em primeiro lugar, a realização de investigação empírica integrando promoção à exportação e desempenho exportador no contexto do Brasil, um país emergente. Em 1993, Diamantopoulos & Schlegelmilch afirmaram que mais de metade dos estudos sobre promoção à exportação havia sido feito nos EUA e no Canadá, refletindo a experiência desses países. Desde então, outros estudos empíricos contemplaram países emergentes e em desenvolvimento, como a Malásia (AHMED; JULIAN; MAJAR, 2006; AHMED et al., 2002), Turquia (DURMUŞOĞLU et al., 2011), Uruguai (VOLPE MARTINCUS ; CARBALLO, 2010b), Colômbia (VOLPE MARTINCUS ; CARBALLO, 2010c), Costa Rica (VOLPE MARTINCUS ; CARBALLO, 2011), Peru (VOLPE MARTINCUS ; CARBALLO, 2008), Chile (ALVAREZ et al, 2004; GELDRES WEISS et al., 2011; VOLPE MARTINCUS ; CARBALLO, 2010a) e Bangladesh (SHAMSUDDOHA; ALI; NDUBISI, 2009). Ainda assim, a ampliação dos *locus* geográficos de estudos continua a ser uma necessidade apontada pelos autores da área.

Exceção feita à Malásia, que ocupa o 23º lugar no ranking dos maiores exportadores mundiais, logo atrás do Brasil, nenhum desses países se assemelha ao Brasil em termos de representatividade no comércio mundial. Mesmo no caso de uma eventual comparação com o caso malaio, há que se ter em mente que se tratam de *locus* bastante distintos de pesquisa pela importância dos países na economia mundial, uma vez que o Produto Interno Bruto da Malásia foi em 2010 pouco mais que 11% do PIB brasileiro no mesmo ano.

Soma-se a isso o fato de que o estudo aqui realizado faz avanços metodológicos em relação ao trabalho de Ahmed et al.(2002) e de Ahmed et

al.(2006), evidenciados nesta mesma subseção. O primeiro artigo fez uma análise transversal do comportamento de 53 firmas malaias de quatro setores industriais, avaliando apenas o nível de conhecimento e uso dos programas entre as firmas. Ainda que esta abordagem tenha sido utilizada por um grupo considerável de autores, ela certamente está distante de ser um indicativo concreto do impacto dos programas públicos no desempenho exportador das firmas (FRANCIS ; COLLINS-DODD, 2004).

Neste ponto, é oportuno destacar a segunda contribuição desta tese. No presente trabalho, uma análise longitudinal é feita com 3566 firmas de 23 diferentes setores industriais distintos por meio de um painel desbalanceado. A necessidade de estudos empíricos longitudinais sobre o desempenho exportador não é comumente apontada apenas quando se trata do efeito de programas de apoio à exportação (CZINKOTA ; CRICK, 1995; FREIXANET, 2011; FRANCIS ; COLLINS-DODD , 2004; MAJOCCHI ET AL., 2005; SERINGHAUS, 1986), mas é também tida como um imperativo para o desenvolvimento das pesquisas em exportação em geral (LEONIDOU; KATSIKEAS, 2010; MATTHYSSENS; PAUWELS, 2001).

Outra contribuição é o desenho da metodologia de tratamento dos dados usados. Uma crítica já feita aos estudos existentes é quanto a não utilização de grupos de contraste para dividir as empresas analisadas em grupos com diferentes níveis de experiência exportadora (SERINGHAUS, 1986; DIAMANTOPOULOS ; SCHLEGELMILCH, 1993; FREIXANET, 2011) ou com diferentes indústrias e portes (FREIXANET, 2011), pois há indicações de que firmas com diferentes tamanhos e em diferentes estágios do seu processo de internacionalização podem potencialmente ter impactos diferentes pela participação em um mesmo programa (VOLPE MARTINCUS; CARBALLO, 2010a).

Em editorial recente do *Journal of International Business Studies*, um dos principais periódicos da área de Negócios Internacionais, (REEB; SAKAKIBARA; MAHMOOD, 2012) alertam para o problema de que os trabalhos na área frequentemente padecem do problema de endogeneidade, dado que grande parte dos autores não contempla no seu desenho de pesquisa o problema da não aleatoriedade do tratamento, uma vez que os indivíduos ou firmas que são estudados comumente se selecionam – ou não – para o tratamento. Como a pesquisa na área se preocupa basicamente em dar evidências sobre os

efeitos causais de algum fenômeno em particular, é um desafio para os pesquisadores desenvolver um método que melhor se aproxime de um experimento controlado. Uma das sugestões do editorial para superar esse problema é a utilização de abordagem do *matching*, usada nesta tese.

Usando a metodologias não-paramétricas de *matching*, as análises empíricas aqui realizadas são capazes de levar em consideração que as empresas capazes de ter acesso aos instrumentos de apoio à exportação tenham características distintas daquelas que não tiveram essa possibilidade, evitando assim comparar diretamente os grupos. A comparação é feita pela identificação dos grupos de empresas que teriam tido chances similares de acessar os instrumentos, para, na sequência, comparar aquelas que de fato usaram os instrumentos com aquelas que não o fizeram. O uso do *matching* evita o viés de seleção e permite que seja feito o controle por um conjunto de variáveis que envolvem, inclusive, o setor de atuação, o porte da firma e o nível de internacionalização, tratando ainda o problema causado pela impossibilidade de observar o desempenho para o caso de não recebimento de assistência pelas firmas que de fato foram apoiadas pelos programas.

Não foi identificado nenhum trabalho feito no Brasil com o mesmo objetivo e usando dados oficiais desagregados ao nível da firma, mas metodologias similares já foram utilizadas no contexto de outros países emergentes, como Uruguai (VOLPE MARTINCUS ; CARBALLO, 2010b), Colômbia (VOLPE MARTINCUS ; CARBALLO, 2010C) e do Chile (ALVAREZ ET AL, 2004; GELDRES WEISS ET AL., 2011; VOLPE MARTINCUS ; CARBALLO, 2010A). Dois avanços são feitos em relação a estes estudos. O primeiro é o uso de defasagens para analisar o desempenho exportador, uma vez que não se espera que o efeito da política se manifeste no desempenho econômico da empresa no mesmo ano em que foi utilizada pela empresa (SKARMEAS; KATSIKEAS; SCHLEGELMILCH, 2002). Tal cuidado foi observado por (FRANCIS; COLLINS-DODD, 2004), em um trabalho quantitativo feito com técnicas estatísticas mais simples, no caso a análise de correlações, que não elimina a possibilidade do erro tipo I. Ainda que Geldres Weiss et al. (2011) tenham tratado, usando a metodologia do *matching*, esta questão por meio do uso de indicadores objetivos de desempenho que se referiam ao período 2002 a 2005, a investigação do uso de apenas um instrumento de apoio à exportação em apenas um ano – 2002

– se constituem em diferenças relevantes entre aquele estudo e este trabalho. O segundo é a utilização de variáveis independentes exógenas, indicadoras para cada ano de participação das firmas nos programas. Com essa abordagem, é possível diferenciar os efeitos por ano. Esta é uma abordagem mais robusta que aquela que considera apenas a participação ou não da empresa, pois as estimativas capturam efeitos que possam ter ocorrido em um ano específico e que tenham afetado todas as empresas de forma semelhante.

Ainda no esteio da terceira contribuição, outros avanços apresentados seguem pela trilha dos aspectos metodológicos. Como destacam (VOLPE MARTINCUS; CARBALLO, 2010c), grande parte dos estudos feitos nos últimos anos contou com amostras muito reduzidas de firmas, o que resta por impactar algumas possibilidades de análise, como a avaliação de impacto dos diversos instrumentos de apoio à exportação de forma individual ou a utilização de técnicas estatísticas mais robustas. A abordagem de avaliação individual dos diferentes instrumentos revela-se interessante uma vez que, ao considerá-los de forma coletiva, como é feito em pesquisas com amostras menores, certamente são perdidos *insights* interessantes a respeito das diferentes modalidades de apoio, uma vez que algumas podem estar bem focadas e gerando bons resultados enquanto outras podem exigir remodelações ou mesmo novas condições de implementação.

Como exemplo de estudos acima mencionados, há (FREIXANET, 2011) com 272 empresas, de diversas indústrias da Catalunha, uma região espanhola; (GELDRES WEISS; ETCHEBARNE LÓPEZ; MEDINA, 2011), cuja amostra continha 73 pequenas e médias empresas de dois setores (agrícola e florestal) da região de La Araucária, no Chile; (SHAMSUDDOHA; ALI; NDUBISI, 2009) com 203 pequenas e médias empresas de três setores identificados apenas como “orientados para a exportação”; (DURMUŞOĞLU et al., 2011), cuja pesquisa contou com 143 firmas na Turquia, primariamente PME, de 21 setores diferentes; (LEONIDOU; PALIHAWADANA; THEODOSIOU, 2011), que analisou 218 firmas industriais do Reino Unido; (FRANCIS ; COLLINS-DODD, 2004), com pesquisa que envolveu 173 PME canadenses de setores de alta tecnologia; (AHMAD, 2010), com amostra de 54 firmas malaias e, finalmente, (SOUSA ; BRADLEY, 2009), que investigou 287 empresas de pequeno e médio porte de múltiplas indústrias da Irlanda.

A contribuição acadêmica final deve ser aqui destacada: o uso de medidas objetivas para avaliar o desempenho de exportação das firmas. Ainda que o uso de medidas perceptuais seja amplamente aceito na pesquisa sobre desempenho, alguns autores, como Diamantopoulos & Schlegelmilch (1993), já chamaram a atenção para a lacuna criada na literatura em decorrência de uma falta notável de indicadores objetivos de impacto. Os autores enfatizam a possibilidade de que os resultados obtidos nesses casos reflitam as diferenças nas percepções mais que as diferenças de desempenho das firmas, destacando ainda que as análises de impacto até então publicadas haviam sido predominantemente baseadas em medidas de opinião em detrimento de medidas de desempenho. Apesar de o trabalho dos autores ter interrompido a análise das pesquisas empíricas há mais de 20 anos, pode-se afirmar que as críticas feitas permanecem atuais. Majocchi et al.(2005) sugerem adicionalmente que estudos futuros poderiam complementar as medidas subjetivas de desempenho financeiro exportador com dados mais objetivos, derivados de fontes secundárias. Como não foram identificados estudos nacionais sobre desempenho exportador que usem como base dados objetivos, esta tese optou pelo uso destas medidas.

Analogamente, evidencia-se a existência de novas contribuições para os gestores das empresas envolvidas em atividades exportadoras ou para aqueles que se encontram na iminência de decidir ou não iniciar a exportação, uma vez que esta tese pode servir como subsídio de informações confiáveis sobre os impactos da adesão a programas governamentais de fomento às exportações. Dado que o contexto de estudo deste trabalho é composto por empresas de diferentes setores, a contribuição com *insights* confiáveis pode evitar que estas organizações deixem de operar, dado que os efeitos de uma incursão internacional mal sucedida tendem a fazer com que as firmas se abstenham de uma nova tentativa na atividade internacional.

Considerando que a pesquisa em Administração no Brasil historicamente tem sido marcada pelos poucos esforços dedicados a contribuições que sejam úteis para os gestores de políticas públicas, esta tese, ao incluir dentre os seus construtos de interesse o apoio governamental às exportações, pretende contribuir para o processo de tomada de decisão do Governo. Em primeiro lugar, com o desenvolvimento de um “olhar local” para a questão da internacionalização das empresas. Estudos que contribuam para o melhor entendimento do desempenho

exportador das firmas são necessários para que os governantes possam monitorar adequadamente os benefícios das estratégias adotadas, evitando assim que novos ciclos de investimentos, que ocorrem à custa de recursos sempre limitados, se iniciem repetindo falhas anteriores. De forma subjacente a esta preocupação, há ainda o interesse público no fomento às exportações e ao desenvolvimento das empresas exportadoras nacionais como propulsoras do desenvolvimento do país e da sustentabilidade do crescimento da economia.

1.6. Organização do estudo

Esta tese está organizada em cinco capítulos, dos quais o primeiro é esta introdução. No segundo capítulo é descrita a revisão da literatura realizada sobre três temas: abordagens teóricas sobre a internacionalização de empresas, fatores influentes sobre o desempenho exportador e, por fim, sobre o apoio à exportação, tema de interesse central desta pesquisa.

O capítulo seguinte é dedicado à discussão dos aspectos metodológicos, como o método da pesquisa, população e amostra, unidade de análise e delimitação temporal. É ainda discutida a técnica estatística empregada, ao que se segue o diagrama metodológico que direcionou a elaboração da tese, a formulação das hipóteses de pesquisa, a apresentação da operacionalização das variáveis e da forma como os objetivos intermediários estabelecidos foram cumpridos ao longo da tese. A exposição das limitações do método encerra o capítulo 3.

O capítulo 4 apresenta os resultados do estudo. São inicialmente feitas análises preliminares e, na sequência, são testadas as hipóteses propostas no capítulo 3.

O quinto capítulo conclui o trabalho, resumindo o estudo e indicando as suas principais conclusões e contribuições, além das implicações gerenciais e para os formuladores de políticas públicas. As referências bibliográficas usadas para a pesquisa e os apêndices encerram a tese.