

Universidade Federal de Pernambuco
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Departamento de Ciências Administrativas
Programa de Pós-Graduação em Administração

Brigitte Renata Bezerra de Oliveira

**Determinantes do Desempenho Exportador no
Agronegócio Brasileiro: Ambiente Institucional e
Características da Internacionalização das Firms**

Recife, 2015

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

CLASSIFICAÇÃO DE ACESSO A TESES E DISSERTAÇÕES

Considerando a natureza das informações e compromissos assumidos com suas fontes, o acesso a monografias do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco é definido em três graus:

- “Grau 1”: livre (sem prejuízo das referências ordinárias em citações diretas e indiretas);
- “Grau 2”: com vedação a cópias, no todo ou em parte, sendo, em consequência, restrita a consulta em ambientes de biblioteca com saída controlada;
- “Grau 3”: apenas com autorização expressa do autor, por escrito, devendo, por isso, o texto, se confiado a bibliotecas que assegurem a restrição, ser mantido em local sob chave ou custódia;

A classificação desta tese se encontra, abaixo, definida por seu autor.

Solicita-se aos depositários e usuários sua fiel observância, a fim de que se preservem as condições éticas e operacionais da pesquisa científica na área da administração.

Título da Monografia: Determinantes do Desempenho Exportador no Agronegócio Brasileiro: Ambiente Institucional e Características da Internacionalização das Firms

Nome do Autor: Brigitte Renata Bezerra de Oliveira

Data da aprovação: 26 de junho de 2015

Classificação, conforme especificação acima:

Grau 1

Grau 2

Grau 3

Recife, 26 de junho de 2015.



Assinatura do autor

Brigitte Renata Bezerra de Oliveira

**Determinantes do Desempenho Exportador no
Agronegócio Brasileiro: Ambiente Institucional e
Características da Internacionalização das Firms**

Orientador: Walter Fernando Araújo de Moraes, Ph.D.

Tese apresentada como requisito complementar para obtenção do grau de Doutor em Administração, área de concentração Gestão Organizacional, do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco.

Recife, 2015

Catálogo na Fonte
Bibliotecária Ângela de Fátima Correia Simões, CRB4-773

O48d Oliveira, Brigitte Renata Bezerra de
 Determinantes do desempenho exportador no agronegócio
brasileiro: ambiente institucional e características da internacionalização
das firmas / Brigitte Renata Bezerra de Oliveira. - 2015.
 215 folhas : il. 30 cm.

 Orientador: Prof. Walter Fernando Araújo de Moraes, Ph.D.
 Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal de
Pernambuco, CCSA, 2015.

 Inclui referências e apêndices.

 1. Concorrência internacional. 2. Agroindústria. 3. Exportação.
4. Empresas brasileiras. I. Moraes, Walter Fernando Araújo de
(Orientador). II. Título.

658 CDD (22.ed.)

UFPE (CSA 2017 –003)

Universidade Federal de Pernambuco
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Departamento de Ciências Administrativas
Programa de Pós-Graduação em Administração

Determinantes do Desempenho Exportador no Agronegócio Brasileiro: Ambiente Institucional e Características da Internacionalização das Firms

Brigitte Renata Bezerra de Oliveira

Tese submetida ao corpo docente do Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal de Pernambuco e aprovada em 26 de junho de 2015.

Banca examinadora:

Prof. Walter Fernando Araújo de Moraes, Ph.D., UFPE (orientador)

Prof. Jorge Manuel Teixeira Carneiro, Doutor, PUC-Rio (examinador externo)

Prof. Mário Henrique Ogasavara, Ph.D., ESPM (examinador externo)

Profa. Érica Piros Kovacs, Doutora, UFRPE (examinadora externa)

Prof. Marcos André Mendes Primo, Ph.D., UFPE (examinador interno)

A Bento e Márcio,
com todo amor.

Agradecimentos

Mais do que apenas agradecer aos envolvidos direta ou indiretamente na elaboração deste documento, lembro com carinho e gratidão daqueles que estiveram ao meu lado nos últimos anos de reflexões, trabalho e realizações, ainda que não formalmente citados neste espaço.

A Deus e aos anjos de luz.

Agradeço ao querido Amigo, Mestre e Orientador, professor Walter Fernando Araújo de Moraes. Sua inquestionável sabedoria, generosidade e dedicação ao exercício da educação são exemplos que carregarei sempre comigo. Seu inestimável apoio, sua sensibilidade e respeito em meus (diversos) momentos difíceis vividos nesta trajetória foram fundamentais para que eu cultivasse a perseverança. Minha sincera e eterna admiração.

Aos respeitosos membros da banca examinadora, pelas valiosas contribuições e por aceitarem avaliar a minha tese, Professores Jorge Manoel Teixeira Carneiro, Mário Henrique Ogasavara, Marcos André Mendes Primo e Érica Piros Kovacs. De modo geral, aos professores do PROPAD que tanto colaboraram com a minha formação.

Agradeço aos profissionais envolvidos no pré-teste do questionário, entre professores especialistas, executivos e colegas do curso, e às pouco mais de 200 empresas que responderam e participaram da pesquisa. Ao CNPq, no âmbito do Projeto Universal n. 480625/2010-7, pelo apoio financeiro concedido, sobretudo na fase de coleta de dados.

Aos queridos amigos da turma 7 do Doutorado, com quem compartilhei as alegrias e os sofrimentos desta caminhada, em especial, a Vivi e Yákara, pela amizade e pela torcida incansável. À amiga e comadre Érica, pelo carinho e pela inspiração do que foi o ponto de partida conceitual deste trabalho. Ao amigo André Callado pelo acolhimento e pelas duras e necessárias palavras em tantos momentos ao longo deste período.

Qualquer descrição será injusta para expressar meu amor e gratidão à minha família. Aos meus pais, Fátima e Janilton, por incessantemente acreditarem em mim; mãe, sua força nesta reta final foi maravilhosa. Aos meus tão amados irmãos, Miche, Léo e Emili e meus sobrinhos lindos João e Luan, obrigada pela ternura e pelo apoio. À querida Ritinha, pelas orações e pelo socorro carinhoso quando precisamos.

Ao meu amor Márcio, companheiro desta e de outras vidas, pela paciência e doce compreensão; Ao meu pequenino filho Bento, alegria maior que Deus poderia me dar, agradeço pelo seu sorriso banguelo e pela sua vozinha dizendo “mama”, pela realização plena e pelo amor puro que tanto me fortalecem. Obrigada pela certeza de que a vida vale a pena. Com vocês. Agora, com um pouco mais de tempo.

Resumo

A presente pesquisa tem como objetivo geral analisar o impacto das características do ambiente institucional e da internacionalização sobre o desempenho exportador em firmas do agronegócio brasileiro, especificamente nas indústrias do complexo soja e carnes, responsáveis, em 2014, por 49,4% das exportações do setor. O aporte teórico foi constituído por 4 (quatro) seções: (i) teorias organizacionais: contingencial e institucional; (ii) características da internacionalização das firmas: localização, aprendizagem, recursos tangíveis e intangíveis e agentes externos; (iii) desempenho exportador; (iv) proposição teórico-conceitual e hipóteses. A pesquisa caracteriza-se como neopositivista, quantitativa, do tipo descritiva e explicativa e de cunho retrospectivo. Os dados foram coletados por meio de *survey*, cuja amostra final foi composta por 194 (cento e noventa e quatro) respondentes válidos. Dado que não houve diferença estatisticamente significativa entre o padrão de respostas dos representantes de soja (108) e carnes (86), a amostra foi tratada de modo integrado. A análise e discussão dos dados compreende técnicas de estatística descritiva e inferencial, especificamente: análise fatorial confirmatória e modelagem de equações estruturais. O método de estimação utilizado foi o ADF, considerando a ausência de normalidade (em geral) nas distribuições de frequência dos indicadores de cada construto. Primeiramente, foram descritas as propriedades estatísticas das variáveis, considerando medidas de tendência central e testes de correlação. Em seguida, foram elaborados os modelos de mensuração, considerando a fundamentação teórica e os resultados originados da primeira rodada de análise. O ambiente institucional foi observado por meio de 03 (três) variáveis latentes: ambiente político-legal, ambiente econômico e ambiente setorial, em um total de 13 indicadores. As variáveis latentes do construto localização foram: vantagens locais (o que incluiu questões concernentes aos fatores internos da região), nível de competitividade e desvantagens locais associadas basicamente à infra-estrutura, em um total de 9 (nove) indicadores. Quanto ao construto recursos, formado por 12 (doze) indicadores, foi observado considerando sua tipicidade tangível, intangível e complementar. Destaca-se o elevado padrão ético e a ausência de oportunismo dos agentes externos, os quais foram observados por meio de: agentes formais e agentes confiáveis internacionais. Em seu turno, o desempenho exportador, foi basicamente modelado considerando apenas medidas como margem de lucro, rentabilidade, crescimento e receita. De modo geral, os resultados da análise fatorial confirmatória reforçaram as variáveis latentes identificadas. Destaca-se que o construto Aprendizagem não foi preservado na análise final, haja vista a baixa variância extraída do seu modelo de mensuração individual (o que poderia comprometer o ajuste do modelo amplo). Foram apresentados 5 (cinco) modelos de mensuração integrados, os quais subsidiaram o teste de 5 (cinco) modelos estruturais estimados separadamente, que demonstraram a relação preditiva do ambiente institucional, da localização (por meio das vantagens locais), dos recursos e dos agentes externos (por meio dos agentes confiáveis internacionais) e da combinação entre ambiente político-legal (independente), recursos e localização (mediadores) sobre o desempenho exportador, o que confirmou as hipóteses elaboradas.

Palavras-chave: Ambiente Institucional. Internacionalização. Desempenho Exportador. Empresas Brasileiras. Agronegócio.

Abstract

This research aims to analyze the impact of the characteristics of the institutional environment and internationalization on the export performance of Brazilian agribusiness firms, specifically from the industries of soy bean and meat, responsible in 2014 for 49.4% of exports in this sector. We seek to understand the nature of the relationship between them and presents explanatory models of performance. The theoretical framework consisted of four (4) sections: (i) organizational theories: contingency and institutional; (ii) firms internationalization features: location, learning, tangible and intangible resources and external agents; (iii) export performance; (iv) theoretical-conceptual proposition and hypotheses. The research is characterized as neo-positivist, quantitative, descriptive and explanatory type and retrospective nature. Data were collected through a survey whose final sample consisted of 194 (one hundred ninety-four) valid respondents. Since there was no statistically significant difference between the standard soy representatives of responses (108) and meat (86), the sample was treated in an integrated manner. Analysis and discussion of the data comprises techniques of descriptive and inferential statistics, specifically: confirmatory factor analysis and structural equation modeling. The estimation method used was the ADF, considering the absence of normality (in general) in the frequency distributions of the indicators for each construct. First, the statistical properties of the variables were described considering measures of central tendency and correlation tests. Then the measurement models were developed considering the theoretical basis and the results arising from the first round of review. The institutional environment was observed by three (03) latent variables: political and legal environment, economic environment and industry environment, for a total of 13 indicators. The latent variables construct location were: locational advantages (which included questions concerning the internal factors of the region), level of competitiveness and locational disadvantages associated primarily to infrastructure in a total of nine (9) indicators. How to construct resources, consisting of twelve (12) indicators was observed considering its tangible, intangible and complementary typicality. Noteworthy is the high ethical standard and the absence of opportunism from external agents, the optical sample, which were observed by means of: Formal agents and international reliable agents. In turn, the export performance, initially considered in the economic and general outlook was basically modeled considering only measures such as profit margin, profitability, growth and revenue. Overall, the results of confirmatory factor analysis reinforced the latent variables identified. It is noteworthy that the construct learning was not preserved in the final analysis, given the low variance extracted of their individual measurement model (which could compromise the extensive model adjustment). Were presented five (5) integrated measurement models, which subsidized the test of five (5) structural models. They demonstrated the predictive relationship of the institutional environment, the location (through locational advantages), resources and from external agents (through international reliable agents) and the combination of political and legal environment (independent), resources and location (mediators) on the export performance, which confirmed the elaborate hypotheses.

Key-words: Institutional Environment. Internationalization. Exporting Performance. Brazilian Firms. Agribusiness.

A sabedoria já existe em estado latente dentro de nossa consciência.

Buddha

Lista de Figuras

		Página
Figura 1 (1)	Evolução anual da balança comercial brasileira e do agronegócio: 1989-2015	20
Figura 2 (1)	Estrutura lógica da tese	29
Figura 3 (2)	Proposta de relação entre 3 (três) construtos	35
Figura 4 (2)	Síntese das variáveis consideradas no ambiente institucional	37
Figura 5 (2)	Evolução das decisões de modos de entrada.	44
Figura 6 (2)	Síntese das variáveis consideradas na internacionalização das empresas	54
Figura 7 (2)	Fatores explicativos das diferenças do desempenho organizacional	56
Figura 8 (2)	Síntese das variáveis consideradas no desempenho exportador	59
Figura 9 (2)	Síntese dos indicadores considerados na investigação	60
Figura 10 (2)	Condições de ocorrência da variável mediadora	62
Figura 11 (2)	Definição constitutiva e operacional das variáveis	63
Figura 12 (2)	Contribuições de Drazin e van de Ven (1985) para formas distintas de <i>fit</i>	68
Figura 13 (3)	Contribuições de Venkatraman (1989) para formas distintas de <i>fit</i>	69
Figura 14 (3)	Forma atribuída ao <i>fit</i>	70
Figura 15 (3)	Ambiente institucional, processo e desempenho	71
Figura 16 (3)	Desenho metodológico da pesquisa	77
Figura 17 (3)	Protocolo de elaboração da escala	79
Figura 18 (3)	Etapas empreendidas na análise dos dados	84
Figura: 19 (3)	Critérios de ajuste de modelos	88
Figura 20 (3)	Passos utilizados na implementação da SEM	90
Figura 21a (4)	Modelo-base de mensuração preliminar para o Desempenho Exportador	116
Figura 21b (4)	Modelo-base de mensuração preliminar para o Ambiente Institucional	117
Figura 21c (4)	Modelo-base de mensuração preliminar para Localização	117
Figura 21d (4)	Modelo-base de mensuração preliminar para Aprendizagem	118
Figura 21e (4)	Modelo-base de mensuração preliminar para Recursos	118
Figura 21f (4)	Modelo-base de mensuração preliminar para Agentes Externos	119
Figura 22 (4)	Roteiro para avaliação do grau de adequabilidade das propriedades psicométricas de construtos medidos reflexivamente.	121
Figura 23 (4)	Modelo do construto Ambiente Institucional (pós-estimação)	128
Figura 24 (4)	Modelos do Construto Localização: L#1 e L#2	131
Figura 25a (4)	Modelo de mensuração L#1 do construto Localização (pós-estimação)	132
Figura 25b (4):	Modelo de mensuração L#2 do construto Localização (pós-estimação)	132
Figura 26 (4)	Modelos de mensuração do construto Recursos: R#1 e R#2	135
Figura 27 (4)	Modelo de mensuração final do construto Recursos	138
Figura 28 (4)	Modelo de mensuração final do construto Aprendizagem	140
Figura 29a (4)	Modelo do construto Agentes Externos AG#1	142
Figura 29b (4)	Modelo do construto Agentes Externos AG#2	143
Figura 29c (4)	Modelo do construto Agentes Externos AG#3	143
Figura 30 (4)	Modelo do construto Agentes Externos (pós-estimação)	146

Figura 31 (4)	Modelo final do construto Desempenho Exportador	148
Figura 32a (4)	Modelos de mensuração M#1 e M#2	159
Figura 32b (4)	Modelos de mensuração M#3 e M#4	160
Figura 33c (4)	Modelo de Mensuração M#5	161
Figura 34 (4)	Modelo de mensuração M#1: Ambiente Institucional e Desempenho Exportador	162
Figura 35 (4)	Modelo de mensuração M#2: Localização e Desempenho Exportador	163
Figura 36 (4)	Modelo de mensuração M#3: Recursos e Desempenho Exportador	164
Figura 37 (4)	Modelo de mensuração M#4: Agentes Externos e Desempenho Exportador	165
Figura 38 (4)	Modelo de mensuração M#5: Agentes Externos e Desempenho Exportador	166
Figura 39 (4)	Modelo estrutura S#1 final: Ambiente Institucional e Desempenho Exportador	167
Figura 40 (4)	Modelo estrutura S#2 final: Localização e Desempenho Exportador	168
Figura 41 (4)	Modelo estrutura S#3 final: Recursos e Desempenho Exportador	169
Figura 42 (4)	Modelo estrutura S#4 final: Agentes Externos e Desempenho Exportador	170
Figura 43 (4)	Modelo estrutura S#5 final: Ambiente Político-legal, Recursos, Localização e Desempenho Exportador	171

Lista de Tabelas

		Página
Tabela 1 (1)	Exportação e participação relativa de países emergentes (em U\$ bilhões)	38
Tabela 2a (2)	Balança comercial brasileira 1993 - 2003 (em U\$ bilhões)	41
Tabela 2b (2)	Balança comercial brasileira 2004 - 2014 (em U\$ bilhões)	42
Tabela 3 (4)	Tamanho das empresas da amostra	93
Tabela 4a (4)	Grau de internacionalização das empresas da amostra: experiência internacional	94
Tabela 4b (4)	Grau de internacionalização das empresas da amostra: presença internacional	94
Tabela 4c (4)	Grau de internacionalização das empresas da amostra: exportação	94
Tabela 5 (4)	Principal mercado de destino (país) indicado pela amostra	95
Tabela 6 (4)	Principal influenciador da atividade exportadora	96
Tabela 7 (4)	Informações sobre os respondentes	96
Tabela 8 (4)	Recomendação à empresa acerca da exportação	97
Tabela 9 (4)	Medidas de tendência central das variáveis de Ambiente Institucional	99
Tabela 10 (4)	Correlações e propriedades estatísticas do Ambiente econômico	100
Tabela 11 (4)	Correlação bivariada entre os indicadores de Ambiente Político-legal	101
Tabela 12 (4)	Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Ambiente Político-legal	101
Tabela 13 (4)	Correlação bivariada entre os indicadores de Políticas Setoriais e Agrícolas	102
Tabela 14 (4)	Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Políticas Setoriais e Agrícolas	102
Tabela 15 (4)	Medidas de tendência central das variáveis de Localização	103
Tabela 16 (4)	Correlação bivariada entre os indicadores de Localização	105
Tabela 17 (4)	Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Localização	105
Tabela 18 (4)	Medidas de tendência central das variáveis de Aprendizagem	106
Tabela 19 (4)	Correlação bivariada entre os indicadores de Aprendizagem	107
Tabela 20 (4)	Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Aprendizagem	107
Tabela 21 (4)	Medidas de tendência central das variáveis de Recursos	108
Tabela 22 (4)	Correlação bivariada entre os indicadores de Recursos	109
Tabela 23 (4)	Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Recursos	109
Tabela 24 (4)	Medidas de tendência central das variáveis de Agentes Externos	111
Tabela 25 (4)	Correlação bivariada entre os indicadores de Agentes Externos	112
Tabela 26 (4)	Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Agentes Externos	113
Tabela 27 (4)	Medidas de tendência central das variáveis de Desempenho Exportador	113
Tabela 28 (4)	Propriedades estatísticas do Desempenho Econômico	114
Tabela 29 (4)	Propriedades estatísticas do Desempenho Geral	114
Tabela 30 (4)	Testes Alfa de Cronbach, Kaiser-Meyer-Olkin e Barlett's	120
Tabela 31 (4)	Análise fatorial da escala Ambiente Institucional	125
Tabela 32a (4)	Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Ambiente Institucional AI#1	126

Tabela 32b (4)	Estimativas de covariância entre as variáveis latentes do Ambiente Institucional	126
Tabela 32c (4)	Índices de ajuste do modelo do construto Ambiente Institucional	127
Tabela 33 (4)	Análise fatorial da escala Localização	129
Tabela 34a (4)	Coefficientes padronizados e significância dos componentes do construto Localização L#1	132
Tabela 34b (4)	Coefficientes padronizados e significância dos componentes do construto Localização L#2	132
Tabela 35 (4)	Estimativas de covariância entre as variáveis latentes em L#2	133
Tabela 36 (4)	Índices de ajuste dos modelos do construto Localização	133
Tabela 37 (4)	Análise fatorial da escala Recursos	134
Tabela 38a (4)	Coefficientes padronizados e significância dos componentes do construto Recursos R#1	136
Tabela 38b (4)	Coefficientes padronizados e significância dos componentes do construto Recursos R#2	136
Tabela 39 (4)	Estimativas de covariância entre as variáveis latentes	137
Tabela 40 (4)	Índices de ajuste do modelo do construto Recursos	137
Tabela 41 (4)	Análise fatorial da escala de Aprendizagem	139
Tabela 42 (4)	Coefficientes padronizados e significância dos componentes do construto Aprendizagem A#1	139
Tabela 43 (4)	Índices de ajuste do modelo do construto Aprendizagem	140
Tabela 44 (4)	Análise fatorial da escala Agentes Externos	141
Tabela 45a(4)	Coefficientes padronizados e significância dos componentes do construto Agentes Externos AG#1	144
Tabela 45b (4)	Coefficientes padronizados e significância dos componentes do construto Agentes Externos AG#2	144
Tabela 45c (4)	Coefficientes padronizados e significância dos componentes do construto Agentes Externos AG#3	144
Tabela 46 (4)	Estimativas de covariância entre as variáveis latentes	145
Tabela 47 (4)	Índices de ajuste do modelo do construto Agentes Externos	145
Tabela 48 (4)	Análise fatorial da escala Desempenho Exportador	146
Tabela 49 (4)	Coefficientes padronizados e significância dos componentes do construto Desempenho Exportador	147
Tabela 50 (4)	Índices de ajuste do modelo do construto Desempenho Exportador	147
Tabela 51 (4)	Testes de correlação entre os fatores da escala de ambiente institucional	149
Tabela 52 (4)	Testes de correlação entre os fatores da escala de localização	151
Tabela 53 (4)	Testes de correlação entre os fatores da escala de recursos	153
Tabela 54 (4)	Testes de correlação entre os fatores da escala de agentes externos	154
Tabela 55 (4)	Índices do Modelo M#1	162
Tabela 56 (4)	Índices do Modelo M#2	163
Tabela 57 (4)	Índices do Modelo M#3	164
Tabela 58 (4)	Índices do Modelo M#4	164
Tabela 59 (4)	Índices do Modelo M#5	165
Tabela 60 (4)	Índices do Modelo S#1	167
Tabela 61 (4)	Índices do Modelo S#2	168
Tabela 62 (4)	Índices do Modelo S#3	169
Tabela 63 (4)	Índices do Modelo S#4	170
Tabela 64 (4)	Índices do Modelo S#5	171

Lista de Abreviaturas e Siglas

ADF	<i>Asymptotically distribution-free method</i>
AFC	Análise Fatorial Confirmatória
AFE	Análise Fatorial Exploratória
AMR	<i>Academy Management Review</i>
ANOVA	Análise de Variância
APEX	Agência Brasileira de Promoção às Exportações
AVE	<i>Average variance extracted</i>
BRIC	Brasil, Rússia, Índia e China
BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CFI	<i>Comparative Fit Index</i>
<i>df</i>	<i>Degrees of freedom</i>
DWLS	<i>Diagonally weighted least squares method</i>
EUA	Estados Unidos da América
FMI	Fundo Monetário Internacional
FUNCEX	Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
GFI	<i>Goodness-of Fit Index</i>
GLS	<i>Generalized least squares method</i>
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IED	Investimento Estrangeiro Direto
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
JIBS	<i>Journal of International Business Studies</i>
JIM	<i>Journal of International Management</i>
MAPA	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
MDIC	Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
ML	<i>Maximum likelihood method</i> ou método da máxima verossimilhança
MPE	Micro e Pequena Empresa
MRE	Ministério das Relações Exteriores
NCM	Nomenclatura Comum do MERCOSUL
NFI	<i>Normed Fit Index</i>
OMC	Organização Mundial de Comércio
PICE	Política Industrial de Comércio Exterior
PROPAD	Programa de Pós-graduação em Administração UFPE
RBV	<i>Resource Based View of the Firm</i>
RMR	<i>Root Mean Square Residual</i>
RMSA	<i>Root Mean Square Error of Approximation</i>
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
SEM	<i>Structural Equation Modeling</i>
SFS	<i>Scale-free least squares method</i>
SH	Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias
TLI	<i>Tucker-Lewis Index</i>
UFPE	Universidade Federal de Pernambuco
ULS	<i>Unweighted least squares method</i>
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>
VD	Variável Dependente

VI	Variável Independente
Vlat	Variável Latente
VMed	Variável Mediadora
VMod	Variável Moderadora
WLS	<i>Generalized weighted least squares method</i>

Sumário

	página
1	Introdução 17
1.1	Contextualização da temática 17
1.2	Formulação do problema de pesquisa 21
1.2.1	Objetivo geral 24
1.2.2	Objetivos específicos 24
1.3	Características das indústrias selecionadas 25
1.4	Justificativa e relevância 26
1.5	Estrutura lógica da tese 29
2	Fundamentação Teórica 30
2.1	Teorias organizacionais: da contingencial à institucional 30
2.1.1	Mudanças recentes no ambiente institucional de países emergentes 37
2.1.2	Características do ambiente institucional brasileiro 40
2.2	Características da internacionalização das firmas 43
2.1.1	Localização 45
2.1.2	Recursos tangíveis e intangíveis 47
2.1.3	Aprendizagem 50
2.1.4	Agentes externos 53
2.3	Desempenho exportador das firmas 54
2.4	Proposição teórico-conceitual 59
2.4.1	Detalhamento dos construtos e seleção dos fatores 60
2.4.2	Hipóteses da pesquisa 64
2.4.3	Modelo teórico proposto 67
3	Procedimentos Metodológicos 74
3.1	Quadro de referência epistemológico e ontológico 74
3.2	Desenho metodológico da pesquisa 74
3.3	Delineamento da Pesquisa 77
3.1.1	Definição e operacionalização dos construtos 78
3.3.2	Unidade de análise: população e amostra 80
3.3.3	Método de coleta de dados 82
3.3.4	Método de análise de dados 84
4	Análise dos Resultados 92
4.1	Descrição do perfil da amostra 92
4.2	Propriedades estatísticas das variáveis 97
4.2.1	Ambiente institucional 98
4.2.2	Características da internacionalização 102
4.2.3	Desempenho Exportador 113
4.2.4	Avaliação das propriedades estatísticas das variáveis 115
4.2.5	Modelo base de mensuração 116
4.3	Propriedades psicométricas e validade dos construtos 119
4.3.1	Especificação dos construtos 123
4.3.2	Desempenho exportador 146
4.3.3	Testes de correlação 148

	Página	
4.4	Modelo de mensuração integrado	155
4.5	Modelo estrutural	166
4.6	Avaliação das hipóteses de pesquisa	171
5	Conclusão e Implicações	175
5.1	Sumário do estudo	175
5.2	Contribuições principais da pesquisa e implicações	179
	Referências	182
	Apêndice A: Eventos relativos ao ambiente institucional Brasileiro	203
	Apêndice B: Questionário de coleta de dados	206
	Apêndice C: Sistemas SH	211
	Apêndice D: Carta de apresentação da pesquisa	212
	Apêndice E: Correlação bivariada dos indicadores de ambiente institucional	213
	Apêndice F: Legenda dos códigos utilizados no modelo de mensuração integrado	214
	Apêndice G: Modelo de mensuração integrado	215

1 Introdução

Compõe este primeiro capítulo a contextualização da temática, a formulação do problema de pesquisa, os objetivos e a justificativa e a relevância do estudo, donde destacam-se suas principais contribuições.

1.1 Contextualização da temática

O processo de internacionalização das firmas¹ (JOHANSON; VAHNLE, 1977, 2009; KOVACS, 2009) e os fatores que influenciam seus resultados econômicos e financeiros (CARNEIRO, 2007; GAO *et al.*, 2010; ZOU; STAN, 1998;) são alvo de crescente interesse tanto no ambiente empresarial quanto acadêmico. A evolução observada na arena da economia mundial nos últimos anos continuamente exige um posicionamento diferenciado das empresas, dadas as possibilidades de ampliar as condições de vantagem competitiva ao considerar o ambiente internacional (JANSSON, 2010; KOTABE; HELSEN, 2000; ZOU; TAYLOR; OSLAND, 1998; YIP, 1995). Ao final do século XIX, já era crescente o número de países adotando a ideologia do livre mercado e, igualmente observada, a transferência dos centros de convergência econômicos para além dos países industrializados e desenvolvidos (GOVINDARAJAN; GUPTA, 2001). O mercado é atualmente caracterizado por sua amplitude geográfica e econômica, mediadas pela intervenção dos regimes nacionais e supranacionais a fim de promover objetivos políticos, sociais e culturais (DUNNING, 2010, p. 64). Há décadas, as oportunidades para a empresa internacional envolvem crescimento no número de empregos na economia doméstica e elevação no padrão de vida da população (LEVITT, 1983), maior tamanho de mercado, retorno sobre investimento, economias de escala e aprendizagem, além das vantagens de localização, permitindo à empresa a construção de *networks* (JOHANSON; VAHLNE, 2009) e o posicionamento junto a clientes e fornecedores críticos.

¹ Os termos “firma”, “empresa” e “organização” são utilizados de forma intercambiável ao longo do texto.

As economias emergentes apresentam-se, notadamente, como atores proeminentes neste cenário (GOLDMAN SACHS, 2013; HONG; WANG; KAFOUROS, 2015), posto o período de reestruturação político-econômica vivenciado (AULAKH; KOTABE, 2008; HOSKISSON; EDEN; LAU; WRIGHT, 2000; XAVIER, 2011). Neste mister, recentes estudos (ver: HONG; WANG; KAFOUROS, 2015; GAO; MURRAY; KOTABE; LU, 2010; PENG; WANG; JIANG, 2008; PENG; LEE; WANG, 2005) envidaram esforços em analisar as perspectivas da estratégia competitiva e da internacionalização das firmas e o papel do ambiente institucional de maneira integrada. Ademais, as pesquisas anteriores em negócios internacionais eram dominadas por abordagens sobre custos de transação e economia neoclássica (WILLIAMSON, 1979), porquanto as publicações recentes conferem status central às aplicações da teoria institucional (TIHANY; DEVINNEY; PEDERSEN, 2012).

De fato, as regras do jogo sofreram significativas transformações ao longo dos últimos anos (NORTH, 1990). As mudanças institucionais que emanam, sobretudo dos cenários políticos têm sido fundamentais para a integração dos mercados emergentes na economia global (AULAKH; KOTABE, 2008) e a modelagem das ações desenvolvidas pelas firmas. No tocante, as pesquisas são então orientadas por duas questões distintas, a saber: (PENG; WANG; JIANG, 2008): (i) quais os *drivers* da estratégia efetivamente adotada; e (ii) o que determina o sucesso neste novo padrão de competição.

Abordagens teóricas específicas são requeridas para explicar como as organizações em distintos contextos nacionais superam a pressão proveniente das alterações institucionais (AOKI, 2007; HENISZ, 2000), em especial na realidade dos países emergentes (AULAKH; KOTABE, 2008; CHITTOOR; RAY; AULAKH; SARKAR, 2008; CHUNG; BEAMISH, 2005; MALIK, 2008; PENG, 2003). Em tempo, muito embora não haja aceitação universal das nações que de fato assumem o *status* de emergente (CRITTENDEN; CRITTENDEN, 2010), os chamados “BRICS” (sigla que representa Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) figuram entre os mais relevantes países do grupo (OECD, 2013; GOLDMAN SACHS, 2013).

Há 3 (três) décadas, a configuração geopolítica e econômica desses países emergentes assumia um caráter diametralmente oposto (IPEA, 2013). O Brasil perdia-se em um momento de absoluta estagnação econômica na “década perdida” (PERRATON, 2009) e a Rússia recuperava-se do regime comunista pouco efetivo. Índia e China engatinhavam na busca pelo mercado externo e iniciavam modestas reformas institucionais a fim de abrir seu mercado às firmas capitalistas. Destaca-se que a crise imobiliária nos EUA em 2008, notadamente, abalou

os alicerces financeiros dos países desenvolvidos, o que evidencia o papel das nações emergentes como responsáveis pela retomada do crescimento econômico global (IPEA, 2013). Dados da Organização Mundial do Comércio (OMC) (2013) indicam que houve uma retração geral na ordem de 12% das exportações mundiais em 2009, comparado ao período de 2008, sendo 2,5% para o agronegócio e 15% para os produtos manufaturados. Em seu turno, dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) apontam que a política econômica do Brasil conseguiu minimizar, em diversas indústrias, o impacto negativo dessa crise (MDIC/SECEX, 2012, 2013).

As exportações no Brasil alcançaram o patamar de US\$ 225,1 bilhões em 2014 e 191,1 bilhões em 2015. A retração, na ordem de 20,4%, é atribuída ao recuo das cotações de *commodities* agrícolas e minério de ferro, em razão do menor dinamismo das economias avançadas, sobretudo da China, principal parceiro comercial do Brasil (MDIC/SECEX, 2016). Destaca-se que o movimento de desaceleração foi comum aos principais mercados em desenvolvimento. A participação relativa do país no volume de exportações mundial foi de 1,33% em 2013, 1,19% em 2014 e 1% e, 2015. A queda na participação levou o país perder posições no ranking dos maiores exportadores: ocupou a 22ª posição em 2013 e a 25ª posição em 2014 e em 2015. No caso de ser confirmada uma participação de 0,98% em todo o volume exportado em 2016, o Brasil cairá para a 29ª posição no ranking mundial de exportação.

Dos países emergentes, dados de 2015 indicam que China está na 1ª posição, com 12,4%, Rússia em 11ª e 2,06%, Índia em 19ª e 1,62% e África do Sul em 37ª e 0,49% (MDIC/SECEX, 2016). De acordo com recente relatório elaborado pelo Fundo Monetário Internacional (FMI), os obstáculos macroeconômicos brasileiros, como inflação crescente e reduzido espaço fiscal, aliados aos gargalos à produção, notadamente na área de infraestrutura, indicam que o Brasil teve, em 2015, a menor taxa de crescimento entre os principais mercados emergentes. Destaca-se que o movimento de desaceleração, porém, foi comum aos outros integrantes do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, à exceção da China) e dos principais mercados em desenvolvimento.

Em seu turno, o Brasil é reconhecidamente um país competitivo por meio de produtos provenientes do agronegócio. Dados indicam que 48,7% das exportações em 2014 e 45,6% em 2015 foram provenientes do setor (MAPA, 2016; MDIC/SECEX, 2016). O país consolida sua posição como um dos maiores produtores e exportadores de alimentos, sobretudo nas indústrias de açúcar e etanol, café, suco de laranja, carne, fumo e soja em grãos. Naquele ano, os setores com maior volume de exportações foram: (i) complexo soja (US\$ 31,4 bilhões); e

(ii) carnes (US\$ 16,4 bilhões). Ressalta-se que juntos esses setores responderam por 49,4% da pauta exportadora do agronegócio e 21,5% da brasileira, sendo 10,8% de soja e 6,3% de carnes. Estimativas do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA, 2016) indicam que produção de grãos deve aumentar 23% até 2021 e área de colheita será 9,5% maior que atual. Segue gráfico referente à evolução anual da balança comercial brasileira e do agronegócio (figura 1 (1)).

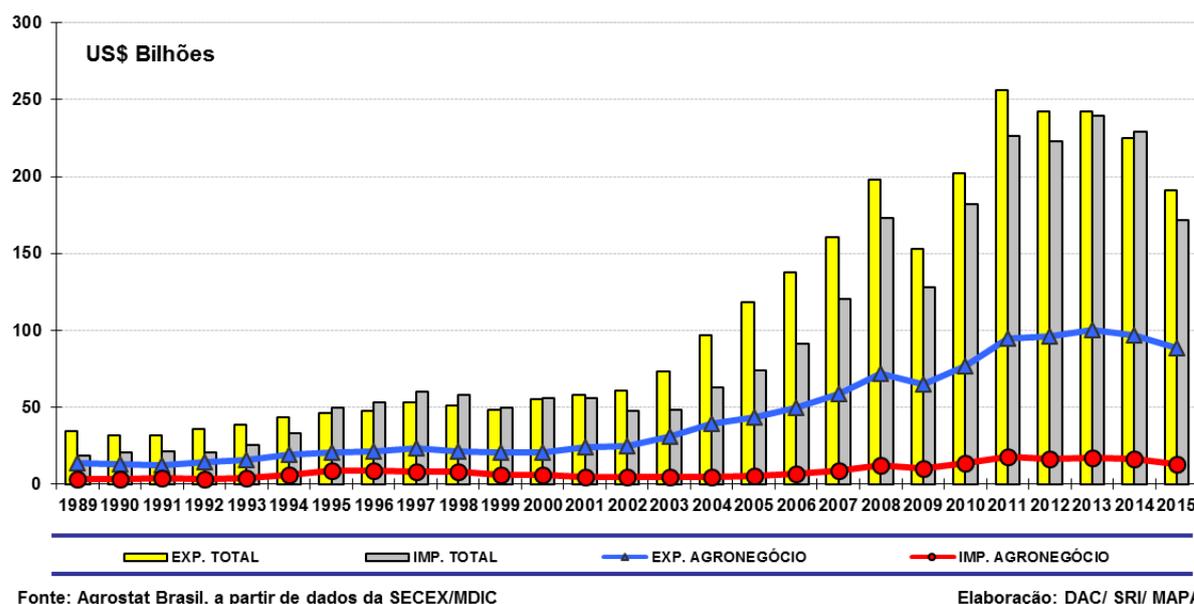


Figura 1 (1): Evolução anual da balança comercial brasileira e do agronegócio: 1989-2015.
 Fonte: MAPA/AgroStat Brasil (2016), a partir de dados da SECEX/MDIC.

A definição do termo agronegócio remonta à clássica obra de Davis e Goldberg (1957, p. 1-2), como a soma total das operações de produção e distribuição de suprimentos agrícolas; das operações de produção na fazenda; do armazenamento, processamento e distribuição dos produtos agrícolas e itens produzidos a partir destes. Notadamente, abrange os vínculos interorganizacionais da agricultura, deslocando a ênfase para além das fronteiras das propriedades rurais em uma análise sistêmica (LIMA, 2009), dentro de um ponto de vista econômico (BATALHA, 2002). No Brasil, o termo é aplicado em referência ao tipo especial de produção agrícola em larga escala, seja baseada no plantio ou na criação de rebanhos (CALLADO, 2006). Inclui ainda as indústrias (ver definição do termo em: PORTER, 1986) relacionadas às máquinas e aos equipamentos, aos abatedouros, às agroindústrias e ao transporte e distribuição.

É notável a força do setor na economia brasileira. Emerge neste cenário a importância do entendimento do desempenho exportador das firmas do agronegócio brasileiro na

competição internacional. Considerando (i) a importância das exportações na economia do país e (ii) a alavancagem do desempenho como um dos propósitos centrais das empresas, conforme defesa de Barney (2011), é relevante investigar as relações entre as características do ambiente institucional, sobretudo político e econômico, e da internacionalização das firmas e o desempenho exportador decorrente destas relações.

1.2 Formulação do problema de pesquisa

São explícitas as contribuições da teoria institucional ao estruturar formas de análise dos efeitos das instituições na economia nacional (XAVIER, 2011). Instituições significativamente moldam a estratégia das empresas (JEPPERSON, 1991; MEYER; ROWAN, 1992) e seu desempenho, quer estejam operando no mercado doméstico ou estrangeiro (HOSKISSON *et al.* 2000, WRIGHT *et al.*, 2005), devido ao seu papel proeminente inclusive em economias emergentes. Ressalta-se que é crescente a convergência acadêmica de que instituições formais e informais determinam os parâmetros norteadores do mercado competitivo (NORTH, 1990; PENG *et al.* 2015).

Instituições presentes no contexto brasileiro podem a impulsionar o desenvolvimento de ações pro desempenho superior das firmas. Argumenta-se que o comportamento de exportação e a internacionalização das firmas podem ser estimulados ou dissuadidos pelo ambiente institucional, haja vista os recentes apelos nacionais para promoção do produto brasileiro no mercado internacional, via agências como Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), Agência Brasileira de Promoção às Exportações (APEX), Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (FUNCEX), Políticas do MDIC e do Ministério das Relações Exteriores (MRE) etc. Destarte, pelo menos até 2014, o país presenciou a referida transição institucional internacional, ao figurar entre os mercados emergentes mais promissores (ver: GOLDMAN SACHS, 2013), representada não apenas pela presença de políticas do Governo voltadas ao aquecimento da economia, como questões cambiais e de concessão de crédito, mais igualmente de instituições intermediárias que visam impulsionar a produtividade das firmas.

Em consonância, no Brasil, diversas certificações são necessárias, sobretudo para as firmas que operam no agronegócio, i.e. sanidade animal, rastreabilidade, alimentação,

inspeção de produtos etc. (MAPA, 2013), o que confere papel significativo ao ambiente regulatório. No mercado internacional, o controle é ainda mais rígido, a partir da legitimação de certificadores como a certificação *GlobalGap*. Esta estabelece normas voluntárias para a certificação de produtos agrícolas no mundo, cujo referencial permite a cada parceiro da cadeia de fornecimento a possibilidade de posicionar-se no mercado e ao mesmo tempo respeitar as exigências dos consumidores, em termos de segurança, impacto ambiental, melhoria da utilização dos recursos naturais, redução no uso de agroquímicos etc. O procedimento para que firmas brasileiras operem por meio da exportação é complexo e minucioso, com uma série de documentos e ações pré-determinadas necessárias (MDIC, 2015).

Por sua vez, a internacionalização das firmas pode ser definida como a sequência de eventos ao longo do tempo (MELIN, 1992), os quais implicam em sua trajetória internacional (JOHANSON; VAHLNE, 1977, 2009). Em especial, a referida globalização e integração da economia aceleraram os processos de expansão internacional nas organizações (BARNEY, 2002; WILD; WILD; HAN, 2006). Não obstante, desde a década de 60 já era registrada a necessidade de comercialização de produtos e a movimentação de capital entre os países, donde se originaram teorias clássicas de internacionalização, tais como: o acompanhamento do ciclo de vida do produto (VERNON, 1966, 1979), o enfoque comportamental e incremental da Escola Nórdica de Negócios Internacionais (JOHANSON; VAHLNE, 1977, 2009), e, posteriormente nos anos 80, os determinantes da vantagem competitiva das nações (PORTER, 1989b). A partir dos anos 90, destacam-se as contribuições decorrentes de pesquisas sobre a *resource-based view* (RBV), a qual enfatiza os aspectos internos e idiossincráticos da empresa (WERNERFELT, 1984; BARNEY; 1991; PETERAF; 1993) como fundamentais para o sucesso na competição internacional (BARNEY, 2002; DHANARAJ; BEAMISH, 2003; SHARMA; ERRAMILI, 2004).

A partir da orientação deste *corpus* teórico, é possível que as evidências encontradas nas pesquisas brasileiras derivem da simples busca de convergência ao modelo ao invés da análise de possíveis divergências ou complementaridades. Ao revisar 94 (noventa e quatro) artigos publicados em anais de eventos e periódicos de reconhecida relevância no cenário nacional e internacional, Ogasavara e Masiero (2009) destacam que os modelos mais utilizados são os propostos pela Escola de Uppsala e o Paradigma Eclético, mas que há contradições aparentes na aplicabilidade para entendimento do contexto brasileiro. Adicionalmente, ainda que as teorias sejam consideradas por alguns autores como

incompatíveis entre si, conforme defende Rugman (2009), percebe-se a interseção de diversos conceitos-chave ou características centrais, tendo como base os textos seminais e artigos envolvendo a temática (KOVACS; MORAES; OLIVEIRA, 2011).

Neste trabalho, defende-se que: (i) as estratégias de internacionalização das firmas do agronegócio brasileiro são influenciadas pelas particularidades da localização e dos agentes externos e pelas características dos recursos internos e seus processos de aprendizagem; e (ii) há diferenças entre o contexto de países desenvolvidos e em desenvolvimento (DIMITRATOS, 2002) que influenciam essas estratégias. Tais particularidades e características se constituem em abordagens teóricas amplamente disseminadas na literatura acadêmica especializada, construindo um corpo de conhecimento consistente e de aplicabilidade empírica. Isto permite a discussão referente a importância do contexto externo *versus* o contexto interno em processos de internacionalização.

A questão geográfica já era reconhecida por Porter (1989, p.47), dado que um país oferece melhor ambiente para a competição em algumas indústrias do que em outras e o impacto da localização da empresa no país de origem pode levar a resultados diferentes no processo de internacionalização e por consequência em seu desempenho. Os agentes externos (KUADA; SORENSEN, 2000) são igualmente fundamentais para internacionalização das firmas. Percebe-se a influência de agentes como impulsionadores da internacionalização das empresas de países emergentes. Muitas vezes, a internacionalização não é uma escolha voluntária, mas pode ser a única alternativa para competição de forma globalizada (RICUPERO; BARRETO, 2007).

Ademais, os defensores da RBV apontam que as fontes de vantagem competitiva das firmas estariam primeiramente nos recursos (BARNEY, 1991, 2009; PETERAF, 1993; WERNERFELT, 1984) e competências essenciais (PRAHALAD; HAMEL, 1990) desenvolvidas e controladas pela firma e, de modo secundário, na indústria onde esta estivesse competindo. Ao contexto interno, acrescenta-se que a firma é constituída por processos cumulativos de aprendizagem em uma complexa rede de recursos, competências e de relacionamento (HEMAIS; HILAL, 2002; WELCH; LUORSTARINEN, 1988).

Dado que o sucesso remete à posição de vantagem competitiva e esta à ideia de desempenho superior (BARNEY, 2011), entender o contexto das estratégias de internacionalização bem sucedidas está em consonância com as preocupações da comunidade acadêmica. É notadamente um campo de pesquisa promissor e desafiador. Destarte, defende-se a tese de que o desempenho das empresas exportadoras varia em função do ambiente

institucional o qual estão inseridas, mediado pelas características da internacionalização das firmas. Em outras palavras, a proposição teórica do presente trabalho fundamenta-se na argumentação de que o desempenho econômico exportador é fruto da relatividade institucional (PENG; LEE; WANG, 2005) e de decisões e eventos acerca da trajetória internacional (KOVACS, 2009). Emerge a presente pergunta de pesquisa:

• **Qual o impacto das características do ambiente institucional e da internacionalização sobre o desempenho exportador de empresas brasileiras do agronegócio?**

A pergunta de pesquisa orienta, portanto, a identificação dos principais objetivos deste trabalho.

1.2.1 Objetivo geral

Analisar o impacto das características do ambiente institucional e da internacionalização sobre o desempenho exportador em empresas do agronegócio brasileiro.

1.2.2 Objetivos específicos

1. Descrever os construtos ambiente institucional, características da internacionalização e desempenho exportador das firmas em indústrias selecionadas do agronegócio.
2. Avaliar a magnitude do efeito e a natureza da relação entre os construtos nas indústrias selecionadas.
3. Analisar o impacto entre o ambiente institucional e o desempenho exportador, mediado pelas características da internacionalização das firmas.

1.3 Características das indústrias selecionadas

Conforme citado anteriormente, as indústrias do complexo soja e do complexo carnes respondem por percentual significativo da pauta exportadora do Brasil. A estimativa de produção da soja na safra 2014 foi de aproximadamente 90 milhões de toneladas, indicando um crescimento de 10,5% frente a 2013 (CONAB, 2014). Estimativas que convergem com projeções da ABIOVE (Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais) para 2020 sugerem uma produção entre 104,0 e 105,0 milhões de toneladas. Este aumento da produção deve ser respaldado pela combinação de expansão de fronteira em regiões onde ainda há terras disponíveis, ocupação de terras de pastagens e pela substituição de lavouras onde não há terras disponíveis para serem incorporadas (MAPA, 2014), apresentando um aumento de 27.736 ha em 2013 para 30.006 ha em 2014 (CONAB, 2014).

As projeções de consumo indicam que deve haver um grande aumento da demanda de soja no mercado internacional e no mercado interno, sobretudo por rações animais, como também, para a produção de Biodiesel, estimada, em 2013, pela Abiove em cerca de 10 milhões de toneladas. Estima-se que o consumo deve aumentar 19,4% até 2023. As exportações de farelo devem aumentar 12,2% entre 2013 e 2023 no período e as de óleo 9,4%. O consumo de farelo de soja deverá aumentar 28,1% nos próximos 10 anos e do óleo deve aumentar 23,5% (MAPA, 2014).

As projeções do mercado de carnes para o Brasil são promissoras. Entre os tipos de carnes, as maiores taxas de crescimento da produção no período 2013 a 2023 são a carne de frango, que deve crescer 3,9%aa, bovina 2,0%aa e suína 1,9%aa. Essas taxas correspondem a acréscimos na produção entre 2013 e 2023, de 46,4% na carne de frango, 22,5% na carne bovina e de 20,6% na carne suína. Sendo válido ressaltar que no ano de 2013 foi ultrapassada a meta de U\$ 6 bilhões estabelecida para as exportações brasileiras, superando os U\$ 5,8 bilhões de 2012. (MDIC, 2014). Projeções ainda indicam elevadas taxas de crescimento para os três tipos de carnes analisadas, o que será favorável às exportações brasileiras. A taxa de crescimento médio anual prevista para carnes é de 2,5%, 2,6% e 1,6% para bovina, suína e frango, respectivamente, tendo como principais países importadores: Rússia (bovina e suína) e Arábia Saudita (frango) (MAPA, 2014).

A próxima seção refere-se à justificativa e à relevância da pesquisa.

1.4 Justificativa e relevância

O estudo das estratégias internacionais das firmas situadas em países emergentes (HOSKISSON; EDEN; LAU; WRIGHT, 2000) deve assumir bases conceituais próprias, face aos desafios propostos pelo recente formato da liberalização econômica mundial e a influência do contexto institucional em seu desempenho (AULAKH; KOTABE, 2008; CRITTENDEN; CRITTENDEN, 2010). A aplicabilidade limitada das teorias existentes para os países em desenvolvimento deriva, parcialmente, da omissão do reconhecimento do contexto das atividades (KUADA, SORENSEN, 2000, p.181), o que vai ao encontro da necessidade de institucionalização de modelos mais adequados à realidade dos países emergentes (CHILD, RODRIGUES, 2005). Em geral, estes países são entrantes tardios no comércio internacional e apresentam desvantagens competitivo-econômicas óbvias. Ressalta-se que a maioria das operações brasileiras no mercado internacional concentra-se na exportação em detrimento de outros modos mais complexos como *joint ventures* ou *greenfield ventures*.

Defende-se que o ambiente institucional deve ser tratado como agenda de pesquisa *sine qua non* nos estudos acerca das ações da firma, o que corrobora Kumar, Mudambi e Gray (2013). Para os autores, as instituições e sua dinâmica de evolução são fortes fatores que apoiam o aumento da competitividade dos mercados emergentes. Suscita, portanto, a importância de contextualizar plenamente o fenômeno da internacionalização, a partir da configuração das relações entre as empresas e as instituições presentes no meio que estas estão inseridas (CLEGG, 1998). Nas economias emergentes, a integração à economia global e a competitividade internacional são necessárias para atalhar a estagnação e o decorrente declínio econômico, tornando-se, portanto, objetos inquestionáveis de discussão no âmbito institucional (PERRATON, 2009).

Dado que desempenho superior das firmas resulta de políticas públicas e privadas, individuais e coletivas, e não dependem exclusivamente da excelência de sua gestão de recursos ou atributos presentes na indústria (PENG; LEE, WANG, 2005; PENG; WANG; JIANG, 2008) cabe aos pesquisadores envidar esforços no sentido de identificar possíveis paradigmas que tratem as características nacionais como estimulantes da competitividade internacional das firmas. Diante do quadro, é notadamente relevante ampliar, inclusive, a reflexão de Porter (1989b, p. 19) para buscar características decisivas de uma nação que permitem às suas empresas criar e manter a vantagem competitiva em determinados campos, considerando, além dos determinantes da indústria, as variáveis do ambiente institucional.

O estímulo para a alavancagem dos negócios internacionais vem ocorrendo com acentuada intensidade no Brasil, notadamente a partir da década de 90. A internacionalização de firmas brasileiras tem sido destaque entre os acadêmicos na busca por entender os fatores que direcionam seus investimentos no mercado internacional (OGASAVARA; MASIERO, 2009). Os axiomas fundamentais norteadores do presente trabalho residem: (i) na percepção das empresas do quão a internacionalização faz parte de sua estratégia de crescimento (JOHANSON; VAHLNE, 1977, 2009; MELIN, 1992); (ii) na importância das atividades internacionais para a economia do país (HENISZ, 2004; HOSKISSON; HITT; WAN; YIU, 1999); e (iii) no argumento de que melhorar o desempenho econômico é um dos intuitos essenciais das empresas (RUMELT, 1974, BARNEY, 2011).

Aliado a isso, faz-se necessário mencionar a ainda contemporânea agenda proposta por Rumelt, Scheldel e Teece (1997, p. 39-47), a qual ressalta o questionamento acerca dos determinantes do sucesso ou fracasso da firma na competição internacional. Igualmente, este estudo está em consonância com as propostas para o campo da administração estratégica, elaboradas Hoskisson, Hitt, Wan e Yiu (1999, p. 444-445), donde é ressaltada a importância da globalização e do contexto institucional das pesquisas em estratégia, a partir de múltiplos paradigmas teóricos. Ressalta-se ainda que as pesquisas em negócios internacionais necessariamente requerem atenção às características institucionais que alteram, por exemplo, os custos de operações nas atividades de produção e comercialização de uma forma específica em uma nação em relação à outra (HENISZ, 2004). E desta maneira, portanto, o desempenho é afetado.

Adicionalmente, estudos que buscam compreender a dinâmica das variáveis institucionais são basicamente voltados ao entendimento de multinacionais ou corporações; pouca ênfase é dada as exportações. A realidade das economias emergentes pode mostrar-se diferenciada quando comparada com aquelas provenientes de países desenvolvidos e objeto de estudo de grande parte da literatura especializada (AULAKH; KOTABE; TEEGEN, 2000; KUADA; SORENSEN, 2000), suscitando, portanto, a necessidade de melhor entender aqueles mercados (CAVUSGIL, DELIGONUL; YAPRAK, 2005). Segue-se ainda que há pouco consenso sobre a definição dos seus conceitos-chave norteadores da teoria institucional e a metodologia adequada de pesquisa (CARVALHO; VIEIRA, GOULART, 2005; MACHADO-DA-SILVA, 1991).

Busca-se, com este estudo, aprofundar a discussão nacional em torno das temáticas sobre empresas brasileiras e desempenho (MORAES, 2000; ROCHA; BLUNDI, 2003;

SILVA *et al.*, 2005, CARNEIRO, 2007) e teorias de internacionalização em países emergentes (CUERVO-CAZURRA, 2007; KOVACS, 2009). Ressalta-se que há concentração dos estudos sobre o desempenho no âmbito dos países desenvolvidos (CONDO, 2000). Espera-se contribuir academicamente com o desenvolvimento de um modelo que contemple concomitantemente a perspectiva do ambiente institucional, da internacionalização e do desempenho exportador. Os modelos objetivam identificar e testar variáveis relevantes, assim como têm o potencial de contribuir para o desenvolvimento de teorias (PORTER, 1991). A teoria emanada na presente pesquisa busca responder os “porquês” (VAN DE VEN, 1989; WHETTEN, 2003) e enfatiza, com a proposta do modelo explicativo, a natureza das relações causais (SUTTON; STAW, 2003) entre ambiente institucional, internacionalização e desempenho. Almeja assim demarcar o impacto sobre o desempenho das características do ambiente institucional sobre o desempenho, mediado pela internacionalização das empresas exportadoras do agronegócio brasileiro. Trata-se de campo pouco explorado na literatura de gestão e negócios internacionais.

A temática deste estudo é de significativa relevância também no contexto gerencial e institucional, corroborando a defesa já reconhecida por Goodman (1999, p. 325), a qual valoriza pesquisas que corroboram a teoria e a prática, mediante metodologias múltiplas. O conhecimento teórico-empírico dos fatores que exercem impacto sobre o desempenho de empresas brasileiras internacionalizadas pode beneficiar o meio empresarial em seus processos de tomada de decisão, ajuste da estratégia de acordo com situações específicas e planejamento acerca de como empregar seus recursos com eficácia (LEONIDOU, KATSIKEAS, SAMIEE, 2002). As empresas perseguem crescimento e lucratividade (SAMIEE; WALTERS, 1990). Notadamente, para muitas empresas brasileiras, as operações internacionais podem determinar sua própria sobrevivência; mesmo as firmas que ainda não atuam no mercado externo por vezes competem com concorrentes internacionais por parcelas do mercado brasileiro. Por fim, este estudo pode ainda auxiliar entidades do Governo na formação de políticas públicas que fomentem o desempenho das empresas em indústrias específicas, além de orientar, com os resultados alcançados, as decisões das autoridades legais sobre o acúmulo de reservas cambiais, níveis de emprego, produtividade e demais elementos da economia nacional (CZINKOTA, 1994; LEVITT, 1983).

1.5 Estrutura lógica da tese

Este estudo está organizado em 04 (quatro) capítulos, além deste referente à introdução, conforme apresenta a figura 2 (1).

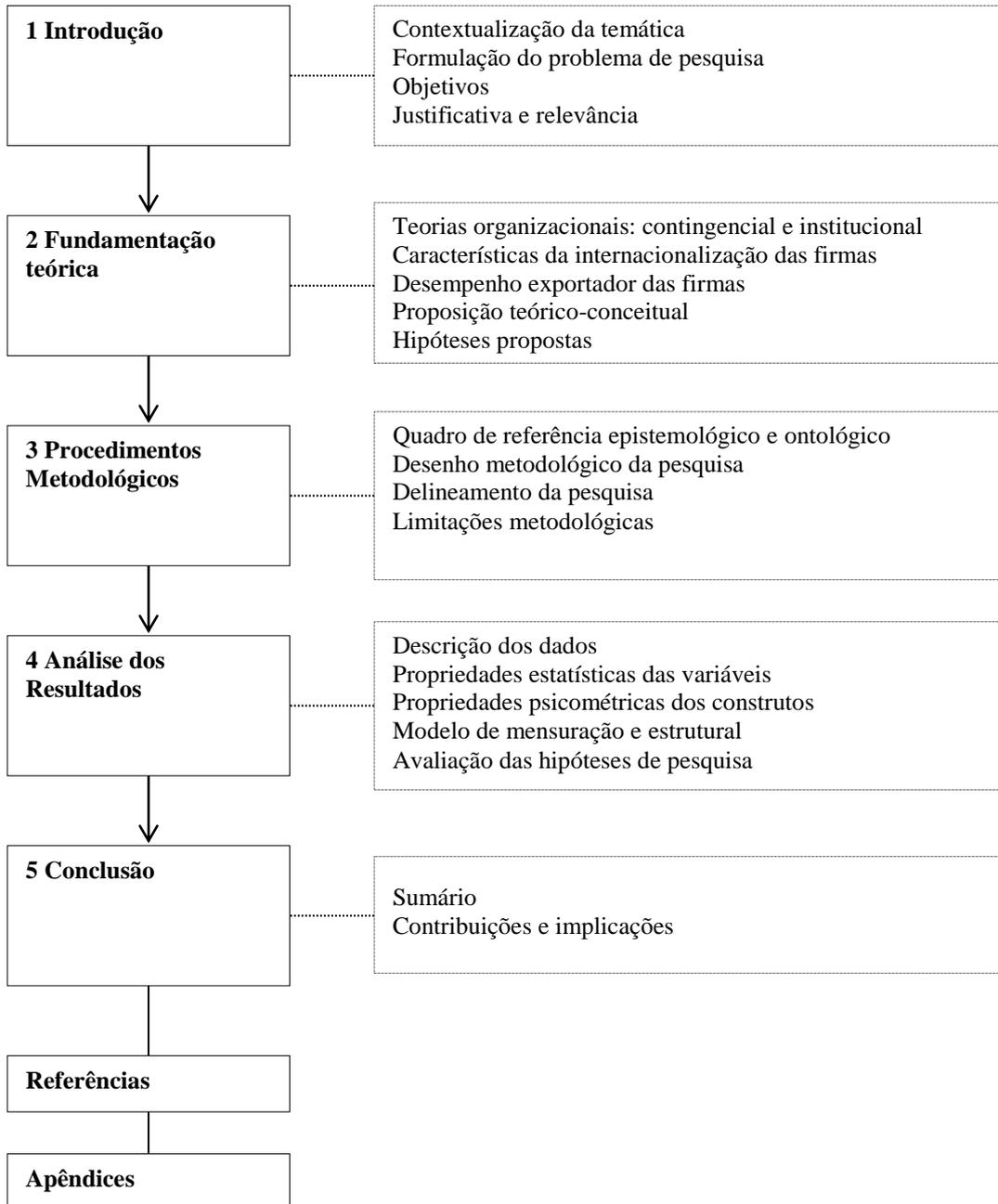


Figura 2 (1): Estrutura lógica da tese

2 Fundamentação Teórica

Neste capítulo, inicialmente é conduzido um breve debate acerca das teorias organizacionais, nomeadamente contingencial e institucional e as bases da adequação ou encaixe (*fit*) entre os contextos externo e interno da firma. Adicionalmente, são discutidos temas concernentes às estratégias competitivas internacionais, às teorias e aos modelos que permitem enxergar a internacionalização das firmas de maneira integrada, por meio de categorias ou conceitos-chave. Igualmente, analisam-se abordagens seminais e contemporâneas sobre desempenho exportador. Busca-se, portanto, apresentar o conhecimento acumulado (BERTERO, 2011; MENEGHETTI, 2011) acerca: (i) das variáveis centrais do ambiente institucional; (ii) das características da internacionalização das firmas; e (iii) do desempenho exportador, articulando os construtos sob uma abordagem integrada propositiva.

2.1 Teorias organizacionais: da contingencial à institucional

A influência do ambiente externo, sobretudo em questões concernentes às dimensões político-legais e econômicas, sobre as características da internacionalização das firmas e o desempenho exportador compõe a linha central da argumentação desenvolvida nesta tese. Sob a perspectiva teórico-conceitual, esse ambiente é observado à ótica de 03 (três) abordagens, a saber (FORSGREN, 2013, p. 76-77): (i) da teoria contingencial e do necessário *fit* entre estratégia, estrutura organizacional e ambiente externo como propulsor do desempenho superior; (ii) da teoria institucional e variáveis concernentes às dimensões políticas, econômicas, sociais e setoriais; e (iii) da teoria comportamental das redes de relacionamento entre os atores. Este enfoque comportamental foge do espectro funcionalista ao defender que a firma é constituída por processos cumulativos de aprendizagem em uma complexa rede de recursos, competências e de relacionamento (ANDERSSON; JOHANSON; VAHLNE, 1997; BARTLET; GHOSHAL, 1990; JOHANSON; VAHLNE, 1977, 2009), donde a cultura

corporativa, as relações de poder e as *networks* seriam mais importantes que os processos formais e a hierarquia (FORSGREN, 2013). O enfoque comportamental, por contemplar aspectos idiossincráticos da firma, será tratado como uma variável ao longo do seu processo de internacionalização (ver detalhes na seção 2.2).

Em seu turno, a abordagem contingencial não se limita a determinar pares de variáveis de influência e continua sendo o eixo principal que se valem outras teorias (DONALDSON, 1999), inclusive a teoria institucional. A teoria da contingência é observada ao longo de 03 (três) construtos principais, a saber: (i) estrutura organizacional; (ii) ambiente externo; e (iii) estratégia da firma. A estrutura é definida como as maneiras as quais o trabalho é dividido em tarefas distintas e como são coordenadas essas tarefas, compreendendo a hierarquia, fluxo da comunicação e políticas internas adotadas pela firma (CHANDLER, 1962) por meio da interdependência funcional (MORGAN, 1996) entre as partes que compõem seu sistema (LAWRENCE; LORSCH, 1973; WOODWARD, 1977). Por ambiente, entende-se uma denominação abstrata atribuída ao conjunto de forças externas que influencia a maneira que as organizações operam e obtêm recursos (MOTTA; VASCONCELOS, 2002). À estratégia é destinado o relevante papel de alinhar a organização e seu ambiente (ANSOFF, 1973; DONALDSON, 1987; GINSBERG; VENKATRAMAN, 1989; LAWRENCE e LORSCH, 1973; MILES *et al.* 1978, PORTER, 1986, VENKATRAMAN, 1989, VENKATRAMAN; WALKER, 1989), o que resulta em um *design* adequado da estrutura, sob pena de declínio no desempenho da firma (CHANDLER, 1962). Ressalta-se que, para Child (1972), o processo de delineamento da estrutura considera concomitantemente forças ambientais e os dirigentes organizacionais, representados pela coalizão dominante.

Muito embora a teoria contingencial remonte os anos 60 (MOTTA; VASCONCELOS, 2002), no tocante à atividade internacional pouco é dito acerca da extensão a qual o ambiente assume o papel e estabelece o *design* da firma multinacional (FORSGREN, 2013). Os paradigmas acerca dos custos de transação (WILLIAMSON, 1979) e da internalização (BUCKLEY; CASSON, 1998; DUNNING, 1988) defendiam que as falhas de mercado, representadas pelo oportunismo, especificidade dos ativos e custos da informação, levam as firmas a protegerem suas posições de vantagem, valendo-se, portanto, de estruturas próprias em outros países mediante propriedade integral investimento estrangeiro direto (IED). Entretanto, as variações das soluções organizacionais propostas, notadamente ocorrem em função das diferenças entre as tarefas e o ambiente (FORSGREN, 2013), sobretudo quando as subsidiárias estão instaladas em contextos opostos ao da matriz (BARTLETT; GHOSHAL,

1997), em consonância à proposição de Thompson (1976). De fato, a morfologia da criatura multinacional é híbrida e varia essencialmente em função do contexto em que se encontra (FORSGREN, 2013).

Destarte, a proposição central da teoria contingencial, sob o enfoque da administração estratégica, quer seja no ambiente doméstico ou internacional, consiste em que o desempenho da firma é consequência do *fit* (encaixe ou adequação) entre a estratégia e o ambiente (DONALDSON, 1987; DRAZIN; VAN DE VEN, 1985; GINSBERG; VENKATRAMAN, 1985; VENKATRAMAN, 1989; VENKATRAMAN; WALKER, 1989) em sua estrutura e processos internos ao longo do tempo, a fim de minimizar o risco de entropia (MOTTA; VASCONCELOS, 2002). Logo, uma firma em estado de adequação estrutural goza de desempenho superior, o que gera recursos e competências e conduz a expansão dos negócios, em termos geográficos e/ou diversificação dos produtos (DONALDSON, 1987); a ausência de *fit* provoca crise e esperada adaptação para voltar ao estado de adequação (CHANDLER, 1962). Sob a perspectiva da teoria contingencial é a identificação de quais aspectos estruturais precisam ser modelados a fim de alcançarem o *fit* em relação aos fatores ambientais (DONALDSON, 1987, DRAZIN; VAN DE VEN, 1985; VEKATRAMAN, 1989).

Fundamental na discussão é incluir questões econômicas, conflitos sociais, políticas, prestígio, valores da comunidade, estrutura de poder local e instituições legais (FORSGREN, 2013; HENISZ, 2000). Os efeitos da teoria econômica são de fato insuficientes para entender a dinâmica e o comportamento da firma (NELSON; WINTER, 1973; PENROSE, 1962), sobretudo quando o ambiente externo vivencia períodos de transição institucional. Estes demandam esforços dos pesquisadores ao incluir variáveis como tempo, história, cultura, desempenho e movimentos competitivos (PETTIGREW; WOODMAN; CAMERON, 2001).

A teoria institucional tem como proeminentes representantes Merton, Selznick e Blau (1996), bem como DiMaggio e Powell (1983). Destacam-se ainda as contribuições de North (1990) ao relacionar as instituições, a mudança institucional e o desempenho econômico bem como o clássico artigo de Meyer e Rowan (1992), a partir do qual proliferam análises organizacionais baseadas em uma perspectiva institucional (FACHIN; MENDONÇA, 2003; TOLBERT; ZUCKER, 2007). Estudos organizacionais têm dado crescente ênfase às forças institucionais e sua influência sobre a estratégia das empresas (NEWMAN, 2000; HENISZ, 2000; PENG; LEE; WANG, 2005; PENG; WANG; JIANG, 2008) e as formas pelas quais empresas respondem às mudanças institucionais (HENISZ, 2000; HOFFMAN, 1999; NEWMAN, 2000; PENG, 2003, XAVIER, 2011). O argumento clássico decorrente é que o

ambiente organizacional, institucional, tecnológico e competitivo (FARINA, 1999), associado aos recursos internos (BARNEY, 1991, 2011) e elementos da cadeia de valor (PORTER, 1989a), influencia no desempenho das firmas. Decisões referentes aos custos de transação (WILLIAMSON, 1979), à análise das barreiras técnicas do mercado doméstico e estrangeiro (BURNQUIST; SOUZA; BACCHI; FARIA, 2007), à aquisição de insumos ou ao desenvolvimento de recursos dá-se em mercados regulados por instituições (KHANNA; PALEPU, 1997).

As instituições representam uma ordem (JEPPERSON, 1991), cujo padrão é dotado de relativa estabilidade social (DIMAGGIO; POWELL, 1983) e econômica (COASE, 1998; HENISZ, 2000) e ontologia própria a partir dos limites das estruturas das interações humanas (SCOTT, 1995) nas chamadas “regras do jogo” (NORTH, 1990). A partir dos sistemas (i) simbólico ou cultural, (ii) regulativo ou legal e (iii) normativo ou social (MEYER; ROWAN, 1992), as organizações se adaptam ao contexto no qual estão inseridas; ao mesmo tempo, institucionalizam ações e regras em sintonia com seus objetivos. A institucionalização envolve o processo onde processos sociais e obrigações passam a ter um *status* de regra no pensamento e na ação social (MEYER; ROWAN, 1992). Assim sendo, a sobrevivência das instituições dá-se graças aos processos de auto-ativação social (JEPPERSON, 1991), cabendo às organizações o entendimento não apenas dos momentos de estabilidade, mas também dos seus elementos de evolução (HENISZ, 2004).

Por sua vez, a legitimidade dá sentido às coisas e às ações sociais (SCOTT, 1995) e consiste na suposição de que as ações de uma entidade são desejadas ou apropriadas dentro de algum sistema valores, crenças e normas; a conformidade é resultante do processo de institucionalização (DIMAGGIO; POWELL, 1983; OLIVER, 1991). Defende-se que teorias dominantes acerca da internacionalização das firmas parecem adotar o espectro de legitimidade normativa e/ou cognitiva em detrimento do tipo regulativo (ver: SCOTT, 1995), graças à orientação pela especialização e estágios de desenvolvimento das operações (DUNNING, 1988, PORTER, 1989b, VERNON, 1966, 1979).

O entendimento do escopo da firma ao longo do tempo descansa na relatividade institucional entre as entidades que constituem o ambiente dessa firma (PENG; LEE, WANG, 2005). Perraton (2009) revisou mudanças nos arranjos do ambiente institucional entre países desenvolvidos, entre os anos de 1988 e 2008 e comparou com sistemas econômicos de países em desenvolvimento, particularmente na América Latina; a constatação é que os países diferem significativamente nas suas instituições econômicas nacionais. Estas operam como

mecanismos de coordenação entre agentes e arranjos no qual os conflitos podem ser endereçados. Entre países desenvolvidos, o impacto das instituições no crescimento econômico e na estrutura das interações entre as firmas é secundário, muito embora exista um significativo impacto na distribuição de renda da população (FREEMAN, 2001; PENG; WANG; JIANG, 2008; PRYOR, 2005).

A chamada “década negra” para a América Latina (ver: BOYER, 2005; PERRATON, 2009), a qual compreende os anos 80s, evidenciou que as políticas neoliberais produziram desempenhos desapontadores, sugerindo a importância de uma nova estrutura institucional. Existem imperfeições latentes no ambiente institucional de países emergentes (PENG; LEE; WANG, 2005). Acrescenta-se a proeminência de players significativos na economia mundial como China e Índia e a desaceleração do crescimento europeu pós-crise de 2008/2009 (GOLDMAN SACHS, 2013). As nações em desenvolvimento vivenciam ainda fases de transição alternadas com o desenvolvimento econômico de firmas; no Brasil, sobretudo no agronegócio. Adicionalmente, um conjunto particular de instituições que um país constrói é menos importante que a habilidade de criar interrelações que, de fato, reforcem positivas complementaridades (PERRATON, 2009). Destarte, defende-se nesta tese que os efeitos das instituições sobre as operações das firmas e seu desempenho são mais significativos em economias emergentes do que em desenvolvidas.

Relevante contribuição apresentam Gao, Murray, Kotabe e Lu (2010), ao analisar o “tripé” da estratégia composto pela visão da indústria, dos recursos e do ambiente institucional como influenciador do comportamento exportador e do desempenho empresarial. Uma visão baseada nas instituições para os negócios internacionais, combinada com visões da indústria e dos recursos, não apenas ajuda a sustentar o tripé da estratégia, mas também ilumina questões fundamentais, as quais: o que direciona o sucesso da firma e o desempenho nos negócios internacionais (PENG; WANG; JIANG, 2008). O ambiente institucional pode ser considerado como um recurso ambiental que fornece oportunidades transnacionais e que o comportamento exportador das firmas alimenta esse ambiente (GAO *et al.*, 2010). E esta rede (JOHANSON, VAHLNE, 2006) influencia o desempenho das empresas, sendo ainda mais peculiar para o Brasil, como país emergente e para o setor do agronegócio, como o mais proeminente vetor de sua economia. Mediante os preceitos da Teoria Institucional, a relação entre os construtos tratados nesta investigação pode ser inicialmente representada na figura 3 (2).

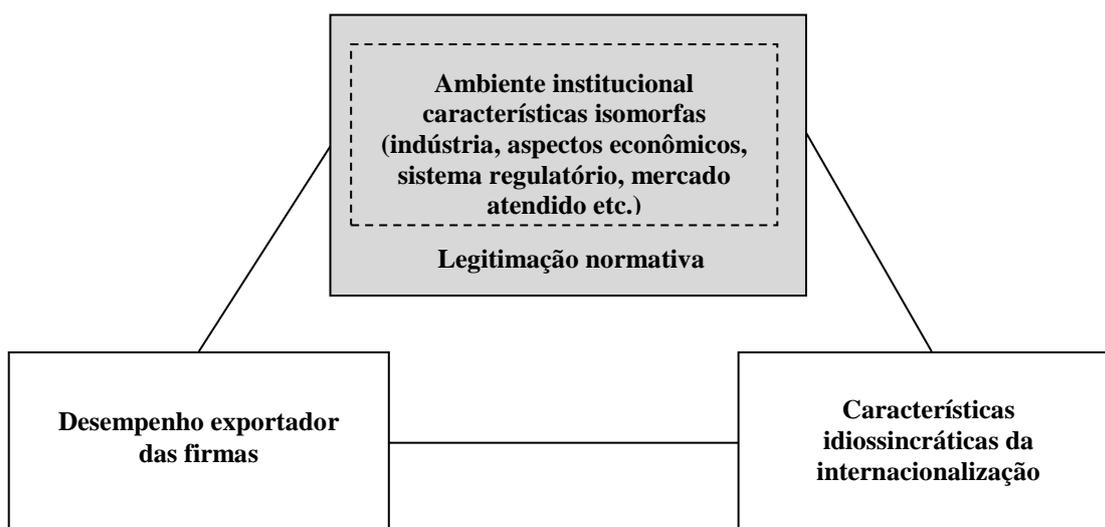


Figura 3 (2): Proposta de relação entre 3 (três) construtos

Com vistas a evidenciar o papel do ambiente institucional sobre as operações internacionais e consequente desempenho exportador das firmas, foram identificadas 02 (duas) categorias de variáveis com potencial de investigação empírica, saber: (i) macroeconômicas; e (ii) político-legais. Isso difere da proposição de Peng, Wang e Jiang (2008), donde da inclusão da dimensão sociocultural, mas é corroborado por Xavier (2011).

As variáveis macroeconômicas referem-se à natureza e direção da economia na qual uma firma atua ou intenciona atuar (NARANAYAN; FAHEY, 1999). Destacam-se dimensões referentes ao consumo e ao investimento agregado, aos gastos do governo e tributos arrecadados, taxas de juros e demais indicadores monetários, inflação e câmbio. Ressalta-se que ao longo da última década, o país apresentou taxa de juros média na ordem de 17,54% e 7,42% de inflação. Ainda que o Brasil apresente dos menores índices de crescimento dentre as economias emergentes (GOLDMAN SACHS, 2013; MDIC/SECEX, 2013), o ambiente macroeconômico estável, até 2014, aliado às políticas de regulamentação e privatização fortemente implementadas a partir dos anos 90, criou condições para o crescimento de IED no país e maior valor e volume exportado (GREGORY; OLIVEIRA, 2005). Notadamente, políticas econômicas do governo estimulam as exportações por meio de instituições de promoção às exportações (DUNNING, 1980; 1988). Dentre as variáveis dos sistemas financeiros e políticas econômicas das nações encontra-se a origem do capital e a presença de instituições que promovam políticas de financiamento (PERRATON, 2009). Como em um círculo virtuoso, a desregulação associada à macroeconomia favorável, incorre em uma maior

autonomia às firmas e estímulo à competitividade bem como elevação dos padrões de concorrência (LEVY, 2006).

O ambiente político-legal trata de questões como funcionalismo estrutural, liberdade de aquisição e aplicação de recursos e acompanha demandas sociais e interação política com o governo (MYERS, 1995). É a arena a qual as organizações e demais grupos de interesse concorrem para obter atenção e recursos e acompanham o conjunto de leis e regulamentos que orientam as interações entre firmas, instituições e nações (NARANAYAN; FAHEY, 1999). Compõe o segmento político-legal as leis antitruste e tributária, filosofia de desregulamentação e políticas educacionais, leis trabalhistas e ambientais (HITT; IRELAND; HOSKISSON, 2002). Porter (1989b) defende que o governo influencia na criação de fatores especializados, encorajamento das mudanças na indústria, promoção da rivalidade interna, aplicação de normas rigorosas sobre produtos, segurança e meio ambiente, além de regulamentação da concorrência e a promoção de objetivos que conduzam a investimentos sustentáveis (PORTER, 1999, p. 196-203).

Em seu turno, as políticas setoriais tratam da aproximação entre o Estado e a iniciativa privada, a partir da identificação das necessidades específicas de um setor, *cluster*, arranjos produtivos ou grupos de empresas. Notadamente, surgiram como uma proposta de instrumentação organizacional ativa, a fim de suprir funções antes exclusivas do Estado (JUNQUEIRA, 2010). Esta variável pode ser ilustrada pelas câmaras setoriais ou políticas e práticas voltadas às necessidades específicas de uma indústria. Um dos objetivos das câmaras é permitir que os segmentos produtivos contemplados tenham a possibilidade de autorregulamentação. Destacam-se ainda as políticas mais globais, relacionadas à infraestrutura ou estreitamento das relações exteriores com os mercados (ver: MDIC, 2013; MAPA, 2013).

A figura 4 (2) a seguir sumariza o modo que o ambiente institucional é caracterizado neste trabalho.

AMBIENTE INSTITUCIONAL
<p>Variáveis macroeconômicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prática cambial • Indicadores de inflação • Taxas de juros <p>Variáveis político-legais</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marcos regulatórios • Aspectos tributários • Câmaras setoriais • Linhas de crédito geral e específicas

Figura 4 (2): Síntese das variáveis consideradas no ambiente institucional

A subseção a seguir versa sobre as mudanças recentes ocorridas no ambiente institucional de países emergentes, as quais implicam em alterações nas estratégias adotadas pelas firmas quem competem nestes mercados.

2.1.1 Mudanças recentes no ambiente institucional de países emergentes

Dadas mudanças nas regras do jogo (NORTH, 1990) as pesquisas são então orientadas por duas questões distintas, quais sejam: (PENG; WANG; JIANG, 2008): (i) quais os condicionantes da estratégia efetivamente adotada pela firma; e (ii) o que determina o sucesso neste novo padrão de competição. As mudanças institucionais que emanam, sobretudo dos cenários políticos têm sido fundamentais para a integração dos mercados emergentes na economia global (AULAKH; KOTABE, 2008). Abordagens teóricas específicas são requeridas para explicar como as organizações em distintos contextos nacionais superam a pressão proveniente das alterações institucionais (AOKI, 2007; HENISZ, 2000), em especial na realidade dos países emergentes (AULAKH; KOTABE, 2008; CHITTOOR; RAY; AULAKH; SARKAR; 2008; CHUNG; BEAMISH, 2005; KSHETRI, 2007; MALIK, 2008; PENG, 2003).

A participação no PIB mundial e o comércio internacional são dimensões nas quais o BRIC envida significativos esforços, com retração recente, dada desaceleração acentuada na demanda das principais economias avançadas (FMI, 2013). A tabela 1 (2) apresenta a evolução das exportações e sua participação relativa concernente aos principais países emergentes (ver: GOLDMAN SACHS, 2013), incluindo México e África do Sul (UNCTAD, 2012). Adicionalmente, parte do crescimento destes países deve-se ao Investimento

Estrangeiro Direto (IED) realizado em suas economias ao longo dos últimos anos (UNCTAD, 2013). Em 2011, o fluxo total de IED esteve na ordem de US\$ 1,52 trilhão, após pico de US\$ 1,97 trilhão em 2007 e retração para US\$ 1,19 trilhão em 2009, já sensível aos efeitos da crise mundial iniciada em 2008.

Tabela 1 (2): Exportação e participação relativa de países emergentes (em US\$ bilhões)

Local	1991		2001		2011		Ranking
	US\$	% relativa	US\$	% relativa	US\$	% relativa	
Mundo	3.446,1	100	6.020,1	100	17.778,2	100	-
África Sul	23,3	0,68	29,3	0,49	96,9	0,55	40.º
Brasil	31,6	0,92	58,2	0,97	256,1	1,44	22.º
China	71,9	2,09	266,1	4,42	1.898,6	10,68	1.º
Índia	17,7	0,51	43,4	0,72	296,6	1,67	19.º
México	42,7	1,24	158,6	2,63	349,7	1,96	16.º
Rússia	*	*	101,9	1,69	521,9	2,34	9.º

*ausência de dados comparativos – ano de dissolução da URSS e independência da Federação Russa

Fonte: Elaborado a partir de dados disponíveis em OMC (2012) e MDIC/SECEX (2013).

De modo geral, os conceitos preconizados pelo liberalismo assumem importante papel nesta discussão. Notadamente, as reformas de mercado conduzidas ao longo das décadas de 80 e 90 tiveram como consequência a abertura do mercado interno, e decorrentes mecanismos de intermediação financeira, aliada à redução da soberania dos governos e exposição das firmas locais aos competidores internacionais (MORRIS, 1995; WILLIAMSON, 2004; WRIGHT; FILATOTCHEV; HOSKISSON; PENG, 2005). No fortalecimento político-econômico, o neoliberalismo encontra sua posição, donde firmas e mercados figuram como formas alternativas de desempenhar o papel do Estado na economia (COASE, 1937) e é aprimorado o sistema seu de governança. Significativo marco orientador deste período de transição vivenciado pelos mercados emergentes representou a publicação do Consenso de Washington, burilado em 1989 (WILLIAMSON, 2004). As inovações neoliberais do Governo R. Reagan, nos Estados Unidos, e de M. Thatcher, na Grã-Bretanha inspiraram a proposição da agenda, fruto do aprendizado acerca da competição internacional e avanço das práticas empresariais e influência do ambiente institucional na condução do desenvolvimento econômico do país.

A inserção na nova lógica econômica passa, portanto, pela intensa intervenção político-legal como propulsor do ambiente institucional no país emergente (KIM; KIM; HOSKISSON, 2010; PENG; WANG; JIANG, 2008). O governo exerce importante papel ao prover e controlar recursos financeiros e deliberar políticas públicas (KEIM; BAYSINGER, 1988; CAMILO; MARCON; BANDEIRA-DE-MELLO, 2012). O cenário atual dos países

emergentes lida com questões concernentes ao controle da inflação e equilíbrio na balança de pagamentos, à liberdade do mercado para determinar taxas de juros praticadas, à redução do protecionismo estatal e das barreiras para entrada de investimento externo (ver: WILLIAMSON, 2004).

Apesar de pouco se conhecer acerca do modo o qual as firmas de países emergentes desenvolvem suas estratégias ou como ocorre a expansão de suas multinacionais, há evidências que empresas multinacionais latino-americanas ganharam crescente relevância no comércio mundial (STAL; CAMPANARIO, 2010). Os grupos asiáticos ou pertencentes ao leste europeu, como representantes dos mercados emergentes, avançaram com maior velocidade os estágios de expansão e desenvolvimento (ver: VERNON, 1979), quando comparados aos latinos. Nos principais *Journals* especializados (i.e., JIBS, JIM, AMR etc.) raramente a menção às firmas de países emergentes desloca-se do eixo Europa do Leste – Ásia.

Isto porque o progresso da integração econômica mundial tem sido desigual nas décadas recentes (FMI, 2013). Atingiram patamares significativos em países da Ásia, sobretudo China e Índia e mesmo Coreia do Sul e Singapura (países de maior renda), desde que se envolveram mais fortemente com a liberalização do comércio. A extensão do progresso econômica foi menos sensível para as nações da América Latina e ainda mais lenta para boa parte dos países da África, as quais dependem sobremaneira da exportação de *commodities* tradicionais e apresentam estruturas protecionistas e políticas e instituições pouco efetivas.

Ressalta-se que entendimento das mudanças institucionais requer que seja explicitada a hierarquia existente entre as variáveis do ambiente externo (AOKI, 2007). Regras legais e normas sociais impõem regras às instituições econômicas, as quais recorrem à dimensão contratual para reduzir seus custos de transação (WILLIAMSON, 1979). Mudanças institucionais em países emergentes ocorrem basicamente por meio de dois momentos, a saber (PENG, 2003): (i) fricção institucional: atritos e inconsistências entre o ambiente formal político e econômico e o informal social e práticas das empresas; e (ii) convergência institucional: empresas se reposicionam perante o novo *status* institucional.

Como citado, Peng, Lee e Wang (2008) desenvolvem sólida argumentação do quão o escopo da firma ao longo do tempo é influenciado pela relatividade institucional; considerando que o desempenho da organização é consequência do *fit* entre as estratégias e ações adotadas e a dinâmica das variáveis do ambiente (VENKATRAMAN, 1989,

DONALDSON, 1987; DRAZIN; VAN DE VEN, 1985), é possível inferir que as variações no desempenho decorreram dos ajustes na estratégia para adequação aos novos cenários. Em outras palavras, o ambiente institucional e o amoldamento aos princípios da liberalização econômica, política e de mercado vivenciado pelos países emergentes impactou as estratégias desenvolvidas pelas firmas e o seu desempenho (WEF, 2013). Maiores detalhes acerca do contexto institucional das firmas brasileiras e consequente relação com seu desempenho serão tratados na próxima seção.

2.1.2 Características do ambiente institucional brasileiro

A data de 28 de janeiro de 1808 marca o início do comércio exterior no Brasil, com a assinatura de D. João na Carta de Abertura dos Portos às nações amigas, episódio que quebra o monopólio comercial, rompe o pacto colonial e inaugura a autonomia econômica e comercial do país (MDIC, 2013). Ainda que o Brasil tenha demonstrado atualmente significativo crescimento e produtividade, restam freios ao desenvolvimento socioeconômico em relação às economias industrializadas. Tais entraves são frutos manifestos de um desequilíbrio da sinergia entre o governo, as empresas e a sociedade. Não obstante, ainda que Santos (2006) aventasse a perpetuação de condição periférica aos países subdesenvolvidos (nomeadamente latino-americanos, africanos e asiáticos) melhorias socioculturais da estrutura econômica, social e política demonstram que o Brasil não estaria condenado ao quadro de estagnação previsto (BIELSCHOWSKY, 2010).

Assim como os demais países emergentes, os preceitos do liberalização sintetizados na agenda do Consenso de Washington (WILLIAMSON, 2004) fizeram parte das transformações institucionais vivenciadas Brasil país, sobretudo a partir de meados dos anos 80s. O tripé constituído pelo Estado, capital estrangeiro e nacional estimulou a Política Industrial de Comércio Exterior (PICE) a qual citava a eficiência na produção e comercialização de bens e serviços, o descarte do processo de substituição das importações e a promoção da celeridade e facilidade aduaneira, sendo centrada na proatividade e inovação e depende da articulação de instrumentos, normas e regulamentações (SUZIGAN; FURTADO, 2006). A tentativa de implementar o liberalismo no Contexto do Governo Collor fracassou; todavia a abertura comercial, impulsionada pela assinatura de acordos bilaterais no âmbito da OMC e a sobrevalorização posterior do Real foi efetiva e expôs a indústria brasileira,

enfraquecida por anos de estagnação, à concorrência predatória de importações e investimentos estrangeiros. O programa de desnacionalização e a forte instabilidade macroeconômica, associadas ao quadro de desemprego crescente e ajuste das firmas ao novo padrão de competição completam o cenário de transição vivenciado pelo país.

No quadro 1 (ver Apêndice A) são sintetizados os principais fatos acerca do comércio exterior no Brasil, o que inclui publicação de leis, institucionalização de órgãos especializados, promulgação de linhas de financiamento, variações monetárias, acordos bilaterais etc. Percebe-se ao longo do tempo a redução do protecionismo e o crescente volume de ações que promovam abertura ao comércio exterior e liberdade de mercado. Adicionalmente, notam-se claramente medidas políticas tecnológicas, industriais, de competitividade, tributária e cambial (ROVAI; CAMPANARIO; COSTA, 2011), cujas mudanças culminaram nas estratégias adotadas pelas firmas e, conseqüentemente, no desempenho observado. Em síntese, os eventos no Brasil que direcionaram o ritmo das reformas institucionais consistem na estabilização da moeda, abertura comercial, consolidação e ampliação da bolsa de valores, abertura comercial, regulação dos mercados e amplo programa de privatizações (XAVIER, 2011). Essas são as principais mudanças institucionais que influenciam as estratégias e conseqüente desempenho das firmas.

Em termos gerais, a corrente de comércio exterior brasileira quadruplicou em 10 (dez) anos (2002 – 2012). No ano de 2012, foi de US\$ 465,7 bilhões, representando retração na ordem de 3,4% quando comparado a 2011, o qual já demonstrava sinais claros de recuperação daquela crise de 2008. As exportações alcançaram o valor de US\$ 242,6 bilhões em 2012, igualmente com retração de 5,3% em relação a 2011. Como referido, a principal razão para a redução da receita de exportação deve-se à queda de 4,9% do índice de preços na cotação de *commodities*, em especial minério de ferro e ao menor dinamismo das economias avançadas (MDIC, 2013). Ressalta que a redução do volume exportado foi de 0,3% entre os dois referidos anos. As tabelas 2a (2) e 2b (2) apresentam a evolução do balanço comercial Brasileira, nos últimos anos.

Tabela 2a (2): Balança Comercial Brasileira 1993 - 2003 (em US\$ bilhões)

Ano	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportações	38,6	43,5	46,5	47,7	52,9	51,1	48,0	55,1	58,3	60,4	73,2
Importações	25,3	33,1	49,9	53,3	59,7	57,8	49,3	55,8	55,6	47,2	48,3
Saldo BC	13,3	10,5	- 3,5	- 5,6	- 6,7	- 6,6	- 1,3	- 0,7	2,7	13,2	24,9
Corrente	63,8	76,6	96,5	101,1	112,3	108,9	97,3	110,1	114,9	107,7	121,2

Fonte: Elaborado a partir de dados disponíveis em MDIC/SECEX (2015).

Tabela 2b (2): Balança Comercial Brasileira 2004 - 20114 (em U\$ bilhões)

Ano	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Exportações	96,7	118,3	137,8	160,6	197,9	153,0	202,0	256,0	242,6	242,0	225,1
Importações	62,8	73,6	91,6	120,7	173,0	127,6	281,8	226,2	223,2	239,7	229,1
Saldo BC	33,8	44,7	46,5	40,1	24,9	25,3	20,1	29,8	19,4	2,3	-3,9
Corrente	159,9	191,9	229,2	281,3	370,9	280,6	383,7	482,3	465,7	481,8	454,2

Fonte: Elaborado a partir de dados disponíveis em MDIC/SECEX (2015).

Nos últimos 3 (três) anos, apesar de ter perdido 11 (onze) posições no ranking do *World Competitiveness Yearbook* (WCY) referente a 2014 (46^a em 2011 para 57^a), o Brasil parece caminhar na rota de crescimento internacional sustentado, representado inclusive pelo aumento na participação de Micro e Pequenas Empresas (MPEs) e na disciplina fiscal (IMD/WCC, 2015). De acordo com o anuário, a competitividade de uma economia não considera apenas o PIB e produtividade; vai além ao incluir as capacidades de as empresas e o país lidar com dimensões políticas, sociais e culturais. Em outras palavras, reformas estruturais precisam ser melhor engendradas a fim de conter as instituições e as políticas mais eficientes para encorajar a competitividade dos negócios. Em tempo, o WCY avalia questões concernentes: (i) ao desempenho econômico (ii) à eficiência governamental; (iii) à eficiência empresarial; e (iv) à infraestrutura. Todavia, o Brasil e os BRICS em geral estão sendo afetados pela crise europeia, dada a desaceleração da zona do euro e a redução da demanda por exportações e a redução da oferta de crédito e repatriação do capital. Apenas os países institucionalmente sólidos repetirão o relativo sucesso do final da crise de 2008.

É sabido que o país conta com instituições executoras efetivas, como o Banco Nacional de Desenvolvimento (BNDES), apoio a atividades de P&D e inovação, como MCT/FINEP/Fundos Setoriais, fundações estaduais de amparo à pesquisa, promoção comercial e fomento à exportação, como o Ministério das Relações Exteriores (MRE), o MDIC e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX). Há, contudo, frágil articulação entre essas instituições (SUZIGAN; FURTADO, 2006).

Em termos de estratégias internacionais adotadas, a maioria das operações brasileiras no mercado internacional concentra-se na exportação em detrimento de outros modos mais complexos como *joint ventures* ou *greenfield ventures*. As significativas dimensões do mercado interno e a abertura econômica e comercial tardia do Brasil retardaram seu posicionamento como emissor de IED de destaque (ROVAI; CAMPANARIO; COSTA,

2011) e, em geral, as multinacionais brasileiras buscam mercados maiores e com melhores perspectivas de crescimento ou recursos, como é o caso das indústrias petrolíferas e de extração mineral. O que se nas estratégias internacionais das firmas brasileiras é um ajuste ao ambiente institucional impulsionado por medidas, sobretudo políticas, voltadas ao aprimoramento do comércio exterior.

As ações empreendidas desde o final dos anos 80s estão sendo aprimoradas e os resultados, concernentes à competitividade das firmas, é percebido no médio e longo prazos. O desempenho das empresas brasileiras tornou-se mais efetivo a partir do ano de 2004. Obviamente, as barreiras são ainda bastante evidentes, tais como as dificuldades em abandonar antigas políticas industriais, a carência de instrumentos legais e marco institucional para implantação da nova lógica e despreparo das agências governamentais encarregadas de viabilizar as operações das firmas.

Em linhas gerais, desempenho das empresas é resultante de sua gestão e fruto das mudanças institucionais vivenciadas. Isto remete o pensamento para que práticas específicas são adotadas pelas firmas (SOUSA; VOSS, 2008), a fim de explorar o potencial de um ambiente externo favorável e bastante regulado, como o internacional. Estratégias referentes às decisões de alocação de recursos, investimento no desenvolvimento de novas competências e estabelecimento de parcerias internacionais, além das necessárias adaptações às certificações. As pesquisas em negócios internacionais necessariamente requerem atenção às características institucionais que alteram os custos de engajamento nas atividades de negócio de uma forma específica em uma nação em relação à outra (HENISZ, 2004). Dada a importância do contexto institucional formal e informal para as decisões de localização, organização e desempenho das atividades internacionais, os gestores devem compreender não apenas as variações nas estruturas institucionais entre os países, mas também sua dinâmica ao longo do tempo. Pesquisas empíricas são recomendadas para delinear adequadamente o *fit* entre as variáveis do ambiente institucional, as estratégias adotadas pelas firmas e o desempenho resultante desta interação, sobretudo diante da transição observada nos países emergentes.

2.2 Características da internacionalização das firmas

Este trabalho envida esforços no sentido de posicionar os estudos acerca da internacionalização sob o guarda-chuva do processo da estratégia. Diversos são os autores na

literatura que discutem este conceito de estratégia, destacando-se os clássicos: Chandler (1962), Mintzberg (1973), Quinn (1978), Porter (1986), e Barney (2011), quer sejam notadamente deliberados e prescritivos ou emergentes e descritivos (MINTZBERG; AHLSTRAND, LAMPEL, 2000). Em grande parte das empresas, a internacionalização é tida como a maior dimensão do processo contínuo da estratégia (MELIN, 1992). Este argumento implica em uma influência da atividade internacional sobre o desenvolvimento corrente e as mudanças quanto ao escopo, às ideias de negócios, a orientação das ações e à natureza do trabalho gerencial. As estratégias de internacionalização podem ser definidas como a comercialização e/ou fabricação de produtos além das fronteiras do mercado doméstico (BARTLETT; GHOSHAL, 1987), mediante o processo de adaptar as transações ao ambiente internacional (ANDERSEN, 1997, p. 29) ou por meio de como um processo crescente e continuado de envolvimento de uma empresa nas operações com outros países fora de sua base de origem (JOHANSON; VAHLNE, 1977; 1990). Na medida em que a empresa decide competir internacionalmente, torna-se necessário selecionar sua estratégia e escolher a maneira pela qual se dará a entrada neste novo mercado (DHANARAJ; BEAMISH, 2003; SHARMA; ERRAMILI, 2004; LAGES; MONTGOMERY, 2004, WILD; WILD; HAN, 2006).

O modo de entrada é definido como um arranjo institucional que torna possível a entrada de produtos, tecnologia, habilidades humanas e gestão além de outros recursos dentro de um país estrangeiro (ROOT, 1994, p. 5). Dentre estes modos de entrada da expansão internacional, destacam-se: exportação, acordos de licenciamento, alianças estratégicas, aquisições e estabelecimento de novas subsidiárias totalmente próprias, cuja dinâmica de implementação é representada na figura 5 (2).

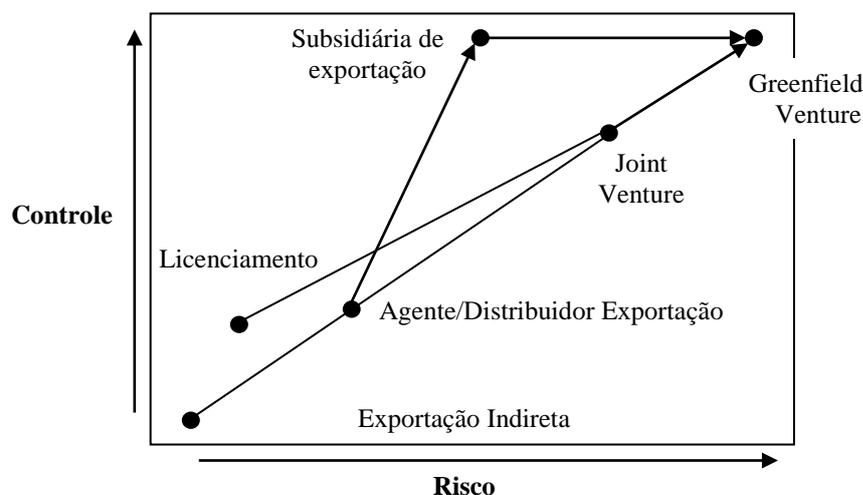


Figura 5 (2): Evolução das decisões de modos de entrada.

Fonte: Root (1994, p. 18).

A exportação representa o mais comum modo de entrada na arena global. Sua vantagem sobre as demais opções é baseada na redução dos riscos financeiros, baixo comprometimento dos recursos e alto grau de flexibilidade (LEONIDOU; KATSIKEAS; COUDOUNARIS, 2010; STÖTTINGER; SCHLEGELMILCH, 1998). Este consiste no modo de entrada preponderante nas empresas brasileiras (ALEM; CAVALCANTI, 2005). Leonidou (2000) categorizou barreiras típicas às exportações em 06 (seis) fatores básicos, a saber: (i) limitação de recursos da companhia; (ii) diferenças ambientais; (iii) burocracia e legislação associadas; (iv) apatia governamental; (v) operações no mercado estrangeiro; e (vi) pressão dos concorrentes.

Propõe-se que o processo de internacionalização de empresas deve ser decomposto ao longo de características centrais ou conceitos chave, quais sejam: (i) localização; (ii) recursos; (iii) aprendizagem; e (iv) agente externo.

2.2.1 Localização

Este conceito refere-se ao local de instalação das operações das firmas. Notadamente, a localização da matriz e subsidiárias (BARTLET; GHOSHAL, 1987) exerce influência distinta ao longo do processo de internacionalização (DIMITRATOS, 2002; DUNNING, 1980, 1988).

A localização está presente em diversas teorias proeminentes acerca da internacionalização das firmas. Para a Teoria do Ciclo de Vida do Produto (VERNON, 1966, 1979), na medida em que o produto e a tecnologia de processo são copiados localmente, novos concorrentes surgem; posta a iminente saturação do mercado doméstico, a empresa dá início à sua internacionalização. O construto se faz também presente na Teoria de Uppsala, com um dos seus mais basilares conceitos: distância psíquica (JOHANSON; VAHLNE, 1977, 2009). A suposição de que a expansão das empresas será direcionada para locais que sejam mais próximos culturalmente das operações existentes (i. e. idioma, cultura, padrão de produção e formas de negociação etc.), dispõe a este conceito-chave papel importante. O mecanismo básico da internacionalização apresentado por Johanson e Vahlne (1977, p. 26) assevera que a relação percepção de risco *vs.* comprometimento com a atividade internacional é influenciada pela localização do mercado de origem e hospedeiro. No Paradigma Eclético (DUNNING, 1980; 1988, 1998), as vantagens de localização, considerando inclusive os

custos de transação (WILLIAMSON, 1979), definem onde deve ocorrer a produção. As características locacionais de um país ou região influenciam tanto na atração de IED como na internacionalização de suas próprias empresas.

Por sua vez, para o Modelo Diamante (PORTER, 1989b, 1991), a fonte para a vantagem competitiva da indústria é situada no país de origem, que proporciona a estrutura das indústrias correlatas e de apoio, as condições de fatores, de demanda, a estratégia, a estrutura e a rivalidade interna. Estes são os determinantes da vantagem competitiva das firmas no ambiente internacional, donde o local de produção é determinado pela localidade. Por outro lado, a Teoria da Escolha Adaptativa, aborda, na descrição do dilema estratégico, as escolhas entre o pioneirismo ou entrada tardia no mercado internacional; igualmente destaca as escolhas geográficas para organização das operações e a influência da matriz (LAM; WHITE 1999).

As características da localização podem ser observadas no comportamento imitativo das empresas situadas em uma região específica (DIMITRATOS, 2002) ou a partir de diferenças de preços e qualidade nos insumos utilizados, de custos de transporte e comunicação, da distância física, de idioma e cultura e distribuição espacial dos insumos e matérias primas (DUNNING, 1980; 1988). Adicionalmente, os fatores internos da região (locacionais, portanto) tem significativo impacto nas operações das firmas. Porter (1989b, 1999) afirma que os fatores de produção, como mão-de-obra, território, recursos naturais capital e infraestrutura, podem se classificar como básicos ou avançados, sendo a presença de fatores avançados (em termos de intervenção tecnológica) capazes de fornecer posições de vantagem às firmas.

A localização geograficamente próxima do mercado é mais uma característica a ser considerada neste conceito-chave (PORTER, 1989b), dado que um mercado consumidor sofisticado tende a pressionar as empresas para que estas elevem seus padrões de competição. Por fim, as vantagens transacionais (DUNNING, 1980, 1988) correspondem às transações comerciais decorrentes da gestão coordenada de ativos (ou subsidiárias) em diferentes países. Kovacs (2009) apresenta em seu trabalho 07 (sete) propriedades para o conceito-chave localização, a saber: (i) modismo; (ii) vantagens locacionais; (iii) fatores internos da região; (iv) proximidade do mercado; (v) vantagens transacionais; (vi) rivalidade entre as empresas; e (vii) disseminação tecnológica.

2.2.2 Recursos tangíveis e intangíveis

A vantagem competitiva sustentável deriva de recursos valiosos, raros e difíceis de imitar, o que permitem a obtenção de retornos acima da média se explorados pela empresa (BARNEY, 1991, 2002, 2011). Para se tornarem de fato competências essenciais (HAMEL; PRAHALAD, 2011), os recursos organizacionais devem ser complementares e reforçarem-se mutuamente. Sob esta perspectiva, os processos de internacionalização das firmas são pautados sobre os recursos únicos, dados os critérios de heterogeneidade e mobilidade imperfeita (BARNEY, 1991) e suas oportunidades de exploração no mercado externo.

A percepção de recursos e competências distintas como forma de estabelecer vantagem competitiva para empresas é analisada no *framework* VRIO (*value, rarity, imitability, organization*), no qual Barney (2002, p. 159-172) destaca os procedimentos ou modelagem organizacional que suportam a exploração de recursos valiosos, raros e difíceis de imitar e permitem à empresa auferir retornos acima da média. Tais procedimentos são representados pela estrutura formal, pelo modelo de gestão, pelos sistemas explícitos de controle, pelas políticas de compensação (BARNEY, 2002, p. 171) e pelo papel da liderança

Este construto é representado por duas amplas categorias, as quais: (i) recursos tangíveis; e (ii) recursos intangíveis. Dentre os tangíveis, destacam-se o capital, a infraestrutura e o aparato tecnológico. Kovacs (2009) identifica que o grau de reversão do recurso tangível (associado aos investimentos prévios e ao ônus de revertê-lo) deve ser uma variável relevante na análise dos recursos, assim como a sua propriedade (DHANARAJ; BEAMISH, 2003; DUNNING, 1988; WERNERFELT, 1984). Adicionalmente, as variáveis referentes aos recursos intangíveis compreendem os recursos humanos, de inovação e de reputação junto à sociedade, ao cliente e aos fornecedores (BARNEY, 2002; GRANT, 1991).

As redes de relacionamento para a internacionalização de Uppsala, podem ser consideradas como recursos intangíveis (HOLM; ERIKSSON; JOHANSON, 1996; JOHANSON; VAHLNE, 2006). O modelo Diamante (PORTER, 1989b), ao contemplar as condições de fatores, inclui os básicos e os avançados, tais como recursos humanos qualificados ou base tecnológica científica, que podem ser classificados como recursos intangíveis e possibilitam às empresas localizarem a fonte de vantagem competitiva. O conhecimento dos funcionários e a reputação da empresa são considerados os recursos que mais contribuem para o sucesso da empresa (HALL, 1992). No modelo eclético, as especificidades dos ativos fazem parte das bases determinantes do investimento externo da firma (DUNNING 1980, 1988).

Inclui-se ainda, como característica dos recursos, questões relativas às escolhas gerenciais. Tais escolhas lidam com o modo o qual os gestores tomam suas decisões e quais as variáveis influenciam efetivamente nas suas escolhas. Lam e White (1999) propõem categorias de escolhas gerenciais adaptativas, a saber: (i) dilemas estruturais; (ii) dilemas de recursos humanos; (iii) dilemas referentes ao momento de entrada no mercado internacional. A primeira trata da estrutura organizacional ideal para administrar a planta de produção e comercialização no ambiente doméstico e estrangeiro, o que inclui o nível de autonomia entre a matriz e as subsidiárias (BARTLETT; GHOSHAL, 1987) e a adaptação ou padronização dos produtos. A segunda categoria refere-se à nacionalidade dos executivos, às políticas de compensação adotadas nas filiais e às demais políticas de gestão de pessoas e experiência dos gestores. A terceira analisa a atitude pioneira ou tardia da firma quanto ao início das operações no exterior.

Lam e White (1999, p. 109) consideram 03 (três) modos de entrada para explicar seu modelo processual de internacionalização e escolhas adaptativas, os quais são: exportação, mais associada às escolhas estratégicas, *greenfield ventures*, vinculadas às escolhas estruturais e joint ventures entre os dois extremos de escolhas. As escolhas de Recursos Humanos permeiam todos os estágios do processo de internacionalização. Portanto, a teoria da Escolha Adaptativa, de natureza predominantemente emergente, considera que organizações diferentes originam soluções idiossincráticas de acordo com as suas soluções gerenciais a cada desafio. Por vezes, as decisões são afetadas pelo surgimento de oportunidades e ameaças não previstas ou controladas (WELCH; LUORSTARINEN, 1988).

As escolhas gerenciais podem ser observadas desde os estudos sobre o Ciclo de Vida do Produto (VERNON, 1966; 1979), que considera que a empresa descobre uma inovação no mercado de seu país de origem, cuja demanda pode ser ampliada para outros países, permitindo que empresas que perseguem a diversificação internacional estendam o ciclo de vida de um produto. No modelo de Uppsala, o processo de internacionalização é considerado como gradual, resultante de diversas decisões, e composto de estágios incrementais que indicam um crescente comprometimento com o mercado (JOHANSON; WIEDERSHEIM-PAUL, 1975). As escolhas gerenciais dependem do grau de conhecimento do mercado, que levam a um maior comprometimento das decisões e com o mercado (JOHANSON; VAHLNE, 1977).

Adicionalmente, o comportamento empreendedor pode ser analisado à ótica dos recursos intangíveis da firma. É crescente o interesse no Brasil e no exterior em estudar

temáticas voltadas ao empreendedorismo, haja vista o quão a criação de negócios é intimamente associada à prosperidade das economias nacionais; a ação empreendedora é o processo dinâmico pelo qual é possível se gerar mais riquezas (FARAH *et al.*, 2008). O empreendedor está conectado aos processos dentro da empresa e sua concepção inclui não somente a introdução de novos produtos, mas também novos métodos de produção, abertura de novos mercados, além da reorganização da empresa e da indústria (ANDERSSON, 2000).

Observa-se que não há consenso entre pesquisadores e demais interessados a respeito da exata definição de empreendedorismo. O empreendedor pode ser visto como o indivíduo que recombina capital, recursos físicos e intangíveis, como a mão-de-obra, de alguma maneira original ou inovadora (FARAH *et al.*, 2008). Igualmente, Schumpeter (1959) associa o empreender ao desenvolvimento econômico, à inovação e ao aproveitamento de oportunidades em negócios. Para Fillion (2000), “o empreendedor é alguém que imagina, desenvolve e realiza suas visões”. Este processo visionário resulta de uma ideia ou conjuntos de ideias almejadas no futuro.

Enfatizando mais as características comportamentais do indivíduo, o empreendedor transforma as condições em oportunidades, por meio de um processo visionário e sonhador (GERBER, 1996); são pessoas diferenciadas, que possuem uma motivação rara, apaixonadas pelo que fazem. É comum o empreendedor reunir características como capacidade de iniciativa, atitude positiva face ao risco e observação do contexto com conteúdo eminentemente prático. O processo visionário envolve 06 (seis) etapas, as quais (ver: FARAH *et al.*, 2008): (i) identificação de interesse por um setor de negócios; (ii) compreensão do setor; (iii) descoberta de uma oportunidade; (iv) ênfase em um nicho de forma diferenciada; (v) imaginação e definição de um contexto organizacional; e (vi) planejamento.

Há evidências no Brasil da associação entre características empreendedoras, em específico a auto-realização, e o desempenho das firmas (ver: FERNANDES; SANTOS, 2008; SCHIMIDT; BOHNENBERGER, 2009). Notadamente, as teorias tradicionais sobre os negócios internacionais assumem que as empresas internacionais já haviam sido constituídas há muito tempo, operando de maneira bem sucedida em seus mercados domésticos (MCDOUGALL, 1989). A perspectiva do empreendedorismo internacional analisa como os empreendedores reconhecem e exploram as oportunidades (ANDERSSON, 2000; MCDOUGALL; SHANE; OVIATT, 1994) e estudam as motivações que conduzem esses empreendedores à operação internacional (ZAHRA, 2005).

Em harmonia com os objetivos deste trabalho, o empreendedorismo não é limitado às novas empresas; de modo geral, as firmas carecem de características empreendedoras para se tornar eficiente (LEITE, 2013). Considerando as limitações de estudos anteriores (ver: (DIMITRATOS; PLAKOYANNAKI, 2003; ZAHRA; GEORGE, 2002), as dimensões de empreendedorismo internacional sugeridas neste estudo referem-se à importância do conhecimento e da experiência, questões concernentes à inovação e criatividade, às oportunidades (descoberta e ajustes para exploração) e às atitudes do gestor face ao risco.

2.2.3 Aprendizagem

O processo de internacionalização pode ser visto, à ótica da Teoria de Uppsala como um processo incremental (JOHANSON; VALHNE, 1977). Dunning (2010, p. 65) argumenta que a capacidade de acessar, criar e utilizar o conhecimento é uma das mais importantes fontes de vantagem competitiva das firmas (NONAKA; TOYAMA; NAKATA, 2000), incrementada inclusive pela paulatina redução dos custos de comunicação entre subsidiárias e mercados.

Em outras palavras, a firma é constituída por processos cumulativos de aprendizagem em uma complexa rede de recursos, competências e de relacionamento (HEMAIS; HILAL, 2002; WELCH; LUORSTARINEN, 1988). Por esta razão, os estágios do processo de internacionalização da firma não têm base nas estruturas deliberadas e planejadas da análise racional, mas passos de natureza incremental e aprendizagem sucessiva mediante comprometimento crescente com os mercados estrangeiros (JOHANSON; VAHLNE, 1977, 2009; HEMAIS; HILAL, 2002), implicando no desenvolvimento orgânico da firma (ANDERSSON; JOHANSON; VAHLNE, 1997). Ressalta-se que o modo de entrada por meio da exportação é o que mais amplia a base de conhecimento internacional da empresa (YEOH, 2004).

Destarte, a aprendizagem da firma no mercado externo pode dar-se por meio de experiências próprias passadas e da aplicação do conhecimento existente em um novo cenário ou contexto (HOSKISSON; BUSENITZ 2001). O conhecimento experiencial pode ser apenas alcançado mediante vivências pessoais em mercados internacionais, em detrimento do conhecimento tradicional ensinado ou exposto (ANDERSSON; JOHANSON; VAHLNE, 1997; WHITELOCK, 2002). Para Johanson e Valhne (1990) e Welch e Luorstarinen (1998),

o que conduz a aprendizagem são processos contínuos de tentativas e erros ao longo do tempo.

Neste mister, o que sustenta o desempenho superior, face ao desenvolvimento econômico e tecnológico rápido e a dispersão global das fontes de invenção, inovação e a capacidade de manufatura são as capacidades das firmas (TEECE, 2007). Capacidades dinâmicas habilitam os negócios a criar, explorar e proteger ativos intangíveis que sustentam posições de vantagem competitiva. A compreensão de suas bases, faz-se necessária, incluindo: (i) habilidades distintas; (ii) processos; (iii) procedimentos; (iv) estruturas organizacionais; e (v) regras praticadas. Empresas com capacidades dinâmicas dão forma a inovação e mediante interação entre firmas e instituições.

Em outras palavras, as fontes de vantagem competitiva estão, portanto, em suas características internas (BARNEY, 1991,2011; PETERAF, 1993) e competências essenciais (PRAHALAD; HAMEL, 1990) desenvolvidas e controladas pela firma. Capacidades dinâmicas globais (TEECE; PISANO, SHUEN, 1997) são alcançadas mediante o adensamento da dificuldade em imitar a combinação dos recursos, incluindo a coordenação de relacionamentos inter-organizacionais em uma base global, resultando assim em vantagem competitiva para a empresa (GRIFFITH; HARVEY, 2001). Dentre os componentes principais dessas capacidades estão: 1) o desenvolvimento de uma coerente sistemática global enquanto há o reconhecimento de fatores únicos em cada país para viabilizar a customização nas estratégias locais e 2) a adaptação, integração e reconfiguração de ativos internos e externos para alcançar oportunidades no mercado global (TEECE; PISANO; SHUEN, 1997).

As ações e práticas organizacionais (BECKER, 2004) ao passo que promovem estabilidade, sofrem alterações com o tempo, mediante o aprendizado (JOHANSON; VALHNE, 1977; NONAKA; TOYAMA; NAKATA, 2000; WELCH; LUORSTARINEN, 1988), sendo, portanto, dependentes do contexto e da trajetória da firma. Dunning (2010, p. 65) argumenta que a capacidade de acessar, criar e utilizar o conhecimento é uma das mais importantes fontes de vantagem competitiva das firmas. Para este conceito-chave, são consideradas nesta investigação as seguintes propriedades (KOVACS, 2009, p. 251): (i) proatividade; (ii) vivência e experiencialização (ELKJAER, 2004); (iii) experiências passadas; (iv) disseminação; e (v) tentativas e erros.

Os processos de aprendizagem nas firmas influenciam o modo como estas elaboram suas estratégias. A categorização da formação das estratégias competitivas em deliberadas, em emergentes ou em uma combinação ótima entre estes dois construtos é persistentemente

objetivo almejado na obra de Henry Mintzberg e outros autores associados (ver MINTZBERG, 1978, 1998; MINTZBERG; WATERS, 1985, MINTZBERG; MCHUGH, 1985; MINTZBERG; WATERS, 1985; MINTZBERG, AHLSTRAND, LAMPEL, 2000).

De fato, estratégias deliberadas e emergentes podem ser concebidas como dois extremos de um *continuum* onde reside o mundo real das estratégias (MINTZBERG; 1978; MINTZBERG; WATERS, 1985). As puramente deliberadas admitem como pressuposto um comportamento pretendido tal como realizado, graças às intenções precisas, estabelecidas previamente pela liderança da organização e realizadas sem maiores interferências ambientais. Por outro lado, estratégias perfeitamente emergentes são aquelas realizadas, mas ausentes de uma intenção explícita. Uma estratégia emergente é essencialmente uma estratégia não planejada (MINTZBERG; 1978), no sentido que determinada ação só é percebida como estratégica pela empresa na medida em que se desenvolve ou mesmo depois de ter acontecido.

No ponto central do *continuum*, líderes que dispõem apenas de um controle parcial sobre os atores e demais aspectos internos e externos em uma organização podem delinear a chamada estratégia Guarda-Chuva. Esta estratégia é concebida como deliberada em sua perspectiva geral, apesar de emergentes em suas posições específicas (MINTZBERG; WATERS, 1985; MINTZBERG; 1998). Quinn (1978) propõe um modelo de formação de estratégias sob uma perspectiva incremental, por acreditar que nem os pressupostos do planejamento racional, nem o aspecto puramente comportamental e processual, de forma excludente, proporcionariam uma estratégia eficaz. A lógica recairia sobre um estilo de formação de estratégia que pairasse entre esses dois extremos. A meta é incrementada pelo processo de aprendizagem. Graças à racionalidade limitada e à previsão muitas vezes falha ou incompleta, é disponibilizado à estratégia um caráter flexível, inviabilizando a análise puramente sistemática.

No extremo essencialmente emergente, o ambiente pode diretamente forçar o padrão de ações da organização (MINTZBERG; WATERS, 1985), nas chamadas estratégias impostas. No entanto, muitas estratégias planejadas podem apresentar essa concepção determinista e submissa, por considerarem resignadamente a cooperação e a aceitação das forças externas; a partir do momento em que as intenções são suficientemente maleáveis, todas as estratégias podem ser deliberadas, principalmente quando são internalizadas pela organização. As estratégias emergentes não implicam necessariamente em uma organização ausente de controle e orientação; sim que esta está aberta à flexibilidade e responsividade, disponível ao aprendizado (MINTZBERG; WATERS, 1985). Tal comportamento é

especialmente importante quando o ambiente organizacional é muito instável, complexo ou impositivo.

2.2.4 Agentes externos

É possível observar os agentes externos como representantes do exportador que possuem, em geral, exclusividade nas vendas dos bens ou serviços em um dado mercado, mediante comissão (MRE, 2004), não assumindo a titularidade legal sobre os bens comercializados. O chamado *broker* é um agente especializado em um grupo de produtos ou indústria, bastante utilizado em operações que envolvem produtos primários. Por sua vez, *factor* é o agente que recebe a mercadoria em consignação e recebe comissão sobre as vendas realizadas. Quanto aos tipos de comerciantes, tem-se o importador-distribuidor, o qual se dedica ao comércio de importação e distribuição por atacado e as redes de comerciantes atacadistas e varejistas.

É significativo o número de empresas brasileiras que tendem a adotar um posicionamento reativo ou não voluntário (RICUPERO; BARRETO, 2007), dado que sua atuação no mercado internacional se limita a agir apenas quando um comprador internacional as procura (CINTRA; MOURÃO, 2007). O recebimento de pedidos de exportação estimula as decisões de exportação, apesar de geralmente resultar um comportamento passivo e oportunista (KATSIKEAS, 1996), conforme achados de Kovacs, 2009. O oportunismo analisa o quão os agentes externos visam levar vantagens por meio da assimetria de informações (WILLIAMSON, 1993). Adicionalmente, os agentes externos também podem ser procurados pelas empresas, de maneira proativa (PIERCY, 1981; MILES *et al.*, 1978) e estes podem influenciar apenas a empresa ou o *cluster* ao qual está inserida (PORTER, 1989b).

Adicionalmente, um dos principais agentes externos é o governo (KUADA; SORENSEN, 2000), tratado como ator do ambiente institucional. Porter (1989; 1991) declara que o governo exerce influência nos quatro determinantes mediante o encorajamento de mudanças na indústria, disponibilidade de crédito promoção da rivalidade interna, aplicação de normas sobre produtos, segurança e meio ambiente, regulamentação e criação de fatores de produção básicos e avançados. Na teoria do Ciclo de Vida do Produto (VERNON, 1966; 1979) os agentes externos correspondem aos concorrentes, presentes na fase de desenvolvimento, e à

imposição dos países importadores, na fase de maturidade, mediante a elevação de tarifas e barreiras, com o intuito de estimular as empresas locais a iniciarem a produção dos itens comercializados por aquelas (KOVACS; MORAES; OLIVEIRA, 2007), desafiando-as a iniciarem a atuação no mercado externo.

A figura 6 (2) a seguir sumariza o modo que a internacionalização das firmas é caracterizada neste trabalho.

INTERNACIONALIZAÇÃO
<p>Características (conceitos-chave)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Localização • Recursos tangíveis e intangíveis • Agentes externos • Aprendizagem
<p>Variáveis possíveis de controle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porte • Indústria • Faixa de faturamento • Experiência em exportação

Figura 6 (2): Síntese das variáveis consideradas na internacionalização das empresas

Feitas as considerações teóricas referentes ao processo de internacionalização, a próxima seção trata do desempenho exportador das firmas.

2.3 Desempenho exportador das firmas

Diversos estudos empíricos foram conduzidos com objetivo de melhor delinear o relacionamento entre internacionalização e desempenho (ver: CONTRACTOR, 2007; HITT et al., 2006), ainda que os resultados apresentados sejam contraditórios (LIN; LIU; CHENG, 2011; XIAO *et al.* 2013) quanto à relação positiva (BUHNER, 1987; PANGARKAR, 2008), negativa (COLLINS, 1990) ou à ausência de relação (HAAR, 1989, SAMBHARYA, 1995), evidenciando, portanto, a necessidade de aprofundamento no tema. O fenômeno do desempenho tem merecido atenção de diversas áreas do conhecimento, como Economia, Administração Estratégica, Finanças, Negócios Internacionais etc., ainda que cada área tenha mantido um foco estreito e não aproveitado os avanços alcançados em outras disciplinas (CARNEIRO, 2007; SENO-ALDAY, 2010). No campo da estratégia, questões relacionadas ao desempenho superior estão intimamente associadas à perspectiva de sucesso, retorno superior e vantagem competitiva (BARNEY, 2011), donde as características idiossincráticas da firma são cruciais para delinear o curso do desempenho (LIN; LIU; CHENG, 2011). Por

desempenho exportador, entende-se uma combinação de resultados das vendas internacionais das empresas, a qual inclui vendas, lucro e crescimento de exportação (SHOHAM, 1998, p. 62).

O desempenho exportador sofre influências tanto do ambiente externo quanto das características particulares e idiossincráticas de cada empresa. Barney (2002) apresenta uma multiplicidade de critérios e definições de desempenho organizacional, sob as abordagens: sobrevivência, medidas contábeis, perspectivas de *stakeholders* e medidas de valor presente. Ademais, devem ser consideradas questões referentes à estratégia adotada e à natureza do processo de formação de estratégias.

As medidas de desempenho podem ser entendidas como métricas usadas para quantificar a ação; a medição pode ser definida como processo de quantificação das ações empresariais (BREDRUP, 1995; NEELY; GREGORY; PLATTS, 1995). O construto apresenta-se como complexo e multifacetado e é representado por meio de variáveis latentes (VLat) e perceptuais (MADSEN, 1989). O desempenho representa o núcleo do processo de controle estratégico e a base para o aprendizado organizacional (SLATER; OLSON; REDDY, 1997).

Os elementos contingenciadores do desempenho consistem no macroambiente e no ambiente competitivo, na estrutura organizacional, na estratégia, nos processos de gestão entre outros (ver: BARNEY, 1991; 2011; CHANDLER, 1962; CHILD, 1972; PORTER, 1986; WILLIAMSON, 1979). No campo da administração estratégica, dois grandes conjuntos de fatores são associados às diferenças de desempenho entre as firmas, os quais: (i) Ambiente externo e organização industrial, sendo Porter (1986, 1989, 1991, 1999) seu autor mais proeminente; e (ii) Ambiente interno e a *Resource-based View* (RBV), representado nos trabalhos de Wernerfelt (1984), Peteraf (1991), Grant (1991) e Barney (1991; 2002; 2011). Não obstante, ao examinarem as publicações entre 1987 e 1997, em *journals* de distinto reconhecimento acadêmico, Zou e Stan (1998) avaliaram, já naquela época, o conhecimento acerca dos determinantes da performance como fragmentado, carecendo, portanto, de preciso delineamento acerca dos seus condicionantes.

Em consonância, Lenz (1981) sintetizou, a partir da literatura corrente da gestão estratégica, 6 (seis) linhas de pesquisa as quais se originaram nas diferenças encontradas entre os desempenhos das firmas: (i) relação entre ambiente externo e desempenho, com base nos estudos da microeconomia, das estratégias de negócio e da sociologia; (ii) relação entre ambiente externo e estrutura organizacional; (iii) a estrutura organizacional como determinante do desempenho; (iv) relação entre estratégia, estrutura e desempenho; (v)

implicações do ambiente e da estratégia sobre o desempenho; e (vi) aspectos dos processos de gestão (os quais cultura organizacional, valores dos executivos, sucessão gerencial etc.) e suas influências sobre o desempenho. A figura 7 (2) sumariza cada uma dessas linhas de pesquisa, os autores proponentes e os principais achados.

Linha de pesquisa (fatores de influência sobre o desempenho)	Representantes principais	Suposições e achados principais
Ambiente	Mason (1939)	<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente pode ser indústria ou o mercado onde a firma atua • Estrutura da indústria influencia o comportamento da firma e ambos influenciam o desempenho
Ambiente e estrutura organizacional	Lawrence e Lorsch (1967); Child (1972, 1975)	<ul style="list-style-type: none"> • Desempenho depende da conformidade entre as características do ambiente e a estrutura
Estrutura organizacional	Chandler (1962); Stopford e Wells (1972); Williamson (1975)	<ul style="list-style-type: none"> • Estrutura organizacional entendida em termos de porte e o seu modelo de gestão
Estratégia e estrutura organizacional	Chandler (1962); Rumelt (1974)	<ul style="list-style-type: none"> • Estratégia e estrutura organizacional afetam o comportamento das pessoas e, por consequência, as decisões estratégicas • Decisões estratégicas afetam o desempenho futuro • Conformidade entre estratégia e estrutura afeta o desempenho • Estrutura entendida como o modelo de gestão e a linha de autoridade
Ambiente e estratégia	Buzzel, Gale e Sultan (1975); Caves (1977); Porter (1980)	<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente pode ser indústria ou o mercado onde a firma atua • Ambiente influencia o posicionamento estratégico e ambos influenciam o desempenho
Processos de gestão	Selznick (1957); Williamson (1963)	<ul style="list-style-type: none"> • Qualidade dos gerentes influencia as decisões de investimento e estas influenciam o desempenho • Conflitos entre o comportamento dos gerentes e os interesses dos proprietários/acionistas afetam o desempenho • Processo de sucessão afeta o desempenho

Figura 7 (2): Fatores explicativos das diferenças do desempenho organizacional

Fonte: adaptado por Carneiro (2007, p. 27) a partir de Lenz (1981).

Dentre as classes de desempenho, a saber: (i) econômicas; (ii) clientes/mercado; (iii) processos internos; (iv) inovação/aprendizado; (v) comportamentais; (vi) sociais; (vii) ambientais; (viii) gerais (ver: CARNEIRO, 2007, p. 114 – 132), destacam-se as medidas econômicas, representadas por lucratividade, índices de liquidez e alavancagem (BARNEY, 2011), retorno sobre o investimento etc. O desempenho exportador consiste em uma combinação de resultados das vendas internacionais da empresa, a qual inclui vendas, lucro e crescimento da exportação (SHOHAM, 1998, p. 62). Em consonância com Madsen (1989) e a

partir da orientação de Katsikeas, Leonidou e Morgan (2000), Carneiro (2007, p. 112) advoga que analisar desempenho oriundo das exportações como um “construto multidimensional deve ser parte do esforço de investigação na área”.

Neste mister, Madsen (1989) sugere três grupos de fatores explicativos, operacionalizados por múltiplas dimensões e indicadores, quais sejam: (i) estratégia de marketing de exportação; (ii) características da empresa; e (iii) características do mercado. Dentre os indicadores de desempenho, o autor considera a lucratividade da exportação (em termos de lucro líquido total da exportação comparado com o lucro líquido das operações no mercado doméstico), a receita e o crescimento das receitas de exportação.

No Brasil, revisando os estudos sobre exportação de empresas nacionais no período de 1978 a 1990, Rocha e Christensen (2002, p. 87) identificaram quatro categorias de influência no desempenho exportador, a saber: (i) características dos dirigentes; (ii) características da empresa; (iii) características do país importador: se de natureza desenvolvida ou emergente, elemento do ambiente externo da empresa; e (iii) estratégia: *mix*, políticas e planos de marketing, canais de exportação e conhecimento do mercado. Dentre as medidas de desempenho resultantes dessas categorias, estavam o volume exportado e a regularidade das atividades exportadoras, crescimento das exportações, continuidade, nível de experiência adquirida, entre outros.

A meta-análise desenvolvida por Zou e Stan (1998) consiste em importante contribuição para a análise dos fatores explicativos do desempenho exportador. Trata-se da revisão de 50 (cinquenta) artigos publicados entre os anos de 1987 e 1997, nos quais as variáveis utilizadas foram então consolidadas em fatores gerais e indicadores de desempenho. Acerca dos intervenientes sobre o desempenho de exportação, os autores agruparam em duas dimensões, a saber: (i) externos *versus* internos; e (ii) controláveis *versus* não controláveis. Os principais indicadores de mensuração do desempenho foram agrupados em três abordagens: (i) financeiros; (ii) não-financeiros; e (iii) escalas compostas.

Contribuições relevantes ao entendimento do campo são também apresentadas por outros autores. Aaby e Slater (1989) afirmaram que dentre os determinantes do desempenho estão características da empresa, orientação para o mercado, competências comportamentais e estratégicas. Leonidou, Katsikeas e Piercy (1998) indicam que fatores gerenciais objetivos e subjetivos são determinantes, considerando comprometimento das operações para exportação, planejamento e controle das ações do mercado internacional, visitas ao mercado, vantagens competitivas oriundas da atividade internacional, porte, experiência na exportação etc. Zou,

Taylor e Osland (1998) apresentam significativa contribuição ao estruturar o construto desempenho, a partir de 3 (três) fatores, os quais: (i) estratégicos; (ii) financeiros; e (iii) de satisfação, muito embora haja críticas (ver: Garrido, Vieira, Slongo e Larentis, 2009) quanto à validade discriminante dos construtos estruturais e sua interdependência mútua. Shoham (1999), por sua vez ratifica que o desempenho deve ser captado ao longo do tempo, o que corrobora com a proposição de Carneiro (2007), o qual considera o intervalo temporal de 3 (três) anos. Ademais, faz parte do escopo de pesquisa do desempenho exportador a inclusão de variáveis que focam os ganhos transferidos para o mercado doméstico em função da internacionalização (ver por exemplo: CZINKOTA; RONKAINEN, 1998; FUGAZZA 2004; KAMATH *et al* 1987; MCGUINNESS; LITTLE, 1981).

Destarte, sabe-se que três níveis de influência são considerados nesta discussão (conforme: CARNEIRO, 2007, p. 40; KATSIKEAS, LEONIDOU; MORGAN, 2000): (i). fatores externos à empresa (ambiente institucional, ambiente competitivo ou ambiente de negócios); (ii). fatores internos à empresa (características da empresa); e (iii). fatores que relacionam a empresa ao ambiente (estratégia).

O desempenho exportador nesta pesquisa será observado por meio das seguintes variáveis: (i) Valor total das exportações (SHOHAM, 1998; 1999); (ii) Margem de lucro (SHOHAM, 1998; 1999); (iii) Crescimento do volume exportado (CARNEIRO, 2007); (iv) Receita Total Anual (CARNEIRO, 2007); (v) Percentual quantidade *vs.* venda total e valor *vs.* venda total (AXINN; NOORDEWIER; SINKULA, 1996; BEAMISH; CRAIG; McLELLAN, 1993; SHOHAM, 1998); (vi) Resultados gerais em comparação com os principais concorrentes (CARNEIRO, 2007); e (vii) Nível de empenho *vs.* Resultados (WALTERS; SAMIEE, 1990). Desta maneira, as sugestões de Katsikeas, Leonidou e Morgan (2000) são atendidas quanto à multidimensionalidade do construto desempenho, bem como às variadas classes de medida sintetizadas por Carneiro (2007) no que diz respeito às econômicas, às de clientes/mercado às comportamentais e gerais. Ademais, as expectativas de desempenho futuro são observadas em um horizonte temporal de 3 (três) anos pelos itens: (i) Lucro esperado; (ii) Resultados esperados; e (iii) Quantidade exportada comparada. Nesta pesquisa, é considerado apenas o desempenho passado.

Embora várias medidas possam ser utilizadas para avaliar o nível de desempenho empresarial, Moraes (1991, p.60) chama a atenção para o fato de que “[...] a seleção dos índices parece depender, unicamente, da base de dados disponível, ressaltada a provável correlação entre eles”. Desta forma, o critério para a escolha das medidas de desempenho

definitivas pode ser fundamentado em dois aspectos: disponibilidade dos dados e revisão da literatura

Como variáveis moderadoras ou ainda de controle, há de se mencionar o tipo específico de indústria, a origem do capital acionário, a operação de exportação e o mercado de destino selecionado e demais características idiossincráticas da firma. A figura 8 (2) sintetiza as medidas de desempenho exportador consideradas neste estudo.

DESEMPENHO EXPORTADOR
Indicadores (factuais e perceptuais) <ul style="list-style-type: none"> • Valor exportado • Margem de lucro • Rentabilidade • Crescimento • Receita total • Resultados gerais

Figura 8 (2): Síntese das variáveis consideradas no desempenho exportador

2.4 Proposição teórico-conceitual

Modelos são representações gráficas teórico-conceituais. Objetivam identificar e testar variáveis relevantes, assim como têm o potencial de contribuir para o desenvolvimento de teorias (PORTER, 1991). Nesta investigação, almeja-se demarcar o impacto sobre o desempenho exportador das variáveis do ambiente institucional e das características da internacionalização das empresas brasileiras exportadoras do agronegócio. Tem-se, destarte, três macroconstrutos, a saber: (i) ambiente institucional; (ii) características da internacionalização das firmas; e (iii) desempenho exportador. Reitera-se que construtos são abstrações da teoria, sendo não observáveis diretamente (HOPPEN *et al.*, 1997); aliados às variáveis observáveis, compõem o modelo explicativo proposto na tese.

O ambiente restringe sobremaneira as decisões, a abordagem contingencial e o conhecimento da dinâmica institucional permite que as firmas ajustem sua estratégia e estrutura organizacional (CHANDLER, 1962) face ao novo cenário. A compreensão das ações organizacionais envolve 03 (três) categorias de variáveis, em ordem cronológica ou temporal, a saber (SOUSA; VOSS, 2008): (i) contextual ou contingente, demanda inclusive do ambiente institucional; (ii) resposta organizacional, representada pelas estratégias, ações,

decisões e rotinas empreendidas (BECKER, 2004; PENTLAND; FELDMAN, 2005); e (iii) desempenho operacional, econômico, financeiro ou de mercado (ver: CARNEIRO, 2007).

2.4.1 Detalhamento dos construtos e seleção dos fatores

A partir da fundamentação teórica empreendida, esta seção detalha os fatores explicativos do desempenho considerados nesta investigação. São delimitados os principais conceitos teóricos utilizados no curso da investigação, com os respectivos autores proponentes. Ademais, destaca-se como tais conceitos são operacionalizados em formas de variáveis (HAIR *et al.*, 2007) para coleta e análise dos dados nesta pesquisa e consecução do modelo explicativo proposto.

A decomposição dos fatores explicativos em variáveis observáveis está apresentada na figura 9 (2), a seguir.

Ambiente Institucional	Características da Internacionalização	Desempenho Exportador
<p>Economia</p> <ul style="list-style-type: none"> Taxa de inflação Taxa de câmbio Taxa de juros Crédito <p>Político-legal</p> <ul style="list-style-type: none"> Regulação Burocracia e formalização Relacionamento com o governo Políticas trabalhistas Câmaras setoriais Linha de crédito específica 	<p>Localização</p> <ul style="list-style-type: none"> Comportamento imitativo Infra-estrutura local Relacionamento com órgãos correlatos e de apoio Condições naturais Disponibilidade de tecnologia Custo e qualidade de insumos Mão-de-obra qualificada Proximidade do público <p>Recursos Tangíveis e Intangíveis</p> <ul style="list-style-type: none"> Tecnologia agrícola Processo industrial Propriedade de recursos tangíveis Capital financeiro Financiamento com capital próprio Cultura organizacional Estilo da liderança Reputação Redes de relacionamento Inovação e criatividade Tolerância ao risco <p>Aprendizagem</p> <ul style="list-style-type: none"> Planejamento formal Métodos formais de conhecimento Aprendizado conjunto Nível de proatividade Base na experiência 	<p>Econômico</p> <ul style="list-style-type: none"> Margem de lucro da exportação Crescimento de volume Receita total Rentabilidade <p>Geral</p> <ul style="list-style-type: none"> Quantidade comparada Margem de lucro comparada

	Flexibilidade Agentes Externos Nível de proatividade Padrão ético Transferência de conhecimento Contrato formal Oportunismo Origem Distância psíquica Adoção das recomendações	
--	--	--

Figura 9 (2): Síntese dos indicadores considerados na investigação

Em artigo seminal, Rozeboom (1956, p. 249) advoga que uma variável científica consiste em uma proposição, i. e. uma sentença incompleta a qual é formada por dois componentes básicos: (i) referência: espaço preenchido por um objeto ou evento; e (ii) predicado: adjetivos utilizados de tal forma que quando o componente de referência é identificado, existe um e apenas um adjetivo inserido na sentença que a torna verdadeira. Quando duas ou mais variáveis são definidas sobre o mesmo domínio de objetos, é possível que existam relações empíricas entre elas.

As variáveis dependentes (VD) são entendidas como o efeito presumido ou resposta a uma mudança na (s) variável (eis) independente (s) (VI), a (s) qual (is), por sua vez, consiste em causa presumida ou determinante de qualquer mudança em VD (HAIR *et al.*, 2007). Em função da VI é possível realizar previsões e obter resultados sobre VD, tipo a ser explicado, influenciado ou descoberto na medida em que o pesquisador manipula a VI. Assevera-se que uma lei empírica apenas pode ser revelada desde que as variáveis relacionadas tenham sido adequadamente identificadas *a priori*; as relações empíricas em que uma variável participa não pode contribuir para sua definição e são, deste modo, irrelevantes para o seu conteúdo ontológico (ROZEBOOM, 1956).

Adicionalmente, destaca-se a importância de os acadêmicos não aplicarem os termos moderador e mediador como intercambiáveis ou sinônimos; as diferenças conceituais, analíticas e de tratamento estatístico entre os dois tipos exige a adequada atribuição das relações entre as variáveis nas pesquisas científicas (BARON; KENNY, 1986; JAMES; BRETT, 1984; MACKINNON, 2002), dado que cada termo gera um resultado diferente. A aplicação dos testes para o válido delineamento da categoria de variável considerada deve ampliar a mera utilização de variáveis observáveis tradicionalmente utilizadas em modelos de regressão para o emprego de variáveis latentes em modelos de equações estruturais (VIEIRA, 2009). O uso de variáveis latentes (VLat) gera um tratamento diferenciado da análise de variância para o estudo da moderação e de regressão hierárquica para mediação.

Variável moderadora (VMod) é aquela que afeta a relação entre a variável independente e dependente, quanto à força e/ou direção (BARON; KENNY, 1986). O objetivo é verificar se tal relação é reduzida, alavancada ou tem o sinal +/- invertido, dada intervenção da variável moderadora (VIEIRA, 2009). Por sua vez, a mediação pressupõe relacionamento entre as variáveis envolvidas, e, ao estar presente na equação estrutural, diminui a magnitude da relação entre a variável interdependente e a dependente. Na ocorrência desta ser nula na presença da mediadora, tem-se mediação pura ou completa, dado que o efeito da relação foi totalmente absorvido pela intervenção; torna, portanto, a relação não significativa. VIs, VDs e VMeds constituem construtos diferentes e que VMed é dependente e independente no desenho do modelo, em momentos distintos (ROZEBOOM, 1956). Similar à lógica da variável interveniente, VMed é encarada como consequência de VI e determinante de VD (ROSENBERG, 1976, p. 71).

Para ocorrer mediação, 04 (quatro) condições se fazem necessárias (BARON; KENNY, 1986, p. 1176), a saber: (i) VI afeta de modo estatisticamente significativo VMed; (ii) VI afeta de modo estatisticamente significativo VD, na ausência de VMed; (iii) VMed tem efeito significativo sobre VD; e (iv) efeito de VI sobre VD é reduzido dada inserção de VMed. No caso de as relações $VI \rightarrow VMed$ e $VMed \rightarrow VD$ não se apresentarem significativas, incorre-se na ausência da mediação. A figura 10 (2) demonstra as referidas condições.

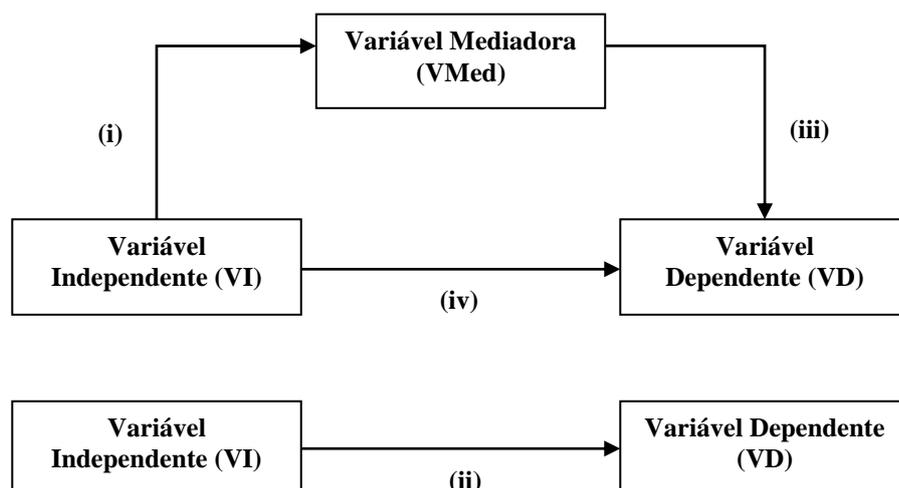


Figura 10 (2): Condições de ocorrência da variável mediadora

Fonte: adaptado de Baron e Kenny (1986, p. 1176)

As associações entre variáveis dependentes e independentes propostas e a representação analítica dos construtos são apresentadas na figura 11 (2).

Construto	Tipo*	Variável	Definição	Fundamentação teórica
Ambiente Institucional	VI	Política	Conjunto de leis e regulamentos que orientam as interações entre firmas, instituições e nações. Compõem as leis antitruste e tributárias, filosofia de desregulamentação e políticas educacionais, leis trabalhistas e ambientais. Identificação das necessidades específicas de um setor, cluster ou arranjo produtivo (i.e., câmaras setoriais)	JUNQUEIRA, 2010; HITT; IRELAND; HOSKISSON, 2002; MYERS, 1995; NARANAYAN; FAHEY, 1999; PORTER, 1999.
		Economia	Natureza e direção da economia; inclui dimensões referentes: consumo e investimento agregado, gastos do governo e tributos arrecadados, taxas de juros e demais indicadores monetários, inflação e câmbio.	DUNNING, 1980, 1988; GREGORY; OLIVEIRA, 2005; LEVY, 2006; NARANAYAN; FAHEY, 1999; PERRATON, 2009 MDIC/SECEX, 2013.
Internacionalização	Med	Localização	Impacto da localização da empresa no país de origem. Trata de: comportamento imitativo, vantagens locais de insumo e transporte, disponibilidade de mão-de-obra e infraestrutura, presença de órgãos de apoio, proximidade do mercado, disseminação tecnológica e competição entre as empresas.	DIMITRATOS, 2002; DUNNING, 1980,1988; PORTER, 1989, 1991, 1999; VERNON, 1966, 1979.
		Recursos	Atributos idiossincráticos internos, tangíveis e intangíveis que sustentam desempenho superior. Consistem: tecnologia, capital, estrutura física, liderança, cultura organizacional, reputação, confiança, <i>network</i> e conhecimento. Compreendem a natureza das decisões gerenciais e o comportamento empreendedor, mediante a capacidade de iniciativa e atitude positiva face ao risco.	BARNEY, 1991, 2011. JOHANSON; VAHLNE, 1977; LAM; WHITE, 1999. ANDERSSON, 2000; FARAH <i>et al.</i> , 2008; GERBER, 1996; LEITE, 2012; MCDUGALL, 1989; MCDUGALL; SHANE; OVIATT, 1994; ZAHRA, 2005.
		Aprendizagem	Processo de acúmulo de experiências que resulta em um crescente comprometimento com o mercado internacional. Envolve: tentativa e erro, proatividade, experiências e disseminação na indústria. Envolve o grau de formalização da formação da estratégica, declaração de intenções prévias, gradualismo e incrementalismo.	ELKJAER, 2004; JARVIS,1987; JOHANSON; VAHLNE, 1977; DE WIT; MEYER, 2004; JOHANSON; VAHLNE, 1977; MINTZBERG, 1978; MITZBERG; WATERS; 1985; QUINN, 1978.
		Agentes Externos	Motivadores externos na internacionalização. Envolvem: relação com governo, instituições de promoção e incentivos fiscais concorrentes clientes ou <i>network</i> , em termos de direção (ativo ou passivo), oportunismo, origem, nível de influência dos agentes.	CINTRA; MOURÃO, 2005; KOVACS, 2009; KUADA; SORENSEN, 2000; PORTER, 1989; VERNON, 1966, WILLIAMSON, 1973.
Desempenho Exportador	VD	Econômico	Combinação de resultados gerados das vendas no mercado internacional: valor total das exportações, margem de lucro e receita total anual	CARNEIRO, 2007; LAGES; LAGES, 2004; SHOHAM, 1998, 1999.
		Geral	Grau de satisfação com os resultados gerais em relação aos concorrentes	CARNEIRO (2007) AXINN; NOORDEWIER; SINKULA, 1996; LAGES; LAGES, 2004; SHOHAM, 1998; WALTERS; SAMIEE, 1990.

(*) Tipo: VI: “Independente, Med:” Mediadora” e VD: “Dependente”.

Figura 11 (2): Definição constitutiva e operacional das variáveis

2.4.2 Hipóteses da pesquisa

O ambiente institucional no qual a firma opera influencia sobremaneira suas operações e conseqüente desempenho. A qualidade das instituições formais e informais, as quais criam ambientes melhor ajustados à competitividade das empresas, contempla a intervenção limitada do governo e o estímulo à livre concorrência, a justiça do sistema legal e a ausência de regulação onerosa (LIPUMA; NEWBERT; DOH, 2013). Tal qualidade alavanca o nível de exportação das firmas (FRANCOIS; MANCHIN, 2006). Nas economias emergentes, a expansão internacional das empresas privadas decorre, principalmente, da manufatura no país de origem e posterior exportação de produtos (CONDO, 2000) para mercados estrangeiros e as decisões inerentes à exportação podem ser classificadas como reativas ou proativas (PIERCY, 1981) de acordo com a resposta às pressões internas e externas (DUNNING, 2010; KUADA, SORENSEN, 2000). Posto, tem-se:

H1: As características do ambiente institucional estão associadas ao desempenho exportador das firmas.

Por outro lado, embora as instituições afetem o crescimento nas economias em desenvolvimento, não existe *link* simples entre instituições específicas e desempenho das firmas (PERRATON, 2009). Ricart *et al.* (2004) questiona porque países ou localizações se diferenciam: o que de fato é relevante é como as instituições de fato influenciam nas estruturas nacionais ao ponto de determinar o desempenho superior das firmas na competição internacional, conforme corroborado por Rodrik, Subramanian e Trebi (2004). O Desenvolvimento institucional é definido como a extensão em que as instituições econômicas, políticas e sociais, em um país, são desenvolvidas e são favoráveis às afiliações estrangeiras (CHAN; ISOBE; MAKINO, 2008; HENISZ, 2004).

Questões concernentes às variações cambiais, taxas de juros aplicadas e estabilidade do ambiente econômico favorecem as exportações das firmas, sobretudo em economias emergentes ou em transição, tal como o Brasil. Ademais, políticas de crédito para indústrias específicas, favorecem a competitividade das firmas face à atividade exportadora e, por conseqüência, alavancam seu desempenho. Face ao exposto, tem-se:

H1a: O ambiente econômico favorável no país doméstico impacta positivamente no desempenho exportador da firma.

O ambiente político legal versa acerca do nível de formalização e regulação que sujeita as firmas a adaptarem suas operações internas e acordos com entidades presentes no ambiente externo. Sob este aspecto, defende-se:

H1b: O ambiente político-legal favorável no país doméstico impacta positivamente no desempenho exportador da firma.

As características da internacionalização das firmas observadas neste estudo, quais sejam: localização, recursos competitivos, aprendizagem e agentes externos, são observadas como determinantes do desempenho exportador, por meio da relação de mediação entre este e o ambiente institucional que a firma está inserida. Destaca-se:

H2: As características da internacionalização estão associadas ao desempenho exportador das firmas.

Acerca da localização da firma, cujas propriedades concentram-se no comportamento imitativo entre os concorrentes, desenvolvimento de tecnologia, disponibilidade de fatores de produção básicos e avançados e infra-estrutura local, apresenta-se a seguinte hipótese:

H2a: As características da localização descritas nas propriedades impactam no desempenho exportador das firmas.

O desempenho superior na atividade exportadora depende da modelagem organizacional que suporta a exploração de recursos valiosos, raros e difíceis de imitar e, portanto, permitem à empresa auferir retornos acima da média. Este construto é representado por duas amplas categorias, as quais: (i) recursos tangíveis; e (ii) recursos intangíveis. Destarte,

H2b: As características dos recursos descritas nas propriedades impactam no desempenho exportador das firmas.

O modo como os gestores desenvolvem seus processos de aprendizagem, bem como o grau de formalização do planejamento estratégico para exportação têm influência sobre o desempenho. Destarte, pontua-se:

H2c: As características da aprendizagem descritas nas propriedades impactam no desempenho exportador das firmas.

Percebe-se a influência de agentes como impulsionadores da internacionalização das empresas de países emergentes, dados exemplos do posicionamento reativo de Piercy (1981) e a presença da estratégia reativa de Miles et al. (1978) adotada pelas firmas nesses países. Muitas vezes, a internacionalização não é uma escolha voluntária, mas pode ser a única alternativa para competição de forma globalizada (RICUPERO; BARRETO, 2007) e determinar, por consequência, seu desempenho superior. Declara-se, logo:

H2d: As características dos agentes externos descritas nas propriedades impactam n o desempenho exportador das firmas.

Neste estudo, defende-se que o ambiente institucional molda questões concernentes à firma, dentre elas as características da internacionalização e o decorrente arranjo realizado com a influência da localização, da estrutura dos recursos, do processo de aprendizagem bem como do relacionamento com agentes externos. Ademais, observa-se questões concernentes ao ambiente institucional e à internacionalização sob o mesmo domínio do desempenho exportador, o que indica possíveis relações empíricas entre esses (ver: ROZEBOOM, 1956, p. 249). Tais relações são constituídas por associações e, no caso específico, por mediação da intensidade e direção entre as relações.

Ademais, os estudos empíricos sobre a observação do fenômeno do desempenho exportador apresentam divergências quanto à capacidade explicativa dos fatores considerados, haja vista: (i) as variações quanto aos aspectos metodológicos e conceituais citados; (ii) as divergências entre o ambiente institucional no qual operam as firmas; e (iii) as peculiaridades dos seus processos de internacionalização. Especificamente quanto à operacionalização das variáveis (detalhada a seguir, no capítulo 3, seção 3.2), não obstante, o ambiente institucional deve ser observado como variável independente (VI). A recente *Institutions-based View* (IBV) foca a interação entre organizações e instituições, e considera a escolha estratégica (CHILD, 1972) como resultado desta interação. Por esta razão, as instituições caminham em um sentido além de meramente representar o *background* (PENG; WANG; JIANG, 2008) no qual competem as empresas. É possível apresentar a proposta (figura 12 (2)) acerca dos tipos de associações ou efeitos distintos entre as variáveis explicativas mediadoras (VMed), neste caso as características do processo de internacionalização das firmas, e a variável dependente, representada pelo desempenho. Mais do que uma mera correlação, sugerem-se relações de

causa e efeito, donde uma variável independente seria a causa, ou uma das causas, das variações na variável dependente (HAIR *et al.* 2007). Propõe-se que as alterações na dinâmica das variáveis do ambiente institucional afeta o modo pelo qual as empresas desenvolvem suas estratégias internacionais e, destas, deriva seu desempenho. Tem-se, portanto, as seguintes hipóteses:

H3: Há associação significativa entre as dimensões do ambiente institucional e as características da internacionalização das firmas.

H4: As características da internacionalização das firmas mediam a relação entre as dimensões do ambiente institucional e o desempenho exportador.

2.4.3 Modelo teórico proposto

Para que um modelo apresente consistência teórico-empírica, é necessário analisar profundamente a adequação ou ajuste (doravante denominados *fit*) nas relações entre suas variáveis componentes.

A adequada definição da morfologia do *fit* no âmbito da pesquisa científica em administração estratégica tem sido apregoado ao longo deste trabalho. Relevantes contribuições apresentam Drazin e Van de Ven (1985) e Venkatraman (1989). Uma proposição contingencial entre duas ou mais variáveis preditoras ou independentes (Vis) com uma dependente (VD) deve pressupor relação de condicionalidade sobre o desempenho da firma; dá-se por meio (DRAZIN; VAN DE VEN, 1985): (i) da interação de pares de variáveis do contexto organizacional sobre fatores estruturais e conseqüente desempenho; e (ii) da perspectiva sistêmica, donde múltiplas contingências e múltiplas características estruturais afetam características específicas desse desempenho. Para os autores, a mera congruência entre ambiente e estrutura não gera, automaticamente, a premissa de que o desempenho será afetado de maneira positiva; o *design* organizacional pode apenas ser compreendido ao endereçar múltiplas contingências, alternativas estruturais (macrounidades e subunidades) e critérios de desempenho de maneira holística.

A princípio, toda teoria organizacional é contingencial, dada proposição de leis de relação entre variáveis (DRAZIN; VAN DE VEN, 1985). Os autores consideram 3 (três) formas distintas de *fit*, baseadas na configuração do relacionamento entre as variáveis de

contexto, resposta e desempenho, corroborando com Sousa e Voss, 2008, que são examinadas, sintetizadas na figura 12 (2).

Forma do <i>fit</i>	Características centrais	Relacionamento entre variáveis	Desempenho
Seleção	Estado de congruência entre o contexto organizacional e as variáveis resposta Fit resultado de processo evolucionário de adaptação (melhor organização sobrevive) Relacionada com o isomorfismo com o ambiente (DiMaggio e Powell, 1983). Maior ênfase no macronível que impõe, práticas uniformes e prescrições nos microníveis ou subunidades (Dimaggio e Powell, 1983).	Variável única de contexto relacionada com variável única de resposta	Assumido como decorrente do <i>fit</i> entre as variáveis (não observado diretamente)
Interação	Pares de contexto organizacional e resposta explicam variações de desempenho Atende questões particularistas (micro)	Variável única de contexto relacionada com variável única de resposta Testes de correlação (problemas de multicolinearidade)	Resultado mensurado resultante da interação bivariada
Abordagem sistêmica	Consistência interna entre múltiplas contingências e múltiplas respostas Incorpora o conceito de equifinalidade Conjunto de efetivas alternativas de <i>design</i> Defende que os elementos não podem ser decompostos e analisados independentemente.	Relacionamento multivariado entre contexto e respostas determina desempenho	Resultado mensurado resultante da consistência interna multivariada

Figura 12 (2): Contribuições de Drazin e van de Ven (1985) para formas distintas de *fit*

Fonte: Elaborado, a partir de Drazin e van de Ven (1985)

Em seu turno, Venkatraman (1989) buscou examinar a validade estatística para a escolha da abordagem do *fit*, donde a principal questão reside no quão o esquema do teste deve acompanhar o conceito do conceito de relacionamento adotado entre as variáveis. O autor apresenta seis formas diferentes, baseadas no grau de precisão da forma ou relação e o número de variáveis considerada na equação deste *fit*. As principais características são apresentadas na figura 13 (2), a seguir.

Forma do <i>fit</i>	Características centrais	Relacionamento entre variáveis	Desempenho
Moderação	Impacto de variável preditora em variável de critério depende do nível da interação da primeira com variável moderadora <i>Fit</i> é reflexo da força da moderação	Relação entre duas variáveis predictoras de terceira variável	Resultado mensurado resultante da interação bivariada
Mediação	Existência de um mecanismo interveniente entre variável antecedente e consequente Pressupõe o efeito indireto entre variável preditora e critério	Variável independente tem seu efeito na dependente mediado por terceira variável	Resultado mensurado resultante da interação bivariada
Combinação	Combinação entre 2 variáveis independentes Presume-se que quanto maior o <i>match</i> , maior seria a performance.	Variável única de contexto relacionada com variável única de resposta	Assumido como decorrente do <i>fit</i> entre as variáveis (não observado diretamente)
Gestalts	Grau de congruência entre um conjunto de atributos teóricos Clusters de atributos ao invés de associações lineares entre poucas variáveis Fornece <i>insights</i> no conceito de equifinalidade (múltiplas configurações de <i>design</i> efetivas)	Relacionamento multivariado entre contexto e respostas determina desempenho	Resultado mensurado resultante da consistência interna multivariada
Desvio de Perfil	Grau de aderência a um padrão especificado Perfil constituído por séries de variáveis integradas Enfatizado o caráter preditivo e de controle Arranjos das variáveis são observados sob uma perspectiva classificatória de acordo com pesos atribuídos (âncoras) determinantes do desempenho.	Relacionamento multivariado entre contexto e respostas determina desempenho, a partir do perfil determinado	Resultado mensurado resultante da consistência interna multivariada, a partir de perfil determinado
Covariação	Padrão de covariação ou consistência interna entre um conjunto de variáveis teoricamente relacionadas	Relacionamento multivariado entre contexto e respostas determina desempenho	Resultado mensurado resultante da contingência interna multivariada

Figura 13 (2): Contribuições de Venkatraman (1989) para formas distintas de *fit*

Fonte: Elaborado, a partir de Venkatraman (1989)

Algumas informações merecem destaque. De acordo com Venkatraman (1989), as três primeiras formas de *fit* apresentadas no quadro anterior são pertinentes apenas para relações bivariadas. Ainda que as três seguintes pareçam similares, do ponto de vista metodológico, *gestalts* são vistos como produtos de *cluster analysis* (agrupamento de observações baseados em um conjunto de atributos, segundo Hair *et al.* 1998); a covariação é modelada mediante mecanismos de maior precisão como análises fatoriais (agrupamento de atributos baseados nos dados a partir de um conjunto de observações). Notadamente, há maior precisão e consistência lógica entre os fatores e atributos. Em outras palavras, *gestalts* pressupõem congruência interna enquanto a covariação tem consistência interna; o efeito na performance ao promover o *design* a partir daí tem profundo impacto sobre o desempenho exportador, adotado como VD nesta investigação.

Neste sentido, a contribuição de Sousa e Voss (2008) igualmente merece destaque. Os autores sintetizam, sob uma perspectiva integrada, as contribuições de Drazin e van de Ven (1985) e Venkatraman (1989) (ver: figura 14 (2)) e auxilia os pesquisadores em seu posicionamento teórico-metodológico.

Forma atribuída ao <i>fit</i>		
Desenho metodológico	Drazin e van de Ven (1985)	Venkatraman (1989)
Uma variável de contexto (preditora) e uma variável resposta (critério)	Seleção	Combinação
Uma variável de contexto relaciona-se com uma variável resposta – determina desempenho	Interação	Moderação Mediação
Múltiplas variáveis de contexto relacionam-se com várias variáveis resposta – determina desempenho	Abordagem Sistêmica	<i>Gestalts</i> Desvio de Perfil Covariação

Figura 14 (2): Forma atribuída ao *fit*

Fonte: Elaborado, a partir de Sousa e Voss (2008)

Face ao exposto, propõe-se a seguinte relação entre os construtos investigados nesta tese (figura 15 (2)).

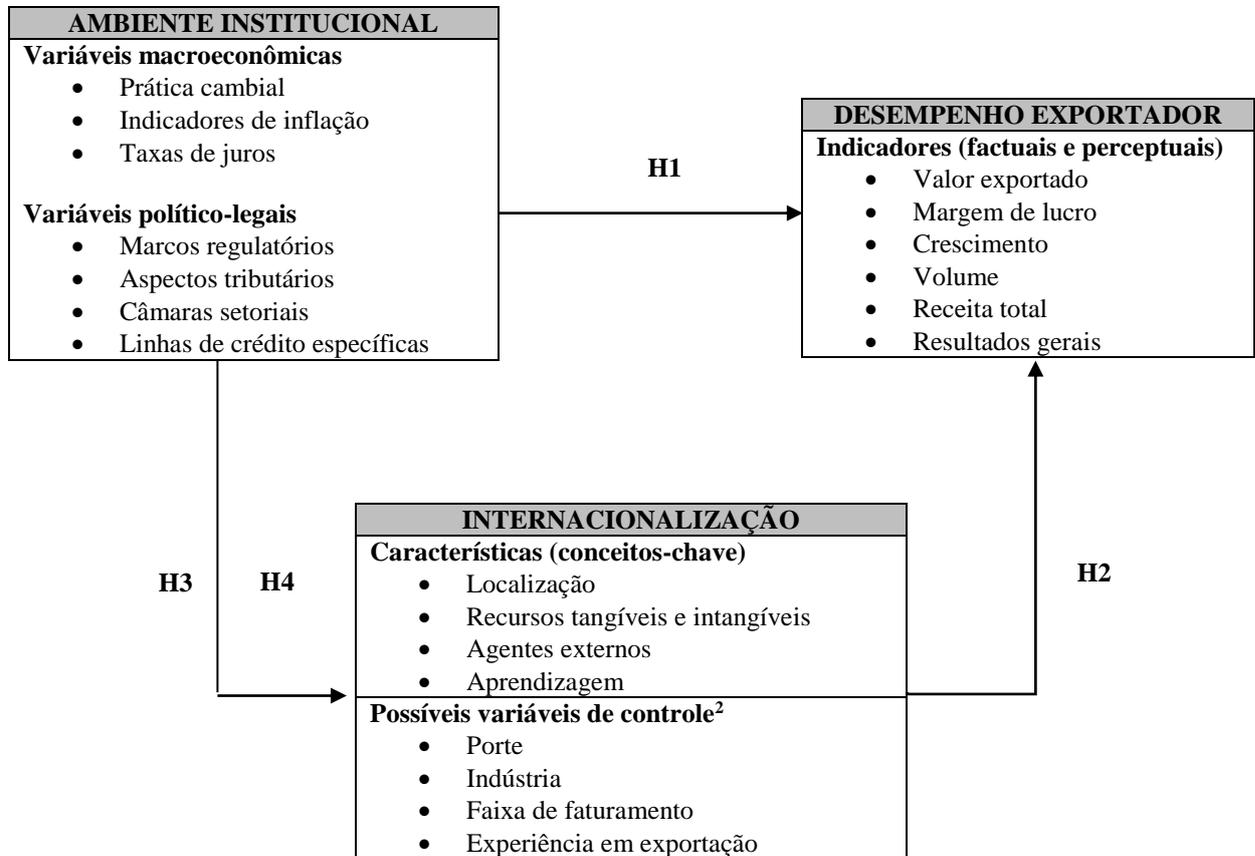


Figura 15 (2): Ambiente institucional, processo e desempenho

Neste modelo, advoga-se que, de acordo com a abordagem sistêmica de *fit* (DRAZIN; VAN DE VEN, 1985) o entendimento do relacionamento contexto-resposta endereça, simultaneamente, múltiplas contingências, alternativas de resposta e critérios de desempenho. Mais que congruência e associação, presume-se condicionalidade. Os construtos consideram, holisticamente, o entendimento da trajetória internacional da firma, a influência do ambiente institucional e o resultado exportado, a partir da identificação de eventos ou períodos (MELIN, 1992) de mudanças institucionais.

Por esta razão, faz bastante sentido inferir que conjuntos de efetivas alternativas são possíveis, dadas alterações no ambiente institucional e variações no desempenho das firmas, a partir da demanda estratégica encontrada. Um estudo é considerado inferencial se é aportado

² Não utilizadas nesta investigação devido ao tamanho reduzido da amostra para os métodos de análise selecionados, conforme detalhado no capítulo 3.

por um explícito *framework* contingencial e explicitamente desenhado para testar os encobertos efeitos contingenciais. Dado que são várias categorias de análise do ambiente institucional e da estratégia, então apenas a abordagem sistêmica atenderia – a análise de pares de variáveis é insuficiente. Raciocínio similar posiciona o modelo proposto em linha consonante ao tipo de *fit* covariação (VENKATRAMAN, 1989). O entendimento do relacionamento contexto-estrutura-performance pode avançar ao se endereçar simultaneamente as várias contingências, alternativas estruturais e critérios de performance de maneira holística para entender o design. A expectativa de *fit* (DONALDSON, 1987; DRAZIN; VAN DE VEN, 1985; VENKATRAMAN, 1989), orientada pelos princípios da abordagem contingencial, portanto, é atendida. Entretanto, há de ser mencionado que as pesquisas acadêmicas podem recorrer à análise do *fit* por meio da seleção, dada ausência de um banco de dados que tenha informações sobre desempenho ou dificuldades de coleta de dados, como no Brasil, onde este construto tende a ser observado por uma perspectiva perceptual (ver: CARNEIRO, 2007).

Adicionalmente, o modelo proposto busca atender a agenda científica proposta por Sousa e Voss (2008), quanto da importância da orientação pela abordagem sistêmica e do envolvimento de formas complexas de relações entre as variáveis, além de visão ampla sobre a questão organizacional e seu contexto e métodos analíticos que possam ser usados para testar abordagens sistêmicas de *fit* (VENKATRAMAN, 1989). É reconhecida a importância de testar e combinar diferentes abordagens de *fit*, dado que a teoria, sobretudo considerando os construtos no modelo e suas relações, está ainda em construção.

Sousa e Voss (2008) defendem, a partir das contribuições de Drazin e van de Ven (1985) que: (i) a seleção pode ser útil para explorar a força preditora das relações bivariadas entre contexto-resposta para geração de possíveis proposições; (ii) a interação é importante para identificar os mais críticos relacionamentos entre contexto-resposta que determinam o desempenho da firma; e (iii) a abordagem sistêmica faz emergir a relevância do relacionamento entre múltiplas variáveis contexto-resposta, das quais o desempenho é dependente. No caso de a interação não apontar um resultado estatisticamente significativo, mas isto ocorrer em um “sistema”, parece razoável concluir que o *fit* não ocorre no nível da variável individual. Todavia, testar no nível da interação permite que as relações bivariadas mais significativas sejam identificadas. Isto pode auxiliar na necessária parcimônia do modelo.

Por sua vez, Venkatraman (1989) recomenda que múltiplas abordagens podem melhor elucidar a relação e desdobramentos metodológicos de fit. Por esta razão, ainda que a relação principal entre as variáveis do modelo proposto seja orientada pela abordagem sistêmica (DRAZIN; VAN DE VEN, 1985) e pela covariação (VENKATRAMAN, 1989), faz sentido adotar a recomendação de múltiplos testes de *fit*. Do ponto de vista metodológico (HAIR JR. *et al.*, 1998), apregoa-se que o referido modelo seja analisado sobretudo à ótica da análise fatorial (técnica estatística que pode ser usada para analisar inter-relacionamentos entre um grande número de variáveis e explicá-las em termos de suas dimensões básicas comuns), *Path Analysis* e Modelagem Estrutural de Equações (doravante denominada SEM – *Structural Equation Modeling*).

O modelo proposto, notadamente, tem seu efeito impulsionado em um contexto onde há a potencialização das interações como o agronegócio. É fundamental destacar o papel do Estado, o qual permanece atuante por meio de políticas setoriais ao meio rural e agroindustrial (HEREDIA; PALMEIRA; LEITE, 2010), destinadas às indústrias mais relevantes no Brasil em termos de volume exportado. Acredita-se que persistem as dificuldades ao se desenvolver um modelo teórico genérico para os mais diversos setores econômicos (ver: MADSEN, 1989) e que o referido setor é pouco explorado na literatura especializada. Estima-se que o desempenho exportador de empresas do agronegócio é mais sensível às variações do ambiente institucional quando comparado a outras indústrias ou setores econômicos, sobretudo em países emergentes.

Feitas as considerações teóricas que fundamentam este estudo, o próximo capítulo refere-se aos procedimentos metodológicos necessários à realização do segmento empírico da investigação.

3 Procedimentos Metodológicos

O capítulo anterior delineou a base teórica que fundamenta a pergunta de investigação e, em decorrência, o objetivo central e específicos deste estudo. Neste capítulo, são descritos os procedimentos metodológicos utilizados na pesquisa, os quais norteiam a coleta e a análise de dados, de modo a torná-las mais objetivas e focalizadas (MILES; HUBERMAN, 1994, p.22-24). Reiteram-se os propósitos de analisar o ambiente institucional do agronegócio brasileiro e as características da internacionalização das firmas, nomeadamente localização, recursos competitivos, aprendizagem e agentes externos e descrever o construto desempenho exportador à ótica de empresas brasileiras exportadoras do agronegócio, nas indústrias dos complexos soja e carnes, atuantes no mercado internacional (em termos de variáveis preditoras e dependentes significativas). A próxima seção trata do quadro de referência epistemológico e ontológico que direciona as atividades desenvolvidas na presente investigação, a fim de assegurar a coerência às particularidades metodológicas expostas em seguida.

3.1 Quadro de referência epistemológico e ontológico

Nas palavras de Godoi e Balsini (2006, p.90), “os pressupostos ontológicos, epistemológicos e teóricos do pesquisador determinam a coerência entre a noção do sujeito e as relações de objeto e acabam por definir a escolha metodológica da investigação”. Torna-se importante apresentar a orientação ou paradigma da pesquisa, que envolve “[...] o sistema de crenças básicas, a visão de mundo que guia o investigador” (GUBA; LINCOLN, 1994 p. 105), influenciando a seleção e uso dos métodos de coleta e análise de dados. É necessária uma reflexão sobre a natureza da realidade, produção de conhecimento e implicações sobre a natureza metodológica (MORGAN; SMIRCICH, 1980; MERRIAM, 1998). A esta ótica, o delineamento do estudo e sua natureza são então decorrentes da problemática da investigação.

Em consonância, os estudos das observações trazem no seu bojo a orientação epistemológica da pesquisa (BRUYNE; HERMAN, SCHOUTHEETE, 1997, p. 41). Esta é a base que precede a observação; delimitações incoerentes da teoria, portanto, conduziriam a resultados considerados não válidos ou não generalizáveis. Nas palavras dos autores, qualifica-se a epistemologia,

de ciência na medida em que vem após e diz respeito às ciências: reflexão sobre os princípios e fundamentos, a validade das ciências. Mas ao lado desse caráter metacientífico, a epistemologia revela também um caráter intracientífico e, como tal, representa um polo intrínseco à pesquisa científica.

A consistência de um texto científico é expressa não apenas pelos resultados das pesquisas, mas principalmente pelo quadro de referência epistemológico que conduz seu desenvolvimento, quais sejam: positivista, interpretativista, construtivista, estruturalista e dialético (RICHARDSON, 1985). Os estudos em Estratégia no exterior e no Brasil centram seus esforços notadamente nos aspectos mais econômicos e prescritivos do campo, conforme já alertado por Amaral-Filho e Machado-da-Silva (2006). A área da administração estratégica, tradicionalmente mercantilista, é orientada por uma lógica hegemônica funcionalista (ver os seminários: CHANDLER, 1962, ANSOFF, 1973; PORTER, 1986) e por sua abordagem tipicamente positivista (BARRETO, 1998). Em seu turno, as orientações epistemológicas do campo de pesquisa sobre negócios internacionais são posicionadas sob a égide do processo de estratégia das empresas (MELIN, 1992), adotando, naturalmente, a mesma orientação economicista e prescritiva.

No entanto, nem todos os autores são adeptos dessa epistemologia, dado que os fatos são considerados impuros (FOERSTER, 1996) pela inerente construção social entre os agentes dos fenômenos em observação por meio das interações sociais (BERGER; LUCKMANN, 2009). Baseado nessas críticas epistemológicas, há uma tendência nascente por parte dos cientistas e estudiosos em voltarem seus desenvolvimentos para bases construtivistas (LATOUR, 2001). De acordo com alguns teóricos, tais como Rossoni e Machado-da-Silva (2007), é pertinente enfatizar que o campo científico da estratégia, como qualquer campo social, é um sistema social e como tal apresenta “relações reproduzidas entre atores ou coletividades, organizadas como práticas sociais regulares” (GIDDENS, 1989, p. 20).

Não obstante se reconheçam as contribuições da perspectiva construtivista para o entendimento do fenômeno da estratégia nas organizações e que este é essencialmente social, a presente pesquisa será orientada pela ótica (neo) positivista. Esta abordagem epistemológica

busca a objetividade e neutralidade em direção a um conhecimento “positivo” da realidade sobre os fatos (COMTE, 1978; DINIZ, *et al.* 2006), o que permite que as observações não sejam fruto da subjetividade do pesquisador. Para Barreto (1998) o pensamento lógico positivista descansa ao longo de correntes, adotando o positivismo tradicional uma posição explicitamente realista, defendendo o postulado de um mundo externo à mente; o chamado neo-positivismo declara que apenas de maneira probabilística, pode-se conhecer a realidade (GEPHART, 2004), destacando então o princípio da refutabilidade (POPPER, 2006).

A independência entre o pesquisador e o objeto observado é procurada nesta investigação e este objeto pode ser descrito por propriedades mensuráveis (MYERS, 2005). Por sua vez, mensuração consiste em uma técnica que faz uso de instrumentos de precisão para observar características desejadas em um fenômeno (CROWTHER, 1995), majoritariamente a partir de uma base numérica. Para Dutra (2010) é necessário observar os fatos mediante um sistema de métricas ou parâmetros e então formular generalizações que governam os fenômenos observados

3.2 Desenho metodológico da pesquisa

O esquema a seguir foi elaborado com vistas a facilitar o entendimento dos métodos científicos utilizados no desenvolvimento da pesquisa, em consonância com o quadro de referência epistemológico e ontológico apresentado anteriormente (ver: figura 16 (3)).

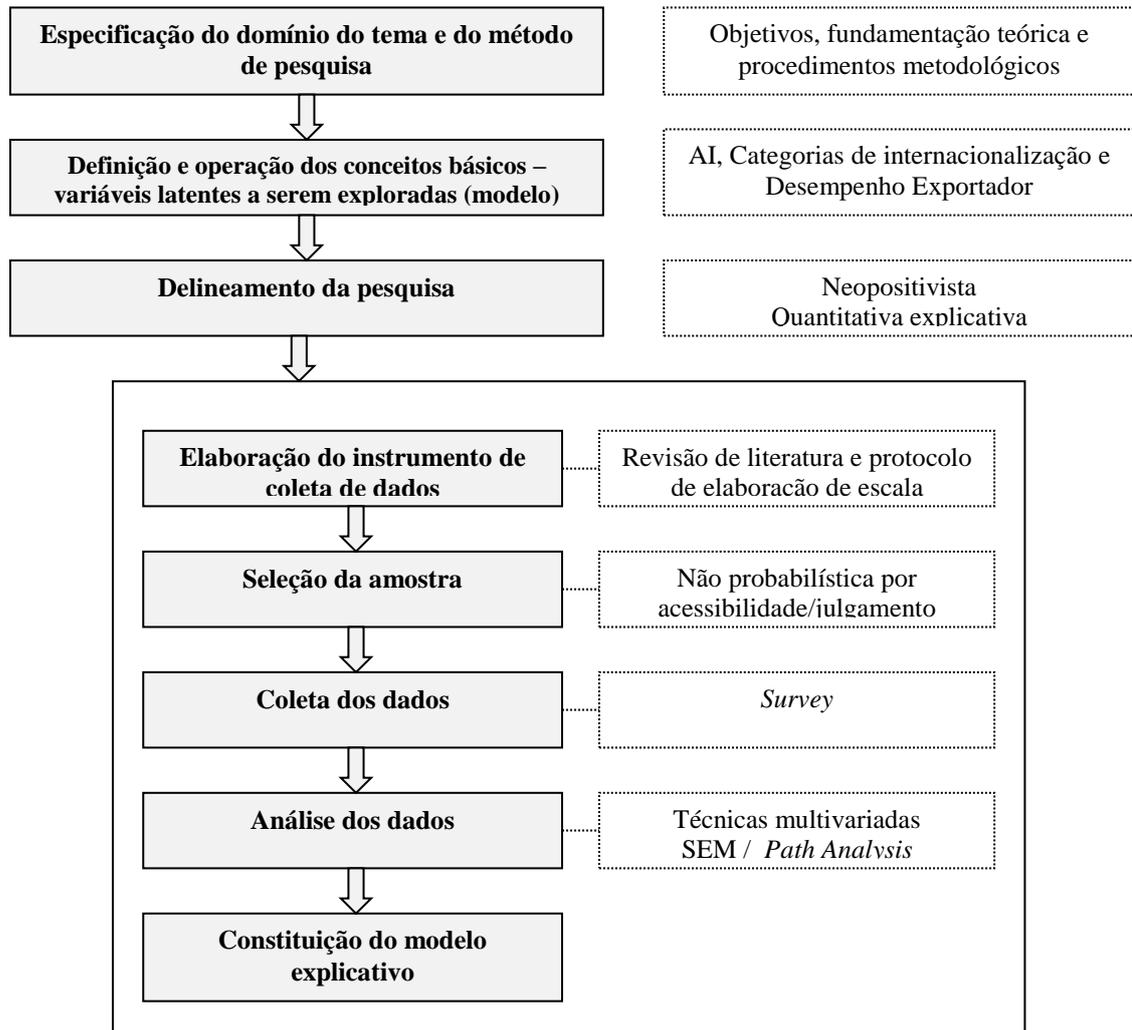


Figura 16 (3): Desenho metodológico da pesquisa

3.3 Delineamento da Pesquisa

Esta pesquisa assume uma natureza quantitativa explicativa (BABBIE, 2001; COOPER; SCHINDLER, 2003). Conforme discussão anterior, os construtos em ciências sociais são considerados complexos e multifacetados; o desempenho econômico das firmas, fenômeno não diretamente observável e mensurado com precisão, deve ser modelado como VLat, representada (ou formada) por meio de indicadores (ou múltiplas variáveis observáveis) e com a incorporação dos possíveis erros de mensuração associados, conforme orientações de Godfrey e Hill (1995). A pesquisa quantitativa tem como objetivo principal descrever algo; na

administração, geralmente é aplicada ao estudo de características e funções do mercado (MALHOTRA, 2005) ou mensuração de atitudes e comportamentos (LUCIAN, 2012). Lida com números e com frequência usa modelos estatísticos para explicar os dados e é considerada pesquisa *hard* (BAUER; GASKELL; ALLUN, 2008). A pesquisa quantitativa considera, portanto, o que pode ser quantificável; traduz-se em números opiniões e informações para classificá-las e analisá-las. A definição e operacionalização dos construtos encontra-se a seguir.

3.3.1 Definição e operacionalização dos construtos

A definição e a operacionalização dos construtos devem ser cuidadosamente conduzidas, sobretudo graças à proposição de um modelo teórico ao final da investigação. Construto é definido como um termo conceitual utilizado para descrever teoricamente um fenômeno de interesse (EDWARDS; BAGOZZI, 2000), quanto ao objeto, atributo e população considerados (ROSSITER, 2002). Portanto, para a constituição de um construto, os atributos ou classes de comportamentos devem estar unidos por algum critério comum, que justifique a sua classificação em um mesmo conjunto (LUCIAN, 2012). Decorre que a definição do construto deve ser precisa e deixar claro o que está incluso e o que está excluído dela (CHURCHILL, 1979).

Rossiter (2002) apresenta perguntas guia para delineamento do construto, as quais: (i) ‘qual construto será estudado?’; (ii) ‘quais os limites do construto e os elementos pertencentes ao fenômeno investigado?’; (iii) ‘quais as manifestações observáveis do construto?’, considerando questões perceptuais ou factuais a partir do quadro de referência epistemológico e ontológico da pesquisa; (iv) ‘quais os objetos observáveis do construto?’; (v) ‘quais os atributos de cada objeto observável do construto?’, donde estes devem ser identificados e isolados de acordo com as possibilidades de mensuração; e (vi) qual público se pretende ter como respondente?. Portanto, uma teoria pode ser dividida em duas partes, sendo uma que especifica os construtos teóricos e outra que descreve as relações entre construtos e medidas ou variáveis observáveis (EDWARDS, 2001). A definição constitutiva das variáveis, apresentada na seção 3.2, determina os construtos por intermédio de conceitos.

Dada a natureza da pesquisa, nesta fase, a coleta de dados dar-se-á pelo método de levantamento ou *survey* (HAIR *et al.*, 2007; LEVIN, 1977; ROSENBERG, 1976) (como

apresentado em detalhes a seguir). A elaboração da escala segue o protocolo proposto por Lucian (2012, p. 101), em sua tese de doutorado. Isto envolve a construção de um instrumento em si e a associação de conceitos qualitativos com as métricas quantitativas. Em outras palavras, há a atribuição de números a objetos segundo alguma regra determinada (POOJA; SAGAR, 2012). As etapas para construção da escala são sintetizadas na figura 17 (3).

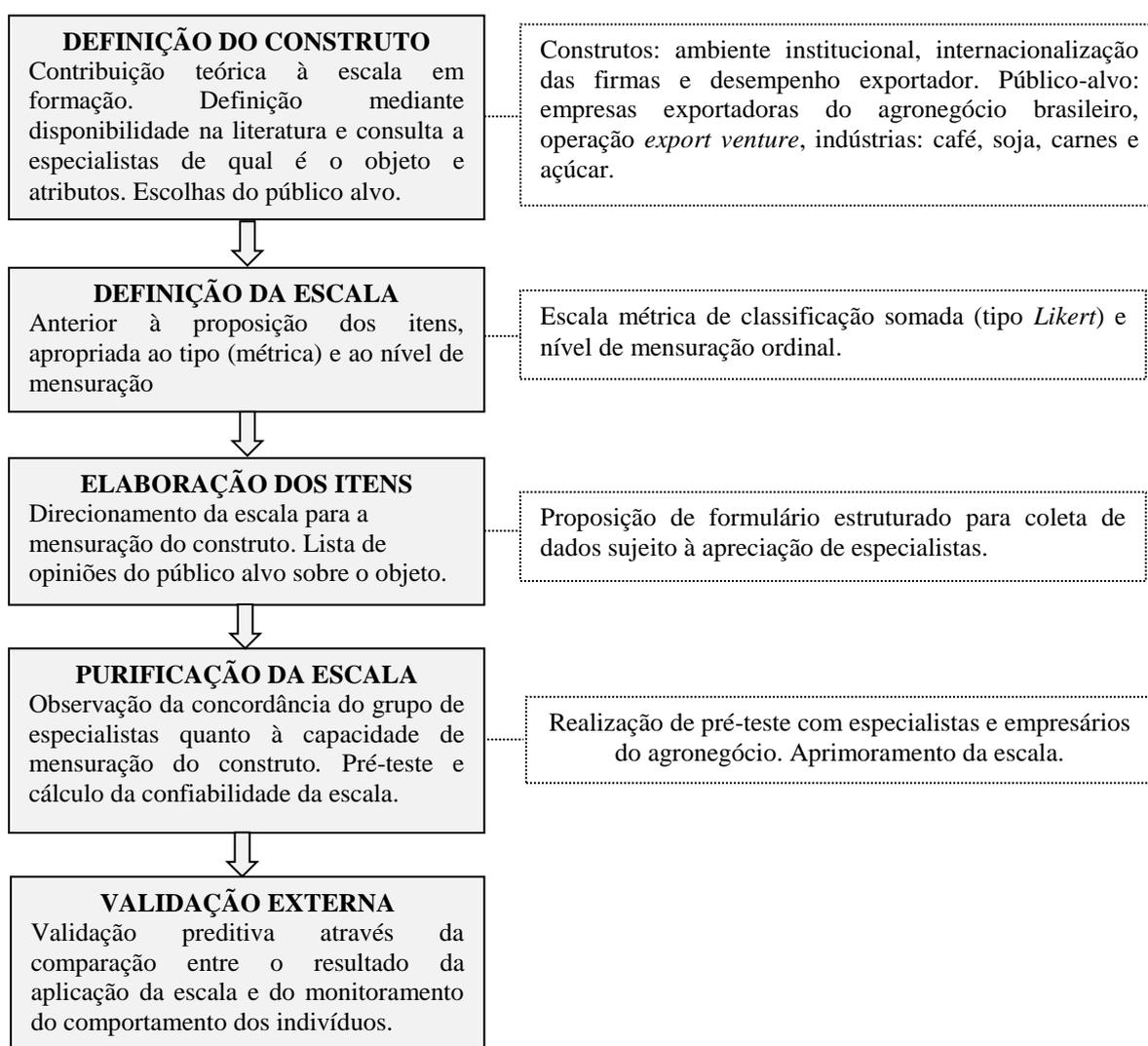


Figura 17 (3): Protocolo de elaboração da escala

Fonte: elaborado com base em Lucian (2012, p. 101)

Os construtos relativos à internacionalização são operacionalizados a partir de uma série de variáveis colhidas na literatura, decorrentes inclusive de estudos já realizados no âmbito do Programa de Pós-Graduação em Administração – PROPAD/UFPE (ver: BALBINO, 2012; KOVACS, 2011; OLIVEIRA, 2007), e dispostas em forma de declarações em itens do formulário, cuja proposta pode ser observada no Apêndice B. As variáveis que mensuram o desempenho (exemplo: crescimento real da receita, lucratividade, rentabilidade,

volume e geral) foram operacionalizadas por meio de escalas ordinais e avaliaram o grau de satisfação com os resultados no ano de 2013. São escolhidos os moldes da escala Likert (1932), a fim de eliminar imprecisão dos resultados derivada da indeterminação dos intervalos. Por sua vez, as informações acerca do ambiente institucional foram coletadas por meio de dados primários, dentre as categorias: (i) variáveis macroeconômicas; e (ii) variáveis político-legais, concernentes às indústrias selecionadas para investigação.

A partir dos dados coletados, foi empreendida análise de confiabilidade (*Cronbach's Alpha*), a fim de identificar a extensão pela qual o conjunto de variáveis de cada construto é consistente naquilo que se pretende medir. A validação da escala foi com base na análise fatorial confirmatória (CHURCHILL, 1979). Os itens serão elaborados a partir da combinação entre atributos e objetos (ROSSITER, 2002) ou retirados de opiniões claras e adequadas da população (LUCIAN, 2012).

3.3.2 Unidade de análise: população e amostra

A amostragem é parte do processo básico de pesquisa em administração, adotada diante das dificuldades ou impossibilidade de conduzir um censo completo da população ou universo (HAIR *et al.*, 2007; LEVIN, 1977). A amostragem não probabilística não é feita com o objetivo de ser estatisticamente representativa da população e há a utilização de métodos subjetivos para selecionar os elementos da amostra (i.e., experiência pessoal, conveniência, conhecimento especializado etc.); a probabilidade de um elemento da população ser escolhida não é conhecida tampouco é possível mensurar erros de amostragem (HAIR *et al.*, 2007). Este tipo de amostragem é mais utilizado em pesquisas exploratórias. Por sua vez, o tipo probabilístico gera descobertas passíveis de generalização para a população alvo, com um nível específico de segurança. Basicamente, 05 (cinco) técnicas são empregadas em amostragem probabilística, a saber: (i) aleatória simples; (ii) sistemática; (iii) estratificada; (iv) conglomerado; e (v) combinação de estágios.

O processo de amostragem compreende os procedimentos discriminados a seguir (COOPER; SHINDLER, 2003; CRESWELL, 2007; HAIR *et al.* 2007):

1. Definição da população alvo.
2. Seleção da estrutura de amostragem.

3. Seleção do método de amostragem.
4. Determinação do tamanho da amostra.
5. Implementação e validação do plano amostral.

Em atenção as informações apresentadas no capítulo 1 deste, foram selecionadas empresas exportadoras das indústrias: (i) complexo carne; (ii) complexo soja. O catálogo disponível no portal *brasil4export* (2013, 2014) apresenta a lista de empresas exportadoras, categorizadas de acordo com os parâmetros do Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH). O SH foi introduzido em 1985 e consiste em um método internacional de classificação de mercadorias, criado para desenvolver o comércio e aprimorar a coleta, comparação e análise das estatísticas do comércio exterior (MDIC, 2013). O código é formado por 06 (seis) dígitos e permite que sejam atendidas especificidades do produto (i.e. origem, matéria constitutiva e aplicação), em um ordenamento numérico lógico. Com base no SH, a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM) acrescenta 02 (dois) dígitos ao final, os quais correspondem a desdobramentos específicos atribuídos à região. Os códigos SH, respectivas descrições são apresentados no apêndice C.

A partir da comparação cruzada dos referidos catálogos, considerando os códigos SH, e contato telefônicos com empresas (com vistas a confirmar o contato e a situação “ativa” da empresa), o universo das empresas de soja estimado nesta investigação foi de 383 (trezentos e oitenta e três) e 187 (cento e oitenta e sete) de carnes. São excluídas desse escopo as *trading companies*, comerciais exportadoras, organizações sem fins lucrativos e aquelas controladas exclusivamente por capital estrangeiro. Adicionalmente, foram consideradas unicamente empresas com produção no Brasil, cuja unidade de análise será a operação do tipo *export venture* (ZOU; FANG; ZAO, 2003). De acordo com pesquisas sobre o desempenho exportador, as unidades de análise poderiam compreender a empresa como um todo (conjunto de produtos e operações de exportação) ou uma unidade de negócios, uma operação específica destinados a um país ou cliente (a qual lide com um determinado produto ou linha de produtos. O escopo temporal da presente pesquisa tem como base o ano de 2013, para questões concernentes ao desempenho exportador.

Registra-se a enorme dificuldade de acesso aos empresários respondentes, considerando que deveriam ocupar cargo prioritariamente de direção ou gerência (analistas comerciais e/ou de exportação foram considerados, desde que participassem da tomada de decisão estratégica da empresa e/ou detivessem conhecimento das questões consideradas). Ademais, o período de coleta (outubro de 2013 a julho de 2014) contemplou períodos de safra

e férias de executivos, o que provocou atrasos na conclusão da montagem da base de dados. Todas as empresas consideradas no universo da pesquisa foram contatadas por telefone (em um número significativo delas houve mais de um contato). A amostra foi do tipo por acessibilidade e julgamento, em um número final de 194 (cento e noventa e quatro) elementos válidos (34% do universo), sendo 108 (cento e oito) exportadoras do complexo soja e 86 (oitenta e seis) do complexo carnes.

Informações acerca da coleta dos dados são apresentadas na seção a seguir.

3.3.3 Método de coleta de dados

A coleta de dados nesta etapa da pesquisa ocorreu mediante o método de levantamento ou *survey*. Trata-se de um procedimento para coleta de dados primários a partir de indivíduos (HAIR *et al.*, 2007; ROSENBERG, 1973), bastante utilizado quando a pesquisa envolve a coleta de informações de uma grande amostra de indivíduos. A diferença central entre o *survey* e a observação é que no primeiro os sujeitos sabem os objetivos da pesquisa e que o pesquisador acessa informações sobre seu comportamento ou atitude (CRESWELL, 2007). O raciocínio adotado, em consonância com a orientação epistemológica, é hipotético-dedutivo, de corte foi seccional (ano de referência: 2013). Tem de cunho analítico e retrospectivo, *ex-post facto*, em que foram investigadas variáveis que se formam espontaneamente, em determinado contexto histórico, sem a intervenção do pesquisador; o termo em latim significa exatamente: a partir de depois do fato (MATOS; VIEIRA, 2001, p. 44). Advoga-se que é possível acessar a opinião de uma pessoa por meio da observação do seu comportamento ou ainda a partir da comunicação dela própria (MANN, 1970). Dado que a observação dos atos é um procedimento que demanda mais tempo e praticamente inviabiliza estudos em grande escala, em especial mediante a orientação em painel (HAIR *et al.* 2007, p. 157), a mensuração das opiniões com aplicação de *surveys* oferece diversas vantagens em relação à economia de recursos.

De acordo com a orientação de Creswell (2007), a unidade de análise são as firmas exportadoras, em suas operações produto-mercado e a unidade de observação serão os executivos principais ou diretores responsáveis pelas áreas de comércio exterior. O formulário foi aplicado na coleta dos dados a partir duas formas específicas, as quais privilegiam a possibilidade de ampla abrangência geográfica: (i) por meio autoadministrado, via internet; e

(ii) por telefone; em ambos, foram encaminhadas carta oficial do PROPAD/UFPE (ver: apêndice D), a qual detalhava os objetivos e justificativas da pesquisa, de modo a incentivar as empresas a responder e assegurava a confidencialidade irrestrita dos dados, o que conferiu maior credibilidade à pesquisa e atuou no sentido de melhorar as baixas taxas de retorno deste método. Em tempo, foram realizados testes de diferença entre as médias dos *scores* de resposta, considerando o modo de resposta obtido (correio, internet ou telefone) antes da utilização dos dados, sendo tal diferença não estatisticamente significativa. Os custos de coleta foram cobertos pelo orçamento do Projeto CNPq Universal 14/2010, n. 480625/2010-7.

Likert (1932) sugeriu uma escala unificada em que através do mesmo instrumento fosse possível identificar o sentido e a intensidade da atitude. A razão da escolha por este tipo específico de escala assenta-se não apenas na natureza das proposições, mas também nas vantagens associadas ao seu uso, tais como: familiaridade dos respondentes com este tipo de escala; possibilidade de comparação entre as respostas dentro da escala; facilidade de prover um grande número de informações rapidamente e de forma compacta (SUSKIE, 1996, p.33). Optou-se por escalas de intensidade de concordância ou diferencial-semântica (ver: SHOHAM, 1998), à exceção de percentuais específicos de receitas de exportação vs. receitas totais, número de empregados, anos de experiência (empresa e respondentes). Para descrição do perfil, os dados foram recodificados em faixas de resposta.

De acordo com Hair *et al.* (2007), quanto maior o número de categorias, maior a precisão das escalas de mensuração; todavia, mais difícil é para os respondentes discriminar entre os rótulos e a gradação dos itens. Ainda que não haja consenso acerca do número de pontos ideais em uma escala (CHANG, 1994), recomenda-se entre 03 (três) e 07 (sete) pontos (HAIR *et al.*, 2007), sendo nesta pesquisa adotado a proposição original da escala (LIKERT, 1932) em 05 (cinco) pontos. A opção um número ímpar de pontos permite que alguma porção da amostra se sinta neutra quanto à variável examinada (HAIR *et al.*, 2007); evita-se, portanto, a escolha forçada (conforme orientação: GUY; NORVELL, 1977). Ademais, destaca-se que, embora os dados provenientes de escalas *Likert* sejam apenas ordinais, e, portanto, admitiriam apenas testes não-paramétricos (ver: HARTLEY *et al.*, 1984), tornou-se habitual na pesquisa em administração trata-las como intervalares, donde evidências empíricas sugerem que as pessoas tendem a tratar os intervalos entre os pontos como sendo iguais em magnitude (HAIR *et al.*, 2007). Estudos recentes na área da administração estratégia e internacionalização (ver: BALBINO, 2012; CARNEIRO, 2007; KNIGHT, 2001) corroboram esta argumentação e fizeram uso de testes paramétricos, com tratamento estatístico prévio, a partir de

dados originados em escalas ordinais. O questionário utilizado encontra-se no apêndice B, ao final deste documento.

3.3.4 Método de análise de dados

Conforme descrito na seção 2.4, quanto à análise dos dados oriundas em modelos com múltiplas variáveis dependentes e independentes, adotaram-se as recomendações do uso de técnicas associadas a análises univariadas e multivariadas. No primeiro caso, os dados foram analisados de maneira descritiva, considerando basicamente medidas de tendência central e desvio-padrão. É importante que a amostra para qual será gerada a base de dados de entrada do modelo não contenha dados ausentes (*missing data*). Os *missing* foram tratados e variáveis que apresentaram um alto número, não foram consideradas. É importante mencionar que as questões específicas sobre os construtos centrais pesquisados nesta tese (os quais: ambiente institucional brasileiro econômico e político legal, localização, recursos, aprendizagem, agentes externos e desempenho) contaram com restrições de resposta obrigatória, o que contribuiu com a ausência de *missings* e maior aproveitamento dos questionários respondidos, ainda que houvesse a opção “a questão não se aplica à minha empresa ou não tenho opinião”. No tocante, os itens referentes ao Ambiente Institucional Internacional (principal mercado de destino) (questões 8a.MP a 8m.MP) apresentaram percentual de questões não respondidas na ordem de 67 %, dentre os questionários válidos (não houve a restrição de resposta obrigatória, dada a expectativa de dificuldade na resposta). Portanto, não foram incluídos processo de análise.

Basicamente, a fase de análise dos dados foi orientada pelas macroetapas descritas na figura 18 (3), a seguir:

Macroetapa	Ações
1. Propriedades psicométricas e validação dos construtos	Validade convergente Análise Fatorial Confirmatória <i>Alpha</i> de Cronbach e outros
2. Relações entre os construtos	Análise das correlações e variâncias
3. Validação do modelo	Modelagem de Equações Estruturais

Figura 18 (3): Etapas empreendidas na análise dos dados

Em seguida, técnicas de análise multivariada, sobretudo análise fatorial confirmatória (AFC) A análise fatorial é uma técnica estatística que pode ser usada para analisar inter-

relacionamentos entre um grande número de variáveis e explicá-las em termos de suas dimensões básicas comuns. (LEVIN, 1977; HAIR *et al.*, 1998). A intenção principal é reduzir o número de variáveis originais em conjuntos menores de variáveis que identificam os fatores ou dimensões existentes nos construtos, bem como calcular os escores dos fatores para sua posterior utilização na SEM. A AFC tem como objetivo mensurar a relação entre as variáveis ou indicadores e os construtos; na SEM, possibilita a avaliação da confiabilidade e validade dos construtos (HAIR *et al.* 2009). A AFC utiliza-se da matriz de correlação ou covariância para estimar os fatores estruturais do modelo de equação que capte as variáveis do aporte teórico do fenômeno em questão (SHARMA, 1996, p. 145), a partir da aplicação de método estatístico específico de estimação.

Conforme destacado e dada a natureza explicativa proposta na pesquisa, a SEM é a técnica principal multivariada a ser utilizada. Vista como uma extensão da regressão múltipla, a mais óbvia diferença entre ela e as demais técnicas multivariadas é a forma de lidar com os conjuntos de variáveis dependentes (HAIR *et al.*, 2007). Há a possibilidade de estimar, simultaneamente, as variáveis dependentes e independentes, bem como as correlações entre elas em um único sistema de equação denominada estrutural. A análise de variância (ANOVA), de regressão múltipla e fatorial confirmatória são os métodos básicos utilizados na integração e estimação na SEM. Em geral, o método é aplicado em relações observadas e estimadas, em cujos modelos são inclusos dados observáveis e/ou latentes. Ressalta-se que os dados primários são utilizados para estimativa da variância e da covariância, que explica a direção do modelo.

Para Bandalos e Gagné (2012) e Pereira (2014), o uso da SEM é significativamente importante na construção de modelos ou conjuntos simétricos de relacionamentos fornecendo uma consistente e compreensiva explicação do fenômeno, por meio de uma ordem causal entre um conjunto de variáveis dependentes e independentes. As relações interdependentes são representadas de modo pictórico no chamado diagrama de caminhos: setas retilíneas evidenciam o impacto de VIs sobre VDs e setas curvilíneas demonstram a correlação entre variáveis.

A decisão de adoção da SEM para validação do modelo conceitual requer que seja definido o método de estimação dos parâmetros. Busca-se estimar as cargas que relacionam indicadores a variáveis latentes ou não observadas (modelo de mensuração), as variâncias de erro de mensuração, a variância não explicada nas variáveis latentes endógenas e as variâncias e covariâncias das variáveis latentes. A escolha de um método de estimação de parâmetros

depende essencialmente dos dados, com base nos critérios a seguir (LOESCH; HOELTGEBAUM, 2012, p. 156).

- a. Se os dados são contínuos e seguem uma distribuição normal multivariada, então o método da máxima verossimilhança é recomendado, pois a função de discrepância resulta do emprego do estimador de máxima verossimilhança sob a hipótese de distribuição normal multivariada. Exige um razoável número de casos de observação (recomenda-se um mínimo de 200 casos).
- b. Se os dados são contínuos e não seguem uma distribuição normal multivariada, então o método dos mínimos quadrados generalizado é recomendado; e
- c. Se os dados são ordinais categóricos ou misturados, então o método dos mínimos quadrados ponderados é recomendado. Usam-se correlações policóricas entre variáveis ordinais. Requer um grande número de observações e um mínimo de 5 categorias para cada variável categórica.

Disponível no pacote AMOS®, os métodos de discrepância ou estimação dos parâmetros, constam de: máxima verossimilhança (ML - *maximum likelihood*), mínimos quadrados generalizados (GLS - *generalized least squares*), mínimos quadrados não ponderados (ULS - *unweighted least squares*), mínimos quadrados independentes da escala (SFS - *scale-free least squares*) e distribuição assintoticamente livre (ADF - *asymptotically distribution-free*). De acordo com Loesch e Hoeltgebaum (2012), o método WLS (método dos mínimos quadrados generalizado ou *generalized weighted least squares*) seria recomendado; chamado de método ADF (assim como o DWLS – mínimos quadrados ponderados em diagonal ou *diagonally weighted least squares*) dispensa a ocorrência de distribuição multivariada normal (ver: DIAMANTOPOULOS; 2009) (conforme seção 4.1), este foi utilizado na análise dos dados desta tese.

Os diagramas são a base para a análise de caminhos (ou *path analysis*), a qual se refere ao procedimento para estimação empírica da força de cada relação representada, a partir da matriz de correlação ou covariância. Hair *et al.* (2006, p. 476-483) apresentam um processo de 07 (sete) estágios para SEMs, a saber:

- (i) desenvolver um modelo teórico, a partir dos modelos concorrentes e especificação das relações causais.**
- (ii) construir um diagrama de caminhos.**
- (iii) converter o diagrama de caminhos, mediante a tradução das equações estruturais e especificação do modelo de mensuração.** Esta etapa consiste na conversão do diagrama de caminhos (figura 15(3)) em um conjunto de modelos de mensuração e estrutural. O

modelo estrutural inclui as relações entre variáveis latentes e observadas, endógenas e exógenas. Basicamente, o modelo de mensuração tem como objetivo verificar se os itens operacionais utilizados para medir os construtos são significativos e realmente medem o que se esperava *a priori*. A natureza do construto auxilia o pesquisador em determinar se o modelo apresenta características formativas ou reflexivas. Num modelo reflexivo, a direção da causalidade (seta) direcionada para o indicador observado, originado de sua variável latente. Em um modelo formativo, os indicadores observados assumem causar ou formar as variáveis latentes. Em um modelo misto, algumas variáveis latentes adotam o modelo formativo, enquanto outras o reflexivo (PEREIRA, 2014)

(iv) escolher o tipo de matriz de entrada de dados, em atenção aos pressupostos da SEM

(i.e normalidade e remoção de dados perdidos, adequação da amostra e seleção do método de estimação). Deve o pesquisador escolher o tipo de matriz para estimação do modelo estrutural, sendo indicadas as matrizes de variância/covariância ou correlação. Isto pressupõe a escolha da técnica de estimação. Reitera-se que a base lógica da aplicação da SEM pressupõe coeficientes estimados pelo método da máxima verossimilhança, porquanto nos métodos estatísticos componentes tal estimativa dá-se pelos mínimos quadrados ordinários (OLS – *ordinary least square*) (ANDERSON; GERBING, 1988, GARVER, METZER, 1999; HAIR 2009, HOYLE, 2012; KLINE, 2011).

(v) avaliar e identificar o modelo, considerando os graus de liberdade.

Consiste em verificar a identificação do modelo estrutural, na geração de estatísticas únicas, lógicas e significativas.

(vi) avaliar estimativas de modelo e qualidade de ajuste.

Basicamente, três medidas são adotadas: absolutas (grau em que o modelo prediz a matriz de covariância ou correlação); incrementais (comparação do modelo proposto a um modelo base, tido como nulo, cujo objetivo é identificar se o modelo está medindo adequadamente os construtos; e parcimônia (relaciona o ajuste do modelo ao número de coeficientes estimados necessários para alcançar o nível de adequação). Os índices recomendados e em geral utilizados para avaliação da acurácia do modelo SEM, a partir da análise fatorial confirmatória são apresentados na figura 19 (3), a seguir.

Critério ajuste do modelo (index)	Definição	Nível de aceitação	Interpretação
Qui-quadrado (CMIN) e Qui-quadrado por graus de liberdade (CMIN/df)	Testa a hipótese nula de que a estimativa de covariância residual é igual a uma matriz composta apenas por zeros. A distribuição qui-quadrado χ^2 indica a diferença das matrizes de variância e covariância observadas (S) e a reproduzida estimada (Σ) Considera os graus de liberdade (df) de χ^2 . Divide-se o valor do qui-quadrado pelo número de graus de liberdade para obter um valor de ajuste ao modelo menos sensível ao tamanho da amostra.	Valor da tabela χ^2 ; valores abaixo de 5 são toleráveis.	Comparação de valores obtidos χ^2 com o valor tabelado dado por <i>df</i> .
Goodness-of-fit (GFI)	Coefficiente de determinação geral para modelos. Baseia-se no índice da soma do quadrado da diferença entre a matriz de variância e covariância observada (S) e reproduzida (Σ), semelhante ao coeficiente de regressão múltipla R ² .	0 (não tem ajuste) a 1 (ajuste perfeito)	Valor próximo de 0.90 ou 0.95 reflete um bom ajuste
Ajustado GFI (AGFI)	GFI ajustado para o grau de liberdade do modelo relativo ao número de variáveis.	0 (não tem ajuste) a 1 (ajuste perfeito)	Valor ajustado (por <i>df</i>) 0.90 ou 0.95 reflete um bom ajuste
Raiz quadrada média residual (RMR)	Raiz quadrada da média dos quadrados dos resíduos. Índices resultantes da diferença entre a raiz quadrada média ao quadrado entre os elementos das matrizes S e Σ .	A critério do pesquisador	Indica a proximidade da matriz S para Σ
Raiz quadrada média padronizada (SRMS)	RMR padronizado, melhor utilizado na interpretação.	< 0.1	Valor menor do que 0.05 indica bom ajuste do modelo
Erro da raiz quadrada média aproximada (RMSEA)	Contrário da RMR, possui distribuição conhecida e representa de forma mais adequada quão bem um modelo se ajusta à população, não apenas à amostra utilizada para a estimação.	Até 0.08	Valor de 0.05 a 0.08 indica boa aproximação
Índice de Tucker-Lewis (TLI)	Teste utilizado na análise fatorial, baseado em <i>df</i> e χ^2 .	0 (não tem ajuste) a 1 (ajuste perfeito)	Valor próximo de 0.90 ou 0.95 reflete um bom ajuste
Índice de ajuste normalizado (NFI)	Compara o qui-quadrado para o modelo testado contra o qui-quadrado para o modelo basal presumindo que as variáveis mensuradas são completamente independentes.	0 (não tem ajuste) a 1 (ajuste perfeito)	Valor próximo de 0.90 ou 0.95 reflete um bom ajuste
Índice de ajuste de parcimônia	Refere-se ao número de parâmetros estimados para alcançar um nível adequado de ajuste de modelo, ajustado por <i>df</i> e NFI.	0 (não tem ajuste) a 1 (ajuste perfeito)	Comparação de valores de modelos alternativos
Critério de informação Akaike (AIC)	Comparação de modelos com diferentes números de variáveis latentes.	0 (ajuste perfeito) e valores positivos (pobre ajuste)	Comparação de valores de modelos alternativos

Figura: 19 (3): Critérios de ajuste de modelos

Fonte: Elaborado com base em Hair *et al.* 2009, Pereira, 2014, Shumacker e Randall 2010 e Thompson 2004

(vi) avaliar necessidades de modificação do modelo proposto.

Com base nas etapas descritas para aplicação da SEM, a figura 20 (3) detalha a proposição utilizada nesta investigação. Reitera-se que os dados foram analisados com auxílio do *software SPSS 20.0* e pacote AMOS®.

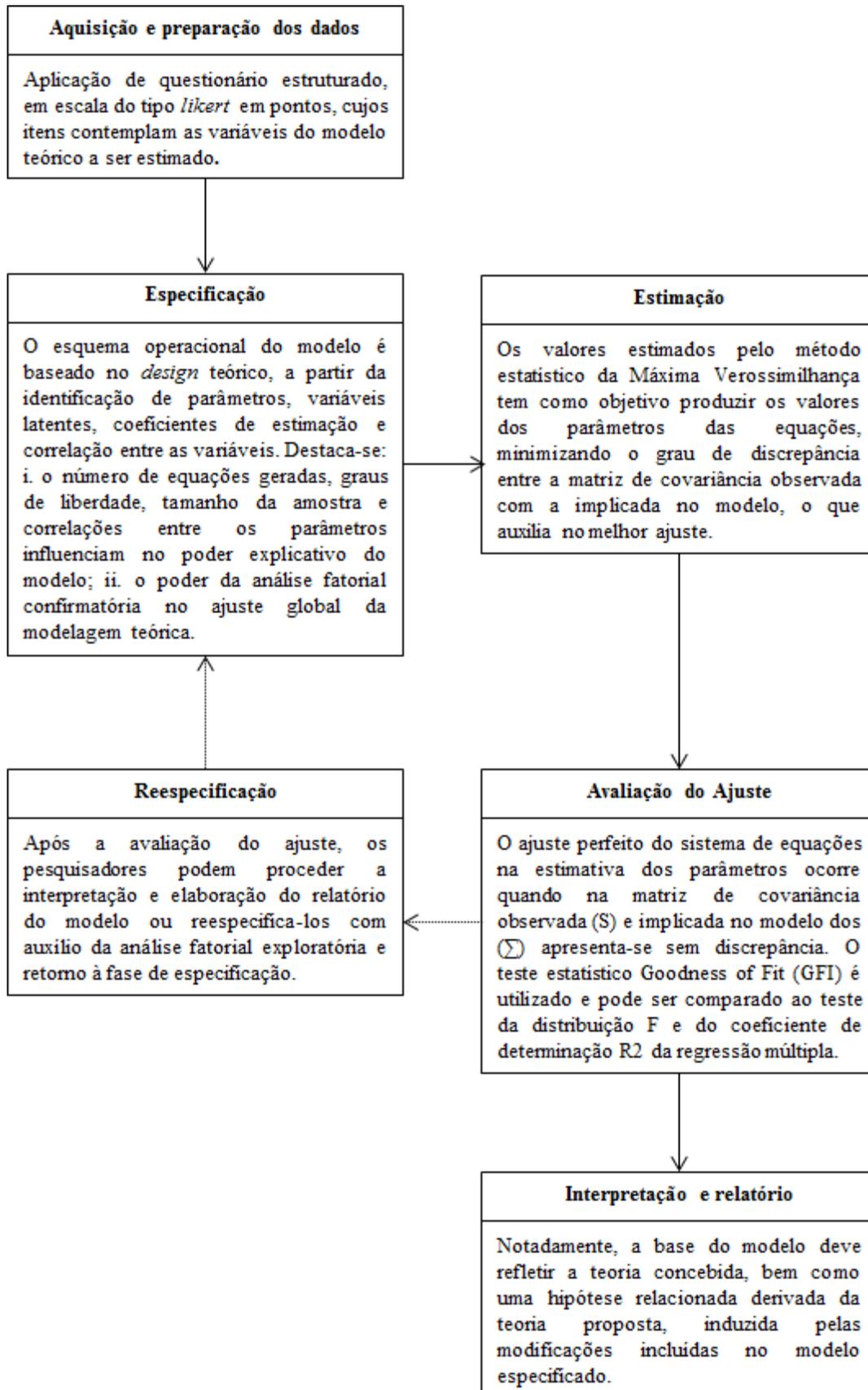


Figura 20 (3): Passos utilizados na implementação da SEM

Fonte: elaborado com base em Hoyle (2012)

3.3.4.1 Observações acerca da aplicação da SEM na investigação

O rigor necessário à aplicação do método da SEM foi continuamente perseguido nesta tese, porém algumas dificuldades foram notadamente apresentadas quando da análise preliminar à modelagem estrutural. As variáveis de mensuração apresentaram algum nível de multicolinearidade e os indicadores não seguem uma distribuição normal, tampouco apresentam uma simetria dos dados, mas a presença típica de uma distribuição assimétrica, em geral, à direita. Destaca-se, todavia, que o método ADF adotado neste trabalho produz estimativa do coeficiente consistente e assintoticamente não viesado sob as condições empíricas apresentadas, conduzindo esses indicadores ao similar a uma distribuição normal multivariada, para a amostra com observações existentes independentes (ver: PEREIRA, 2014; VILARES; ALMEIDA; COELHO, 2010; VINZI *et al.*, 2010).

Adicionalmente, o tamanho da amostra precisa ser adequado. É explícito na literatura especializada que quanto maior for a relação casos / variável, maior a possibilidade de estender as conclusões oriundas da amostra para a população. As recomendações de Hair *et al.* (2006) e Malhotra (2001) destacam que o grau de significância do modelo de componentes principais, utilizado na análise fatorial confirmatória, requer que a relação entre 4 a 5 respondentes para cada variável observada seja respeitada, sendo 10 o número ideal. No presente estudo, 52 (cinquenta e três) variáveis compõem o modelo inicial proposto, o que exigiria uma amostra mínima de 208 (duzentos e oito) respondentes. Este número é pouco maior à amostra final de 194 (cento e noventa e quatro) respondentes válidos. Registra-se ainda que foi utilizada a mesma amostra para calibrar os modelos de mensuração e para estimar os modelos estruturais (*overfitting*). Optou-se por assumir tais limitações e proceder a aplicação do método.

4 Análise dos Resultados

Este capítulo foi orientado pelo protocolo de análise disponível em Carneiro (2007) e está organizado em 04 (três) subseções, as quais são: (i) Descrição do perfil da amostra; (ii) Propriedades estatísticas das variáveis e validade dos construtos; (iii) Modelo de mensuração integrado; (iv) Modelo estrutural; e (v) Avaliação das hipóteses de pesquisa. De acordo com os objetivos específicos apresentados, visa analisar o Ambiente Instrucional à ótica das empresas exportadoras de soja e carnes consultadas na fase de coleta de dados, assim como as características da internacionalização. Além disso, analisar o impacto dessas variáveis sobre o desempenho exportador das firmas, sob às dimensões econômicas e gerais.

4.1 Descrição do perfil da amostra

Foram utilizados basicamente métodos de estatística descritiva nesta seção. Destaca-se que a hipótese de haver diferença significativa entre as médias das respostas para o complexo soja e o complexo carnes foi rejeitada para todos os itens considerados (características gerais e escalas de construtos) mediante *t-test*, de modo que a amostra foi tratada de modo integrado. O teste é utilizado para comparar duas médias, cuja hipótese nula é “não existem diferenças significativas entre os dois grupos”; em outras palavras, é possível considerar se duas amostras são procedentes de uma mesma população.

O tamanho das empresas é caracterizado por suas receitas totais e número de empregados (porte). 32,5% teve faturamento médio em 2013 entre R\$ 200 milhões e R\$ 1 bilhão em 2013, 9,8% acima de R\$ 1 bilhão e as demais abaixo de R\$ 200 milhões. Estimou-se, a princípio, que o faturamento denotasse diferenças estatisticamente significativas no comportamento das empresas em relação aos construtos pesquisados nesta investigação. Procedeu-se com teste *t* e foi confirmada a hipótese nula de não haver diferença significativa

de média e a amostra foi tratada de maneira integrada. Informações detalhadas sobre o tamanho das empresas são apresentadas na tabela 3 (4).

Tabela 3 (4): Tamanho das empresas da amostra

Receitas totais (em 2013)				Número de funcionários			
Faixa	#	%	% ac ⁱ	Faixa	#	%	% ac ⁱ
Menos de R\$ 2 milhões	11	5,7%	5,8%	menos de 100	23	11,7%	11,9%
Entre R\$ 2 milhões e R\$ 10 milhões	19	9,8%	15,8%	entre 100 e 299	49	25,3%	38,5%
Entre R\$ 10 milhões e R\$ 50 milhões	34	17,5%	33,7%	entre 300 e 999	50	25,85	65,2%
Entre R\$ 50 milhões e R\$ 200 milhões	44	22,7%	56,8%	entre 1000 e 2999	39	20,1%	86,1%
Entre R\$ 200 milhões e R\$ 1 bilhão	63	32,5%	90,0%	mais de 3000	26	13,4%	100%
Mais R\$ 1 bilhão	19	9,8%	100%				
<i>não informado</i>	4	2,1%		<i>não informado</i>	7	3,6%	
TOTAL	194	100%ⁱⁱ		TOTAL	194	100%	

ⁱ Porcentagem acumulada válida

ⁱⁱ a soma dos percentuais pode ser diferente de 100% (erros de arredondamento)

O grau de internacionalização, em seu turno, é representado em termos de receitas de exportação sobre totais (intensidade de exportação), tempo de atividade internacional (modo exportação), número de países para onde a empresa exportou (ano de referência: 2013), número de escritórios no exterior e controle sobre a exportação, conforme tabelas 4a (4) a 4c (4). Apenas 15,5% possuem unidade física fora do país no exterior. Crê-se que este dado é suportado pelo nível de maturidade da indústria e pela forma de competição (o que inclui comercialização) bastante padronizada e em larga escala, com mercados conhecidos e parceria sólida estabelecida com parceiros e importadores internacionais. O modo de entrada utilizado é a exportação, sendo 82% mediante exportação indireta, 62% via agentes e 46% sem agentes (opções não excludentes). Em tempo, ainda que a literatura especializada sugira considerar apenas empresas exportadoras experientes, sobretudo quando os construtos são mensurados de maneira perceptual (ver: MADSEN, 1989), dado o tamanho reduzido da amostra (para aplicação de técnicas estatísticas sofisticadas) e o fato de apenas 6,2% da amostra ter de 1 a 3 anos de experiência em exportação, não foram retirados elementos considerando este critério. Ademais, caso os índices de ajuste do modelo proposto não fossem adequados, proceder-se-ia com a retirada gradual (e retestes decorrentes).

Tabela 4a (4): Grau de internacionalização das empresas da amostra: experiência internacional

Intensidade de exportação (em 2013)				Tempo de internacionalização (empresa)			
Faixa	#	%	% ac ⁱ	Faixa	#	%	% ac ⁱ
Entre 20 e 24,9% ⁱⁱⁱ	40	20,6%	20,6%	Até 3 anos	12	6,2%	6,3%
Entre 25% e 39,9%	17	8,8%	29,4%	Entre 4 e 9 anos	29	14,9%	21,4%
Entre 40% e 69,9%	85	43,8%	73,2%	Entre 10 e 14 anos	54	27,8%	49,5%
Entre 70 e 89,9%	34	17,5%	90,7%	Entre 15 e 20 anos	53	27,3%	77,1%
Mais de 90%	18	9,3%	100%	Entre 21 e 25 anos	13	6,7%	83,9%
<i>não informado</i> ^{iv}	0	0,0%		Mais de 25 anos	31	16,0%	100%
<i>não informado</i>				<i>não informado</i>	2	1%	
TOTAL	194	100% ⁱⁱ		TOTAL	194	100%	

ⁱ Porcentagem acumulada válida

ⁱⁱ a soma dos percentuais pode ser diferente de 100% (erros de arredondamento)

ⁱⁱⁱ Foram consideradas na amostra empresas que tivessem percentual igual ou superior a 20% das receitas totais advindas das exportações.

^{iv} Critério de seleção da amostra indica intensidade de exportação igual ou superior a 20% (escolha obrigatória) (por esta razão não houve elementos em “não informado”).

Tabela 4b (4): Grau de internacionalização das empresas da amostra: presença internacional

Número de países para onde exporta				Escritórios no exterior			
Faixa	#	%	% ac ⁱ	Opção de resposta	#	%	% ac ⁱ
5 países ou menos	73	37,6%	37,8%	Possui	31	15,5%	15,5%
Entre 6 e 10 países	56	28,9%	66,8%	Não possui	164	85,5%	100%
Entre 11 e 20 países	37	19,1%	86,0%	Número de escritórios ⁱⁱⁱ	#	%	%acⁱ
Entre 21 e 30 países	4	2,1%	88,1%	1 a 3 escritórios	13	41,9%	41,9%
Mais de 30 países	23	11,9%	100%	4 ou 5 escritórios	7	22,6%	64,5%
<i>não informado</i>				6 ou mais escritórios	11	35,5%	100%
<i>não informado</i>				<i>não informado</i>	0	0%	
TOTAL	194	100% ⁱⁱ		TOTAL	194 / 31	100%	

ⁱ Porcentagem acumulada válida

ⁱⁱ a soma dos percentuais pode ser diferente de 100% (erros de arredondamento)

ⁱⁱⁱ dentre os 31 que possuem escritório no exterior

Tabela 4c (4): Grau de internacionalização das empresas da amostra: tipo de exportação

Tipo de exportação	Sim ⁱ		Não ⁱ	
	#	%	#	%
exportação indireta	159	82%	35	18%
consórcio de exportação	19	9,8%	175	90,2%
exportação direta via agentes	117	60,3%	77	39,7%
exportação direta sem agentes	90	46,4%	104	53,6%
outro tipo	0	0%	0	0%
<i>não informado</i>	0	0%	0	0%

ⁱ Somatório superior a 100% (194 elementos), pois as opções de resposta não são excludentes.

A lista, com o principal mercado exportador indicado pelos respondentes, é apresentada na tabela 5 (4), a seguir, o que indica a China e a Rússia como principais importadores dos produtos selecionados nesta investigação (MDIC, 2015). Ressalta-se que a escolha foi espontânea (i.e., não houve indicação prévia de uma lista de países). Dos respondentes, 46,4% indicaram a China como principal mercado, sendo países da Ásia em

geral mencionados como principal mercado em 61,3% dos casos observados, seguidos por Europa (leste e oeste), com 20,7%. Note-se que, em alguns casos, o respondente indicou uma região ao invés de especificar um único país. Quando da coleta de dados por telefone, a pesquisadora esclareceu o país intencionado (ou o principal). Nos casos onde não foi possível a indicação, manteve-se a resposta original.

Tabela 5 (4): Principal mercado de destino (país) indicado pela amostra

	#	%	% ac ⁱ
China	90	46,4	46,4
Rússia	23	11,9	58,2
Hong Kong	16	8,2	66,5
Angola	10	5,2	71,6
Europa ⁱⁱ	10	5,2	76,8
Estados Unidos	9	4,6	81,4
Japão	9	4,6	86,1
Oriente Médio ⁱⁱ	6	3,1	89,2
Alemanha	3	1,5	90,7
Holanda	3	1,5	92,3
Bolívia	2	1,0	93,3
Emirados Árabes	2	1,0	94,3
Ásia ⁱⁱ	2	1,0	95,4
Egito	2	1,0	96,4
Noruega	1	,5	96,9
Arábia Saudita	1	,5	97,4
Cuba	1	,5	97,9
Coréia do Sul	1	,5	98,5
Chile	1	,5	99,0
Israel	1	,5	99,5
Indonésia	1	,5	100,0
Total	194	100,0	

ⁱ Porcentagem acumulada válida

ⁱⁱ Mercado principal (país) não indicado

Acerca da indicação do principal influenciador da atividade de exportação, 48% apontaram o cliente e 42% citaram questões concernentes ao preço e cenário econômico como principal influenciador da atividade. A inclusão das opções referentes ao cenário econômico (como alternativa associada ao preço) emergiu da realização do pré-teste, por solicitação dos especialistas e corroboração posterior das empresas participantes. Ademais, destacou-se a ausência de referência aos órgãos de fomento e entidades de classe. Os resultados são apresentados na tabela 6 (4).

Tabela 6 (4): Principal influenciador da atividade exportadora

Influenciador	#	% ⁱ
Cliente	82	42,3%
intermediários	9	4,6%
concorrentes	2	1,0%
fornecedores	2	1,0%
órgãos de fomento	0	0%
entidades de classe	0	0%
preço e cenário econômico	94	48,5%
logística e infra-estrutura	5	2,5%
<i>não informado</i>	0	0%
TOTAL		

ⁱ a soma dos percentuais pode ser diferente de 100% (erros de arredondamento).

Dentre os respondentes, aproximadamente 63% ocupam cargos de gerência (comercial e/ou de exportação), ou diretoria executiva (o que inclui o cargo de presidência). O tempo médio de experiência com exportação é de 11 (dez) anos, o que indica, de forma geral, que os respondentes estão qualificados para atender ao questionário. As informações detalhadas são apresentadas na tabela 7 (4). Conforme destacado no capítulo anterior, o respondente deveria deter informações sobre o processo decisório e questões estratégicas acerca da exportação do produto em questão, sendo tal informação consultada no ato da aplicação do questionário ou assinalada quando da resposta via *website*.

Tabela 7 (4): Informações sobre os respondentes

Cargo	#	%	Experiência com exportação	#	% ac ⁱ
Diretor executivo (ou presidente)	21	10,8%	4 anos ou menos	54	28,0%
Gerente (de exportação ou comercial)	100	51,5%	Entre 5 e 9 anos	47	52,3%
Coordenador (ou supervisor de exportação)	34	17,5%	Entre 10 e 14 anos	47	76,3%
Analista (de exportação ou comercial)	39	20,1%	Entre 15 e 19 anos	20	87,0%
<i>não informado</i>	0	0%	20 anos ou mais	25	100%
			<i>não informado</i>	1	
TOTAL	194	100% ⁱⁱ	TOTAL	100% ⁱⁱ	

ⁱ Porcentagem acumulada válida

ⁱⁱ a soma dos percentuais pode ser diferente de 100% (erros de arredondamento)

Ao serem questionados acerca da recomendação à empresa quanto ao futuro da exportação, no caso de a decisão caber unicamente ao respondente, 44,8% declararam que deveria aumentar consideravelmente. As informações detalhadas são apresentadas a seguir (tabela 8 (4)).

Tabela 8 (4): Recomendação à empresa acerca da exportação

Decisão sugerida	#	%	% acⁱ
Fosse interrompida	0	0,0%	0%
Diminuisse ligeiramente	1	0,5%	0,5%
Fosse mantida no nível atual	31	16,1%	16,6%
Aumentasse ligeiramente	74	38,1%	55,4%
Aumentasse consideravelmente	87	44,8%	100%
<i>não informado</i>	1	0,5%	
TOTAL	194	100%ⁱⁱ	

ⁱ Porcentagem acumulada válida

ⁱⁱ a soma dos percentuais pode ser diferente de 100% (erros de arredondamento)

De acordo com o perfil da amostra, é possível destacar sua diversidade quanto ao tamanho, grau de internacionalização e países de destino. Basicamente, o controle acionário é totalmente brasileiro (89%); as demais empresas possuem capital também internacional, sendo que nenhuma dentre as empresas pesquisadas possui capital 100% estrangeiro. Este dado corrobora a definição do escopo da investigação quanto ao campo e permite inferências posteriores acerca das formas de competição de empresas nacionais, com práticas e decisões estratégicas desenvolvidas no país. Destaca-se que as informações relativas às unidades federativas de instalação da empresa não foram utilizadas, uma vez que é prática comum nos setores selecionados (complexos carnes e soja) o escritório central (e centro decisório) ter local diferente da unidade de campo (i.e., fazenda); os dados poderiam ser não fidedignos e não representativos.

4.2 Propriedades estatísticas das variáveis

Foram consideradas empresas exportadoras localizadas em todo território brasileiro. Reitera-se que a amostra considerada na pesquisa foi de 194 (cento e noventa e quatro) empresas, sendo 55,7% da indústria do complexo soja e 44,3% do complexo carnes. A amostra foi tratada de modo integrado (dada confirmação da hipótese nula “não há diferença estatisticamente significativa de média” entre os dados das indústrias, via *t-test*, considerando a variável “tipo de produto principal exportado” – sobre a qual o questionário foi respondido).

Apresentam-se as análises descritivas das escalas consideradas nesta etapa da pesquisa. O construto ambiente institucional apresenta os seguintes índices médios por item, considerando o grau de concordância com a afirmação e o intervalo de “1-5” e desvios

padrão. Mecanismos apontados por Hair *et al.* (2005) para detectar a presença de *outliers*, dão-se por meio da ocorrência de três desvios padrão distante da média das demais observações relativas à variável em questão ou por meio da análise bivariada, com utilização de diagrama de dispersão (ou *scatterplot*). Um terceiro caminho consiste na análise de cada observação, em relação ao centroide de todas as observações, mediante análise da distância D^2 de Mahalanobis, sendo esta apenas recomendada para amostras com número de casos superior a 200.

Distribuições normais univariadas e multivariadas são exigidas no padrão estatístico utilizado na SEM. Métodos usuais para investigação de normalidade incluem a identificação de assimetria e curtose da curva ou por meio do teste de Komogorov-Smirnov. Muito embora não seja equivalente em termos de confiabilidade e precisão, a análise visual do histograma e da curva Q-Q são utilizados.

Adicionalmente, é necessário observar a linearidade na relação entre as variáveis, mediante diagramas *scatterplots* (dispersão bi-variada) e a homocedasticidade dos dados. A suposição de homocedasticidade implica que, a variância do erro é constante, condicional às variáveis explicativas; o termo é utilizado para indicar que as variáveis de uma sequência de variáveis aleatórias são iguais. Utiliza-se o teste de Levene ou Box's M para aferir este critério. Igualmente relevante, é necessário avaliar o nível de multicolinearidade entre as variáveis. Problema comum em regressões (e na SEM em decorrência), consiste em correlações lineares exatas (ou aproximadas) entre variáveis independentes; em outras palavras, mensuram a mesma coisa. No caso da presente tese, deve ser verificado se as variáveis latentes exógenas apresentam multicolinearidade, sobretudo quando do impacto sobre uma mesma variável endógena. Por fim, deve-se verificar se os erros de mensuração de uma variável resposta são independentes dos erros de mensuração das variáveis preditivas.

Nas próximas seções, são detalhadas as propriedades estatísticas das variáveis, identificadas por seu construto específico.

4.2.1 Ambiente Institucional

Primeiramente são apresentadas as medidas de tendência central (média e desvio padrão) das variáveis referentes ao Ambiente Institucional (tabela 9 (4)). De acordo com os respondentes, os elementos que mais favorecem as exportações do ambiente institucional brasileiro são os

investimentos realizados em tecnologia agrícola, seguidos pelas linhas de crédito específicas para as indústrias, ações das câmaras setoriais e subsídios concedidos em ordem geral. Destacam-se os procedimentos burocráticos e o sistema judiciário de combate à corrupção como os que menos favorecem as exportações de soja e carnes (na amostra pesquisada).

Tabela 9 (4): Medidas de tendência central das variáveis de Ambiente Institucional

Ambiente Institucional		Índice médio	Desvio padrão
8a	A taxa de inflação atual no Brasil favorece as minhas exportações	3,04	1,41
8b	A taxa de juros praticada no Brasil favorece as minhas exportações	2,93	1,47
8c	A taxa de câmbio praticada atual no Brasil favorece as minhas exportações	3,17	1,24
8d	A eficiência do sistema bancário no Brasil favorece as minhas exportações	3,13	1,38
8e	A prática política no Brasil favorece as minhas exportações	2,85	1,51
8f	Os procedimentos burocráticos no Brasil favorecem as minhas exportações	2,08	1,30
8g	O sistema judiciário de combate à corrupção no Brasil favorece as minhas exportações	2,66	1,36
8h	A legislação aduaneira no Brasil favorece as minhas exportações	3,19	1,45
8i	Os procedimentos alfandegários no Brasil favorecem as minhas exportações	2,97	1,46
8j	O sistema tributário e tarifário no Brasil favorece as minhas exportações	3,26	1,51
8k	O sistema de regulação sanitária no Brasil favorece as minhas exportações	3,41	1,45
8l	As relações de trabalho (salários praticados e leis específicas) no Brasil favorecem as minhas exportações	2,90	1,54
9g	O investimento do Brasil em tecnologia agrícola favorece as exportações	4,09	1,30
9b	As ações da câmara setorial federal favorecem as exportações	3,84	1,10
9c	As linhas de crédito disponíveis específicas para a soja favorecem para as exportações	3,93	1,22
9d	Os subsídios governamentais disponibilizados (em geral) são favoráveis às exportações	3,80	1,46

As propriedades estatísticas específicas por construto do Ambiente Institucional são apresentadas nas próximas seções. Ressalta-se, todavia, que primeiramente foi realizado teste de correlação bivariada entre todos os indicadores (ver: Apêndice F), a fim de confirmar o quão aproximavam-se da literatura, em termos dos aspectos econômicos clássicos (taxas de câmbio, juros e inflação, eficiência bancária, crédito e subsídios) e político-legais (sistemas legais e regulatórios, decisões de concessão de crédito e investimento via câmara setorial, prática política, e burocracia). É necessário enfatizar que nem todos os indicadores estão correlacionados entre si. A princípio, isto poderia provocar algum tipo de dificuldade em observar a perspectiva do ambiente institucional de maneira única (i.e., tratá-lo como construto único). Ademais, os itens 8d.BR (referente à eficiência do sistema bancário), 8f.BR (prática política nacional) e 8l.BR (relações de trabalho no país), sendo o primeiro oriundo do ambiente econômico e os demais do político-legal, não apresentam aderência satisfatória (correlação estatisticamente significativa) com os demais itens dos construtos e optou-se por

excluí-los da análise. Destaca-se que a dificuldade em responder o questionário (inclusive atribuídas à formulação das perguntas) possa ter contribuído para tal resultado.

Assim sendo, a análise detalhada do padrão de correlação apresentado, associada à reflexão substantiva do construto Ambiente Institucional, permite a sua observação sob três aspectos, os quais: (i) ambiente econômico; (ii) ambiente político-legal; e (iii) ambiente setorial. Este último, seria analisado, à princípio, à ótica do (ii); todavia, faz sentido perceber o quão ações específicas às indústrias e ao setor do agronegócio em geral podem assumir caráter diferenciado, quando da análise dos resultados provenientes do Ambiente Institucional, à ótica da fundamentação teórica e dos respondentes.

4.2.1.1 Ambiente econômico

Este construto foi operacionalizado inicialmente por meio de 3 (três) indicadores: (i) 8a: taxa de inflação; (ii) 8b: taxa de juros; e (iii) 8c: taxa de câmbio. Não foi preciso excluir variáveis dado número de missings (respectivamente 2,3,1), de acordo com a recomendação de Hair *et al.*, (2006). Ainda que 8a e 8b sejam marginalmente simétricas, a partir da análise visual da curva Q-Q e índice de assimetria identificado, não apresentam distribuição normal. Em 8c, a normalidade é ainda mais aproximada, mas não determinada. Segue tabela 10 (4), onde são apresentadas as correlações bivariadas (estatisticamente significativas a 1%) e os índices de assimetria e curtose das variáveis. Destaca-se que os coeficientes são todos acima de 0,3 (desejável, de acordo com Hair *et al.*, 2006).

Tabela 10 (4): Correlações e propriedades estatísticas do Ambiente econômico

		Inflação	Juros	Câmbio	Assimetria	Curtose
Inflação	Coeficiente	1,000			-,279	-1,341
	Sig.					
Juros	Coeficiente	,410**	1,000		-,043	-1,447
	Sig.	,000				
Câmbio	Coeficiente	,354**	,328**	1,000	-132	,339
	Sig.	,000	0,00			

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

4.2.1.2 Ambiente político-legal

O construto apresenta natureza ampla e complexa, sendo operacionalizado por meio de 6 (seis) indicadores, sendo os quais: 8eBR, 8gBR, 8hBR, 8iBR, 8jBR e 8kBR. Tais indicadores

versam sobre o nível de burocracia identificado nas operações de exportação, sistema judiciário, aduaneiro e alfandegário, bem como questões concernentes às taxas e tributos e regulação sanitária. A análise visual da curva QQ demonstra ausência de normalidade, em geral, cujas curvas apresentam assimetria à esquerda para os dois primeiros indicadores e à direita para os demais. As tabelas 11 (4) e 12 (4) apresentam as correlações bivariadas entre os indicadores e os índices de assimetria e curtose das curvas. Houve correlação estatisticamente significativa em todos os casos (nível 1%). Destaca-se a associação forte do sistema aduaneiro com o alfandegário (0,753), e com o sistema de regulação sanitária (0,566). As correlações, como desejado, foram acima de 0,3 e abaixo de 0,9, o que demonstra aderência dos indicadores entre si como distintos representantes do construto.

Tabela 11 (4): Correlação bivariada entre os indicadores de Ambiente Político-legal

		Burocracia	Judiciário	Aduaneiro	Alfândega	Tributos	Sanitária
Burocracia	C ⁱ	1,000					
	S ⁱⁱ						
Sistema judiciário	C ⁱ	,217**	1,000				
	S ⁱⁱ	,000					
Sistema Aduaneiro	C ⁱ	,367**	,359**	1,000			
	S ⁱⁱ	,000	,000				
Sistema Alfandegário	C ⁱ	,365**	,420**	,753**	1,000		
	S ⁱⁱ	,000	,000	,000			
Tributos e taxas	C ⁱ	,348**	,346**	,383**	,394**	1,000	
	S ⁱⁱ	,000	,000	,000	,000		
Regulação Sanitária	C ⁱ	,246**	,311**	,566**	,549**	,604**	1,000
	S ⁱⁱ	,000	,000	,000	,000	,000	

ⁱ Coeficiente de correlação

ⁱⁱ Significância

** A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 12 (4): Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Ambiente Político-legal

	Burocracia	Judiciário	Aduaneiro	Alfândega	Tributos	Sanitária
Assimetria	1,091	,164	-,338	-,106	-,394	-,406
Curtose	-,003	-1,083	-1,269	-1,385	-1,305	-1,290

4.2.1.3 Políticas Agrícolas e Setoriais

Conforme citado, foi identificado um terceiro construto no âmbito institucional, o qual lida com políticas e práticas voltadas ao agronegócio e às indústrias de modo específico. Tal construto, intitulado Políticas Agrícolas e Setoriais, é composto pelos seguintes indicadores: (i) 9b: ações das câmaras setoriais (ii) 9c: linhas de crédito específicas; (iii) 9d: subsídios governamentais gerais; (iv) 9g: investimento do país em tecnologia agrícola. A correlação

bivariada dos construtos é apresentada na tabela 13 (4). Em seu turno, a tabela 14 (4) apresenta os índices de assimetria e curtose dos indicadores do construto. A normalidade é identificada apenas para o indicador referente às câmaras setoriais, confirmada pela análise visual e índices de assimetria e curtose. As curvas dos demais indicadores são assimétricas à direita.

Tabela 13 (4): Correlação bivariada entre os indicadores de Políticas Setoriais e Agrícolas

		Câmaras	Crédito	Subsídio	Investimento
Câmaras	C ⁱ	1,000			
Setoriais	S ⁱⁱ				
Linhas de	C ⁱ	,393**	1,000		
crédito	S ⁱⁱ	,000	,550**		
Subsídios	C ⁱ	,229**	,000	1,000	
gerais	S ⁱⁱ	,001	,000		
Investimento	C ⁱ	,375**	,418**	,409**	1,000
Tecnologia	S ⁱⁱ	,000	,000	,000	

ⁱ Coeficiente de correlação

ⁱⁱ Significância

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 14 (4): Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Políticas Setoriais e Agrícolas

	Câmaras	Crédito	Subsídio	Investimento
Assimetria	-,365	-1,283	-,933	-1,361
Curtose	-,120	1,066	0,7	,711

4.2.2 Características da internacionalização

O detalhamento de cada construto das características da internacionalização das firmas pesquisadas é apresentado a seguir.

4.2.2.1 Localização

As medidas de tendência central do construto “Localização” estão disponíveis na tabela 15 (4). Notadamente, as condições climáticas e do ambiente natural favorecem as exportações. Destaca-se ainda a presença de tecnologia de produção como disponível às empresas. Ocorre o mesmo com as linhas de crédito disponíveis, seja em geral ou específicas para os setores. Destaca-se ainda o alto nível de competitividade entre as empresas, a disponibilidade local de

insumos boa qualidade. Por sua vez, são baixas: (i) a disponibilidade de mão-de-obra qualificada, (ii) a importância da presença de órgãos de apoio; (iii) a qualidade da infraestrutura (rodovias e ferrovias) local e portuária. Ademais, é possível que tenha havido um erro de formulação na questão 10h, quando da proximidade dos compradores internacionais. Conforme visto no capítulo 3, a maioria dos mercados (e clientes) internacionais das empresas pesquisadas situa-se na Ásia, geograficamente distante do Brasil. Portanto, é de se esperar que o índice médio de tal questão seja próximo a 1, o que não ocorreu (média 2,99). Dada proximidade do ponto médio da escala, crê-se que houve entendimento apenas de parte da amostra. É possível ainda que os respondentes tenham considerado outras formas de proximidade (i.e. psíquica, cultural, afetiva etc.). Como há dúvidas quanto à validade do resultado, optou-se por retirá-lo da análise.

Tabela 15 (4): Medidas de tendência central das variáveis de Localização

	Localização	Índice médio	Desvio padrão
8m	A infra-estrutura portuária (custo, tempo, qualidade, flexibilidade etc.) no Brasil favorece as minhas exportações	1,57	1,03
9a	O relacionamento com os órgãos governamentais é decisivo para a definição da estratégia internacional	3,97	1,35
9e	As condições climáticas (chuva, sol) favorecem as exportações	3,93	1,22
9f	As condições do ambiente natural (solo, água) favorecem as exportações	4,31	1,00
10a	Percebo que as empresas no setor na região imitam umas às outras	4,09	1,29
10b	A infra-estrutura (rodovias e ferrovias) da minha região favorecem as exportações	1,77	1,15
10c	Os custos dos insumos são considerados vantagens competitivas da região.	2,96	1,61
10d	A qualidade dos insumos é considerada vantagem da região.	4,02	1,13
10e	Os custos com transporte são considerados vantagens da região.	2,14	1,35
10f	A mão-de-obra qualificada é disponível na região.	2,35	1,33
10g	A tecnologia de produção agrícola e industrial utilizada na empresa está disponível aos concorrentes locais.	3,95	1,30
10i	As empresas concorrentes no setor localizadas na região competem intensamente entre si.	4,05	1,29
10j	A exportação da empresa tem sido favorecida pela existência de órgãos de apoio na região (ex. EMBRAPA, SENAI/SEBRAE, Laboratórios e Universidades etc.).	2,81	1,46

Foi realizada a correlação bivariada entre os indicadores (ver tabela 16 (4)) e são necessárias as seguintes observações:

- (i) O item 10f, referente à disponibilidade de mão-de-obra qualificada na região apresentou correlação estatisticamente significativa com apenas o item 10b (infra-estrutura rodoviária e ferroviária), optou-se então por retirá-lo da análise e posterior composição do modelo (considerando ausência de aderência conceitual). Do ponto de

vista teórico, não é identificado grande problema, uma vez que a disponibilidade deste tipo de recurso deve ser observada à ótica do *cluster* (PORTER, 1989) e as empresas estão geograficamente distribuídas em vários estados brasileiros (ainda que com alguma concentração no estado do Paraná e Mato Grosso no caso do complexo soja e São Paulo no caso do complexo carnes).

- (ii) O item 8mBR, referente à infra-estrutura portuária, foi correlacionado apenas com o item 10b, referente à infra-estrutura rodoviária e ferroviária. Notadamente trata de questões locacionais (DUNNING, 1988; PORTER, 1989); haja vista o baixo índice médio dos itens quanto ao favorecimento das exportações, identifica-se, portanto, uma desvantagem locacional.
- (iii) O item 10a, referente ao comportamento imitativo, foi correlacionado apenas com o item 10i, o qual lida com a competição intensa das empresas presentes no setor. Identifica-se um padrão, nomeado como nível de competitividade (DIMITRATOS, 2002; PORTER, 1989).
- (iv) O item 10j (favorecimento das exportações a partir da presença com órgãos de apoio) apresenta correlação estatisticamente significativa com os demais (no nível de 1%). O mesmo ocorre em 10g (disponibilidade de tecnologia agrícola). Os itens 9e (clima favorável), 10c (custo dos insumos), 10d (qualidade dos insumos) estão correlacionados entre si (no nível de 1%). Há apoio na literatura para observá-los de maneira integrada (DUNNING, 1980; 1988; PORTER, 1989), sendo, portanto, considerado o padrão de vantagens locacionais.
- (v) Resultam, portanto, 09 (nove) indicadores da escala de Localização.

Tabela 16 (4): Correlação bivariada entre os indicadores de Localização

		8m	9e	10a	10b	10c	10d	10g	10i	10j
8m	C ⁱ	1,000								
	S ⁱⁱ									
9e	C ⁱ	,152*	1,000							
	S ⁱⁱ	,034								
10a	C ⁱ	-,072	-,051	1,000						
	S ⁱⁱ	,139	,484							
10b	C ⁱ	,347**	-,079	-,218**	1,000					
	S ⁱⁱ	,000	,275	,002						
10c	C ⁱ	,094	,209**	-,119	,032	1,000				
	S ⁱⁱ	,193	,003	,098	,659					
10d	C ⁱ	,108	,326**	-,079	-,025	,352**	1,000			
	S ⁱⁱ	,134	,000	,272	,725	,000				
10g	C ⁱ	,037	,363**	,025	,007	,119	,242**	1,000		
	S ⁱⁱ	,609	,000	,727	,924	,098	,001			
10i	C ⁱ	-,063	,005	,221**	-,169*	,165*	,040	,177*	1,000	
	S ⁱⁱ	,385	,948	,002	,019	,022	,577	,014		
10j	C ⁱ	,043	,240**	-,135	,050	,328**	,337**	,209**	-,040	1,000
	S ⁱⁱ	,552	,001	,061	,491	,000	,000	,003	,581	

ⁱ Coeficiente de correlação

ⁱⁱ Significância

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

Os indicadores 9e, 10g e 10i apresentam curva de distribuição assimétrica, à direita, enquanto 8m, 10b e 10d à esquerda. A análise visual sugere normalidade para 10a, 10c, 10e e 10j, mas os índices de assimetria e curtose confirmam a ausência de normalidade das curvas (tabela 17 (4)).

Tabela 17 (4): Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Localização

	8m	9e	10a	10b	10c	10d	10g	10i	10j
Assimetria	1,743	-1,057	-,796	1,703	,011	1,207	-1,447	-1,331	,175
Curtose	3,362	1,59	-,517	2,009	-1,516	,875	1,408	,592	-1,346

Conforme apresentado na tabela e a partir do aporte teórico consultado, o construto Localização é multifacetado e apresenta padrões de correlação que permitem enxergar os dados de acordo com os seguintes componentes (correlação interna acima de 0,3 em termos bivariados ou média) (DIMITRATOS, 2002; DUNNING, 1980; 1988; KOVACS, 2009; PORTER 1989): (i) Vantagens Locacionais, o que compreende questões concernentes ao clima, custo e qualidade dos insumos, disponibilidade de tecnologia de produção agrícola e relacionamento com órgãos de apoio; (ii) Nível de competitividade, representado pelo comportamento imitativo e competição intensa entre as empresas; e (iii) Desvantagens locais, em termos de infra-estrutura portuária, rodoviária e ferroviária.

4.2.2.2 Aprendizagem

Os índices médios dos itens componentes da escala “Aprendizagem” apresenta-se como a seguir (tabela 18 (4)). São destacadas a aprendizagem experiencial, a flexibilidade frente às mudanças no ambiente e a elaboração do planejamento formal das exportações, buscando equilibrar os aspectos humanos e subjetivos com a importância da formalização das ações e do conhecimento. Isto corrobora com o fato de os respondentes afirmarem que não aprendem por meio de tentativas e erros, visto o baixo índice médio obtido no item (1,75).

Tabela 18 (4): Medidas de tendência central das variáveis de Aprendizagem

	Aprendizagem	Índice médio	Desvio padrão
11a	As ações da empresa não são planejadas e ela aprende por meio de tentativas e erros	1,75	1,21
11b	A empresa aprende as características do negócio de maneira conjunta com as empresas do setor na região	3,59	1,29
11c	A empresa busca aprender de maneira proativa (antecipa-se às situações e aos mercados)	4,38	0,91
11d	A empresa aprende com a ação presente/passada e incorpora o aprendizado	4,62	0,73
11e	A empresa é flexível e adapta-se com facilidade às mudanças no ambiente.	4,53	0,76
11f	A empresa atua em novos mercados antes dos concorrentes	3,60	1,29
11g	A empresa elabora o planejamento formal das exportações	4,28	1,17
11h	A empresa dispõe de métodos formais de aprendizado e transferência de conhecimento entre os dirigentes e funcionários.	3,84	1,17

As curvas de distribuição de frequência dos indicadores de aprendizagem são assimétricas à direita, à exceção do indicador 11a (aprendizado por meio de tentativas e erros), cuja assimetria dá-se para o lado esquerdo; não há normalidade univariada, confirmada visualmente pela curva QQ e pelos índices de assimetria e curtose da escala. Quanto à correlação bivariada, destaca-se que todos indicadores são negativamente relacionados à 11a e positivamente relacionados entre si. Considerando o padrão de resposta e a possível indução do respondente em relação a este indicador (dada a complexidade da questão, i.e., ações não planejadas *vs.* aprendizagem por meio de tentativas e erros), optou-se por retirar o indicador 11a. do modelo. Neste caso, a aprendizagem é bastante integrada, voltada ao conhecimento acumulado e à aprendizagem experiencial e formal, sendo possível identificar um único componente, denominado simplesmente como (i) Aprendizagem (ver: tabelas 19 (4) e 20 (4)). Este tópico será detalhadamente abordado quando da análise das propriedades psicométricas do construto.

Tabela 19 (4): Correlação bivariada entre os indicadores de Aprendizagem

		11b	11c	11d	11e	11f	11g	11h
11b	C ⁱ	1,000						
	S ⁱⁱ							
11c	C ⁱ	,254**	1,000					
	S ⁱⁱ	,000						
11d	C ⁱ	,217**	,520**	1,000				
	S ⁱⁱ	,003	,000					
11e	C ⁱ	,184*	,302**	,343**	1,000			
	S ⁱⁱ	,010	,000	,000				
11f	C ⁱ	,172*	,233**	,203**	,206**	1,000		
	S ⁱⁱ	,018	,001	,005	,004			
11g	C ⁱ	,294**	,451**	,278**	,398**	,334**	1,000	
	S ⁱⁱ	,000	,000	,000	,000	,000		
11h	C ⁱ	,161*	,285**	,261**	,449**	,146*	,406**	1,000
	S ⁱⁱ	,025	,000	,000	,000	,045	,000	

ⁱ Coeficiente de correlação

ⁱⁱ Significância

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 20 (4): Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Aprendizagem

	11b	11c	11d	11e	11f	11g	11h
Assimetria	-,786	-1,916	-2,471	-2,449	-,659	-1,508	-1,043
Curtose	-,418	3,649	7,356	8,255	-,714	1,055	,338

4.2.2.3 Recursos tangíveis e intangíveis

A tabela 21 (4) apresenta os índices médios do construto recursos, tangíveis e intangíveis. Tais índices demonstram a importância destes recursos de modo geral e integrado (valores acima do ponto médio da escala). Os destaques são a importância do conhecimento e experiência dos dirigentes, a reputação das empresas e a propriedade dos recursos tangíveis, dado índice médio elevado e baixo desvio padrão.

Tabela 21 (4): Medidas de tendência central das variáveis de Recursos

	Recursos tangíveis e intangíveis	Índice médio	Desvio padrão
12a	A tecnologia de produção agrícola da empresa gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes	4,08	1,31
12b	O processo industrial da empresa gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes	4,09	1,34
12c	Os recursos tangíveis que a empresa utiliza (maquinário, <i>packing house</i> etc.) são de sua propriedade	4,57	1,08
12d	A situação financeira da empresa gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes.	4,42	1,03
12e	O capital próprio é a principal fonte de financiamento da empresa.	3,89	1,48
12f	A cultura organizacional gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes	4,32	1,04
12g	O estilo da liderança gera vantagem competitiva em relação aos	4,43	0,93
12h	A reputação gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes	4,64	0,72
12i	As redes de relacionamento da empresa geram vantagem competitiva em relação aos concorrentes	4,43	0,86
12j	O conhecimento e a experiência dos dirigentes são fundamentais na atividade internacional	4,65	0,75
12k	A inovação e a criatividade são fundamentais na atividade internacional.	4,49	0,74
12l	A empresa é propensa a assumir riscos na atividade internacional.	3,75	1,33

Dada a complexidade e solidez teórica do construto recursos, haja vista o volume de pesquisas científicas abordando-os como fundamento teórico central, seja em áreas como recursos humanos (WRIGHT; DUNFORD; SNELL, 2001), economia (LOCKETT; THOMPSON, 2001), empreendedorismo (ALVAREZ; BUSENITZ, 2001), marketing (SRIVASTAV; FAHEY; CHRISTENSEN, 2001) e negócios internacionais (PENG, 2001), este construto foi inicialmente observado à luz de 12 (doze) indicadores. Não foi preciso excluir variáveis dado número de *missings*, de acordo com a recomendação de Hair (2005). A correlação bivariada, a qual auxiliará a delimitar os componentes dos recursos é apresentada na tabela 22 (4). Adicionalmente, destaca-se a ausência de normalidade, cujas curvas QQ apresentam assimetria à direita, em todos os indicadores. A tabela 23 (4) demonstra os índices de assimetria e curtose.

Tabela 22 (4): Correlação bivariada entre os indicadores de Recursos

		12a	12b	12c	12d	12e	12f	12g	12h	12i	12j	12k	12l
12a	C ⁱ	1,000											
	S ⁱⁱ												
12b	C ⁱ	,787**	1,000										
	S ⁱⁱ	,000											
12c	C ⁱ	,377**	,384**	1,000									
	S ⁱⁱ	,000	,000										
12d	C ⁱ	,548**	,532**	,225**	1,000								
	S ⁱⁱ	,000	,000	,000									
12e	C ⁱ	,474**	,520**	,368**	,511**	1,000							
	S ⁱⁱ	,000	,000	,000	,000								
12f	C ⁱ	,623**	,547**	,211**	,539**	,455**	1,000						
	S ⁱⁱ	,000	,000	,000	,000	,000							
12g	C ⁱ	,613**	,559**	,264**	,541**	,453**	722**	1,000					
	S ⁱⁱ	,000	,000	,000	,000	,000	,000						
12h	C ⁱ	,550**	,601**	,293**	,487**	,281**	,478**	,527**	1,000				
	S ⁱⁱ	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000					
12i	C ⁱ	,363**	,342**	,119	,447**	,325**	,544**	,527**	,396**	1,000			
	S ⁱⁱ	,000	,000	108	,000	,000	,000	,000	,000				
12j	C ⁱ	,286**	,330**	,043	,342**	,137	,312**	,196**	,478**	,218**	1,000		
	S ⁱⁱ	,000	,000	559	,000	064	,000	,006	,000	,000			
12k	C ⁱ	,362**	,356**	,022	,265**	,192**	,264**	,359**	,324**	,230**	,396**	1,000	
	S ⁱⁱ	,000	,000	768	,000	009	,000	,000	,000	,000	,000		
12l	C ⁱ	,342**	,440**	,103	,195**	,272**	,242**	,147*	,067	,121	,306**	,261**	1,000
	S ⁱⁱ	,000	,000	167	008	,000	,000	,046	,360	,101	,000	,000	

ⁱ Coeficiente de correlação

ⁱⁱ Significância

*. A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

**. A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 23 (4): Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Recursos

	12a	12b	12c	12d	12e	12f	12g	12h	12i	12k	12l
Assimetria	-1,558	-1,579	-3,000	-1,959	-,970	-1,665	-1,838	-2,707	-1,855	-1,552	-,928
Curtose	1,773	1,702	8,724	3,139	-,609	2,222	3,080	6,266	3,954	2,720	-,364

Conforme observado, o construto recurso guarda estreita correlação entre os seus indicadores, sendo poucos os casos de coeficiente não significativo. Por esta razão, não se mostrou necessária a retirada de nenhum item. Considerando a magnitude (baixa, moderada e alta) das correlações e o aporte apresentado na fundamentação teórica, tem-se:

- (i) O item 12c, referente à propriedade dos recursos tangíveis, não apresenta correlação estatisticamente significativa com 04 (quatro) recursos intangíveis, sendo estes tipicamente apoiados na literatura como características do empreendedorismo internacional (LEITE, 2013; MCDUGALL; OVIATT, 1994; ZAHRA, 2005).
- (ii) Há suporte na literatura para observar os recursos de acordo com sua definição clássica entre tangíveis e intangíveis (WERNERFELT, 1984; PETERAF; 1993; FAHY, 1998; PENG; 2001; DHANARAJ; BEAMISH, 2003; SHARMA; ERRAMILI, 2004; GRANT, 1991; GUNZ e JALLAND, 1996) ou complementares

(BARNEY, 1991; 2002), de acordo com o modelo VRII (recursos valiosos, raros, difíceis de imitar e insubstituíveis) ou VRIO (abordagem complementar ao VRII, no qual o “O” significa que os recursos são adequadamente explorados pela firma. Este argumento foi corroborado pelo corpo empírico da presente pesquisa.

4.2.2.4 Agentes Externos

A tabela 24 (4) demonstra os índices médios do construto “agentes externos”. Conforme apresentado na fundamentação teórica, estes podem ser procurados pelas empresas, as quais que atuam de maneira proativa (PIERCY, 1981; MILES *et al*, 1978) ou os compradores internacionais podem tornar as empresas reativas, ou “compradas” (CINTRA; MOURÃO, 2007; KATSIKEAS, 1996) quando recebem pedidos inesperados de exportação, por exemplo. De modo geral, os respondentes reconhecem o alto padrão ético dos parceiros internacionais e tendem realizar as transações mediante contrato formal. Não é percebido comportamento oportunista, i.e., relação que visa levar vantagens por meio da assimetria de informações (WILLIAMSON, 1993; 1994), o que contraria os achados de Kovacs (2009) quando da análise deste construto nas indústrias exportadoras de frutas, camarões e pescados. É possível afirmar que os agentes externos favorecem as exportações das empresas pesquisadas. Destaque ainda à proximidade psíquica empreendida entre empresas e agentes, na medida em que buscam compreender a linguagem, o estilo de vida e negociação dos parceiros. Por fim, tem-se que os agentes externos que mais influenciam as empresas estão localizados no Brasil.

Tabela 24 (4): Medidas de tendência central das variáveis de Agentes Externos

Agentes Externos		Índice médio	Desvio padrão
13a	A empresa procura (ao invés de ser procurada) pelos intermediários e/ou compradores	3,23	1,39
13b	Reconheço o alto padrão ético dos meus parceiros internacionais	4,59	0,73
13c	Meus parceiros nos mercados internacionais favorecem as exportações	4,43	0,99
13d	Há transferência de conhecimento entre os agentes	4,06	1,00
13e	As transações com os agentes externos internacionais ocorrem mediante contrato formal	4,57	0,97
13f	Os intermediários e/ou compradores não atuam de maneira oportunista com a empresa e buscam vantagens ¹	4,37	0,78
13g	Os agentes externos (governo, entidades, parceiros, intermediários etc.) que mais influenciam a empresa estão localizados no Brasil	4,19	1,22
13h	Compreendemos a linguagem, o estilo de vida e de negociação dos parceiros nos principais mercados estrangeiros	4,49	0,89
13i	Meus principais parceiros internacionais tendem a adotar minhas recomendações nas transações realizadas	3,79	1,15

¹ Variável transformada (sinal inverso)

Conforme tabela 24 (4), o construto foi inicialmente observado por meio de 9 indicadores, elaborados à luz da literatura especializada. O objetivo foi descrever de modo amplo o construto agentes externos. Não foi preciso excluir variáveis dado número de *missings*, de acordo com a recomendação de Hair (2005). Ademais, não havia a expectativa de que estes apresentassem correlação bivariada estatisticamente significativa mútua entre si, dada sua complexidade (ver: Kovacs, 2009, quando da descrição das propriedades e dimensões do construto), o que denotaria a existência de mais de um componente ou fator. Houve correlação bivariada estatisticamente significativa entre a maioria dos indicadores referentes aos agentes externos. Acerca dos resultados dispostos na tabela 25 (4), a seguir, tem-se:

- (i) Destaca-se o elevado padrão ético dos agentes (13b), dado que tal indicador foi correlacionado com os demais.
- (ii) O item 13, o qual identifica a origem do agente externo de maior influência (se nacional ou estrangeiro) pode ter induzido a resposta pela maneira a qual foi redigida (cujo primeiro exemplo como agente externo foi o governo e a possível associação imediata com o Brasil. Por esta razão, optou-se por retirar o item da análise.
- (iii) O item 13a (identifica o comportamento ativo da empresa junto ao agente) apresentou correlação estatisticamente significativa apenas com o item 13d (transferência de conhecimento), sendo este correlacionado com todos, a exceção do item 13f (ausência de oportunismo). Ademais, é possível que o respondente tenha sentido certo desconforto ao responder sobre um possível comportamento passivo na negociação (o

que poderia demonstrar fragilidade). Por estas razões, optou-se por retirar o item da análise.

(iv) Considerando a magnitude e direção das relações e a fundamentação teórica referente ao construto, é possível agrupar os indicadores como:

- a. Agentes Externos Formais (ou contratados pelas empresas) (KOVACS; 2009; (KATSIKEAS, 1996): destacando os indicadores 13e (contrato formal) e 13i (adoção das recomendações).
- b. Agentes Confiáveis Internacionais (WILLIAMSON, 1993; 1994): composto pelos indicadores 13b (padrão ético dos agentes), 13c (parceiros favoráveis à exportação), 13d (transferência de conhecimento entre os agentes), 13f (ausência de oportunismo) e 13h (baixa distância psíquica entre os agentes

(v) Resultam, portanto, 07 (nove) indicadores da escala de Agentes Externos.

Tabela 25 (4): Correlação bivariada entre os indicadores de Agentes Externos

		13b	13c	13d	13e	13f	13h	13i
Q13b	C ⁱ	1,000						
	S ⁱⁱ							
Q13c	C ⁱ	,635**	1,000					
	S ⁱⁱ	,000						
Q13d	C ⁱ	,447**	,460**	1,000				
	S ⁱⁱ	,000	,000					
Q13e	C ⁱ	,380**	,288**	,261**	1,000			
	S ⁱⁱ	,000	,000	,000				
Q13f	C ⁱ	,483**	,325**	,172*	,355**	1,000		
	S ⁱⁱ	,000	,000	,016	,000			
Q13h	C ⁱ	,507**	,399**	,167*	,255**	,255**	1,000	
	S ⁱⁱ	,000	,000	0,20	,000	,000		
Q13i	C ⁱ	,373**	,242**	,259**	,150*	,152*	,344**	1,000
	S ⁱⁱ	,000	,001	,000	,036	,035	,000	

ⁱ Coeficiente de correlação

ⁱⁱ Significância

*. A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

**. A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

Destaca-se a ausência de normalidade, dado que as curvas QQ apresentam-se notadamente assimétricas à direita (à exceção do indicador de proatividade da empresa na busca por parceiros e clientes). A tabela 25 (4) apresentou a correlação entre os indicadores de Agentes Externos e a tabela 26 (4) apresenta os índices de assimetria e curtose.

Tabela 26 (4): Índices de assimetria e curtose dos indicadores de Agentes Externos

	13b	13c	13d	13e	13f	13h	13i
Assimetria	-2,208	-2,089	-1,342	-2,548	-1,618	-2,104	-1,185
Curtose	5,996	4,143	1,816	5,836	3,595	4,439	,762

4.2.3 Desempenho Exportador

O desempenho exportador, observado à ótica econômica e geral (comparação de quantidade exportada e margem de lucro com concorrência), apresenta índices médios descritos na tabela 27 (4). De modo não análogo às seções anteriores, o agrupamento dos indicadores deu-se de modo apenas com base na fundamentação teórica, cuja perspectiva empírica tem caráter unicamente confirmatório. Destacam-se os graus de satisfação com a margem de lucro, o crescimento do volume, a receita e a rentabilidade obtidos com a exportação e o otimismo dos respondentes ao declararem que recomendam que as empresas aumentem o nível de exportação no futuro. A comparação do volume e quantidade exportada com a concorrência é bastante próximo do ponto médio da escala sugere que há homogeneidade prática entre os respondentes (e entre as empresas) quanto a este indicador.

Tabela 27 (4): Medidas de tendência central das variáveis de Desempenho Exportador

Aprendizagem	Índice médio	Desvio padrão
Grau de satisfação com a margem de lucro da exportação	3,68	0,85
Grau de satisfação com o crescimento do volume de exportação	3,74	0,86
Grau de satisfação com a receita total das suas exportações	3,86	0,77
Grau de satisfação com a rentabilidade das exportações	3,72	0,84
Maior volume e margem de lucro comparado à concorrência	2,95	0,58
Recomendação das operações futuras de exportação (interrupção vs. aumento considerável)	4,26	0,81

4.2.3.1 Desempenho Econômico

Este construto foi operacionalizado por meio de 4 (quatro) indicadores, os quais: (i) margem de lucro; (ii) crescimento do volume; (iii) receita total; e (iv) rentabilidade. Não foi preciso excluir variáveis dado número de missings (respectivamente 2,1,1,3), de acordo com a recomendação de Hair (2005). Ainda que marginalmente simétricas, a partir da análise visual

da curva Q-Q e índice de assimetria identificado, não apresentam distribuição normal. As medidas de tendência central apresentadas demonstram que os respondentes estão satisfeitos com seu desempenho, de modo geral. Segue tabela 28 (4), onde são apresentadas as correlações bivariadas (rô de *Spearman*) (estatisticamente significativas) e os índices de assimetria e curtose das variáveis.

Tabela 28 (4): Correlações e propriedades estatísticas do Desempenho Econômico

		Lucro	Crescimento	Receita	Rentabilidade	Assimetria	Curtose
Lucro	Coeficiente	1,000	,301**	,335**	,368**	- 1,097	1,019
	Sig.		,000	,000	,000		
Crescimento	Coeficiente	,301**	1,000	,621**	,399**	- ,965	,723
	Sig.	,000		,000	,000		
Receita	Coeficiente	,335**	,621**	1,000	,348**	- 1,111	2,077
	Sig.	,000	,000		,000		
Rentabilidade	Coeficiente	,368**	,399**	,348**	1,000	- 1,102	1,004
	Sig.	,000	,000	,000			

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

4.2.3.2 Desempenho Geral

Este construto foi inicialmente operacionalizado por meio de 2 (dois) indicadores, ambos relacionados à exportação: (i) volume e lucro comparado; (ii) recomendação das operações futuras de exportação. Assim como no construto anterior, não foi preciso excluir variáveis dado número de missings (respectivamente 3,0). A análise visual da curva QQ sugere normalidade para o indicador de desempenho comparado, não confirmada pelos índices de assimetria e curtose (ver tabela 29 (4)). Para o indicador de recomendação futura, a curva é notadamente assimétrica, para direita. Destaca-se que não houve correlação bivariada estatisticamente significativa entre os dois indicadores, o que sugere a impossibilidade de constituírem o mesmo construto. Ainda que ambos sejam referentes ao desempenho geral e há fundamento na literatura para sua observação de modo integrado, é possível que a perspectiva temporal tenha influenciado o resultado (sendo o primeiro de ordem retrospectiva-presente e o segundo de ordem presente-prospectiva). Deste modo, considerando que as demais medidas de desempenho (categorizadas como desempenho econômico) não se referem ao futuro, optou-se pela retirada deste indicador na composição do modelo.

Tabela 29 (4): Correlações e propriedades estatísticas do Desempenho Geral

		Lucro	Crescimento	Assimetria	Curtose
Desempenho comparado	Coeficiente	1,000	- ,058	- 787	2,440
	Sig.		,427		
Recomendação futura	Coeficiente	- ,058	1,000	- 1,167	2,774
	Sig.	,427			

4.2.4 Avaliação das propriedades estatísticas das variáveis

A análise demonstra que as variáveis não obedecem uma distribuição univariada normal, o que inviabiliza a ocorrência de distribuição multivariada normal. Optou-se por não realizar a correção logarítmica, dado que o método de estimação ADF suporta distribuições ausentes de normalidade.

As correlações bivariadas mostraram-se significativas entre indicadores associados a um mesmo construto (*inter-item within-construct*), cuja magnitude mostrou-se, de maneira geral, satisfatória, sendo poucos os casos cuja correlação é considerada baixa (0,200 ou inferior). Reitera-se, todavia, que foram excluídas:

- (i) 3 (três) variáveis do ambiente institucional, as quais: 8dBR: Eficiência do Sistema Bancário; 8eBR: Prática Política Brasileira; e 8lBR: Relações de Trabalho, dado sobretudo, pela ausência de correlação com os demais indicadores
- (ii) 5 (cinco) variáveis do construto Localização: 9a: Relacionamento com órgãos governamentais; 9f: Ambiente favorável; 10e: Custo com transportes; 10f: Disponibilidade de mão-de-obra local; 10h: Proximidade com os principais compradores internacionais.
- (iii) 1 (uma) variável do construto Aprendizagem: 11a: Aprendizagem por meio de tentativas e erros.
- (iv) 2 (duas) variáveis do construto Agentes Externos: 13a: Comportamento ativo das empresas sobre os agentes; e 13g: Localização dos agentes externos (sugerido na questão como sendo no Brasil).
- (v) 2 (duas) variáveis do Desempenho Exportador: 15 (quantidade e margem de lucro comparada); e 16 (Recomendação futura à exportação). Para o desempenho exportador, estima-se que o desempenho geral seria observado à ótica de um único indicador, o que sugere sua retirada do modelo, pois ele deve então ser tratado como variável de controle (assume *status* de variável observada) e não modelado como variável latente. Porém, o número de elementos na amostra inviabiliza efeitos de moderação, sobretudo neste caso onde seriam originados 5 (cinco) subgrupos (de quantidade comparada muito menor a muito maior, em 5 pontos).
- (vi) Resulta, portanto, em um modelo-base de mensuração com 52 (cinquenta e duas) variáveis ou indicadores, estimado para 194 observações.

Reitera-se que, conforme destacado anteriormente, não houve exclusão de variáveis em função dos *missings*. Em todos os casos, os dados ausentes não ultrapassaram a ordem de 3,1 % (6 ocorrências).

4.2.5 Modelo base de mensuração

A partir da revisão da literatura e dos resultados oriundos da análise das propriedades estatísticas das variáveis, as figuras 21a (4) a 21f (4), a seguir apresentam os modelos de mensuração inicialmente propostos (sem que sejam indicadas as variâncias). Tais modelos estão agrupados por macroconstruto, sendo: (i) ambiente institucional; (ii) características da internacionalização; (ii) desempenho exportador e foram estimados separadamente, com a amostra de 194 (cento e noventa e quatro) casos. No total, são apresentadas 13 variáveis latentes, sendo 1 (uma) considerada eminentemente endógena, 3 (três) exógenas e 9 (nove) mediadoras (exógenas e endógenas em momentos distintos e simultâneos). Registra-se que não há uniformidade quanto à distribuição de variáveis latentes por grupo ou macroconstruto. Conforme orientação de Hair et. al (2006), na seção seguinte serão apresentados modelos de mensuração concorrentes, a fim de verificar o grau do fit do modelo base com modelos de mensuração e estruturais alternativos. É basilar, todavia, que tais modelos apresentem características teórico-conceituais plausíveis e podem variar em termos de número de indicadores, natureza e direção das relações entre indicadores e construtos e entre variáveis latentes etc.

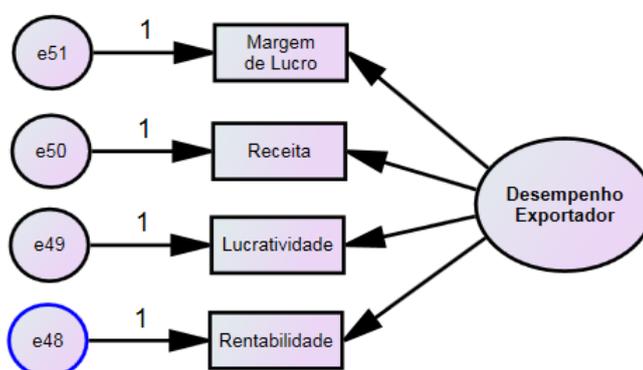


Figura 21a (4): Modelo-base de mensuração preliminar para o Desempenho Exportador

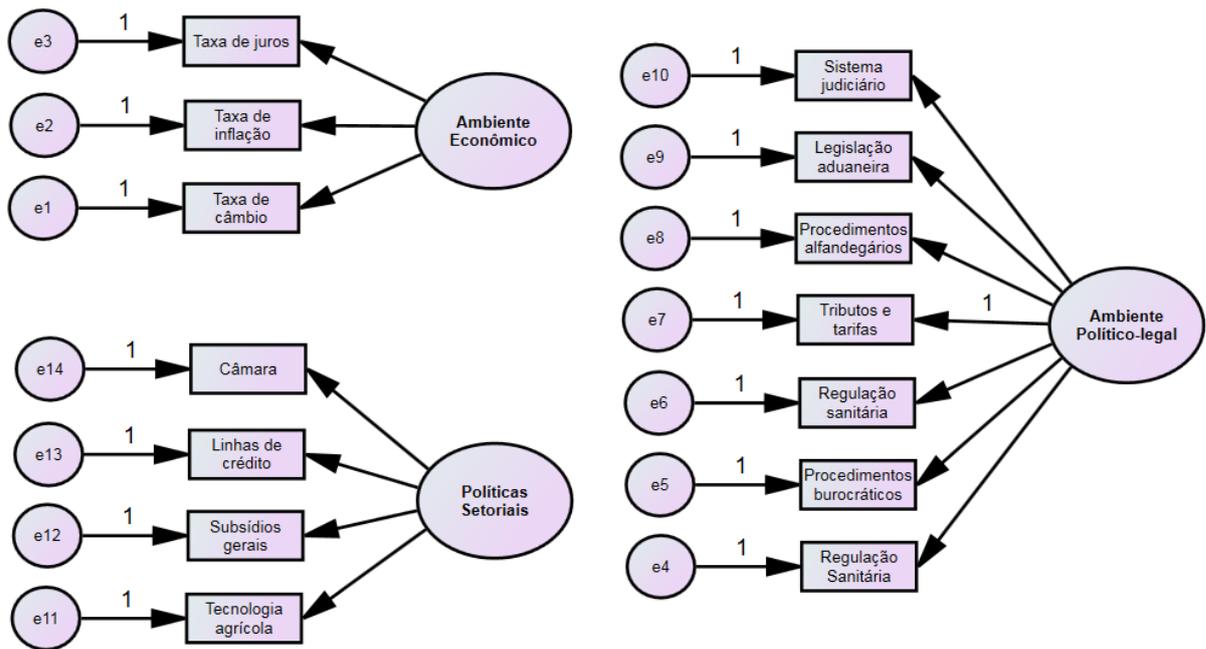


Figura 21b (4): Modelo-base de mensuração preliminar para o Ambiente Institucional

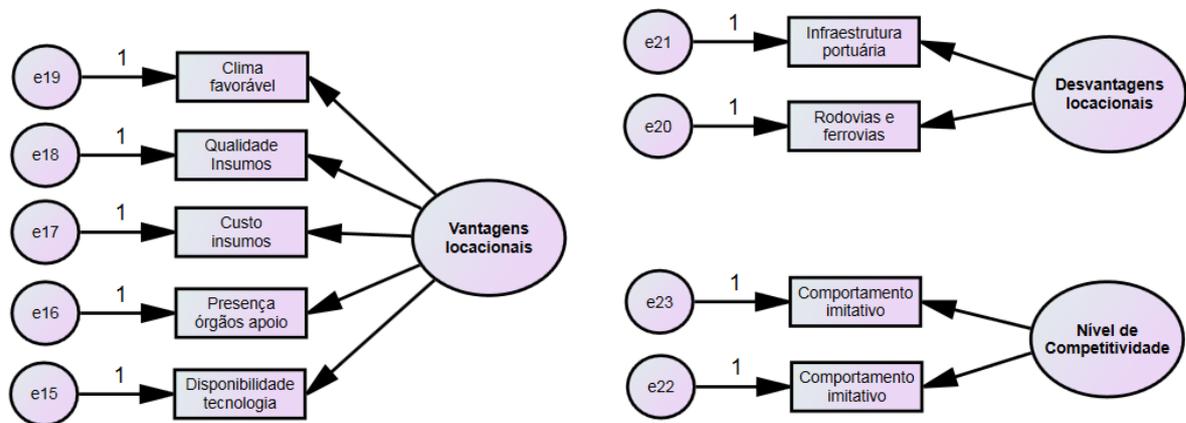


Figura 21c (4): Modelo-base de mensuração preliminar para Localização

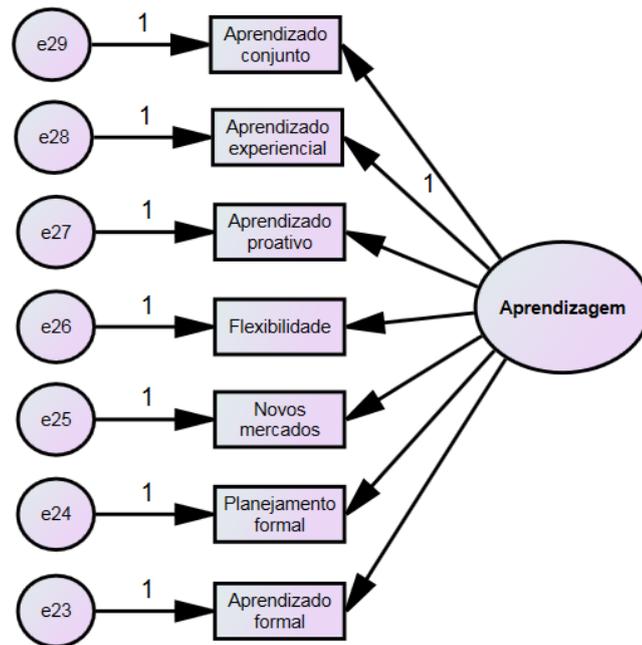


Figura 21d (4): Modelo-base de mensuração preliminar para Aprendizagem

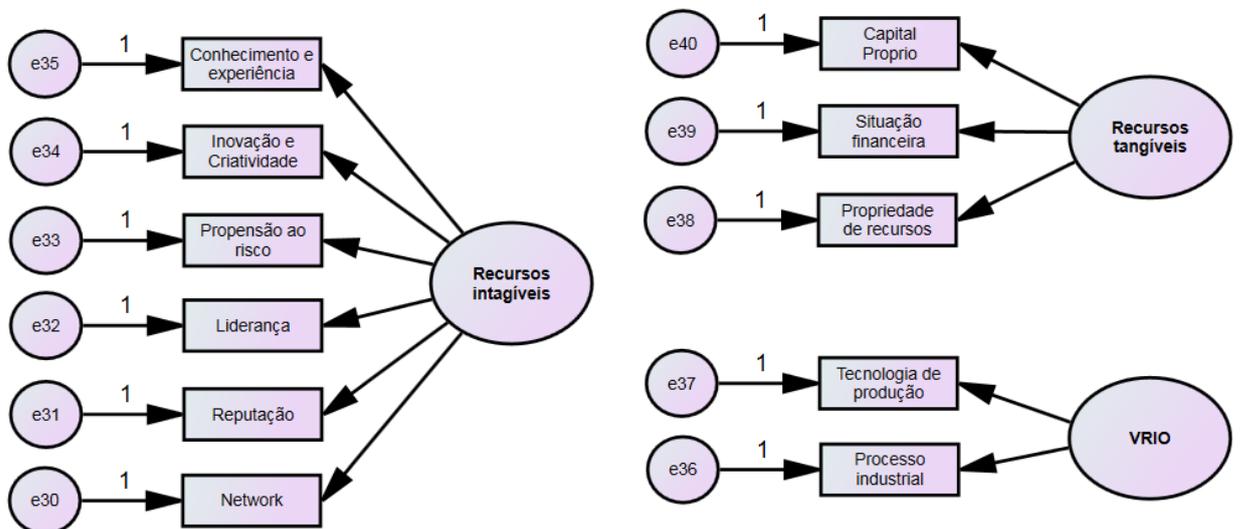


Figura 21e (4): Modelo-base de mensuração preliminar para Recursos

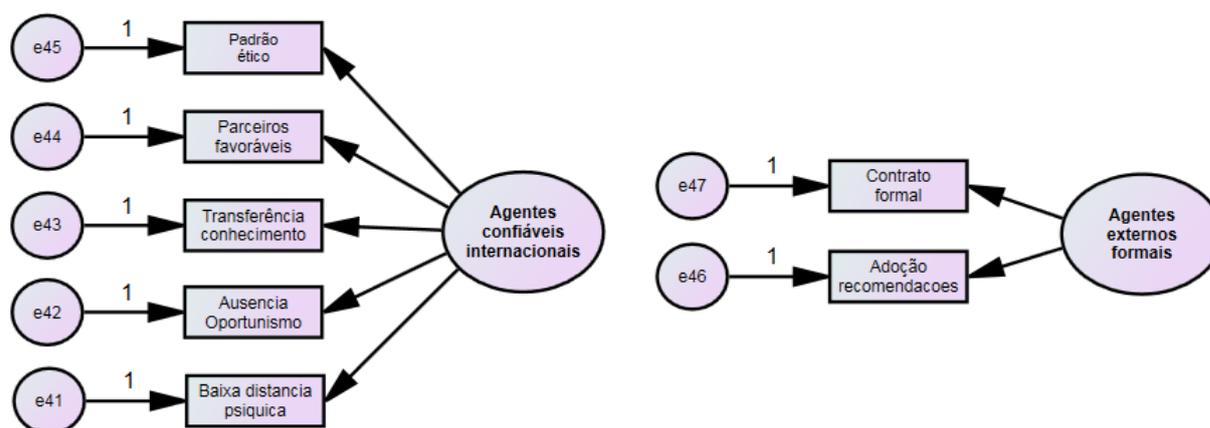


Figura 21f (4): Modelo-base de mensuração preliminar para Agentes Externos

4.3 Propriedades psicométricas e validade dos construtos

Após a descrição das propriedades estatísticas, tem início a fase de validação dos construtos; a validade convergente de cada construto foi analisada pela observação da magnitude e significância estatística dos coeficientes padronizados (e decorrente variância média extraída – AVE) e pelos índices de ajuste dos modelos.

Primeiramente, foi realizada a análise de confiabilidade das escalas. Falhas ao delinear do construto ou problemas de amostragem podem afetar a validade das escalas (HAIR. *et al.*, 2006). Para testar sua confiabilidade, foi calculado o Alfa de Cronbach para as variáveis referentes às escalas da natureza da formação de estratégia, quais sejam: (i) ambiente institucional geral; (ii) localização; (iii) aprendizagem; (iv) recursos tangíveis e intangíveis; e (v) agentes externos. Igualmente, o construto (vi) desempenho foi analisado. Adicionalmente, procedeu-se com a mensuração da adequação da amostra Kaiser-Meyer-Olkin e o Teste de Esfericidade de Barletts, conforme apresentados na Tabela 30 (4). De modo geral, as escalas mostraram-se bastante adequadas, o que valida a continuidade da análise dos dados a partir da escala elaborada.

Tabela 30 (4): Testes Alfa de Cronbach, Kaiser-Meyer-Olkin e Barlett's

Dimensão	Teste de Confiabilidade Alfa de Cronbach		Medida de Adequação da Amostra Kaiser-Meyer-Olkin		Teste de Esfericidade de Bartlett's	
	Valor	Avaliação	Valor	Avaliação	Valor	Avaliação
Ambiente Institucional	0,812	aceitável	0,787	adequado	X ² =516,003 NS<0,01	satisfatório
Localização	0,807	aceitável	0,676	adequado	X ² =521,878 NS<0,05	satisfatório
Aprendizagem	0,704	aceitável	0,743	adequado	X ² =193,269 NS<0,01	satisfatório
Recursos	0,842	aceitável	0,746	adequado	X ² =562,782 NS<0,05	satisfatório
Agentes Externos	0,703	aceitável	0,711	adequado	X ² =202,998 NS<0,01	satisfatório
Desempenho Exportador	0,616	aceitável	0,669	adequado	X ² =229,550 NS<0,05	satisfatório

Para que o modelo estrutural final esteja ajustado, é necessário proceder a validação individual dos construtos, a partir da covariância dos itens componentes, propostos pela teoria e observados empiricamente. O roteiro de implementação e avaliação da SEM sintetizado por Carneiro (2007), adaptado aos passos descritos no capítulo 3 (procedimentos metodológicos) é apresentado na figura 22 (4).

Etapas do Roteiro de Avaliação	Passos utilizados
<p>Rodar uma análise fatorial exploratória (em uma amostra classificada como de calibração) e verificar se:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. A estrutura fatorial que emerge (em termos de número de fatores e de associação entre indicadores e fatores) é tal como previsto (esperado) pela teoria. 2. Nenhum indicador apresenta carga alta (maior ou igual a 0,30) em mais de um fator. 3. Cada fator (também designado por construto ou variável latente) contém pelo menos três indicadores com carga alta e, na média geral, há mais de três indicadores com carga alta por fator. 4. Os sinais (positivos ou negativos) das cargas fatoriais são compatíveis com o esperado pela teoria e, em cada fator, apontam todos na mesma direção (desde que, naturalmente, itens com redação negativa tenham sido apropriadamente invertidos na codificação). 	<p>Aquisição e preparação dos dados / Especificação</p>
<p>Rodar uma análise fatorial confirmatória (a estrutura fatorial a ser testada aqui deverá ser baseada em considerações conjugadas de argumentos conceituais e resultados empíricos da análise fatorial exploratória) em uma nova amostra (chamada de amostra de validação), de forma a estimar empiricamente os parâmetros de mensuração (note-se que devem ser tomados os cuidados prévios para garantir que o modelo seja teoricamente identificável, ou seja, deverá haver mais variâncias e covariâncias entre as variáveis observáveis do que parâmetros dos modelos a serem estimados) para se efetuar um julgamento da validade e da unidimensionalidade dos construtos, verificando-se se:</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. A estimação dos parâmetros não produz nenhuma solução imprópria ou não admissível. 6. Os sinais das cargas fatoriais são compatíveis com o esperado pela teoria e, em cada construto, apontam todos na mesma direção. 7. As correlações inter-itens-intra-construto (<i>inter-item-within-construct correlations</i>, isto é, correlações entre cada par de itens associados a um mesmo construto, estimadas pelo modelo, são suficiente altas. 8. As correlações inter-itens-intra-construto são estatisticamente significativas. 9. A correlação inter-itens-intra-construto média (isto é, a média de todas as correlações inter-itens de um dado construto, estimadas pelo modelo) é suficiente alta, ou seja, maior ou igual a 0,30. 10. As correlações item-total-intra-construto (<i>item-to-total-within-construct correlations</i>, isto é, a correlação de cada item com a soma dos scores dos demais itens do mesmo construto, excluído o próprio item) é suficientemente alta, ou seja, maior ou igual a 0,50. 11. As correlações item-total-item-construto são estatisticamente significativas. 12. A correlação item-total-item construto média (isto é, a média de todas as correlações item-total de um dado construto) é suficientemente alta. 13. As correlações inter-itens-intra-construto são estatisticamente maiores que as correlações inter-itens-inter-construtos (<i>inter-item-between-construct correlations</i>, isto é, correlações entre itens, cada um pertencente a um construto diferente). 14. A correlação inter-itens-intra-construto média de cada indicador, bem como qualquer correlação item-total-intra-construto, não é alta demais, ou seja, não é maior que 0,90 (posto que correlações altas demais sugeririam que o conjunto de indicadores seria por demais redundante para mapear de forma eficiente o domínio do respectivo construto). 15. A magnitude de cada carga padronizada é suficiente alta, ou seja, maior que 0,50 ou, idealmente, maior que 0,707, o que significa que o construto explicaria mais de 50% (0,707 ao quadrado) da variância do respectivo indicador, sendo o restante devido a erro de mensuração (idealmente, aleatório, mas eventualmente também sistemático). 16. As cargas fatoriais são estatisticamente significativas. 17. As correlações múltiplas padronizadas (<i>standardized multiple correlations</i>, SMC) são suficiente altas, ou seja, maiores ou iguais a 0,50 (no caso de modelos congêneros, isto é, modelos em que cada indicador está associado a somente um construto, a correlação múltipla quadrada é igual ao quadrado da carga padronizada). 	<p>Especificação</p>

18. A variância média extraída (<i>average variance extracted, AVE</i>) de cada construto é maior ou igual a 0,50.	
19. As variâncias dos erros de mensuração de cada indicador são estatisticamente significativas.	
20. As correlações de erros inter-construtos (isto é, correlações entre as variâncias dos erros de mensuração de indicadores associados a diferentes construtos) não são estatisticamente significativas.	
21. Os resíduos padronizados entre (as covariâncias, observadas vs. estimadas, de) indicadores de um mesmo construto não têm um valor negativo alto (isto é, são menores, em valor absoluto, que 3,84 - ou se situam entre 2,58 e 3,84, o que apenas levantaria suspeitas).	
22. Os resíduos padronizados entre (as covariâncias, observadas vs. estimadas, de) indicadores de diferentes construtos não têm um valor positivo alto (isto é, são menores, em valor absoluto, que 3,84 - ou se situam entre 2,58 e 3,84, o que apenas levantaria suspeitas).	
23. A magnitude da mudança esperada completamente padronizada (<i>completely standardized expected change</i>) de cada parâmetro é suficientemente pequena.	
24. Os índices de modificação estimados pelo pacote estatístico são pequenos, ou seja, menores que 3,84 (o que significa que liberar um parâmetro previamente fixado para ser livremente estimado resultaria numa melhora não estatisticamente significativa no qui-quadrado do modelo de mensuração).	Estimação
25. As covariâncias de erros intra-construto (<i>within-construct-error-covariance</i> , isto é, covariâncias entre as estimativas de erros de mensuração de indicadores associados a um mesmo construtos) não são estatisticamente significativas.	
26. As correlações entre (os scores agregados de) cada par de dimensões (construtos) é estatisticamente diferente de 1.0.	
27. A variância média extraída (<i>average variance extracted, AVE</i>) de cada construto é maior do que o quadrado da correlação entre este construto e qualquer outro construto (correlação inter-construtos).	
28. O $\Delta\text{-}\chi^2$ (isto é, a diferença no grau de fit (medido pelo qui-quadrado) entre dois modelos, dada a diferença de graus de liberdade entre eles), entre um modelo que fixa em 1.0 a correlação entre dois construtos (dimensões) e outro que mantém esta correlação livre para ser estimada (preservando, assim, a individualidade dos construtos) é estatisticamente significativo (o que indica que as duas dimensões (construtos) podem ser consideradas efetivamente distintas entre si).	
29. O $\Delta\text{-}\chi^2$ entre um modelo que mantém cada indicador associado a seu respectivo construto (definido a priori) e outro que considera todos os indicadores de dois construtos como associados a um único construto é estatisticamente significativo (o que significa que as duas dimensões (construtos) podem ser consideradas efetivamente distintas entre si).	
Após a verificação do grau de validade e da unidimensionalidade dos construtos, a confiabilidade de cada construto deve ser avaliada, verificando-se se:	Avaliação do ajuste
30. O coeficiente de confiabilidade composto P^c de cada construto é suficiente alto, ou seja, maior ou igual a 0,60.	
31. O índice de confiabilidade de cada item, P_i , é suficiente alto.	
Além das propriedades psicométricas dos indicadores e construtos, é necessário avaliar o grau de adequabilidade geral do conjunto de indicadores e construtos.	
32. Os diversos indicadores do grau de adequabilidade geral do modelo de mensuração (<i>goodness-of-fit</i>) apresentam um quadro satisfatório (a decisão sobre o que seria "um quadro geral satisfatório" pode depender do julgamento do pesquisador, posto que alguns índices de fit podem sugerir adequabilidade enquanto outros podem sugerir o contrário).	
Quando um construto for inserido num modelo maior contendo outros construtos (seja um outro modelo de mensuração, seja um modelo estrutural), todo este roteiro de validação deveria ser executado novamente e verificado se:	Avaliação do Ajuste/ Reespecificação
33. As verificações acima sugerem um quadro geral satisfatório para o modelo de mensuração ampliado.	
34. Os valores dos parâmetros estimados não mudam substancialmente (em magnitude ou em nível de significância estatística) quando o construto é inserido no modelo	

ampliado.	
35. Os valores dos parâmetros estimados não mudam substancialmente (em magnitude ou em nível de significância estatística) quando da transição do modelo de mensuração para o modelo estrutural.	

Figura 22 (4): Roteiro para avaliação do grau de adequabilidade das propriedades psicométricas de construtos medidos reflexivamente.

Fonte: Carneiro (2007, p. 294-296), adaptado.

Reitera-se que, na presente pesquisa, os passos 1 a 4 do roteiro apresentado na figura 17, não foram realizados, uma vez que o tamanho reduzido da amostra final (para o método da SEM) não permitiu a classificação de uma parcela denominada de “calibração” para fins de elaboração da análise fatorial exploratória. Dado o delineamento dos construtos teóricos apresentados e a consistência dos itens pesquisados, validado junto à especialistas na área e empresas exportadoras no exato perfil pesquisado, optou-se por proceder diretamente com a análise fatorial confirmatória e avaliação junto ao aporte teórico apresentado no capítulo 2. Os resultados são apresentados a seguir. Destaca-se que o modelo SEM teoricamente construído identifica as variáveis observadas (elementos originados na base de dados), as quais podem ser escritas em função dos parâmetros desconhecidos como os coeficientes do caminho, os fatores das cargas e as variáveis latentes não observadas no modelo (LEI; WU, 2012; PEREIRA, 2014).

A seção a seguir apresenta a aplicação desses passos, para definição dos modelos finais, por construto.

4.3.1 Especificação dos construtos

Os macroconstrutos investigados na presente tese, os quais: (a) ambiente institucional; (b) características da internacionalização das firmas; e (c) desempenho exportador, são inicialmente desmembrados em 7 (sete) para a especificação e validação individual: (ai) Ambiente político-legal; (aii) Ambiente Econômico; (aiii) Políticas Setoriais; (biv) Localização; (bv) Recursos tangíveis e intangíveis; (bvi) Aprendizagem; (bvii) Agentes Externos e (cviii) Desempenho Exportador. Para validação individual, fez-se uso da Análise Fatorial Confirmatória (AFC), com vistas a examinar o relacionamento entre as variáveis observadas (ou manifestas) e seus construtos (variáveis latentes). Reitera-se que a escala se mostrou bastante fidedigna, conforme disposto na tabela 30 (4) e que a escala de medida para

cada variável latente deu-se, a princípio, com a fixação da variância de cada construto (em 1.0) e assim estimar as cargas de cada indicador.

Os resultados individuais dos modelos são descritos nas seções a seguir. Basicamente, as figuras exemplificam as associações entre as variáveis e as tabelas apresentam a redução em componentes (fatores), os coeficientes estimados e os índices de ajustes do modelo (i.e., CMNI, GFI, CFI, NFI, NNFI, RMSEA). O desmembramento das variáveis latentes nos componentes originados na análise fatorial confirmatória tem seu esquema operacional visualizado na figura 16 e detalhado nas seções a seguir.

4.3.1.1 Ambiente Institucional

No questionário utilizado para coleta dos dados (Apêndice D), as questões 8aBR, 8bBR, 8cBR, 8fBR, 8gBR, 8hBR, 8iBR, 8jBR, 8kBR, 9b, 9c, 9d e 9g foram inicialmente consideradas para análise e redução via AFC. 8dBR, 8fBR e 8lBR foram retiradas, conforme explicado anteriormente.

É necessário ressaltar que as questões análogas 8aMP a 8lMP investigaram questões concernentes ao Ambiente Institucional do principal mercado de destino, a fim de avaliar o quão tal estrutura institucional influenciaria as características da internacionalização da firma em seu local, bem como que variações sobre o desempenho poderiam ser depreendidas. Todavia, conforme citado anteriormente (capítulo 3), o percentual de respostas foi bastante baixo (ao o respondente assinalar a opção: a questão não se aplica à minha empresa ou não tenho opinião), o qual inviabilizou a utilização da variável na análise. É possível inferir que a natureza das empresas pesquisadas tenha contribuído no baixo percentual de respostas. As indústrias de carne e soja são bastante maduras e consolidadas no país e alcança patamares internacionais de produtividade, excelência e boa reputação. Tratam-se das principais produtoras e exportadoras dos seus produtos, em escala global. Diferente de outras indústrias do agronegócio brasileiro, mais associadas ao produto exótico (KOVACS, 2009; BALBINO, 2012, OLIVEIRA, 2007) e, naturalmente mais sensíveis às variações do ambiente econômico (i.e. câmbio, juros, inflação e poder de compra do público etc.), a padronização e previsibilidade do consumo em soja e carnes é maior; em outras palavras, as regras do jogo

(NORTH, 1990) estão melhor estabelecidas e tendem a sofrer menos variações ao longo do tempo.

Da escala das dimensões do ambiente institucional emergiram 03 (três) fatores, os quais (ver tabela 31 (4)): (i) Ambiente político-legal; (ii) políticas setoriais; e (iii) Ambiente econômico. A variância acumulada explicada foi de 59,8%. A configuração foi idêntica àquela apresentada quando da discussão conceitual e avaliação das propriedades empíricas das variáveis. Os resultados são apresentados na tabela 28, a seguir e guardam íntima relação com a fundamentação teórica (NARANAYAN; FAHEY, 1999; GREGORY. OLIVEIRA, 2005; DUNNING; 1988; PERRATON, 2009; LEVY, 2006), o que corrobora o caráter confirmatório da análise fatorial.

Tabela 31 (4): Análise fatorial da escala Ambiente Institucional

	Ambiente político-legal	Políticas Setoriais	Aspectos econômicos
Taxa de inflação			,809
Taxa de juros			,703
Taxa de Câmbio			,704
Nível de Burocracia	,660		
Legislação aduaneira	,807		
Procedimentos alfandegários	,799		
Sistema tributário e tarifário	,524		
Regulação sanitária	,730		
Ações das Câmaras setoriais		,603	
Linhas de crédito específicas		,829	
Subsídios governamentais gerais		,763	
Investimento em tecnologia		,702	

Método de extração: Análise do Componente principal.

Método de rotação: Varimax com normalização de Kaiser.^a

a. Rotação convergida em 4 iterações.

De modo geral, é possível afirmar que a análise atende aos critérios apresentados na figura 17, sobretudo quanto à ocorrência de pelo menos 3 (três) variáveis por fator, sinais das cargas compatíveis e suportados na literatura e ausência de sobreposições de variáveis entre fatores. O fator 1, nomeado como Ambiente político-legal, versa sobre o quão as variáveis político-legais favorecem as exportações, contemplando, legislação aduaneira, procedimentos alfandegários, sistema tributário e tarifário, regulação sanitária e nível de burocracia. O fator 2, Políticas Setoriais, contempla as ações das câmaras, e linhas de crédito específicas para as indústrias em questão e subsídios governamentais gerais e investimento em tecnologia agrícola. Por sua vez, taxa de inflação, juros e câmbio e subsídios para o agronegócio compõem as variáveis do ambiente econômico (fator 3). São apresentadas na tabela apenas

cargas dos indicadores acima de 0,45 (conforme recomendação de Hair *et al.* (2006) para o tamanho da amostra.

Dados resultados, decidiu-se então preservar o modelo-base de mensuração (Modelo AI#1). A partir da apresentação dos diagramas, deve ser verificado se os construtos são considerados unidimensionais (distinto, portanto dos demais), o grau de validade dos indicadores e se há adequação com os dados empíricos da amostra. Não houve problemas quanto ao número de indicadores por variável latente (igual ou superior a 3, conforme sugere Hair *et al.* 2006). Ademais, não houve tratamento inicial de *outliers*, sendo estes considerados apenas quando da necessidade de convergência dos modelos de mensuração.

Ao estimar o modelo, o relatório fornecido pelo AMOS ® não apresentou qualquer solução imprópria. A tabela 32a (4) (a seguir) apresenta as variáveis, seus respectivos coeficientes padronizados e significância, sendo estas consideradas estatisticamente significativas a 1%. As estimativas de covariância entre as VLats estão na tabela 32b (4). É necessário analisar adequadamente para, em consonância com os índices de ajuste do modelo (tabela 32c (4)), deliberar sobre as modificações necessárias nas variáveis incluídas inicialmente.

Tabela 32a (4): Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Ambiente Institucional AI#1

Indicador	Relação Vlat	Coefficientes padronizados
Taxa de inflação	← AE	,815**
Taxa de juros	← AE	,771**
Taxa de câmbio	← AE	,446**
Nível de burocracia	← APL	,545**
Legislação aduaneira	← APL	,862**
Procedimentos alfandegários	← APL	,831**
Sistema tributário e tarifário	← APL	,673**
Regulação sanitária	← APL	,781**
Ações das Câmaras setoriais	← PS	,510**
Linhas de crédito específicas	← PS	,746**
Subsídios governamentais gerais	← PS	,794**
Investimento em tecnologia	← PS	,580**

*. Significativo no nível 0,05 (2 extremidades).

**.. Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 32b (4): Estimativas de covariância entre as variáveis latentes do Ambiente Institucional

	AI#1		Estimativa	Sig.
APL	↔	PS	,402**	,000
APL	↔	AE	,471**	,000
PS	↔	AE	,449**	,000

**.. Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 32c (4): Índices de ajuste do modelo do construto Ambiente Institucional

Índice	Valor
Qui-quadrado (CMIN)	119,451
Graus de liberdade (df)	51
CMIN/df	2,342
GFI	,914
CFI	,851
NFI	,873
RMSEA	,083
TLI	,807
AVE	0,69

As tabelas 32a (4) a 32c (4) mostram que os resultados para o construto Ambiente Institucional estão satisfatórios, sendo o índice GFI acima de 0,9, CFI, NFI, TLI marginalmente abaixo de 0,9 e RMSEA pouco acima de 0,08. Ademais, o valor resultante do qui quadrado demonstrou ser não significativo, o que confirma os ajustes das matrizes estimadas e observadas. Segue na figura 23 (4) o modelo final do construto Ambiente Institucional.

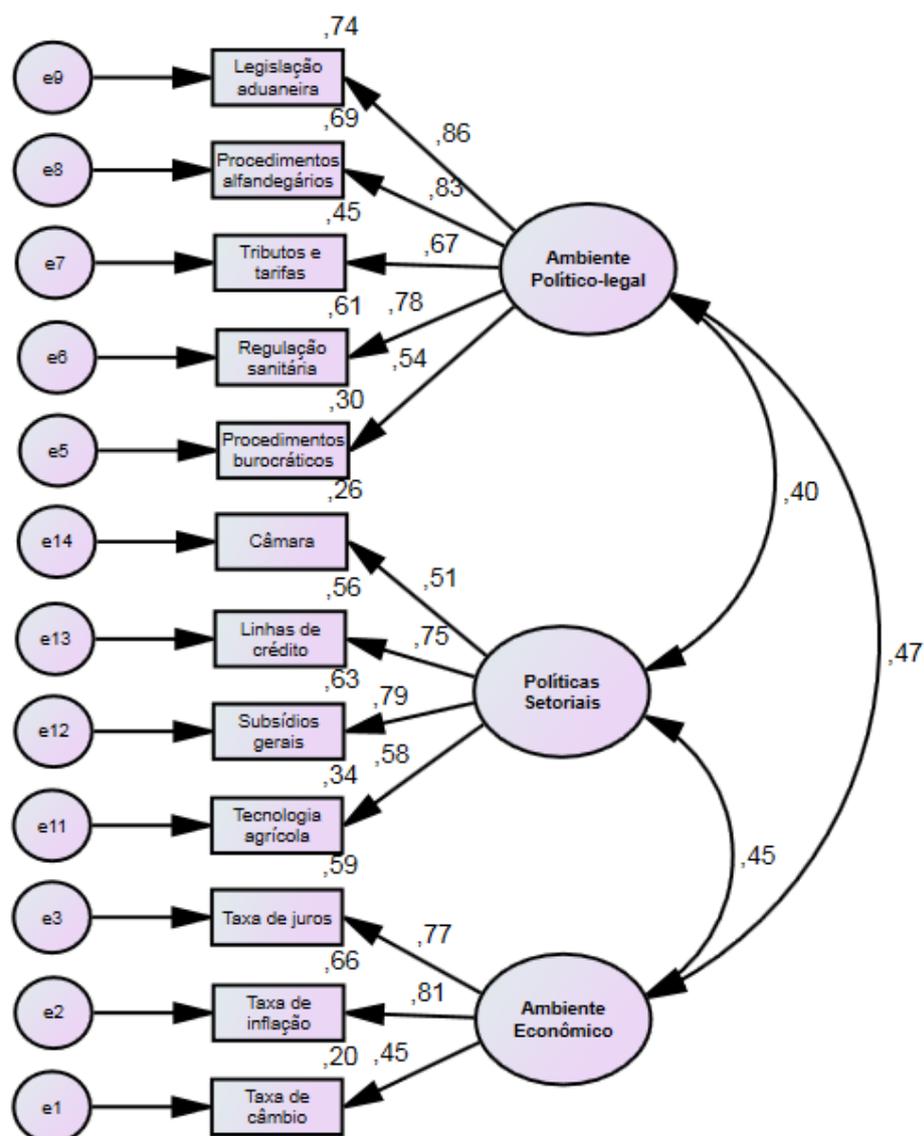


Figura 23 (4): Modelo do construto Ambiente Institucional (pós-estimação)

4.3.1.2 Características da Internacionalização

Os construtos referentes à internacionalização das firmas têm suas características descritas nas seções a seguir.

4.3.1.2.1 Localização

No questionário utilizado para coleta dos dados (Apêndice B), as questões 8MBR, 9e, 10a, 10b, 10c, 10d, 10g, 10i e 10j foram inicialmente consideradas para análise e redução via AFC, pós verificação das propriedades estatísticas das variáveis.

As variáveis referentes ao construto localização originaram 4 (quatro) fatores, os quais: (i) Vantagens Locacionais; (ii) Fatores Internos da Região; (iii) Desvantagens Locacionais; e (iv) Nível de Competitividade, com variância acumulada explicada de 64,5% (tabela 33 (4)). Conforme nomeados, os fatores são estreitamente relacionados às vantagens locacionais e às características internas da região (KOVACS; MORAES; OLIVEIRA, 2011), ampliando os conceitos referentes aos determinantes da vantagem competitiva nacional (PORTER, 1989), ao destacar importante papel à influência dos órgãos de apoio como associados às vantagens da localização (i.e., custo e qualidade dos insumos).

Tabela 33 (4): Análise fatorial da escala Localização

	Vantagens locacionais	Fatores Internos da Região	Desvantagens locacionais	Nível de competitividade
Infra-estrutura portuária			,847	
Clima favorável		,769		
Comportamento imitativo				,703
Infra-estrutura local			,777	
Custo de insumo	,801			
Qualidade de insumo	,608			
Disponibilidade de tecnologia		,787		
Nível de competição				,810
Órgãos de apoio	,689			

Método de extração: Análise do Componente principal.

Método de rotação: Varimax com normalização de Kaiser.^a

a. Rotação convergida em 5 iterações.

No tocante à temática, observa-se que a disponibilidade de tecnologia aos competidores locais está associada às condições do meio ambiente (aqui representado pelo indicador “clima”), o que corrobora a perspectiva da dependência das empresas ao meio e o qual o mercado de *commodities* impulsiona a aparente padronização da tecnologia utilizada (VERNON, 1979; DUNNING, 1998), típicos do agronegócio em larga escala considerado neste estudo. Ademais, como citado, a qualidade dos insumos é associada à presença de órgãos correlatos e de apoio corrobora a proposição de Porter (1989). O fator 3 demonstra claramente as desvantagens locacionais, quando da infra-estrutura rodoviária, ferroviária e portuária como desfavoráveis às exportações das firmas (de acordo com o índice médio dos indicadores). O fator 4 lida com o nível de competitividade, na qual carregaram o

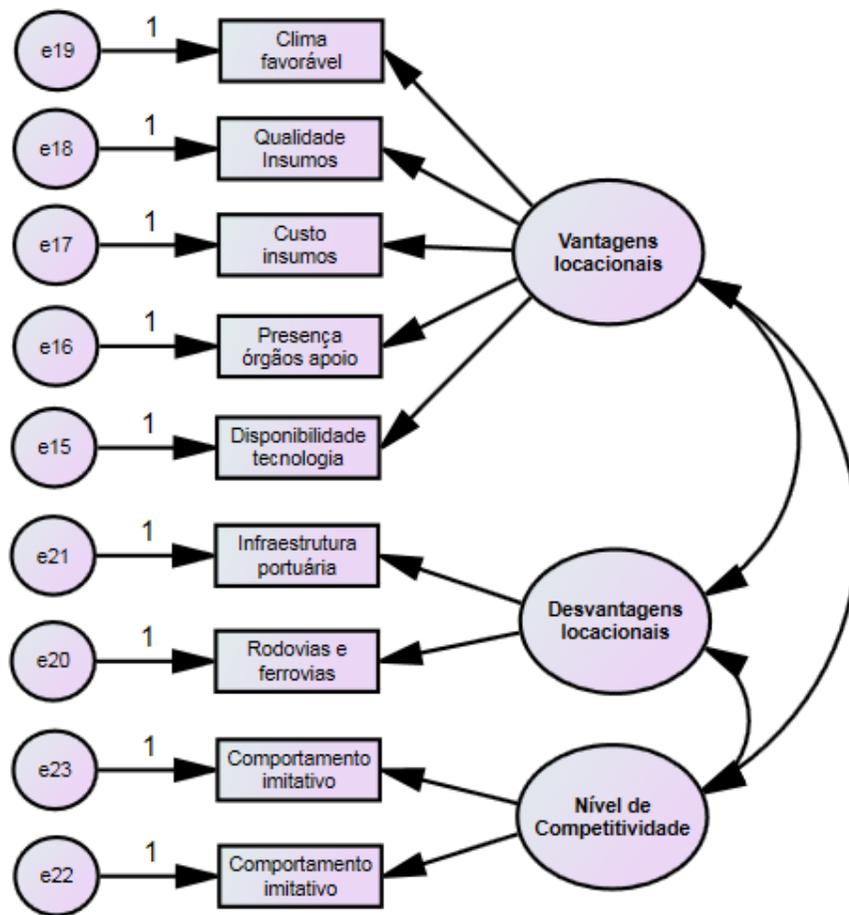
comportamento imitativo observado e a intensidade da competição entre as empresas. Na tabela 33 (4), são mostradas apenas cargas superiores ao valor absoluto de 0,45 (conforme recomendação de Hair *et al.*, 2006)

A AFC foi bastante consistente nos resultados apresentados, consonantes à literatura e ao modelo-base de mensuração, à exceção que neste, os fatores 1 e 2 foram observados de maneira integrada. Os demais permaneceram sem alteração. Destarte, serão testados dois modelos para o construto Localização, os quais são apresentados na figura 24 (4).

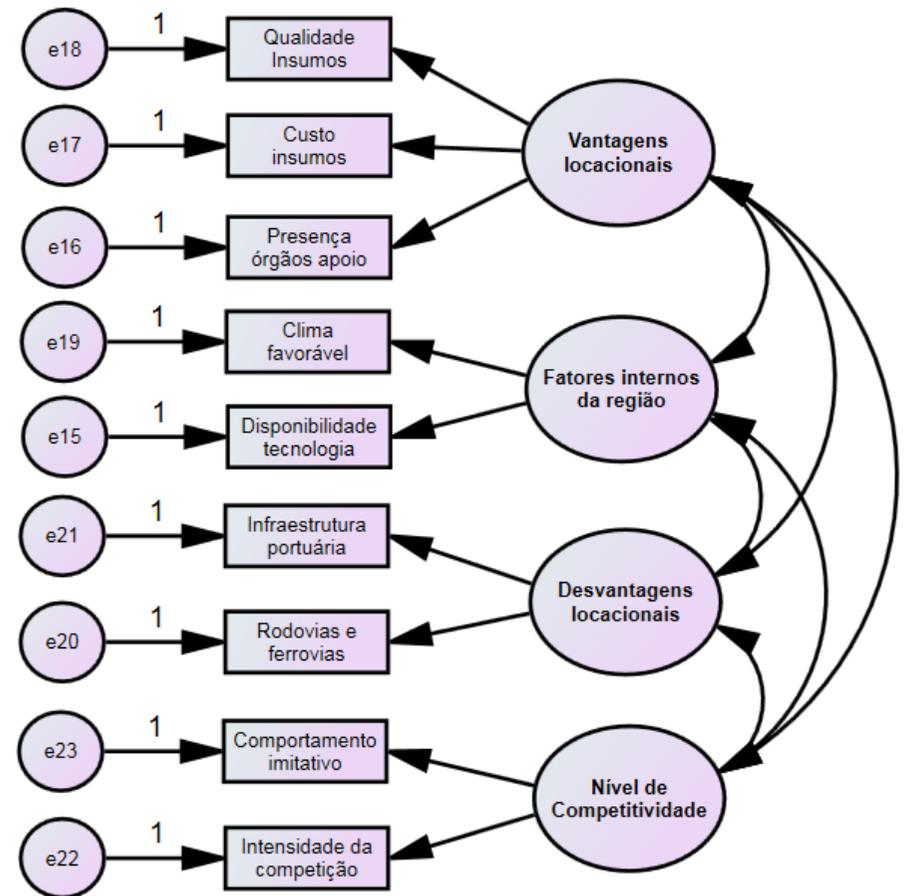
- (i) L#1: resultado da discussão conceitual e da análise das propriedades estatísticas do construto.
- (ii) L#2: resultado da análise fatorial confirmatória, a qual encontra plena consonância com a abordagem teórica (ver: propriedades do construto localização em Kovacs (2009)).

A rodada inicial de estimação dos modelos apresentou solução imprópria (covariância negativa no erro de mensuração referente ao comportamento imitativo entre as empresas. A fixação da variância em 0,0 não se mostrou adequada, de modo que se optou por retirar o indicador do modelo. Isto provocou, por consequência, a retirada do indicador referente à competição intensa, visto que a variável latente “nível de competitividade”, em ambos, seria observada a luz de um único indicador, o que, conforme discutido anteriormente quando da identificação dos indicadores referentes ao desempenho geral, teve igualmente que ser retirada tal variável dos modelos. Uma nova rodada de estimação teve início e novamente o AMOS® reportou uma solução imprópria (variância do erro de mensuração do indicador referente à infra-estrutura portuária). Reitera-se que o mesmo ocorreu nos dois modelos testados. Assim sendo, foi retirado o indicador referente à infra-estrutura portuária (e por consequência, o indicador que demonstra questões concernentes às rodovias e ferrovias, pois compunha a mesma variável latente, restando apenas este indicador).

Uma nova rodada de estimação foi realizada e os resultados são apresentados nas tabelas 34a (4) e 34b (4) (a seguir). Conforme visto, L#1 resultou em 1 (uma) Vlat e L#2 em 2 (duas) Vlats, com os mesmos indicadores (figuras 25a (4) e 25b (4)). É sempre necessário analisar adequadamente para, em consonância com os índices de ajuste dos modelos, deliberar sobre as modificações necessárias nas variáveis incluídas inicialmente (ver: tabelas 35 (4) e 36 (4)). Todavia, tais modificações devem ser teoricamente suportadas, sendo, portanto, evitadas as modificações sugeridas pelo *software* unicamente como sendo ao acaso e intrínseca à amostra pesquisada.



L#1



L#2

Figura 24 (4): Modelos do Construto Localização: L#1 e L#2

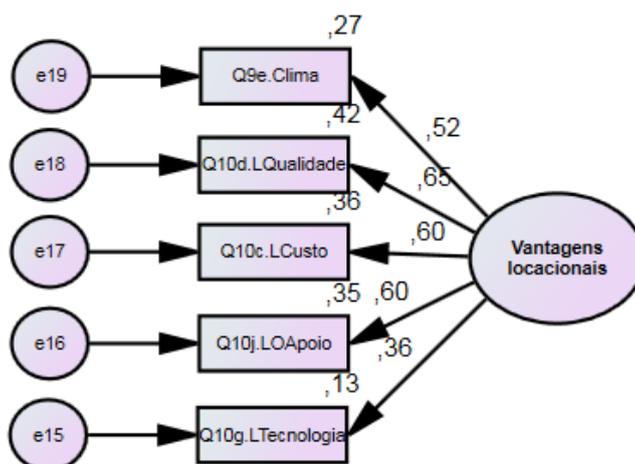


Figura 25a (4): Modelo de mensuração L#1 do construto Localização (pós-estimação)

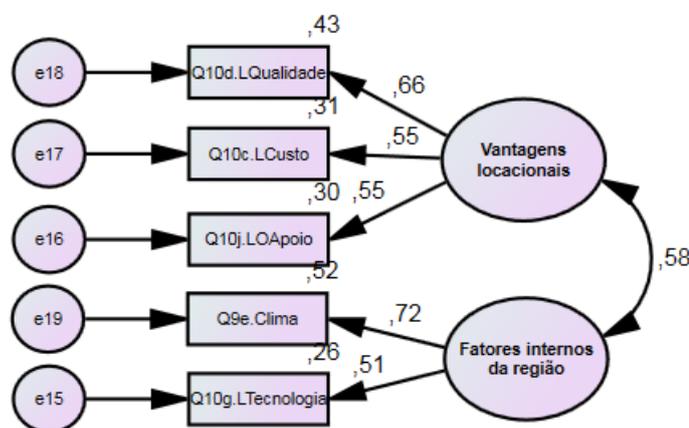


Figura 25b (4): Modelo de mensuração L#2 do construto Localização (pós-estimação)

Tabela 34a (4): Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Localização L#1

Indicador	Relação Vlat	Coefficientes padronizados
Presença de órgãos de apoio	← VL	,595**
Qualidade dos insumos	← VL	,648**
Custo dos insumos	← VL	,598**
Clima favorável	← VL	,518**
Disponibilidade de tecnologia	← VL	,362**

*. Significativo no nível 0,05 (2 extremidades).

**. Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 34b (4): Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Localização L#2

Indicador	Relação Vlat	Coefficientes padronizados
Presença de órgãos de apoio	← VL	,545**
Qualidade dos insumos	← VL	,658**
Custo dos insumos	← VL	,553**
Clima favorável	← FIR	,724**
Disponibilidade de tecnologia	← FIR	,506**

*. Significativo no nível 0,05 (2 extremidades).

**. Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 35 (4): Estimativas de covariância entre as variáveis latentes em L#2

	R#1	Estimativa	Sig.
VL	↔	FIR	,652**
			,000

** . Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 36 (4): Índices de ajuste dos modelos do construto Localização

Índice	Valor L#1	Valor L#2
Qui-quadrado (CMIN)	14,498	1,100
Graus de liberdade (df)	5	4
CMIN/df	2,900	,275
GFI	,981	,999
CFI	,855	1,000
NFI	,808	,985
RMSEA	,099	,000
TLI	,709	1,000
AVE	0,54	0,60

O modelo L#2 está marginalmente ajustado, considerando os dados dispostos na tabela 36 (4). Sua AVE é de 54% e o coeficiente do indicador referente à “Disponibilidade de tecnologia aos competidores” foi abaixo de 0,4 (mínimo desejado). Em seu turno, os índices de ajuste de L#2 são bastante robustos e a variância média extraída levemente superior à apresentada em L#1. Todos os coeficientes padronizados estão acima de 0,5, o que reforça seu bom ajuste. Assim sendo, é possível afirmar que, à luz dos resultados encontrado, o construto “Localização” é melhor modelado mediante a utilização das variáveis latentes “Vantagens Locacionais” e “Fatores Internos da Região”, o que corrobora a literatura vigente (DUNNING, 1988; PORTER, 1989), sendo escolhido L#2 como modelo vencedor.

4.3.1.2.2 Recursos tangíveis e intangíveis

No questionário utilizado para coleta dos dados (Apêndice D), as questões 12a, 12b, 12e, 12f, 12g, 12a, 12b, 12c, 12d, 12e, 12f, 12g, 12h, 12i, 12j, 12k e 12l foram inicialmente consideradas para análise e redução via AFC.

A análise da escala referente aos Recursos Competitivos deu origem a três fatores com variância acumulada explicada de 63,3%, a saber: (i) VRII Complementares, o que compreende os recursos valiosos, raros e de difícil imitação, a partir de uma perspectiva integrada entre recursos tangíveis e intangíveis; (ii) Recursos intangíveis empreendedores o que inclui a ação empreendedora e denota a importância, do conhecimento, da inovação e criatividade e propensão ao risco para a atividade internacional; e (iii) Recursos intangíveis empreendedores, (tabela 37 (4)).

Tabela 37 (4): Análise fatorial da escala Recursos

	VRII	Recursos intangíveis empreendedores	Recursos tangíveis
Tecnologia de produção			,473
Processo industrial			,461
Propriedade dos recursos			,761
Situação financeira	,686		
Capital Próprio			,634
Cultura Organizacional	,755		
Estilo da liderança	,768		
Reputação	,669		
Redes de relacionamento	,734		
Conhecimento		,746	
Inovação e criatividade		,698	
Propensão ao risco		,649	

Método de extração: Análise do Componente principal.

Método de rotação: Varimax com normalização de Kaiser.^a

a. Rotação convergida em 8 iterações.

Cada indicador carregou em apenas 1 (um) fator, considerando o corte de 0,45. Os recursos apresentam-se intrínseca complementaridade (BARNEY, 1991, 2002; GUNZ; JALLAND, 1996) para formulação e implementação das estratégias internacionais das empresas pesquisadas, bem como demonstram que os sistemas de produção representados pelos recursos tangíveis encontram-se enraizados nas empresas (BARNEY; 1991; PETERAF; 1993; FAHY, 2002; SHARMA; ERRAMILI, 2004), o que corrobora a descrição das propriedades do conceito recursos, sobretudo quanto à detenção de propriedade (KOVACS; MORAES; OLIVEIRA, 2011). A literatura especializada (DIMITRATOS; PLAKOYANNAKI, 2003; ZAHRA, 2005) apregoa, por outro lado, que o nível de tolerância ao risco guarda relação com as características empreendedoras, tais como inovação, criatividade, estilo da liderança etc. e, portanto, no campo dos recursos intangíveis. Neste mister, advoga-se que as peculiaridades do setor pesquisado, de fato, podem assegurar uma nova configuração acerca das propriedades dos recursos competitivos e que os referidos estudos foram desenvolvidos em contextos outros que não a dos países emergentes e sobretudo, aplicado ao agronegócio de larga escala.

Quanto à validade convergente do construto recursos, serão testados inicialmente os 2 (dois) modelos apresentados na figura 26 (4). Reitera-se que ambos os modelos encontram fundamentação teórica sólida; sob esse ponto de vista, não há qualquer problema no arranjo empreendido com os indicadores:

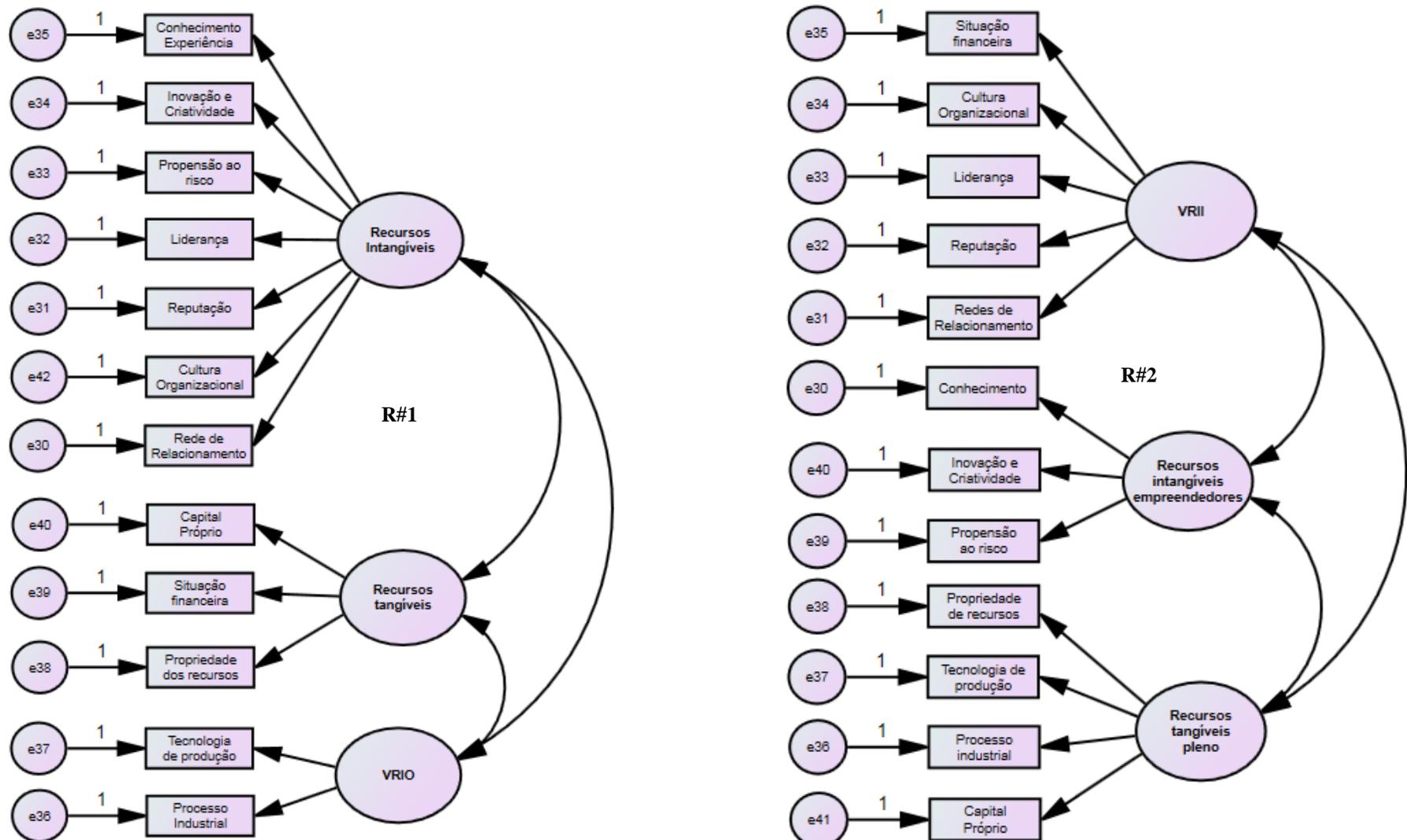


Figura 26 (4): Modelo de mensuração do construto Recursos: R#1 e R#2

- (i) R#1: resultado da discussão conceitual e da análise das propriedades estatísticas do construto.
- (ii) R#2: resultado da análise fatorial confirmatória, a qual encontra plena consonância com a abordagem teórica.

As tabelas 38a (4), 38b (4), 39 (4) e 40 (4) (a seguir) apresentam os índices gerais obtidos com a estimação das variáveis nos modelos, inclusive com seus respectivos coeficientes padronizados e significância, sendo estas em geral consideradas estatisticamente significativas a 1% ou 5%. O qui-quadrado para R#1 foi de 152,163 com 52 graus de liberdade, o que é marginalmente adequado. O software sugeriu modificações para inclusão das variâncias dos erros de estimação, a fim de melhorar os índices de ajuste do modelo; todavia, por estarem em variáveis latentes diferentes, optou-se por não realizar esta modificação.

Tabela 38a (4): Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Recursos R#1

Indicador	Relação Vlat	Coefficientes padronizados
Conhecimento e Experiência	← RI	,726**
Inovação	← RI	,652**
Propensão ao risco	← RI	,435**
Liderança	← RI	,960**
Reputação	← RI	,612**
Cultura Organizacional	← RI	,937**
Redes de relacionamento	← RI	,606**
Capital próprio	← RT	,646**
Situação financeira	← RT	,606**
Propriedade dos recursos	← RT	,223**
Tecnologia de produção	← VRIO	,732**
Processo Industrial	← VRIO	,982**

*. Significativo no nível 0,05 (2 extremidades).

**. Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 38b (4): Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Recursos R#2

Indicador	Relação Vlat	Coefficientes padronizados
Conhecimento e Experiência	← RIE	,580**
Inovação	← RIE	,557**
Propensão ao risco	← RIE	,434**
Liderança	← VRII	,959**
Reputação	← VRII	,973**
Cultura Organizacional	← VRII	,936**
Redes de relacionamento	← VRII	,526**
Capital próprio	← RTP	,716**
Situação financeira	← VRII	,603**
Propriedade dos recursos	← RTP	,293**
Tecnologia de produção	← RTP	,650**
Processo Industrial	← RTP	,899**

*. Significativo no nível 0,05 (2 extremidades).

**. Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 39 (4): Estimativas de covariância entre as variáveis latentes

R#1				R#2					
		Estimativa	Sig.			Estimativa	Sig.		
RI	↔	RT	,565**	,000	VRII	↔	RIE	,577**	,000
RI	↔	VRIO	,648**	,000	VRII	↔	RTP	,842**	,000
RT	↔	VRIO	,478**	,002	RIE	↔	RTP	,886*	,011

*. Significativo no nível 0,05 (2 extremidades).

**. Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 40 (4): Índices de ajuste do modelo do construto Recursos

Índice	Valor R#1	Valor R#2
Qui-quadrado (CMIN)	134,141	125,512
Graus de liberdade (df)	51	51
CMIN/df	2,630	2,461
GFI	,892	,899
CFI	,797	,818
NFI	,718	,737
RMSEA	,092	,087
TLI	,738	,765
AVE	0,67	0,68

As tabelas anteriores mostram que, muito embora a variância explicada de R#1 seja de 67%, os índices de ajuste do modelo não estão satisfatórios (i.e. GFI, CFI, NFI, RMSEA e TLI). Ademais, há coeficientes padronizados dos componentes do construto abaixo de 0,40, o que compromete o ajuste geral do modelo. Isto sugere sua retirada para melhoria do ajuste, antes inclusive de incorporar (quando do caso) as modificações sugeridas pelo relatório do AMOS®. Ressalta-se, todavia, que a maior covariância entre as variáveis latentes RI e VRIO está em consonância com a defesa de Barney (1991, 2002) quanto àqueles recursos estratégicos como fontes de competências essenciais das firmas.

Os índices de R#2 são marginalmente melhor adequados que os de R#1. O indicador referente à “Propriedades dos recursos” também apresentou baixo coeficiente, o que sugere sua retirada para elevar o ajuste do modelo (o mesmo ocorreu em R#1, com igual resultado). Com a retirada, AVE então foi para 72%, mas os índices não sofreram melhoras significativas. Buscou-se, então, analisar as sugestões de modificações dispostas no relatório AMOS®; quando da inclusão da variância entre os erros de estimação de “Tecnologia de produção” e “Fonte de financiamento com capital próprio”, ambos relacionados à mesma Vlat, houve melhoras no GFI (,911), CFI (,903) e RMSEA (,067) e AVE em 70% (um pouco inferior, mas bastante satisfatório). Destaca-se ter havido pouca alteração quanto aos coeficientes padronizados das variáveis ou ainda covariância entre variáveis latentes. Optou-se por manter R#2 (com modificações), o qual está apresentado na figura 27 (4).

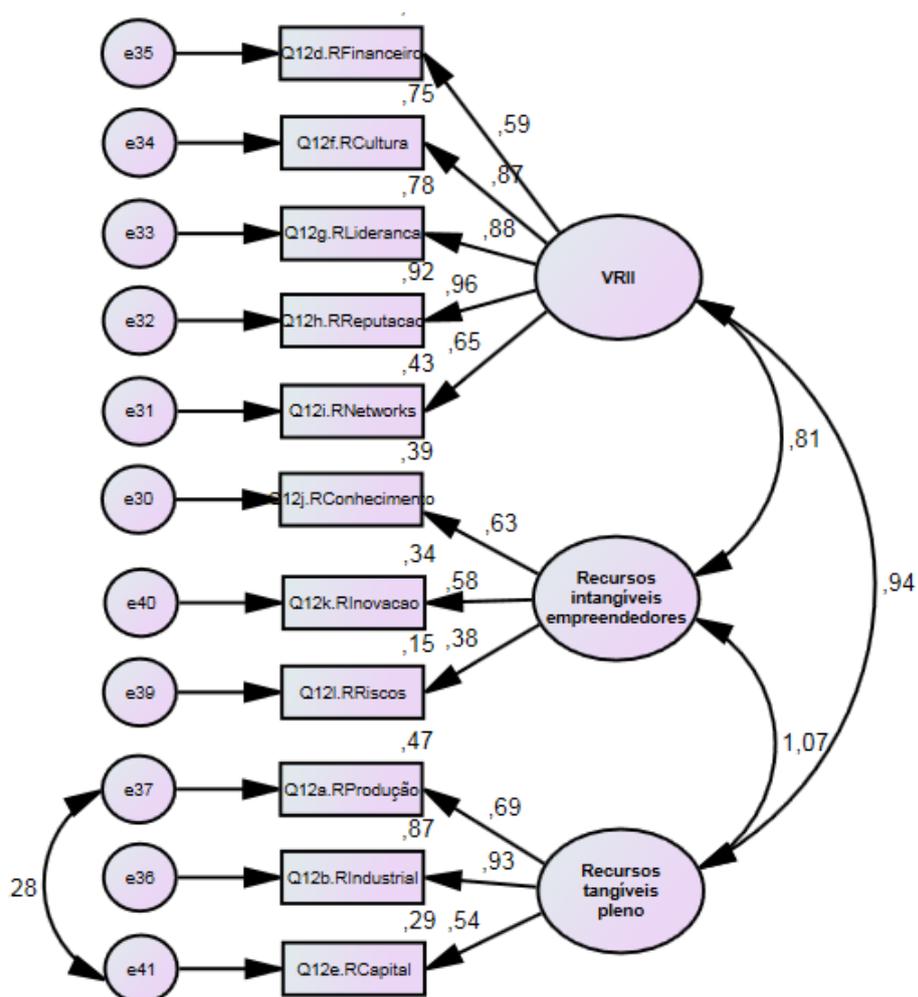


Figura 27 (4): Modelo de mensuração final do construto Recursos

Recursos organizacionais complementares (GUNZ; JALLAND, 1996) são importantes para formular e implementar as estratégias eficientemente, o que auxiliam na melhoria do desempenho, aproveitamento de oportunidades e neutralização de ameaças, sobretudo quando são difíceis de imitar ou insubstituíveis (BARNEY, 2002). O modelo final contempla explicitamente esses requisitos, considerando que a situação financeira da empresa (como exemplo de um recurso tangível) relaciona-se com recursos intangíveis idiossincráticos (i.e. cultura, liderança, reputação e redes de relacionamento). Destaca-se o descolamento deste grupo de características mais voltadas ao empreendedorismo (o que confirma a tendência encontrada em Leite (2013), quando da análise de empresas exportadoras do agronegócio, no Nordeste do Brasil. Por fim, o agrupamento dos recursos tangíveis (WERNERFELT, 1984; BARNEY, 1991), os quais: tecnologia de produção, processo industrial e fonte de financiamento com capital próprio completam o modelo de recursos desenvolvido nesta tese.

4.3.1.2.3 Aprendizagem

No questionário utilizado para coleta dos dados (Apêndice D), as questões 11b, 11c, 11d, 11e, 11f, 11g e 11h foram inicialmente consideradas para análise e redução via AFC.

A escala referente ao conceito-chave aprendizagem gerou apenas um componente (variável extraída), com variância acumulada explicada de 39,8% (tabela 41(4)). Deste modo, não foi possível perceber a interferência das categorias de rotações sobre a carga das variáveis e, por consequência, não foi possível estabelecer reflexões mais profundas acerca da natureza do construto. Diferentemente de estudos anteriores (KOVACS, 2009; BALBINO,2010) os quais fizeram uso de indicadores similares em seus processos de investigação, neste estudo, a aprendizagem não mostrou-se reveladora (considerando inclusive a baixa variância acumulada explicada).

Tabela 41 (4): Análise fatorial da escala de Aprendizagem

	Aprendizagem
Aprendizado conjunto	,425
Aprendizado proativo	,713
Aprendizado experiencial	,665
Flexibilidade e adaptação	,624
Atuação proativa em novos mercados	,474
Planejamento formal das exportações	,739
Aprendizado formal	,646

Método de extração: Análise do Componente principal.
a. 1 componentes extraídos.

O modelo-base de mensuração foi submetido aos testes de estimação, cujos resultados encontram-se nas tabelas 42 (4) e 43 (4).

Tabela 42 (4): Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Aprendizagem A#1

Indicador	Coefficientes padronizados
Aprendizado conjunto	,126**
Aprendizado proativo	,491**
Aprendizado experiencial	,372**
Flexibilidade e adaptação	,269**
Atuação proativa em novos mercados	,491**
Planejamento formal das exportações	,466**
Aprendizado formal	,268**

** . Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 43 (4): Índices de ajuste do modelo do construto Aprendizagem

Índice	Valor
Qui-quadrado (CMIN)	38,258
Graus de liberdade (df)	14
CMIN/df	2,73
GFI	,948
CFI	,901
NFI	,856
RMSEA	,095
TLI	,852
AVE	0,35

O modelo-base mostrou-se relativamente adequado quanto aos índices de ajuste do modelo, a exceção do RMSEA (acima de 0,08), NFI e CFI, ambos abaixo de 0,9. Ademais, níveis baixos de coeficiente padronizado do indicador (<0,4) comprometem o ajuste do modelo. Por esta razão, a variância média extraída é de 35% (portanto, abaixo do esperado de 50%). A fim de melhorar os resultados, foi extraído o indicador referente ao aprendizado conjunto; AVE foi então estabelecido em 39%, mas os índices de ajuste foram piorados, de modo que o indicador retirado foi reestabelecido. O relatório do AMOS® sugeriu algumas modificações quanto às variâncias dos erros de mensuração, sendo e27 e e23 (aprendizado proativo e formal) adequados do ponto de vista conceitual, gerando, todavia menor AVE. O modelo do construto aprendizagem é apresentado na figura 28 (4).

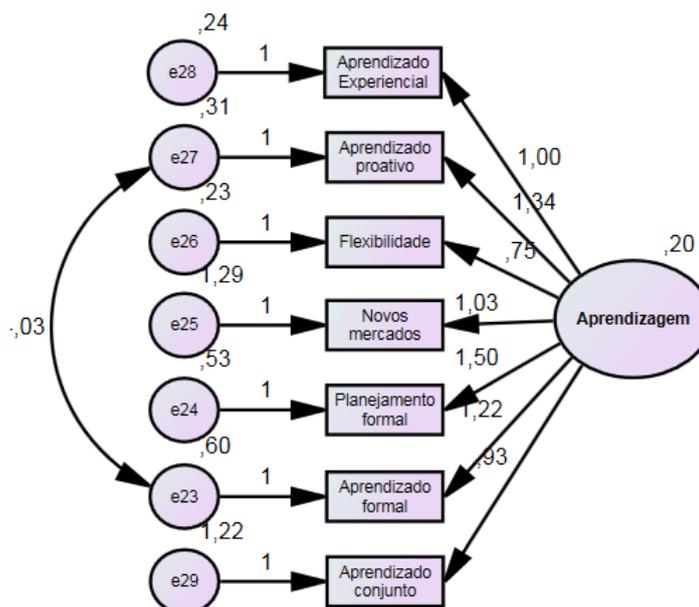


Figura 28 (4): Modelo de mensuração final do construto Aprendizagem

O resultado demonstra que o construto aprendizagem, apesar de ser multifacetado e apresentar diferentes propriedades e dimensões, pode ser observado de modo integrado. Este

resultado não corrobora a literatura especializada (ANDERSSON; JOHANSON; VAHLNE, 1997; HOSKISSON; BUSENITZ 2001; JOHANSON; VAHLNE, 1977, 1990; WELCH; LUORSTARINEN, 1988; WHITELOCK, 2002), o que pode indicar bastante sensibilidade à amostra, decorrente da idiosincrasia dos setores pesquisados ou de erros decorrentes do processo de resposta ao questionário. Diante dos resultados apresentados, optou-se por excluir o construto aprendizagem do modelo de mensuração integrado e estrutural final.

4.3.1.2.4 Agentes externos

No questionário utilizado para coleta dos dados (Apêndice D), as questões, 13b, 13c, 13d, 13e, 13f, 13h e 13i foram inicialmente consideradas para análise e redução via AFC. Kuada e Sorensen (2000) defendem que os agentes externos são influenciadores significativos da internacionalização das firmas, direcionando em muitas vezes as estratégias e desempenho decorrente.

A escala referente aos agentes externos gerou 02 (dois) fatores, os quais: (i) agentes de cooperação internacionais; e (ii) agentes confiáveis formais; próximos, com variância acumulada explicada de 55,5%. Os resultados são apresentados na tabela 44 (4), a seguir.

Tabela 44 (4): Análise fatorial da escala Agentes Externos

	Agentes de cooperação internacionais	Agentes confiáveis formais
Padrão ético dos parceiros internacionais	,628	,553
Parceiros internacionais favoráveis	,559	
Transferência de conhecimento	,528	
Contrato formal		,700
Ausência de oportunismo		,744
Aproximação psíquica	,720	
Adoção das recomendações	,729	

Método de extração: Análise do Componente principal.

Método de rotação: Varimax com normalização de Kaiser.^a

a. Rotação convergida em 6 iterações.

Conforme observado, houve a sobreposição do indicador referente ao padrão ético dos parceiros internacionais. Considerando, todavia, a fundamentação teórica (ver: KATSIKEAS, 1996; PORTER, 1989; WILLIAMSON, 1993, 1994), este indicador será interpretado inicialmente como relacionado ao fator 1. É válido ressaltar que a AFC teve resultado bastante aproximado da proposição do modelo-base de mensuração do construto,

fruto da discussão teórica confirmada pelas correlações bivariadas entre os indicadores. Para o construto Agentes Externos, serão testados 3 (três) modelos de mensuração (figura 29a (4) a 29c (4)):

- (i) AG#1: fruto da discussão conceitual, apresentado no modelo-base de mensuração.
- (ii) AG#2: fruto da AFC, considerando o indicador referente ao padrão ético dos parceiros como vinculado à Vlat1.
- (iii) AG#3: fruto da AFC, considerando o indicador rereferente ao padrão ético dos parceiros como vinculado a Vlat1 e Vlat2.

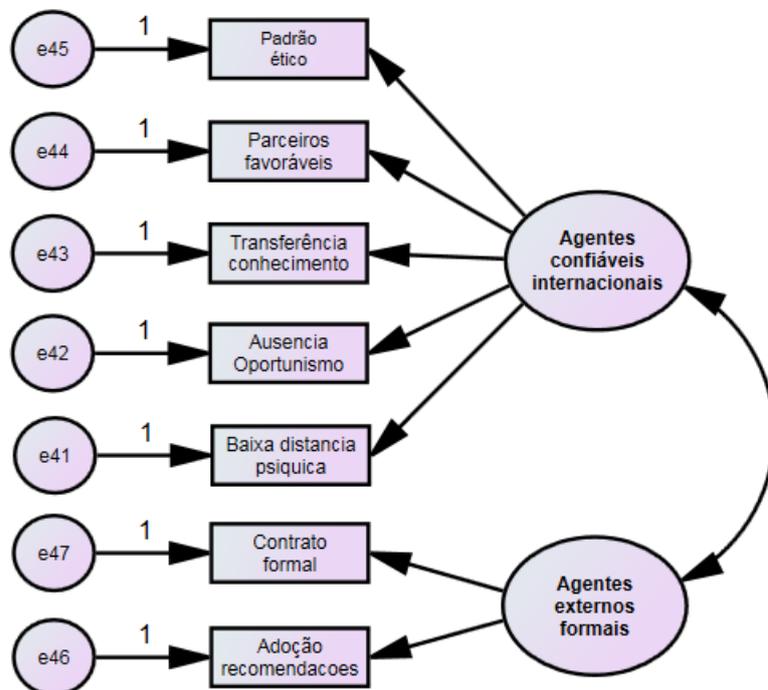


Figura 29a (4): Modelo do construto Agentes Externos AG#1

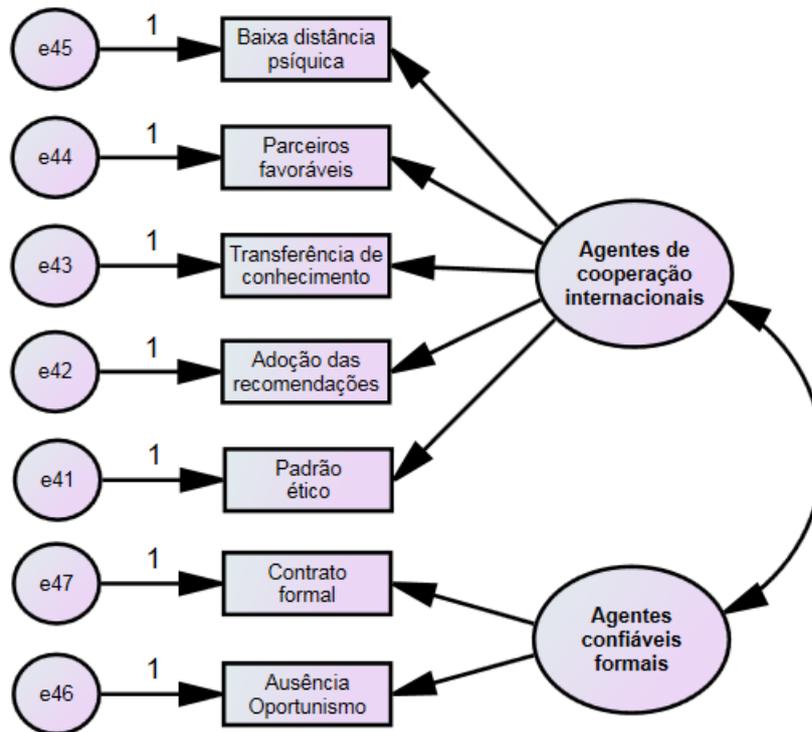


Figura 29b (4): Modelo do construto Agentes Externos AG#2

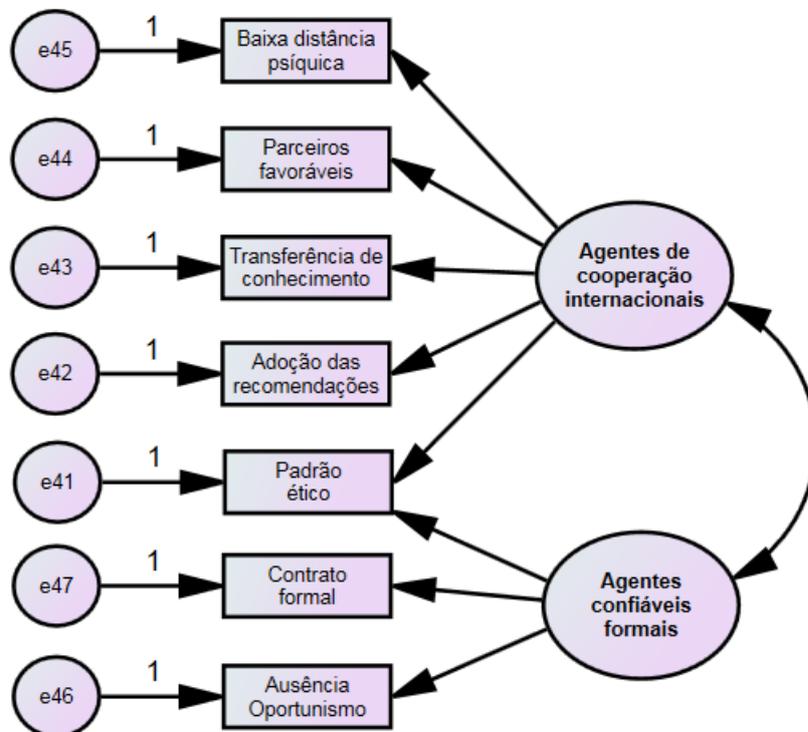


Figura 29c (4): Modelo do construto Agentes Externos AG#3

As tabelas 45a (4) a 45c (4) (a seguir) apresentam os índices gerais obtidos com a estimação dos modelos, as variáveis, inclusive com seus respectivos coeficientes padronizados e significância, sendo estas em geral consideradas estatisticamente significativas a 1%.

Tabela 45a(4): Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Agentes Externos AG#1

Indicador	Relação Vlat	Coefficientes padronizados
Padrão ético	← AConfI	,893**
Parceiros favoráveis	← AConfI	,706**
Transferência de conhecimento	← AConfI	,540**
Ausência de oportunismo	← AConfI	,434**
Baixa distância psíquica	← AConfI	,543**
Contrato formal	← AEForm	,191**
Adoção das recomendações	← AEForm	,288**

*. Significativo no nível 0,05 (2 extremidades).

** . Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 45b (4): Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Agentes Externos AG#2

Indicador	Relação Vlat	Coefficientes padronizados
Padrão ético	← ACoopI	,874**
Parceiros favoráveis	← ACoopI	,679**
Transferência de conhecimento	← ACoopI	,548**
Ausência de oportunismo	← AConfF	,569**
Baixa distância psíquica	← ACoopI	,563**
Contrato formal	← AConfF	,425**
Adoção das recomendações	← ACoopI	,462**

*. Significativo no nível 0,05 (2 extremidades).

** . Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 45c (4): Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Agentes Externos AG#3

Indicador	Relação Vlat	Coefficientes padronizados
Padrão ético	← ACoopI	,685**
Parceiros favoráveis	← ACoopI	,675**
Transferência de conhecimento	← ACoopI	,558**
Ausência de oportunismo	← AConfF	,539**
Baixa distância psíquica	← ACoopI	,583**
Contrato formal	← AConfF	,364**
Adoção das recomendações	← ACoopI	,488**
Padrão ético	← AConfF	,267**

*. Significativo no nível 0,05 (2 extremidades).

** . Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 46 (4): Estimativas de covariância entre as variáveis latentes

AG#1		Estimativa	AG#2		Estimativa		
AEConfI	↔	AForm	1,49**	ACoopI	↔	AConfF	,662**
AG#		Estimativa	AG#		Estimativa		
RI	↔	RT	,674**				

*. Significativo no nível 0,05 (2 extremidades).

**. Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 47 (4): Índices de ajuste do modelo do construto Agentes Externos

Índice	Valor AG#1	Valor AG#2	Valor AG#3
Qui-quadrado (CMIN)	17,346	16,017	13,568
Graus de liberdade (df)	13	13	12
CMIN/df	1,334	1,232	1,131
GFI	,927	,932	,943
CFI	,952	,967	,983
NFI	,845	,875	,879
RMSEA	,042	,035	,026
TLI	,923	,947	,970
AVE	0,51	0,58	0,43

A análise dos resultados convergem para uma melhor adequação de AG#2, dentre os modelos testados, considerando os índices de ajuste do modelo, AVE e os resultados dos coeficientes padronizados dos indicadores (i.e. todos acima de 0,4, conforme recomendação de Iabboucci, 2009). A retirada dos indicadores com coeficientes abaixo desse valor em AG#3 melhorou seus resultados individuais (em termos de AVE, sobretudo), porém resultou em um modelo com 1 (uma) VLat e 4 indicadores, o que, do ponto de vista teórico, cobriria apenas parcialmente o construto. No caso de AG#1, a retirada dos indicadores com menor carga também resultaria em uma única VLat, mas com 5 (cinco) indicadores bastante consistentes. Os índices GFI (,950), CMIN/df (1,327), CFI (,972) e RMSEA (0,41), além de AVE (61%) conduzem a opção final pelo modelo AG#1 modificado, cujo gráfico é apresentado na figura 30 (4).

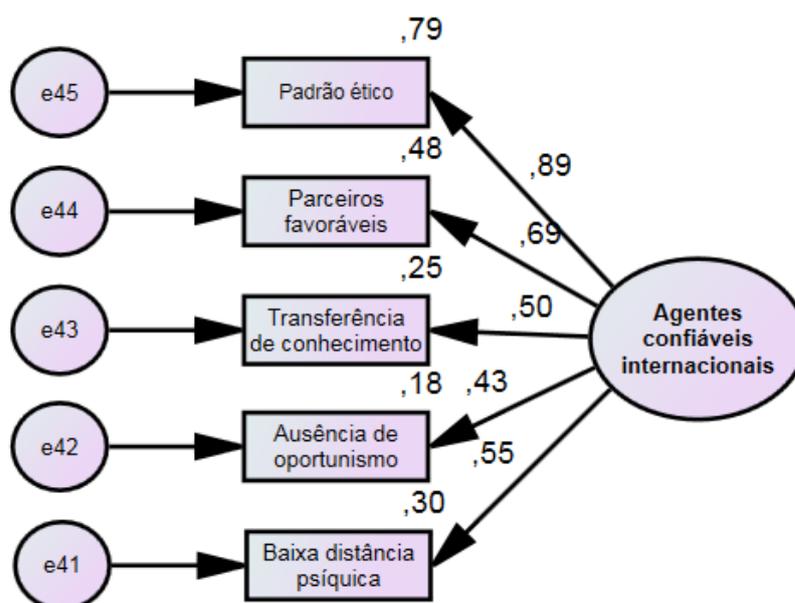


Figura 30 (4): Modelo do construto Agentes Externos (pós-estimação)

4.3.2 Desempenho exportador

A escala referente ao Desempenho Exportador lida basicamente com índices de ordem econômica (CARNEIRO, 2007; SHOHAM, 1998) e geral, cujo ano de referência é 2013. A análise fatorial extraiu um componente, o qual contempla: (i) margem de lucro; (ii) crescimento do volume da exportação; (iii) receita total; e (iv) rentabilidade da exportação e demonstra variância explicada na ordem de 57,6%. O apregoado na literatura e discutido quando das propriedades estatísticas das variáveis foi confirmado. Por esta razão, tem-se apenas um único modelo a ser estimado de Desempenho Exportador. Reitera-se que o indicador referente à comparação de margem de lucro e volume com a concorrência (representante do Desempenho Exportador Geral) foi retirado da análise, conforme já justificado. Os resultados estão disponíveis na tabela 48 (4).

Tabela 48 (4): Análise fatorial da escala Desempenho Exportador

	Desempenho Econômico
Margem de lucro	,641
Crescimento do volume	,803
Receita total	,801
Rentabilidade	,693
Método de extração: Análise do Componente principal.	
a. 1 componente extraído	

O modelo-base de mensuração foi estimado. Os resultados encontram-se nas tabelas 49 (4) e 50 (4).

Tabela 49 (4): Coeficientes padronizados e significância dos componentes do construto Desempenho Exportador

Indicador	Coefficientes padronizados
Margem de lucro	,409**
Crescimento do volume	,724**
Receita total	,884**
Rentabilidade	,432**

** . Significativo no nível 0,01 (2 extremidades).

Tabela 50 (4): Índices de ajuste do modelo do construto Desempenho Exportador

Índice	Valor
Qui-quadrado (CMIN)	7,064
Graus de liberdade (df)	2
CMIN/df	3,53
GFI	,951
CFI	,870
NFI	,893
RMSEA	,105
TLI	,660
AVE	0,61

Considerando as restrições impostas pelo baixo número de indicadores do construto, poucas modificações podem ser realizadas a fim de melhorar os índices de ajuste do modelo. A relação entre o qui-quadrado e os graus de liberdade mostrou-se um pouco acima do desejado, mas ainda aceitável (abaixo de 5,0). Os coeficientes padronizados dos componentes não apresentam qualquer resultado impróprio ou indesejável (i.e. abaixo de 4,0). GFI está bastante adequado, NFI marginalmente adequado, mas RMSEA e TLI sugerem melhorias no modelo. O relatório AMOS® sugere incluir a variância entre os erros de estimação de lucratividade e rentabilidade; a lucratividade (como índice de eficiência operacional e indicação de ganho sobre as vendas realizadas) e a rentabilidade (índice de retorno sobre o investimento e que também utiliza o lucro líquido em sua mensuração) (ver: GITMAN, 1994) são por vezes observados por uma mesma ótica por parte das firmas e faria sentido então esperar relação entre os erros dos construtos. Após a modificação e nova estimação, o modelo mostrou-se bem mais ajustado. A variância média extraída foi mantida em 61% (0,608) (figura 31 (4)).

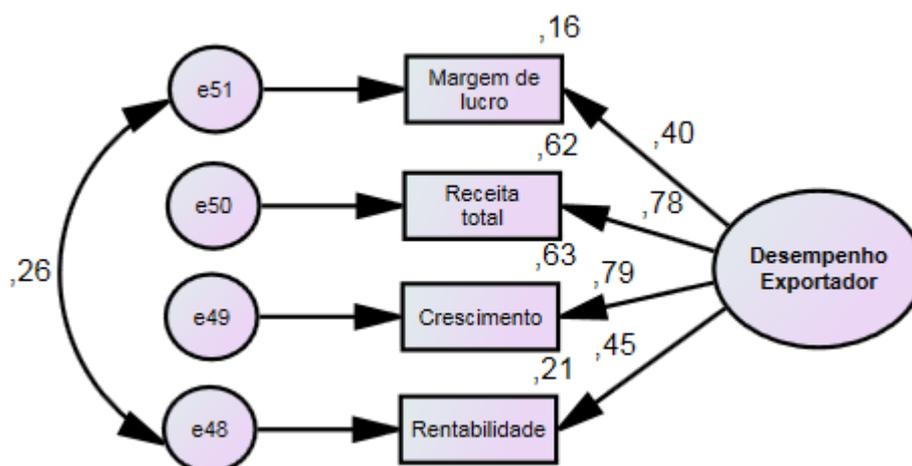


Figura 31 (4): Modelo final do construto Desempenho Exportador

4.3.3 Testes de correlação

A realização da AFC permitiu a extração da variável latente de cada um dos fatores desenvolvidos nas seções anteriores, salva na base de dados pelo método de regressão. A fim de verificar previamente as possíveis correlações bivariadas entre os construtos foram elaboradas e estão dispostas nas seções a seguir (sem considerar, obviamente, a direção e o efeito combinado das associações).

4.3.3.1 Ambiente Institucional: econômico, político e setorial

É apresentada a tabela de correlação do construto Ambiente Institucional com os fatores gerados a partir da escala das características da internacionalização e do desempenho exportador (tabela 51 (4)). Destaca-se a importância do Ambiente-político legal, o qual retrata basicamente questões concernentes aos sistemas regulatórios, dada correlação estatisticamente significativa com diversos fatores da internacionalização e do desempenho exportador. Muito embora, por definição, a correlação não seja utilizada para delinear a direção das relações, dado que as instituições (neste caso, fortemente influenciadas pelo papel do governo), o resultado suscita reflexão quanto à causalidade existente entre este fator sobre as características da internacionalização de modo integrado e o desempenho. De modo geral, as variáveis extraídas

do Ambiente Institucional estão correlacionadas de modo significativo com as características da internacionalização das firmas (ao menos um componente em cada) e com o desempenho exportador.

Tabela 51 (4): Testes de correlação entre os fatores da escala de ambiente institucional

		Ambiente político-legal	Políticas setoriais	Ambiente econômico
Ambiente político-legal	Correlação de Pearson	1	,000	,000
	Sig. (2 extremidades)		1,000	1,000
Políticas setoriais	Correlação de Pearson	,000	1	,000
	Sig. (2 extremidades)	1,000		1,000
Ambiente econômico	Correlação de Pearson	,000	,000	1
	Sig. (2 extremidades)	1,000	1,000	
Desempenho Exportador	Correlação de Pearson	,218**	,043	,143*
	Sig. (2 extremidades)	,002	,554	,047
Vantagens locais	Correlação de Pearson	,191**	,379**	,194**
	Sig. (2 extremidades)	,008	,000	,007
Fatores Internos da Região	Correlação de Pearson	,180*	,339**	,043
	Sig. (2 extremidades)	,012	,000	,553
Desvantagens locais	Correlação de Pearson	,295**	-,056	,100
	Sig. (2 extremidades)	,000	,441	,167
VRII	Correlação de Pearson	,103	,079	,052
	Sig. (2 extremidades)	,154	,275	,471
Recursos Intangíveis	Correlação de Pearson	,026	,330**	-,020
Empreendedores	Sig. (2 extremidades)	,718	,000	,783
Recursos tangíveis pleno	Correlação de Pearson	,229**	,216**	,087
	Sig. (2 extremidades)	,001	,003	,229
Nível de competitividade	Correlação de Pearson	-,089	,117	,067
	Sig. (2 extremidades)	,215	,106	,352
Agentes de cooperação	Correlação de Pearson	,185**	,206**	,015
	Sig. (2 extremidades)	,010	,004	,832
Agentes confiáveis formais	Correlação de Pearson	-,046	,189**	,148*
	Sig. (2 extremidades)	,528	,008	,040

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

4.3.3.2 Localização

O construto localização gerou, quando da AFC, quatro fatores. Apenas um destes resistiu a estimação do modelo de mensuração, o qual é nomeado como Vantagens Locacionais. Segue na tabela 52 (4) os resultados da correlação bivariada do construto com os demais fatores investigados. O primeiro fator, referente às vantagens locais apresentou correlação

estatisticamente significativa com todos os componentes do Ambiente Institucional, das demais características da internacionalização das firmas e do desempenho exportador, o que indica a forte complementaridade existente entre os construtos, conforme apregoado por Kovacs (2009) e Rugman (1999). Ademais, ainda que de baixa magnitude, o nível de competitividade presente na indústria está correlacionado ao desempenho exportador de modo inverso, o que contraria a abordagem apregoada pelo Modelo Diamante (PORTER, 1989), quando do vértice “Estratégia, Estrutura e Rivalidade”.

Tabela 52 (4): Testes de correlação entre os fatores da escala de localização

		Vantagens locacionais	Fatores Internos da Região	Desvantagens locacionais	Nível de competitividade
Vantagens locacionais	Correlação de Pearson	1	,000	,000	,000
	Sig. (2 extremidades)		1,000	1,000	1,000
Fatores Internos da Região	Correlação de Pearson	,000	1	,000	,000
	Sig. (2 extremidades)	1,000		1,000	1,000
Desvantagens locacionais	Correlação de Pearson	,000	,000	1	,000
	Sig. (2 extremidades)	1,000	1,000		1,000
Nível de competitividade	Correlação de Pearson	,000	,000	,000	1
	Sig. (2 extremidades)	1,000	1,000	1,000	
Desempenho Exportador	Correlação de Pearson	,223**	,076	,098	-,160*
	Sig. (2 extremidades)	,002	,290	,174	,026
Ambiente político-legal	Correlação de Pearson	,191**	,180*	,295**	-,089
	Sig. (2 extremidades)	,008	,012	,000	,215
Políticas setoriais	Correlação de Pearson	,379**	,339**	-,056	,117
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,441	,106
Ambiente econômico	Correlação de Pearson	,194**	,043	,100	,067
	Sig. (2 extremidades)	,007	,553	,167	,352
VRII	Correlação de Pearson	,310**	,221**	-,178*	-,064
	Sig. (2 extremidades)	,000	,002	,013	,373
Recursos Intangíveis	Correlação de Pearson	,215**	,098	-,028	,149*
Empreendedores	Sig. (2 extremidades)	,003	,174	,703	,039
Recursos tangíveis pleno	Correlação de Pearson	,273**	,240**	-,008	-,168*
	Sig. (2 extremidades)	,000	,001	,911	,019
Agentes de cooperação internacionais	Correlação de Pearson	,234**	,100	,028	,025
	Sig. (2 extremidades)	,001	,164	,696	,731
Agentes confiáveis formais	Correlação de Pearson	,260**	,135	-,179*	,143*
	Sig. (2 extremidades)	,000	,061	,012	,046

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

4.3.3.3 Recursos tangíveis e intangíveis

Os testes de correlação dos componentes gerados na escala de Recursos são apresentados na tabela 53 (4). Dentre estes, apenas o fator nomeado com Recursos tangíveis pleno apresenta correlação estatisticamente significativa com o desempenho exportador, ainda assim é considerada baixa e apenas no nível de 5%. Destaca-se ainda que o construto apresentou correlação com o construto referente aos Agentes Externos (de modo integrado). O fato de o fator VRII não estar correlacionado ao desempenho e ao ambiente institucional contraria preceitos clássicos da RBV (BARNEY, 1991; GRANT, 1991; PETERAF, 1993; WERNERFELT, 1984). Isto pode representar uma idiossincrasia da amostra ou do setor ou, de fato, essa categoria de recursos deve ser observado de modo integrado, como em um modelo estrutural.

Tabela 53 (4): Testes de correlação entre os fatores da escalas de recursos

		VRII	Recursos Intangíveis Empreendedores	Recursos tangíveis pleno
VRII	Correlação de Pearson	1	,000	,000
	Sig. (2 extremidades)		1,000	1,000
Recursos Intangíveis Empreendedores	Correlação de Pearson	,000	1	,000
	Sig. (2 extremidades)	1,000		1,000
Recursos tangíveis pleno	Correlação de Pearson	,000	,000	1
	Sig. (2 extremidades)	1,000	1,000	
Desempenho Exportador	Correlação de Pearson	,049	,046	,155*
	Sig. (2 extremidades)	,501	,525	,030
Ambiente político-legal	Correlação de Pearson	,103	,026	,229**
	Sig. (2 extremidades)	,154	,718	,001
Políticas setoriais	Correlação de Pearson	,079	,330**	,216**
	Sig. (2 extremidades)	,275	,000	,003
Ambiente econômico	Correlação de Pearson	,052	-,020	,087
	Sig. (2 extremidades)	,471	,783	,229
Vantagens locacionais	Correlação de Pearson	,310**	,215**	,273**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,003	,000
Fatores Internos da Região	Correlação de Pearson	,221**	,098	,240**
	Sig. (2 extremidades)	,002	,174	,001
Desvantagens locacionais	Correlação de Pearson	-,178*	-,028	-,008
	Sig. (2 extremidades)	,013	,703	,911
Nível de competitividade	Correlação de Pearson	-,064	,149*	-,168*
	Sig. (2 extremidades)	,373	,039	,019
Agentes de cooperação internacionais	Correlação de Pearson	,182*	,389**	,186**
	Sig. (2 extremidades)	,011	,000	,009
Agentes confiáveis formais	Correlação de Pearson	,275**	,277**	,078
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000	,281

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

4.3.3.4 Agentes Externos

O último dos construtos concernentes às características da internacionalização (uma vez que o construto Aprendizagem foi excluído da análise, conforme explicado anteriormente, lida com a influência dos agentes externos sobre as estratégias e desempenho das firmas. Os testes de correlação do componentes gerado na escala de Agentes Externos são apresentados na tabela 54 (4). Ambos fatores, os quais: agentes de cooperação internacionais e agentes confiáveis formais não estão correlacionados ao desempenho exportador, mas sim com o ambiente institucional, localização e recursos, em pelo menos um componente.

Tabela 54 (4): Testes de correlação entre os fatores da escalas de agentes externos

		Agentes de cooperação internacionais	Agentes confiáveis formais
Agentes de cooperação internacionais	Correlação de Pearson	1	,000
	Sig. (2 extremidades)		1,000
Agentes confiáveis formais	Correlação de Pearson	,000	1
	Sig. (2 extremidades)	1,000	
Desempenho Exportador	Correlação de Pearson	,102	,018
	Sig. (2 extremidades)	,157	,798
Ambiente político- legal	Correlação de Pearson	,185**	-,046
	Sig. (2 extremidades)	,010	,528
Políticas setoriais	Correlação de Pearson	,206**	,189**
	Sig. (2 extremidades)	,004	,008
Ambiente econômico	Correlação de Pearson	,015	,148*
	Sig. (2 extremidades)	,832	,040
Vantagens locais	Correlação de Pearson	,234**	,260**
	Sig. (2 extremidades)	,001	,000
Fatores Internos da Região	Correlação de Pearson	,100	,135
	Sig. (2 extremidades)	,164	,061
Desvantagens locais	Correlação de Pearson	,028	-,179*
	Sig. (2 extremidades)	,696	,012
Nível de competitividade	Correlação de Pearson	,025	,143*
	Sig. (2 extremidades)	,731	,046
VRII	Correlação de Pearson	,182*	,275**
	Sig. (2 extremidades)	,011	,000
Recursos Intangíveis Empreendedores	Correlação de Pearson	,389**	,277**
	Sig. (2 extremidades)	,000	,000
Recursos tangíveis pleno	Correlação de Pearson	,186**	,078
	Sig. (2 extremidades)	,009	,281

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

4.3.3.5 Avaliação geral dos testes de correlação entre os construtos

A natureza multifacetada e complexa dos construtos desenvolvidos nesta tese foi mais uma vez evidenciada com a análise dos testes de correlação apresentados. De modo geral, os

fatores componentes de cada construto não apresentaram correlação interna (o que reforça sua natureza distintiva) mas a associação com os demais fatores foi evidente. Isto sugere possíveis complementaridades entre os construtos e necessidade de maior profundidade nas discussões entre as suas relações. Dentre os fatores que se apresentaram positivamente associados ao desempenho exportador (relação bivariada), tem-se: (i) Ambiente Político-legal; (ii) Ambiente Econômico; (iii) Vantagens locacionais; e (iv) Recursos tangíveis pleno. Estas informações serão consideradas quando da análise dos modelos de mensuração integrados e estruturais.

4.4 Modelo de mensuração integrado

Cada um dos construtos componentes do modelo proposto na presente tese teve seu grau de adequabilidade empírica avaliado em seções anteriores. Os resultados são modelos de mensuração estimados e observados, com forte aderência teórica e poder explicativo bastante consistente, o que permitiu descrever as características e dimensões de cada um desses construtos de maneira sólida.

O ambiente institucional pode ser descrito à ótica de três grupos de variáveis, nomeados como ambiente político legal, ambiente setorial e econômico. São contempladas questões concernentes às taxas de juros, câmbio e inflação, bem como à legislação aduaneira, aos procedimentos alfandegários, aos sistemas tributário e tarifário e de regulação sanitária. São somadas ainda à perspectiva institucional as ações específicas das câmaras setoriais, as linhas de crédito e subsídios disponíveis às firmas e o investimento do país em tecnologia agrícola.

Em seu turno, as características da internacionalização foram observadas ao longo de 4 (quatro) grandes construtos distintos, mas complementares conforme discutido na literatura especializada. O construto localização lida com as características dos fatores de produção básicos e avançados, as vantagens (ou desvantagens) locacionais decorrentes da infra-estrutura ferroviária, portuária e rodoviária e o nível de competição existente nas indústrias. O construto recursos tangíveis e intangíveis apresentou um elenco de indicadores bastante robusto, considerando os resultados empreendidos pela análise fatorial confirmatória e estimação do modelo, categorizando os intangíveis de natureza empreendedora (LEITE, 2013) de maneira precisa, assim como os plenamente tangíveis e tangíveis e intangíveis de maneira integrada (BARNEY, 1991). No construto aprendizagem, muito embora este não tenha sido preservado até o momento final, houve a demonstração do comportamento de indicadores tais como formalidade do processo de aprendizagem, nível de flexibilidade e aprendizado experiencial,

os quais culminaram em um modelo com bom nível de ajuste. O construto agentes externos, por sua vez, evidenciou o papel do padrão ético dos parceiros, da ausência percebida de atitudes oportunistas, da transferência de conhecimento e da baixa distância psíquica, representada pela compreensão de idioma, cultura e formas de negociação entre as partes.

O desempenho exportador foi observado à ótica eminentemente econômica, cujos indicadores clássicos (i.e. margem de lucro, rentabilidade, crescimento e receita total) apresentaram o nível de correlação necessário para observá-los de maneira integrada. Reitera-se que o desempenho geral (representado pelo volume e lucratividade comparados à concorrência) foi retirado do modelo de estimação apenas por ser representado por um único indicador, quando da confecção do questionário na fase de coleta de dados. De qualquer modo, o modelo de estimação foi bastante consistente.

Em cada um dos referidos construtos, foi eleito um modelo de mensuração vencedor, considerando os coeficientes dos indicadores e a análise da variância média extraída e os índices de ajustes representados por GFI, CFI, NFI, TLI e RMSEA. O modelo de mensuração integrado, o qual precede a estimação do modelo estrutural (relações entre construtos) deve ser elaborado com vistas a perceber os modelos de mensuração individuais em conjunto; portanto, considerando os argumentos teóricos desenvolvidos e o elenco de hipóteses apresentado, esperar-se-ia que o modelo de mensuração integrado da presente tese fosse composto pela figura disponível no Apêndice G (consultar legendas no apêndice F). Este modelo apresenta 37 (trinta e sete) indicadores (ou variáveis observadas) e 47 (quarenta e sete) variáveis não observadas (sendo 37 erros de estimação e 10 variáveis latentes).

O método de estimação utilizado foi, em todos os casos, o ADF. Tal método, muito embora seja recomendado para amostras grandes (Diamantopoulos (2009) recomenda que o uso do método ADF ocorra apenas com uma amostra de 1000 casos; o AMOS® reporta que o número de casos deva obedecer ao menos a fórmula $n*(n+1)/2$, onde n é o número de indicadores do modelo), não é sensível à ausência de normalidade e apresenta robustez quanto à homocedasticidade e multicolinearidade dos dados. No caso das propriedades psicométricas e validade convergente individual dos construtos, não houve qualquer problema: o construto com maior número de indicadores foi o ambiente institucional, a princípio com 16 (dezesseis) e ao final com 12, o que exigiria uma amostra de 136 e 78 observações, respectivamente. Ao longo do processo de validação individual, vários indicadores foram retirados, seja para melhorar os índices de ajuste do modelo ou para atender às restrições apresentadas pelo *software* (sobretudo em soluções impróprias decorrentes de variâncias negativas dos erros de

mensuração) e, não era possível estimar quantos indicadores iriam resistir aos testes sem procedê-los efetivamente.

Destarte, o modelo de mensuração integrado, apresentado no apêndice G, requer uma amostra mínima de 703 (setecentos e três) casos, para utilização do método de estimação ADF. Ainda que alguns estudos (FARIAS; SANTOS, 2000; FLORES, 2012; PEREIRA, 2004) utilizem o Método da Máxima Verossimilhança na estimação da SEM (ideal inclusive para amostras com 200 observações, sendo instável em grandes amostras), sem declaração de normalidade das distribuições, optou-se por manter a decisão pelo método ADF. Neste caso, necessário se faz reduzir o número de indicadores presentes no modelo de mensuração integrado e posterior modelo estrutural.

A redução do número de indicadores seguiu os seguintes critérios:

- (i) Observação da magnitude e a significância dos coeficientes de correlação bivariada (*r Pearson*) entre os componentes dos construtos originados na AFC (salvos na planilha de dados como variáveis observadas utilizando-se o método de regressão).
- (ii) Os componentes deveriam estar presentes nos modelos de mensuração vencedores na validação individual dos construtos, via análise das suas propriedades psicométricas.

Face ao exposto e considerando as hipótese propostas para teste na presente investigação, serão testados 5 (cinco) modelos de mensuração (apresentados nas figuras 32a (4) a 32c (4)):

- (i) #M1: dimensões do ambiente institucional do desempenho exportador, considerando H1 (H1a e H1b inicialmente e H1c, incluída para analisar o impacto entre as políticas setoriais e o desempenho).
- (ii) #M2: propriedades da localização e do desempenho exportador (em atenção à H2a).
- (iii) #M3: propriedades dos recursos e do desempenho exportador (em atenção à H2b).
- (iv) #M4: propriedades dos agentes externos e do desempenho exportador (em atenção à H2d).
- (v) #M5: dimensões do ambiente institucional, do desempenho exportador e das características da internacionalização das firmas (em atenção à H4). Os indicadores selecionados são: Ambiente político-legal (5 indicadores), Ambiente econômico (3 indicadores) Desempenho Exportador (4 indicadores),

Vantagens locacionais (3 indicadores) e Recursos tangíveis (3 indicadores), em um total de 18 indicadores modelados.

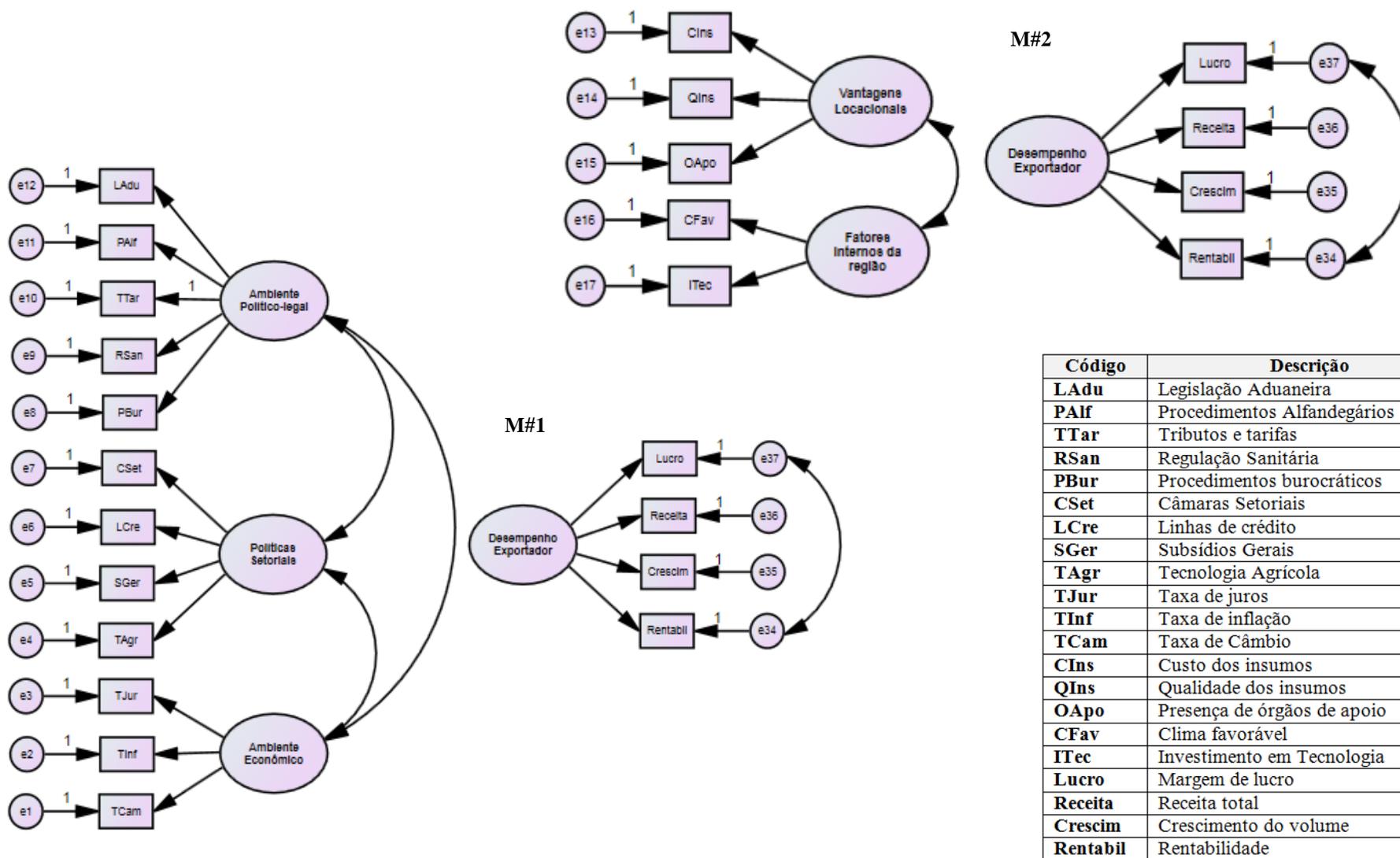


Figura 32a (4): Modelos de mensuração M#1 e M#2

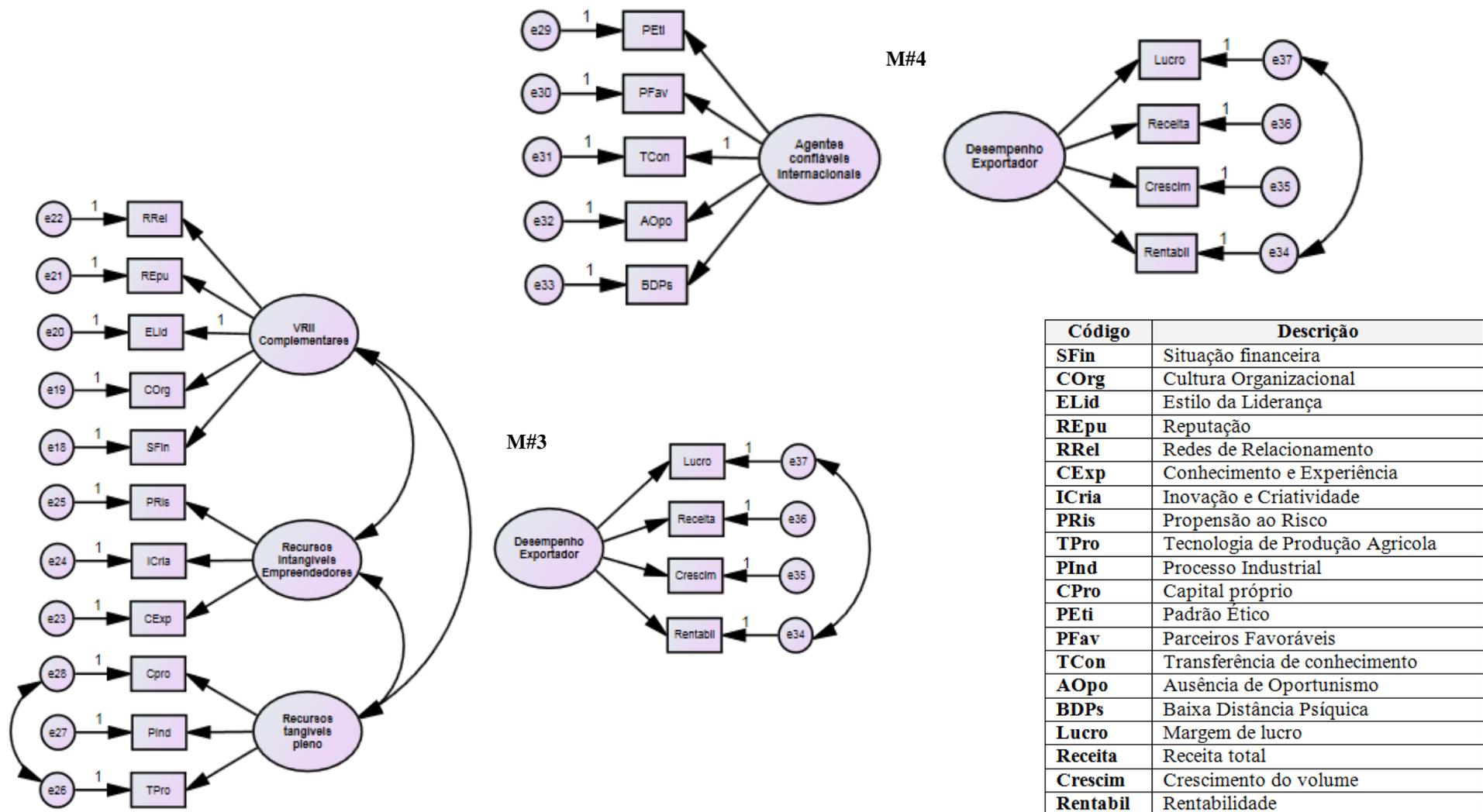
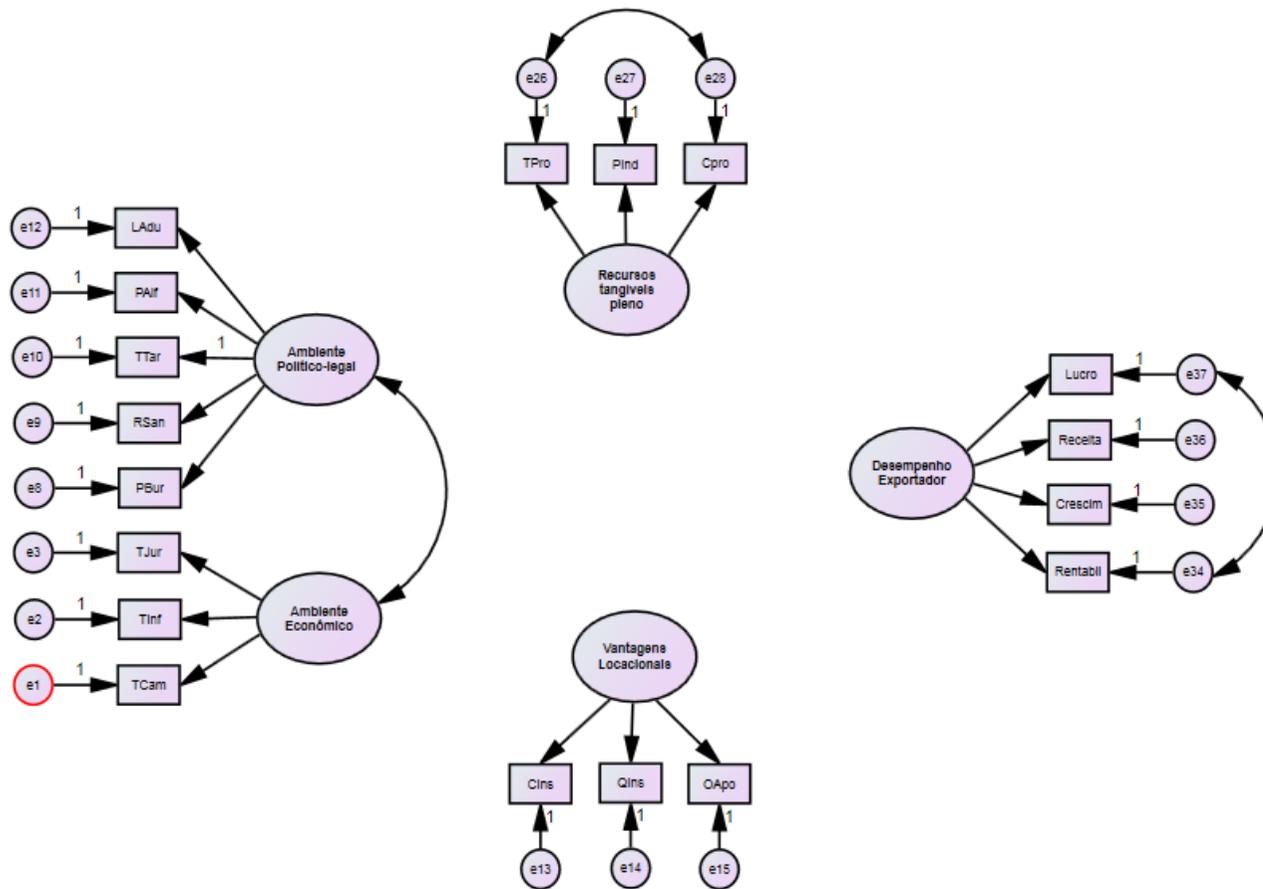


Figura 32b (4): Modelos de mensuração M#3 e M#4



Código	Descrição
LAdu	Legislação Aduaneira
PAIf	Procedimentos Alfandegários
TTar	Tributos e tarifas
RSan	Regulação Sanitária
PBur	Procedimentos burocráticos
TJur	Taxa de juros
TInf	Taxa de inflação
TCam	Taxa de Câmbio
CIns	Custo dos insumos
QIns	Qualidade dos insumos
OApo	Presença de órgãos de apoio
TPro	Tecnologia de Produção Agrícola
PInd	Processo Industrial
CPro	Capital próprio
Lucro	Margem de lucro
Receita	Receita total
Crescim	Crescimento do volume
Rentabil	Rentabilidade

Figura 33c (4): Modelo de Mensuração M#5

Os modelos de mensuração M#1, M#2, M#3, M#4 e M#5 foram submetidos aos testes de estimação. Na primeira rodada, o relatório AMOS® reportou uma solução imprópria em M#1, indicando variância negativa nos erros de mensuração de Investimento em Tecnologia agrícola (Políticas Setoriais) e de Receita (Desempenho Exportador). Optou-se por retirar esses indicadores, a fim de promover a adequação do modelo, o qual resultou em soluções apropriadas. A variância média extraída foi de 48% (um pouco abaixo do desejável, mas aceitável). Os índices de ajuste do modelo estão apresentados na tabela 55 (4) (abaixo) e a figura 34 (4) apresenta M#1 final.

Tabela 55 (4): Índices do Modelo M#1

Índice	Valor M#1
Qui-quadrado (CMIN)	321,813
Graus de liberdade (df)	74
CMIN/df	4,349
GFI	,824
CFI	,803
NFI	,750
RMSEA	,082
TLI	,766

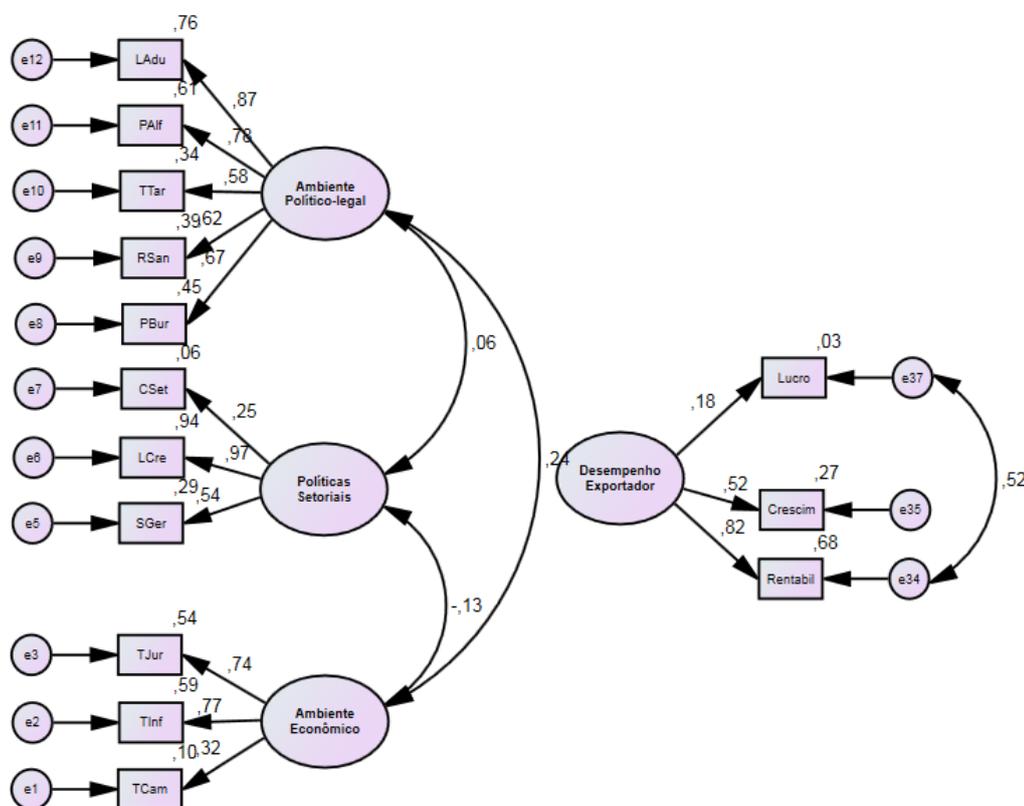


Figura 34 (4): Modelo de mensuração M#1: Ambiente Institucional e Desempenho Exportador

O modelo M#2 foi estimado e não apresentou qualquer resultado impróprio. Este modelo lida com as características da localização e do desempenho exportador, cuja AVE foi de 44,8% (igualmente abaixo do desejável). Os índices de ajuste do modelo estão apresentados na tabela 56 (4) (abaixo) e a figura 35 (4) apresenta M#2 final.

Tabela 56 (4): Índices do Modelo M#2

Índice	Valor M#2
Qui-quadrado (CMIN)	50,476
Graus de liberdade (df)	25
CMIN/df	2,019
GFI	,956
CFI	,830
NFI	,828
RMSEA	,073
TLI	,798

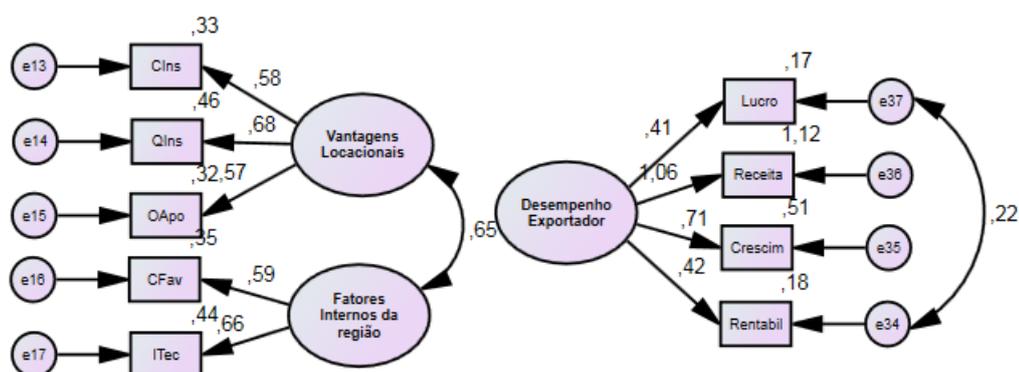


Figura 35 (4): Modelo de mensuração M#2: Localização e Desempenho Exportador

Na primeira rodada, o relatório AMOS® reportou uma solução imprópria em M#3, indicando variância negativa nos erros de mensuração de Receita (Desempenho Exportador). Optou-se por retirar esses indicadores, a fim de promover a adequação do modelo, o qual resultou em soluções apropriadas. Os índices de ajuste do modelo estão disponíveis na tabela 57 (4) e o modelo resultante na figura 36 (4).

Tabela 57 (4): Índices do Modelo M#3

Índice	Valor M#3
Qui-quadrado (CMIN)	241,868
Graus de liberdade (df)	73
CMIN/df	3,313
GFI	,943
CFI	,886
NFI	,846
RMSEA	,091
TLI	,857

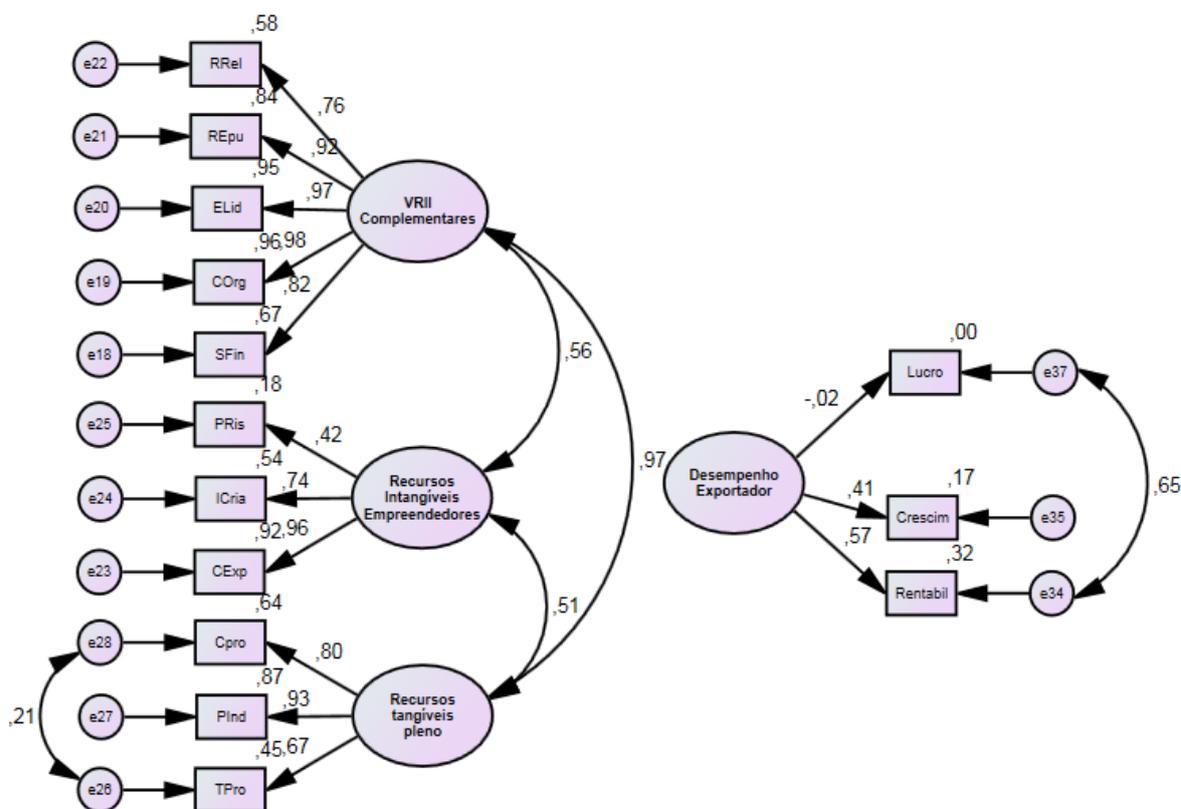


Figura 36 (4): Modelo de mensuração M#3: Recursos e Desempenho Exportador

A primeira rodada de estimação de M#4 não apresentou qualquer solução imprópria, mas o coeficiente padronizado do indicador Lucro foi bastante baixo (0,14), o que certamente contribuiu para a ausência de *fit* do modelo (índices de ajuste inadequados). O indicador foi retirado e procedida nova rodada de testes, sem que fossem reportadas soluções impróprias. A AVE foi na ordem de 44,4%. Os índices de ajuste do modelo estão disponíveis na tabela 58 (4) e o modelo resultante na figura 37(4).

Tabela 58 (4): Índices do Modelo M#4

Índice	Valor M#4
Qui-quadrado (CMIN)	28,433
Graus de liberdade (df)	20
CMIN/df	1,422
GFI	,905
CFI	,904
NFI	,755
RMSEA	,047
TLI	,866

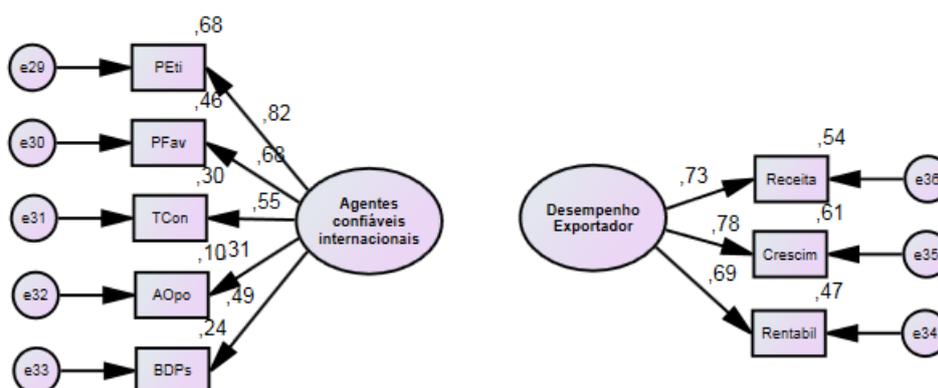


Figura 37 (4): Modelo de mensuração M#4: Agentes Externos e Desempenho Exportador

O último modelo de mensuração testado (M#5) foi elaborado a partir da restrição do uso adequado do método de estimação ADF e a seleção dos indicadores e construtos a partir da matriz de correlação (utilizando os componentes gerados pelo método de regressão via AFC). A primeira rodada de testes apresentou índices de ajuste bastante inadequados, devido aos coeficientes padronizados negativos de 2 (dois) indicadores do Ambiente Econômico, quais sejam: taxas de câmbio e inflação. A retirada desses indicadores provocou a retirada também da variável latente Ambiente Econômico, visto que estava exatamente identificada (com 3 indicadores). Uma nova rodada de testes foi procedida, AVE resultou em 41,4% e os resultados são apresentados na tabela 59 (4) e na figura 38 (4).

Tabela 59 (4): Índices do Modelo M#5

Índice	Valor M#5
Qui-quadrado (CMIN)	538,312
Graus de liberdade (df)	89
CMIN/df	6,048
GFI	,917
CFI	,785
NFI	,697
RMSEA	,092
TLI	,769

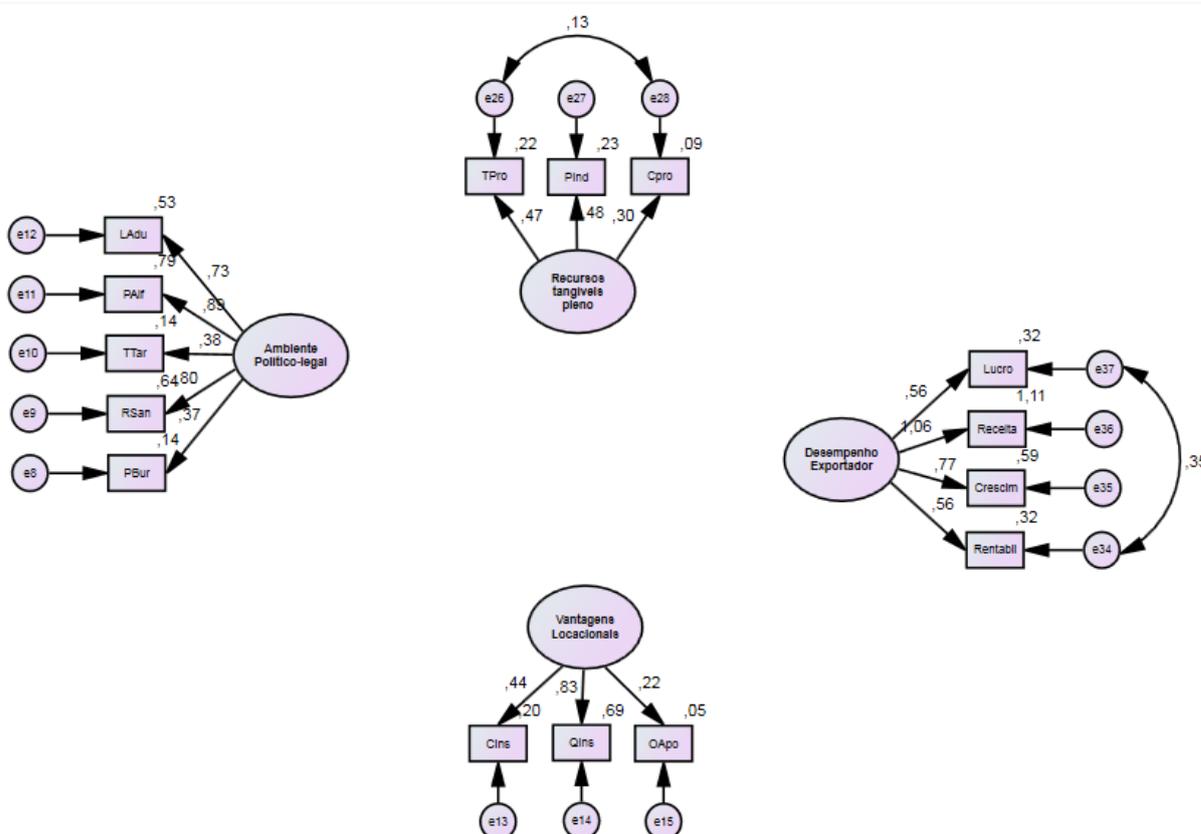


Figura 38 (4): Modelo de mensuração M#5: Ambiente Institucional, Recursos, Localização e Desempenho Exportador

4.5 Modelo estrutural

A estimação dos modelos estruturais, originados a partir da descrição dos modelos de mensuração integrados envolvem aspectos lineares diretos e indiretos (estes quando da relação de mediação entre Ambiente Institucional e Desempenho Exportador, via características da Internacionalização das firmas).

Conforme discussão prévia, os construtos e indicadores trabalhados nesta tese foram testados de maneira parcial no modelo estrutural e integral, com apenas alguns indicadores selecionados (i.e ambiente institucional vs. desempenho e características da internacionalização vs. desempenho). Os resultados são apresentados a seguir.

A primeira rodada de testes com S#1 foi adequada, ausente de soluções impróprias. A variância média extraída foi de 51%. Foram sugeridas diversas modificações pelo relatório do

A primeira rodada de estimação de S#2 foi bastante adequada, sem a ocorrência de soluções impróprias. Este modelo retrata a relação entre as características da localização e do desempenho exportador, observada à luz das vantagens locais e dos fatores internos da região. Ambas impactam positivamente o desempenho. A AVE foi de 47,1%. Os resultados estão disponíveis na tabela 61 (4) e na figura 40 (4).

Tabela 61 (4): Índices do Modelo S#2

Índice	Valor S#2
Qui-quadrado (CMIN)	45,525
Graus de liberdade (df)	23
CMIN/df	1,849
GFI	,963
CFI	,870
NFI	,811
RMSEA	,066
TLI	,817

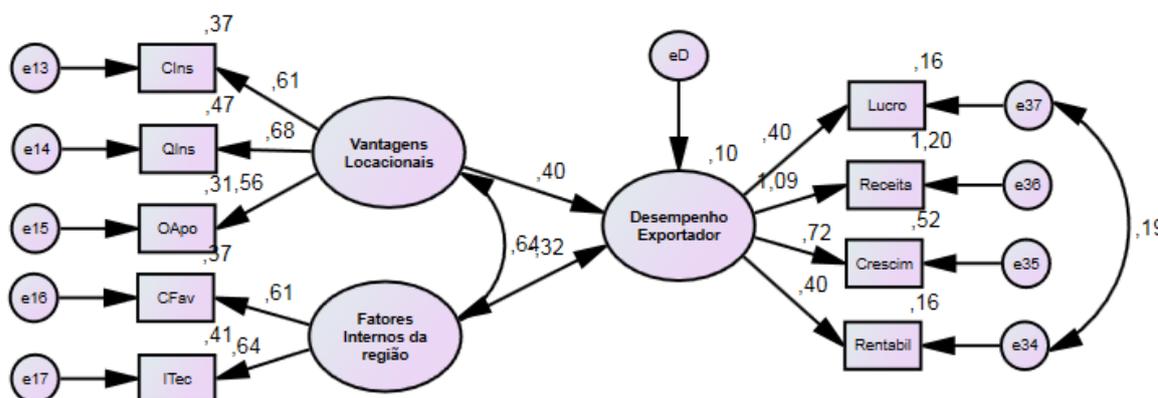


Figura 40 (4): Modelo estrutura S#2 final: Localização e Desempenho Exportador

A relação entre os recursos competitivos e desempenho exportador foi testada em S#3, cuja primeira rodada de estimação apresentou uma solução imprópria no erro de mensuração do indicador referente à receita de exportação. Optou-se por retirar o indicador e proceder uma nova rodada de testes, com resultados satisfatórios. A AVE resultante foi de 58,4%. O modelo final é apresentado na figura 37 (4) e os índices de ajuste do modelo estão dispostos na tabela 62 (4).

Tabela 62 (4): Índices do Modelo S#3

Índice	Valor S#3
Qui-quadrado (CMIN)	208,495
Graus de liberdade (df)	70
CMIN/df	2,979
GFI	,951
CFI	,906
NFI	,811
RMSEA	,101
TLI	,878

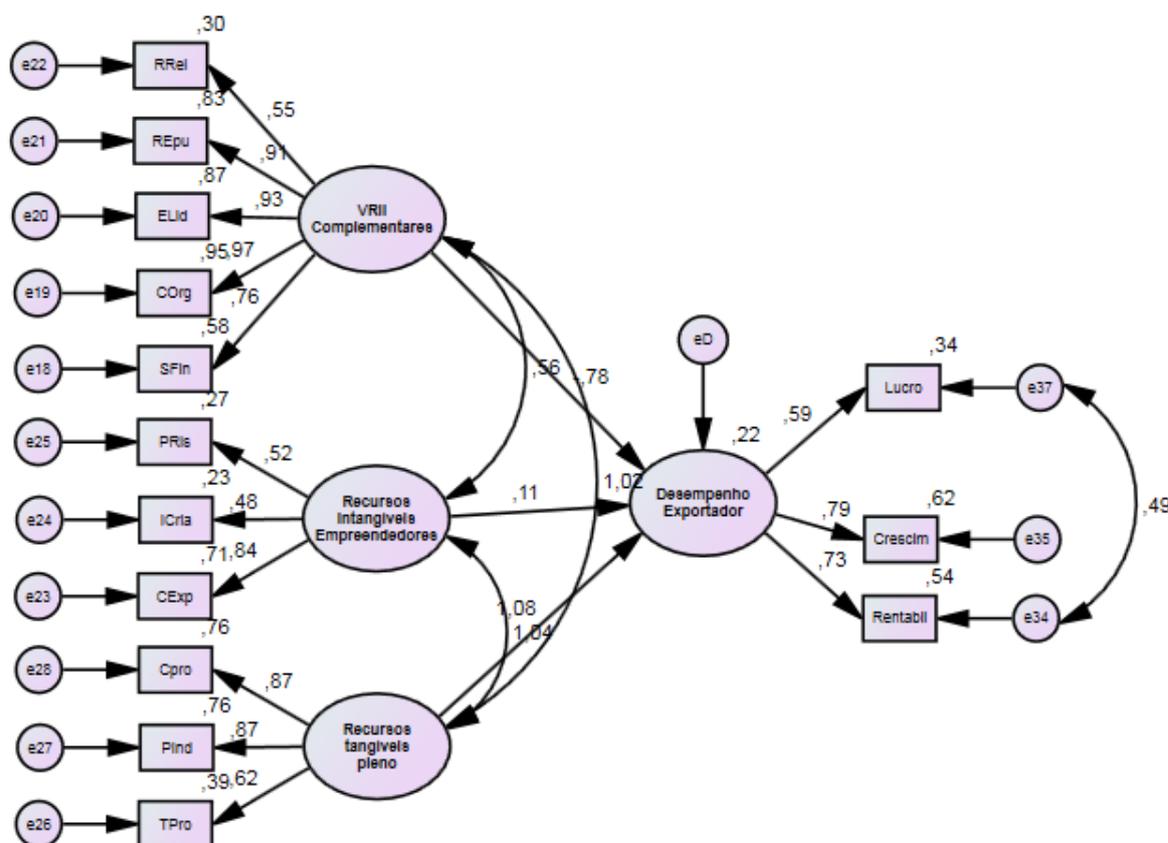


Figura 41 (4): Modelo estrutura S#3 final: Recursos e Desempenho Exportador

O modelo S#4 que discute a relação entre os agentes externos e o desempenho exportador teve sua primeira rodada de teste e o relatório indicou a sugestão de retirada da covariância entre os erros de estimação de lucratividade e rentabilidade (matriz não definida). Ao ser retirada, uma nova rodada de estimação teve início sem que fosse reportada qualquer solução imprópria. Os índices de ajuste do modelo foram considerados adequados e AVE em 45,6% (abaixo do ideal, mas aceitável). O modelo final é apresentado na figura 42 (4) e os índices de ajuste do modelo estão dispostos na tabela 63(4).

Tabela 63 (4): Índices do Modelo S#4

Índice	Valor S#4
Qui-quadrado (CMIN)	208,495
Graus de liberdade (df)	70
CMIN/df	2,979
GFI	,951
CFI	,906
NFI	,811
RMSEA	,101
TLI	,878

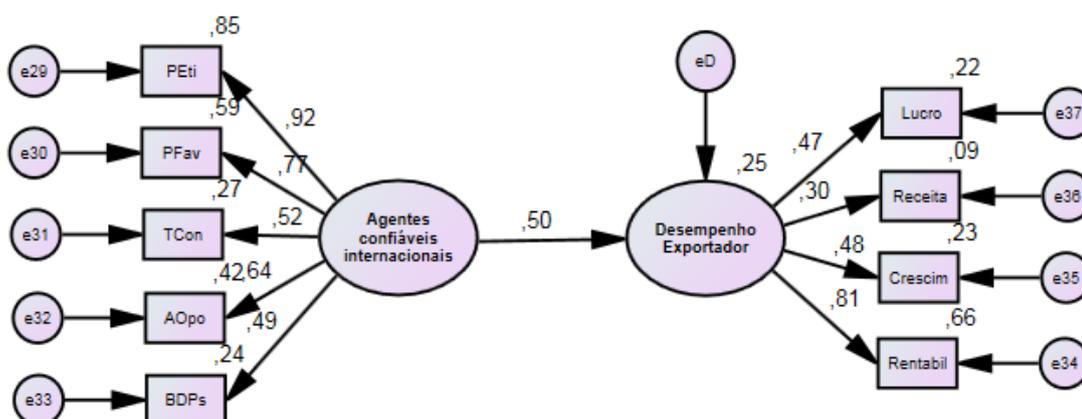


Figura 42 (4): Modelo estrutura S#4 final: Agentes Externos e Desempenho Exportador

Em seu turno, S#5 apresenta a abordagem integrada entre elementos do ambiente institucional, das características da internacionalização das firmas e do desempenho exportador. Primeiramente foi testado o modelo completo (i.e. 2 variáveis latentes do ambiente institucional (quais sejam ambiente político-legal e econômico), 1 variável de localização (vantagens locais), 1 de recursos (recursos tangíveis) e 1 de desempenho exportador). O relatório do *software* reportou uma solução imprópria no erro de mensuração referente à taxa de juros; nas rodadas seguintes, os elementos do ambiente econômico foram retirados pelas mesmas razões já descritas quando da estimação dos modelos de mensuração. Permaneceu S#5 similar ao M#5, cuja variância extraída é de 43%. Os índices de ajuste do modelo estão marginalmente adequados (tabela 64 (4)) e a figura 43 (4) apresenta a configuração final.

Tabela 64 (4): Índices do Modelo S#5

Índice	Valor S#5
Qui-quadrado (CMIN)	450,856
Graus de liberdade (df)	90
CMIN/df	5,010
GFI	,930
CFI	,807
NFI	,862
RMSEA	,104
TLI	,725

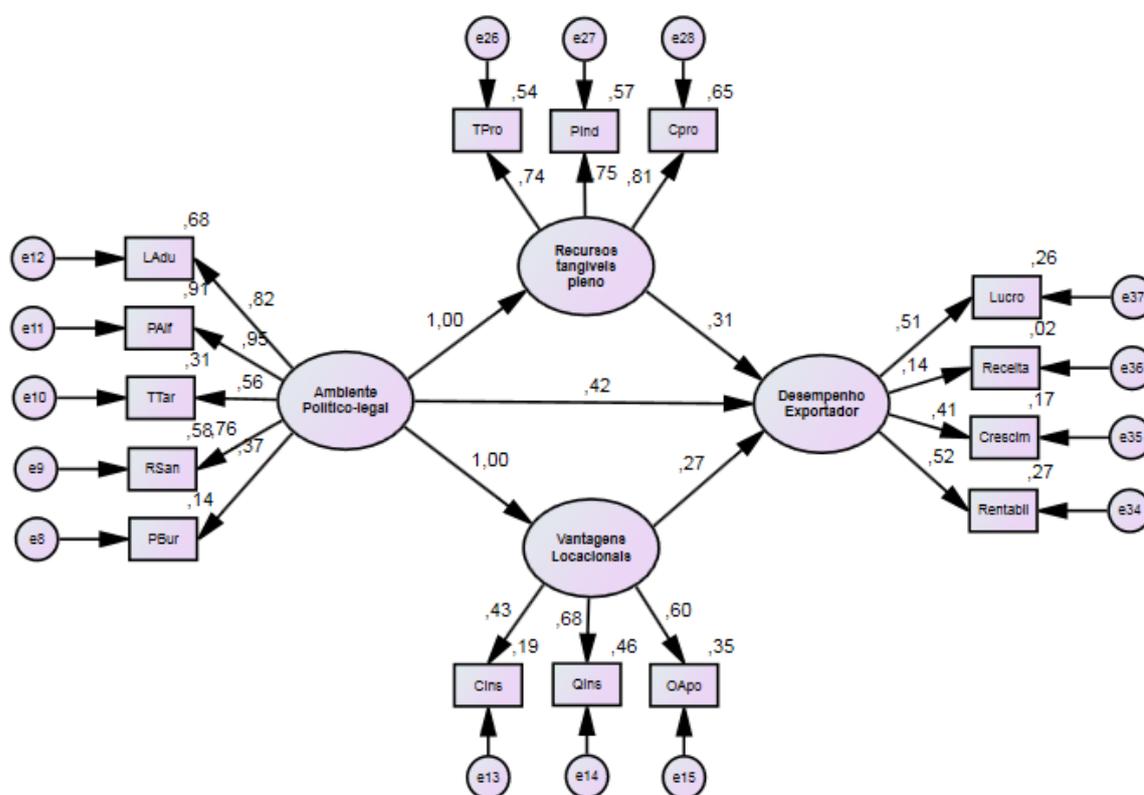


Figura 43 (4): Modelo estrutural S#5 final: Ambiente Político-legal, Recursos, Localização e Desempenho Exportador

4.6 Avaliação das hipóteses de pesquisa

Conforme disposto no capítulo 2, foram inicialmente elaboradas 8 (oito) hipóteses acerca das relações previstas entre ambiente institucional, internacionalização e desempenho exportador.

Durante as fases de avaliação das propriedades estatísticas e psicométricas dos construtos, ficou explícita a necessidade de elaboração de uma 9ª hipótese, referente às políticas setoriais específicas (dentro do grupo de ambiente institucional). Seguem discussões sobre os resultados.

H1a: O ambiente econômico favorável no país doméstico impacta positiva e significativamente no desempenho exportador da firma.

H1b: O ambiente político-legal favorável no país doméstico impacta positiva e significativamente no desempenho exportador da firma.

H1c: O ambiente setorial favorável no país doméstico impacta positiva e significativamente no desempenho exportador da firma

Os respondentes avaliaram aspectos referentes ao quão as taxas de juros, câmbio e inflação praticadas, bem como ações referentes ao sistema regulatório alfandegário, sanitário, aduaneiro, tributário e tarifário podem favorecer as exportações. Destaca-se que questões setoriais, que haviam sido inicialmente incorporadas ao ambiente político-legal (i.e. ações específicas das câmaras setoriais, linhas de crédito, investimento em tecnologia agrícola e subsídios) assumiram *status* distinto e compuseram a terceira categoria de variáveis dentro do ambiente institucional. O modelo disposto na figura 39 (4) (S#1) confirma as hipóteses do grupo H1. As relações observadas foram lineares (3 variáveis exógenas e 1 variável endógena) e os coeficientes padronizados destacam a relação de causalidade entre elas. Destaca-se que a variância média extraída do modelo foi 51%.

H2a: As características da localização descrita em suas propriedades impactam positiva e significativamente o desempenho exportador das firmas.

A seleção dos indicadores utilizados na coleta dos dados acerca das características da localização considerou questões concernentes às vantagens locacionais (em termos de disponibilidade de infra-estrutura, custo e qualidade dos insumos, fatores de produção básicos e avançados e nível de competição presente nas indústrias. Na avaliação das propriedades psicométricas do construto, 5 (cinco) indicadores foram mantidos e testada sua relação estrutural com o desempenho. O resultado foi satisfatório e a hipótese foi confirmada (ainda que com uma configuração distinta da proposição inicial).

H2b: As características dos recursos descrita em suas propriedades impactam positiva e significativamente o desempenho exportador das firmas.

Os recursos foram observados considerando sua tipicidade tangível, intangível e complementar. De maneira geral, os indicadores inicialmente previstos foram preservados no modelo de mensuração e no modelo estrutural e demonstraram relação de causalidade estatisticamente significativa com o desempenho exportador. O resultado foi satisfatório e a hipótese foi confirmada.

H2c: As características da aprendizagem descritas em suas propriedades impactam positiva e significativamente o desempenho exportador das firmas.

Esta hipótese não foi testada, considerando que o modelo de mensuração da escala referente à aprendizagem não resistiu à avaliação empírica empreendida na análise dos modelos de mensuração individuais.

H2d: As características dos agentes externos descritas em suas propriedades impactam positiva e significativamente o desempenho exportador das firmas.

O construto agentes externo foi observado inicialmente por meio de 9 indicadores; 7 destes resistiu à primeira avaliação empírica (considerando a correlação bivariada entre estes) e 5 foram submetidos ao modelo estrutural, a fim de validar a sua relação preditiva com o desempenho. Observa-se mediante análise do modelo S#4 que a hipótese é considerada confirmada.

H3: Há associação significativa entre as dimensões do ambiente institucional e as características da internacionalização das firmas.

Os testes de correlação realizados a partir dos fatores gerados na avaliação psicométrica dos construtos demonstrou as associações significativas entre o ambiente institucional e as características da internacionalização das firmas, principalmente do ambiente político-legal sobre a localização, recursos e agentes externos (não foi verificada a relação destes com o construto aprendizagem).

H4: As características da internacionalização das firmas mediam a relação entre as dimensões do ambiente institucional e o desempenho exportador.

O modelo estrutural integrado teve variância média extraída de 43% (abaixo dos 50% desejáveis) e demonstrou a relação direta do ambiente político-legal (construto originado do

ambiente institucional) sobre o desempenho exportador e indireta via características da localização (precisamente vantagens locacionais) e dos recursos competitivos (em sua natureza tangível). A hipótese foi confirmada, mas é ressaltada a limitação do teste quanto à simulação com as demais variáveis do ambiente institucional e da internacionalização, (imposta pelo baixo número da amostra).

5 Conclusão e Implicações

Este capítulo é composto por 02 (duas) seções, a saber: (i) sumário do estudo; e (ii) Contribuições e implicações.

5.1 Sumário do estudo

A investigação teórico-empírica empreendida nesta tese buscou analisar o impacto das características do ambiente institucional sobre o desempenho exportador em firmas dos complexos soja e carnes. Isto exigiu a descrição dos construtos ambiente institucional, especificamente aspectos econômicos e político-legais, e sua influência sobre as características da internacionalização da firma e seu desempenho exportador decorrente. Foi ainda necessário compreender a relação de mediação existente entre o ambiente institucional e o desempenho, via variáveis como localização, presença de recursos tangíveis e intangíveis e o papel dos agentes externos neste contexto. A premissa básica orientadora, portanto, foi a de que haveria uma relação causal (e portanto temporal), sendo o ambiente institucional observado como variável independente, o desempenho como resposta e a internacionalização como mediadora da relação (assumindo o caráter endógeno e exógeno simultaneamente).

Os aspectos que envolvem a atividade internacional das firmas tem recebido significativa e crescente atenção de públicos diversos, os quais compreendem acadêmicos, empresários e gestores de políticas públicas. A pauta de participação internacional do Brasil no comércio exterior é fortemente orientada para produtos provenientes do agronegócio, sendo expressivo o destaque das indústrias do complexo soja e carnes. Aliado a esses aspectos, destaca-se o período de transição institucional vivenciado pelo país nas últimas duas décadas, de abertura comercial e redução das barreiras de comercialização, maior investimento em tecnologia de produção, estímulo da capacidade produtiva das empresas via criação de políticas de financiamento, redução de impostos específicos e estreitamento das relações internacionais. Reitera-se que tal movimento é consonante com o observado nos demais países emergentes.

O suporte teórico utilizado na tese foi constituído pela construção do pensamento da teoria contingencial à institucional, dada a importância do *fit* entre o ambiente e as estratégias adotadas pela firma e do papel das instituições ao aparelhar o terreno no qual esta compete. Isto

contempla questões concernentes ao sistema político-legal e regulatório e ao ambiente econômico, à ótica de variáveis como taxas de câmbio, juros e inflação e a concessão de crédito via subsídio governamental. Ademais, destaca-se o investimento e manutenção em infraestrutura (i.e. rodoviária, ferroviária e portuária) como propulsor do desempenho das firmas.

No tocante às características da internacionalização, destacam-se os principais modelos disponíveis na literatura especializada, a saber: Ciclo de Vida do Produto (VERNON, 1966, 1979), Teoria de Uppsala (JOHANSON; VAHLNE, 1977; 2009); Paradigma Eclético (DUNNING, 1988); Teoria da Vantagem Competitiva Nacional (modelo Diamante) (PORTER, 1989); Dilema das Escolhas Adaptativas (LAM; WHITE, 1999); e *Resource-based View of the Firm* (RBV) (BARNEY, 2002; SHARMA; ERRAMILI, 2004). A partir das contribuições de Kovacs (2009), as quais destacaram a formação de estratégias internacionais na fruticultura e carnicultura (indústrias do agronegócio consideradas exóticas e de produção em baixa escala) tais modelos foram analisados de maneira integrada e cruzada, para definição dos construtos básicos utilizados. Dada a natureza do campo utilizado na presente tese, houve a redefinição dos conceitos, sendo mantidos 4 (quatro), os quais: localização, recursos, agentes externos e aprendizagem, em detrimento aos 7 (sete) apresentados pela autora (somem-se escolhas gerenciais, contexto externo e processo de formação de estratégias). Quando da análise dos dados, apenas localização, recursos e agentes foram significativamente relacionados ao desempenho exportador e, portando, mantidos no modelo final explicativo. Destaca-se que o modelo Diamante (PORTER, 1989) percebeu ampla aplicabilidade, ainda que tenha sido desenvolvido em indústrias sofisticadas e em países desenvolvidos, contrariando estudos anteriores (FROTA, 2005; OLIVEIRA; 2007; KOVACS, 2009). Dado que o Brasil é intenso consumidor dos produtos considerados como carne, soja e derivados, as condições da demanda foram satisfeitas. O nível de competitividade é significativo, cujas empresas apresentam comportamento imitativo e proximidade das decisões estratégicas.

Acerca do desempenho exportador, optou-se por desenvolver 02 (duas) categorias de medidas, sendo estas de cunho econômico e geral. A primeira lida com variáveis referentes aos índices de lucratividade, rentabilidade, crescimento e volume. A segunda sugere a comparação dos resultados da firma com seus concorrentes, em termos de margem de lucro e quantidade exportada. Apoiada na fundamentação teórica, havia a nítida expectativa de correlação entre as categorias de medidas; isto não ocorreu, sendo o desempenho econômico observado como preditor do desempenho geral. Este resultado pode ter sido direcionado pelo formato da pergunta, a qual solicitou o grau de satisfação com o desempenho. Em outras palavras, é

possível inferir que a firma (por meio do respondente) percebe seu desempenho geral a partir de índices econômicos satisfatórios.

Em relação aos aspectos metodológicos, a tese é de natureza eminentemente quantitativa, caracterizada como explicativa, *ex-post-facto*, *cross-sectional*, baseada no raciocínio hipotético-dedutivo e orientada pela abordagem neopositivista. Ressalta-se que hipóteses foram elaboradas ao encontro dos objetivos específicos. Houve dificuldades em especificar o universo real da pesquisa, dadas divergências encontradas nas bases de dados consultadas, as quais: MDIC (via Vitrine do Exportador) e CNI (via portal *brazil4export*); todavia, foram consideradas nesta investigação 383 (trezentos e oitenta e três) exportadoras de soja e 187 (cento e oitenta e sete) de carnes. A coleta de dados de-se por meio de *survey*, cuja amostra foi estruturada por meio da acessibilidade e julgamento, em empresas exportadoras dos complexos carnes e soja brasileiros. Para participação na pesquisa, essas empresas deveriam exportar percentual igual ou superior de 20% desses produtos, sobre a exportação total, a fim de que alcançar maior nível de precisão e validade das informações coletadas. Ademais, foram excluídas desse escopo as *trading companies*, comerciais exportadoras e organizações sem fins lucrativos. A amostra final foi composta por 194 respondentes válidos (108 exportadoras do complexo soja e 86 do complexo carnes), em abrangência geográfica nacional, e os dados foram coletados no período de outubro de 2012 a julho de 2014

A análise dos dados compreendeu técnicas estatísticas univariadas e multivariadas, com apoio do *software* SPSS 20.0 e pacote AMOS®. Procedeu-se com a análise das medidas de tendência central e distribuição de frequência, além de testes de confiabilidade da escala e adequação da amostra, análise fatorial confirmatória, testes de correlação e modelagem de equações estruturais (SEM). Vista como uma extensão da regressão múltipla, a mais óbvia diferença entre ela e as demais técnicas multivariadas é a forma de lidar com os conjuntos de variáveis dependentes (HAIR *et al.*, 2007), donde é possível estimar, simultaneamente, as variáveis dependentes e independentes, bem como as correlações entre elas em um único sistema de equação denominado estrutural.

Ressalta-se, todavia, que a adequada aplicação da SEM depende do modelo de estimação e sua avaliação, sendo que a qualidade do ajuste global do modelo deriva dos parâmetros estatísticos e das propriedades dos estimadores quanto à consistência, eficácia das estimativas e ausência de viés (LEI; WU, 2012). Em seu turno, a consistência do parâmetro é observada quando apresenta-se invariável, dado aumento da amostra. A perspectiva inicial, ainda na fase do projeto de tese, era que a amostra contemplasse pelo menos 250 (duzentos e cinquenta) casos

(HAIR, 2006) e assim satisfazer os critérios apontados em estudos correntes nas Ciências Sociais, em específico na Administração, para o número de itens pesquisados.

De modo geral, as hipóteses referentes às relações entre os construtos pesquisados foram confirmadas. O modelo demonstrou que o ambiente institucional, via dimensões político-legais, influenciam o desempenho exportador das firmas, sendo ponto de destaque questões concernentes ao sistema regulatório, haja vista sua correlação estatisticamente significativa com o desempenho econômico e com todos os construtos analisados no âmbito das características da internacionalização, os quais: (i) localização; (ii) recursos; (iii) aprendizagem; e (iv) agentes externos, em pelo menos um de seus fatores formativos. No caso de localização e recursos, todos os fatores foram influenciados pelo Sistema regulatório, o mesmo acontecendo em aprendizagem (todavia, para este construto, apenas um fator emergiu, sendo considerada a própria variável latente extraída). O macroconstruto “características da internacionalização” foi modelado e excluída a aprendizagem, por não contribuir positivamente no ajuste do modelo (dada sua baixa variância extraída).

Por sua vez, o desempenho exportador, foi observado à ótica do desempenho econômico. Quando da fase descritiva, os respondentes indicaram a importância do cenário econômico como influenciador das ações internacionais (ou seja, estratégias, de acordo com a definição de Barney (2002)) e decorrente desempenho; Os aspectos econômicos, componente do ambiente institucional, foi tido como preditor, de acordo com o modelo resultante, apenas do desempenho geral, sendo este também direcionado pelo desempenho econômico.

Em suma, foi evidenciado o papel significativo do governo como determinante do desempenho exportador nas indústrias selecionadas, de acordo com a amostra investigada. Questões concernentes ao ambiente institucional direcionam o desempenho exportador de empresas maduras do agronegócio brasileiro, sobretudo quando dominado por grandes empresas e quando disseminados meios de produção e investimento tecnológico. Neste caso, as empresas assumiriam certa homogeneidade de recursos, sobretudo tangíveis, sendo tal aspecto condição *sine qua non* para a competição. Reitera-se que o ambiente institucional internacional não foi considerado como variável de análise, pois o índice de respostas ausentes foi bastante elevado. Isso pode ser atribuído ao desconhecimento das características deste ambiente em função do mercado ser dominado por grandes empresas, cuja produção dá-se por meio de escala e os papéis bem definidos. Por fim, destaca-se que o fenômeno aqui tratado é do fluxo de comércio entre países em desenvolvimento (confirmado pela identificação, via respondentes, dos principais mercados atendidos); a literatura especializada (ver: capítulo 2)

ênfatiza mais fortemente a perspectiva desenvolvido-em desenvolvimento ou em desenvolvimento-desenvolvido. Isto pode ser atribuído, inclusive, pela natureza do campo pesquisado, pouco explorado nas pesquisas científicas da área em geral.

5.2 Contribuições principais da pesquisa e implicações

Este trabalho consistiu em um esforço na aproximação dos estudos relacionados à internacionalização das firmas ao seu antecedente presente no ambiente institucional e decorrente desempenho exportado, a partir do corpo de conhecimento acadêmico consolidado sobre estratégia empresarial e competitividade de forma ampla. Na prática de pesquisa em administração estratégica, contribuiu-se para o entendimento das relações entre esses construtos, a partir da problemática, discussão conceitual e proposição de um modelo explicativo integrador, de abordagem ainda não encontrada na literatura nacional e internacional. O argumento foi corroborado pelos achados analisados no capítulo quatro. Acredita-se que as justificativas apresentadas para a realização desta pesquisa foram satisfeitas e os objetivos atendidos.

Além de colaborar com a academia, este trabalho evidenciou aspectos relevantes para a prática gerencial das empresas que atuam nas indústrias dos complexos de soja e carnes. A partir daí, tem-se a intenção de levar os profissionais a refletirem sobre a influência das conjunturas política e econômica, presentes no ambiente institucional, associadas às características da localização (o que percebe questões como comportamento imitativo entre as empresas, infraestrutura para produção e comercialização, clima e ambiente natural etc.), recursos tangíveis e intangíveis idiossincráticos, como liderança, reputação e atitude empreendedora, e papel dos agentes externos.

Foi respeitada a importância de considerar o cenário dos países emergentes, os quais dispõem de ontologia própria (AULAKH; KOTABE, 2008; CRITTENDEN; CRITTENDEN, 2010) no entendimento do seu ambiente institucional, internacionalização das firmas e desempenho exportador. Esta abordagem corrobora Kumar, Mudambi e Gray (2013), ao contextualizar plenamente o fenômeno da internacionalização, a partir da configuração das relações entre as empresas e as instituições presentes no meio que estas estão inseridas (CLEGG, 1998). Carneiro e Brenes (2014) e Brenes, Montoya e Ciravegna (2014) analisaram

o contexto de empresas da América Latina e igualmente reforçam a importância do entendimento das mudanças no ambiente econômico e político para a internacionalização das empresas.

Essencialmente, a tese descansou no argumento que o desempenho superior das firmas resulta e, ações institucionais individuais ou coletivas, oriundas de políticas públicas e privadas não depende da excelência de sua gestão de recursos ou atributos presentes na indústria, em consonância com a proposta de Peng, Lee e Wang (2005) e Peng Wang e Jiang (2008). Todavia, tais estudos buscam compreender a dinâmica das variáveis institucionais voltados ao entendimento de multinacionais ou corporações, quando a participação no comércio internacional de empresas brasileiras dá-se por meio de exportações.

Além disso, buscou-se contribuir academicamente com o desenvolvimento de um modelo integrador, mas que apresentasse a parcimônia necessária ao entendimento e à operacionalização de suas variáveis em um contexto empírico. Dada que a temática de que trata este estudo é de significativa relevância também no contexto gerencial e institucional, (GOODMAN, 1999), ao beneficiar o processo de tomada de decisões por parte da firma em situações específicas e auxiliar entidades do Governo na formação de políticas públicas que fomentem o desempenho das empresas em indústrias específicas (CZINKOTA, 1994; LEVITT, 1983). Destaca-se o significativo papel do sistema regulatório como preditor do desempenho exportador e das características da internacionalização das firmas.

Diversos são os desdobramentos originados nesta investigação, que figuram como sugestões para futuras pesquisas. Dada a representatividade para a economia do Brasil, recomenda-se ampliar o número de pesquisas em administração para melhor caracterizar a indústria brasileira do agronegócio, quanto às suas contingências principais e interferência do contexto externo, por meio de entidades provenientes do ambiente nacional ou internacional. Poderia ser observada a percepção dos consumidores, dos demais concorrentes existentes, dos intermediários em países estrangeiros e dos representantes públicos; novos *insights* surgiriam e possivelmente moderariam novas pesquisas no segmento.

Ademais, recomenda-se ainda a replicação deste estudo em outras indústrias da agricultura de larga escala voltada à exportação, como a sucroalcooleira, café, papel e celulose ou ainda consideradas como exóticas, tais como da fruticultura irrigada ou da carnicultura, para que as similaridades e as divergências emerjam e o conhecimento acerca da gestão empresarial da agricultura brasileira torne-se mais consistente. A amostra poderia ser ampliada para outras indústrias do agronegócio brasileiro e mesmo de outros países emergentes, a fim de

refinar a escala de mensuração e analisar a aderência do modelo, considerando os períodos de transição institucional recentemente vivenciados por esses países.

Por fim, sugere-se aprofundar o entendimento das variáveis do ambiente institucional sobre o desempenho exportador das empresas, à ótica social e cultural, além das perspectivas unicamente econômicas ou político-legais bem como analisar outras categorias de desempenho e ver a aderência do modelo, considerando, inclusive, outras medidas não unicamente perceptuais, para efeito de comparação com os principais achados desta tese.

Referências

- AABY, N.; SLATER, S. Management influences on export performance: a review of the empirical literature 1978-88. **International Marketing Review**, v. 6(4), 1989, p. 7-25.
- ALEM, A. C.; CAVALCANTI, C. E. O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões. **Revista do BNDES**. v. 12. n. 24. Dez, 2005. p. 43-76.
- ALVAREZ, S.A.; BUSENITZ, L.W. The entrepreneurship of resource-based theory. **Journal of Management**, v. 27, 2001, p. 755-775.
- AMARAL-FILHO, R. G.; MACHADO-DA-SILVA, C. L. Estratégia e Teoria Institucional: uma proposta discursiva de integração. In: XX EnANPAD. Anais. Rio de Janeiro: ANPAD, 2006.
- ANDERSSON, S. The Internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective. **International Studies of Management & Organization**, v. 30, n. 1, Spring 2000, p. 63-92.
- ANDERSSON, U.; JOHANSON, J., VAHLNE, J. Organic Acquisitions in the Internationalization Process of the Business Firm. **Management International Review**, v. 37, n. 2, 1997, p. 67-84.
- ANSOFF, H. I. **Business Strategy**. Great Britain: Perguin Books, 1973.
- AOKI, M. Endogenizing institutions and institutional changes. **Journal of Institutional Economics**, v. 3, n. 01, 2007, p. 1-31.
- ATHERTON, A.; ELSMORE, P. Structuring qualitative enquiry in management and organization research: a dialogue on the merits of using software for qualitative data analysis. **Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal**, Vol. 2 No. 1, 2007 p. 62-77
- AULAKH, P. S.; KOTABE, M. Institutional changes and organizational transformation in developing economies. **Journal of International Management**, v. 14, n. 3, September 2008.
- AULAKH, P. S., KOTABE, M.; TEEGEN, H. Export Strategies and Performance of Firms from Emerging Economies: evidence from Brazil, Chile and Mexico. **Academy of Management Journal**, v. 43, n. 3, 2000.
- AXINN, C.; NOORDEWIER, T.; SINKULA, J. Export Strategies and Export Performance: An Empirical Investigation of a Products/Markets Typology. In: CAVUSGIL, S. (Ed. Série); MADSEN, T. (Ed. Vol.), **Advances in International Marketing**, Greenwich, CT: JAI Press Inc., v. 8, 1996, p. 27-58.
- BABBIE, E. **Métodos de pesquisas de survey**. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2001.
- BALBINO, D. P. **Determinantes da Estratégia de Internacionalização e suas Associações com o Desempenho Exportador, no Período Atual e no da Crise Internacional de 2008: um estudo na RIDE do Polo Petrolina – PE e Juazeiro – BA**. 2009. 224f. Dissertação

(Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2012.

BANDALOS, D.; GAGNÉ, P. Simulation methods in Structural Equation Modeling: In: HOYLE, R. H. (org.). **Handbook of Structural Equation Modeling**. New York: The Guilford Press, 2012, p. 92-108.

BANDEIRA-DE-MELLO, R. Softwares em pesquisa qualitativa. In: GODOI, C. K.; BANDEIRA-DE-MELLO, R.; SILVA, A. B. (Orgs.). **Pesquisa Qualitativa em Estudos Organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos**. São Paulo: Editora Saraiva, 2006.

BARDIN, L. *Análise de Conteúdo*. São Paulo: Edições 70. 1977.

BARNEY, J. Firm resources and sustained competitive advantage. **Journal of Management**. v.17. n. 1. 1991. p. 99-120.

BARNEY, J. **Gaining and Sustaining Competitive Advantage**. New Jersey: Prentice Hall, 2002.

BARNEY, J. **Gaining and Sustaining Competitive Advantage**. New Jersey: Prentice Hall. 4.ed. 2011.

BARON, R. M.; KENNY, D. A. The Moderator-Mediator variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic and Statistical Considerations. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 51, n. 6, 1986, p. 1173-1182.

BARRETO, T. V. **Positivismo, positivimos: da tradição francesa ao positivismo industrial**. Estudos de Sociologia. v. 4, n. 2, jul./dez., 1998, p.7-31.

BARTLETT, C. A.; GHOSHAL, S. Managing across borders: new strategic requirements. **Sloan Management Review**. v. 28. n. 4. summer, 1997. p. 7-17.

BATALHA, M. O. **Gestão agroindustrial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BAUER, M. W. Análise de conteúdo clássica. In: BAUER, M. W.; GASKELL, G. **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som**. 7 ed. Petrópolis: Vozes, 2008.

BAUER; M. W.; GASKELL, G; ALLUN, N. C. Qualidade, quantidade e interesses do conhecimento: evitando confusões. In: BAUER, M. W.; GASKELL, G. **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som**. 7 ed. Petrópolis: Vozes, 2008.

BEAMISH, P.; CRAIG, R.; McLELLAN, K. The Performance Characteristics of Canadian versus US Exporters in Small and Medium-Sized Firms. **Management International Review**, v. 33, n. 2, 1993, p. 121-137.

BECKER, M. C. Organizational routines: a review of the literature. **Industrial and Corporate Change**, v. 13, n. 4, 2004, p. 643-677.

BERGER, P. L.; LUCKMANN, T. **A construção social da realidade: tratado de sociologia do conhecimento**. 13. ed. Petrópolis: Vozes, 1999. 247p.

BERTERO, C. O. Replica 2 - O que é um ensaio teórico? *RAC. Revista de Administração Contemporânea*, v. 15. n. 2, mar-abr 2011, p. 338-342.

BIELSHOWSKY, R. Vigência das contribuições de Celso Furtado ao Estruturalismo. In: CEPAL. Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. **Revista CEPAL**. jun. 2010.

BOYER, R. How and why capitalisms differ. **Economy and Society**, v. 34, n. 4, p. 509-57, 2005.

BREDRUP, H. Performance measurement. In: ROLSTADAS, A. (Ed.). **Performance Management**. London: Chapman & Hall, 1995.

BRENES, E. R.; MONTOYA, D.; CIRAVEGNA, L. Differentiation strategies in emerging markets: the case of Latin American agribusiness. **Journal of Business Research**, v. 67, 2014, p. 847-855.

BRUYNE, P.; HERMAN, J.; SCHOUTHEETE, M. **Dinâmica da pesquisa em ciências sociais**. Rio de Janeiro: F. Alves, 1977.

BUCKLEY, P. J.; CASSON, M. Analyzing Foreign Market Entry Strategies: extending the internalization approach. **Journal of International Business Studies**, v. 29, n. 3, 1988, p. 539-562.

BUHNER, R. Assessing international diversification of West German corporations. *Strategic Management Journal* v. 8, 1987, p. 25-37.

BURNQUIST, H. L.; SOUZA, M. J. P.; BACCHI, M. R. P.; FARIA, R. N. Análise de Evidências sobre a Importância de Barreiras Técnicas à Exportação de Empresas Brasileiras. **Economia Aplicada**, v. 11, n. 2, abril-junho 2007, p. 209-229.

CALLADO, A. A. C. *Agronegócio*. São Paulo: Atlas, 2006.

CAMILO, S. P. O.; MARCON, R.; BANDEIRA-DE-MELO, R. Conexões Políticas e Desempenho: um Estudo das Firms Listadas na BM&FBovespa. **RAC**, v. 16, n. 6, 2012, p. 784-805.

CARNEIRO, J. M. T. **Desempenho de Exportação de Empresas Brasileiras: uma abordagem integrada**. 2007. 489 f. Tese (Doutorado em Administração) – Instituto de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, UFRJ, Rio de Janeiro, 2007.

CARNEIRO, J.; BRENES, E. R. Latin American Firms competing in the global economy. **Journal of Business Research**, n. 67, 2014, p. 831-836.

CARVALHO, C. A.; VIEIRA, M. M. F.; GOULART, S. A trajetória conservadora da teoria institucional. **Revista de Administração Pública (RAP)**, v.39, n.4, p.849-874, 2005.

CAVUSGIL, T. S., DELIGONUL, S., YAPRAK, Attila. International Marketing as a Field of Study: a critical assessment of earlier development and a look forward. **Journal of International Marketing**, v. 13, n.4, 2005. p. 1-27.

- CHAN, C. M.; ISOBE, T.; MAKINO, S. 2008. Which country matters? Institutional development and foreign affiliate performance, **Strategic Management Journal**, v. 29, n. 11, 2008, p. 1179-1205.
- CHANDLER, A. D. Introdução à *strategy e structure*. In: _____. **Ensaio para uma teoria histórica da grande empresa**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1998.
- CHANG, L. A. A psychometric evaluation of 4-point and 6-point Likert-type scale in relation to reliability and validity. **Appl Psychol Meas**. n. 18, v. 2, 1994, p. 05-15.
- CHILD, J. Organizational structure, environment and performance: the role of strategic choice. **Sociology**. v. 6. 1972.
- CHILD, J.; RODRIGUES, S. The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension? **Management and Organization Review**, Vol. 1, No. 3, November 2005, p. 381-410.
- CHITTOOR, R.; RAY, S.; AULAKH, P.S.; SARKAR, M.B. Strategic responses to institutional changes: 'Indigenous growth' model of the Indian pharmaceutical industry. **Journal of International Management**, v. 14, 2008, p. 252 - 269.
- CHURCHILL, G. A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs. **Journal of Marketing Research**, v. 16, n. 1, 1979, p. 64-73.
- CHUNG, C.C.; BEAMISH, P. W. The Impacto of Institutional Reforms on Characteristics and Survival of Foreign Subsidiaries in Emerging Economies. **Journal of Management Studies**, v. 41, n. 1, 2005.
- CINTRA, R., MOURÃO, B. Perspectivas e estratégias na internacionalização de empresas brasileiras. **Revista Autor**. Homepage. Disponível em <www.revistaautor.com.br>. Acesso em 14/03/2007.
- CLEGG, S. **Organizações Modernas**. Celta: Oeiras, Portugal, 1998.
- COASE, R. The New Institutional Economics. **American Economic Review**, n. 88, 1998, p. 72-74.
- COLLINGS, D. P. **Selecting a questionnaire response scale for student feedback surveys: a comparison of psychometric properties and student preferences among three alternatives**. Murdoch: 2006. Master dissertation. Murdoch University.
- COMTE, A. **Curso de filosofia positiva / Discurso sobre o espírito positivo / Discurso preliminar sobre o conjunto do positivismo / Catecismo positivista**. São Paulo: Abril Cultural, 1978.
- CONDO, A. **Internationalization of firms based in developing economies**. D.B.A., Harvard University, 2000.
- CONTRACTOR, F.J. Is international business good for companies? The evolutionary or multi-stage theory of internationalization vs. the transaction cost perspective. **Management International Review**, v. 47, 2007, p. 453-475.

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de pesquisa em administração**. Porto Alegre: Bookman, 2003.

CRESWELL, John W. **Projeto de Pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. 2ª ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.

CRITTENDEN, V. L.; CRITTENDEN, W. F. Strategic Management in Emerging Economies: a research agenda. **Organizations and Markets in Emerging Economies**, v. 1, n. 1, 2010.

CROWTHER, J. **Oxford advanced learner's dictionary**. Oxford: Oxford University Press, 1995.

CUERVO-CAZURRA, A. Sequence of value-added activities in the multinationalization of developing country firms. **Journal of International Management**, n. 13, 2007, p. 258-277.

CZINKOTA, M. A. National Export Assistance Policy for New and Growing Businesses. **Journal of International Marketing**, v. 2, n. 1. 1994. p. 91-101.

CZINKOTA, M. R., RONKAINEN, I. A., DONATH, B. **Mastering Global Markets: strategies for today's trade globalist**. Editora Thomson Learning, 2004.

DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. **A Concept of Agribusiness**. Boston: Harvard University, 1957.

DHANARAJ, C.; BEAMISH, P. W. A resource-based approach to the study of export performance. **Journal of Small Business Management**. v. 41. n. 3. 2003. p. 242-261.

DIAMANTOPOULOS, A. Export Performance Measurement: reflective versus formative indicators. **International Marketing Review**, v. 16, n. 6, 1999, p. 444-457.

DIMAGGIO, P. J.; POWELL, W. W. The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. **American Sociological Review**, v. 48, 1983, p. 147- 160.

DIMITRATOS, P. The firm's location in the home country and internationalisation: some evidence from Greek smaller firms. **Intereconomics**, v. 37, n. 2, 2002.

DIMITRATOS, P.; PLAKOYANNAKI, E. Theoretical foundations of international entrepreneurial culture. **Journal of International entrepreneurship**, v. 1, n. 2, 2003, p. 187-215.

DINIZ, E. H.; PETRINI, M.; BARBOSA, A. F.; CHRISTOPOULOS, T. P. SANTOS, H. M. Abordagens Epistemológicas em Pesquisas Qualitativas: além do positivismo nas pesquisas na área de Sistemas de Informação. In: XXX EnANPAD. **Anais**. 2006.

DONALDSON, L. Strategy and Structural Adjustment to Regain Fit and Performance: in defense of contingency theory. **Journal of Management Studies**, v. 24, n. 1, jan 1987.

DONALDSON, L. **Teoria da Contingência Estrutural**. In: CLEGG, S.; HARDY, C.; NORD, W. N. (Orgs.); CALDAS, M.; FACHIN, R.; FISCHER, T. (Orgs. brasileiros). **Handbook de Estudos Organizacionais**. Volume 1. São Paulo: Atlas, 1999.

DRAZIN, R., VAN DE VEN, A. Alternative forms of fit in contingency theory. **Administrative Science Quarterly**, v. 30, n. 4, 1985, p. 514-539.

DUNNING, J. H. Towards an eclectic theory of international production: some empirical tests. **Journal of International Business Studies**. v.11, 1, 1980, p. 9-31.

DUNNING, J. H. The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. **Journal of International Business Studies**, vol.19, n. 1, 1988, p. 1-31.

DUNNING, J. H. The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. **International Business Review**, n. 9, 2000, p. 163-190.

DUNNING, J. H. **New Challenges for International Business Research: back to the future**. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2010.

DUTRA, L. H. A. **Introdução à epistemologia**. São Paulo: Editora UNESP, 2010.

EDWARDS, J. R. Multidimensional Constructs in Organizational Behavior Research. **Organizational Research Methods**, v. 4, n. 2, 2001, p. 144-192.

EDWARDS, J.R; BAGOZZI, R.P. On the nature and direction of relationships between constructs and measures. **Psychological Methods**, v. 5, n. 2, 2000, p. 155-174.

ELKJAER, B. Organizational learning: the 'third way'. **Management Learning**, v. 35, n. 4, December 2004, p. 419-434.

FACHIN, R. C.; MENDONÇA, J. R. C. Selznick: uma visão da vida e da obra dos percursos da perspectiva institucional na teoria organizacional. In: VIEIRA, M. M. F.; CARVALHO, C. A. (Orgs.). **Organizações, instituições e poder no Brasil**. Rio de Janeiro, FGV Editora, 2003.

FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M. C.; DIAS, E. A.; JUNQUEIRA, C. R. C. O empreendedor. In: FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M. C.; MARCONDES, L. P. **Empreendedorismo Estratégico**. São Paulo: Cengage Learning, 2008.

FARIAS, S.A.; SANTOS, R. C. Modelagem de Equações Estruturais e Satisfação do Consumidor: uma investigação teórica e prática. **RAC**, v. 4, n. 3, set/dez. 2000, p. 107-132.

FARINA, E.M.M.Q. Competitividade e Coordenação de Sistemas Agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gestão e Produção**, v. 6, n. 3, dez. 1999, p. 147-161.

FERNANDES, D. D. H.; SANTOS, C. P. Orientação empreendedora: um estudo sobre as consequências do empreendedorismo nas organizações. **Revista de Administração de Empresas - Eletrônica**, v. 7, n. 1, 2008.

FILION, L. J. Visões e relações: elementos para um metamodelo empreendedor. **Revista de Administração de Empresas**, v. 7, n. 3, jul/set, 2000.

FLICK, U. **Uma introdução à pesquisa qualitativa**. 2a ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

FLORES, S. A. M. **Modelagem de Equações Estruturais aplicada à Propensão ao Endividamento: uma análise de fatores comportamentais**. 2012. 191f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, 2012.

FMI – Fundo Monetário Internacional. Disponível em: <http://www.imf.org/external/data.htm/>. Acesso em: 11.jun.2013.

FOERSTER, H. Visão e conhecimento: disfunções de segunda ordem. In: SCHNITMAN, D. F. (org.) **Novos paradigmas, cultura e subjetividade**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1996.

FORSGREN, M. **Theories of the Multinational Firm: A Multidimensional Creature in the Global Economy**, 2nd Edition, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2013.

FREEMAN, R. Single-peaked versus diversified capitalism: the relation between economic institutions and outcomes. In: J. Dreze (org.). **Advances in macroeconomic theory**. Basingstoke: Palgrave, 2001.

FUGAZZA, M. Export Performance and its Determinants: Supply and Demand Constraints. United Nations Conference on Trade and Development Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, v. 26, 2004.

GAO, G. Y.; MURRAY, J. Y.; KOTABE, M.; LU, J. A “strategy tripod” perspective on export behaviors: evidence from domestic and foreign firms based in an emerging economy. **Journal of International Business Studies**, v. 41, 2010. p. 377-396.

GARRIDO, I. L.; VIEIRA, L. M.; SLONGO, L. A.; LARENTIS, F. A Escala EXPERF e os modos de entrada: uma proposta de mensuração de desempenho internacional em empresas brasileiras. **BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 4, 2009, p. 312-327.

GERBER, M. E. **O mito do empreendedor revisitado**: como fazer de seu empreendimento um negócio bem sucedido. São Paulo: Saraiva, 1996.

GEPHART Jr., R. P. Qualitative Research and the Academy of Management Journal. From the Editors. **Academy of Management Journal**, v. 47, n. 4, 2004, p. 454-462.

GIDDENS, A. **A Constituição da Sociedade**. São Paulo: Martins Fontes, 1989.

GINSBERG, A. VENKATRAMAN, N. Contingency Perspectives of Organizational Strategy: a critical review of the empirical research. **Academy of Management Review**, v. 10, n. 3, 1985, p. 421-434.

GODOI, C. K.; BALSINI, C. P.V. A pesquisa qualitativa nos estudos organizacionais brasileiros: uma análise bibliométrica. In: GODOI, C. K, BANDEIRA-DE-MELLO, R.;

SILVA, A. B. (Orgs.). **Pesquisa Qualitativa em Estudos Organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos**. São Paulo: Editora Saraiva, 2006.

GODOY, A. S. Introdução à pesquisa qualitativa e seus usos na administração. In: **Revista de Administração de Empresas**. v. 35. n. 2. 1995. p. 57-63.

GODFREY, P. C.; HILL, C. W. L. The problem of unobservables in strategic management research. **Strategic Management Journal**, v. 16, 1995, p. 519-533.

GOLDMAN SACHS. Disponível em: http://www.goldmansachs.com/gsam/individuals/products/growth_markets/bric/. Acesso em: 06. Abr. 2013.

GOODMAN, P. S. Critical issues in doing research that contributes to theory and practice. In: LAWLER III, E.E.; MOHRMAN Jr. A. M.; MOHRMAN, S. A.; LEDFORD Jr., G. E.; CUMMINGS, T. G. and Associates. **Doing research that is useful for theory and practice**. Maryland: Lexington Books, 1985, p. 324-362..

GOVINDARAJAN, Vijay, GUPTA, Anil K. Fixando uma direção no novo ambiente global. In: FINANTIAL TIMES. **Dominando os Mercados Globais**. 1.ed. São Paulo: Editora Makron, 2001.

GRANT, R. M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. **California Management Review**, Spring, p.114-135, 1991.

GREGORY, D.; OLIVEIRA, M. F.B. A. **O Desenvolvimento de Ambiente Favorável no Brasil para a Atração de Investimento Direto**. Camex, 2005.

GRIFFITH, D. A.; HARVEY, M. G. A resource perspective of global dynamic capabilities. **Journal of International Business Studies**. v. 32. n. 3. third quarter 2001.

GUBA, E. G. LINCOLN, Y. S. Competing paradigms in qualitative research: In: DENZIN, Norman K, LINCOLN, Yvonna S. **Handbook of qualitative research**. London: Sage, 1994.

GUY, R. F; NORVELL, M. The neutral point on a Likert scale. **The Journal of Psychology**, v. 95, 1977, p.199-204.

HAAR, J. A comparative analysis of the profitability performance of the largest U.S., European and Japanese multinational enterprises. *Management International Review*, v. 29, 1989, p. 5-18.

HAGUETTE, T.M.F. **Metodologia qualitativa na sociologia**. Petrópolis: Vozes, 2001.

HAIR, J. F. et al. **Multivariate data analysis**. 5.ed. New Jersey: Prentice Hall, 1998.

HAIR, J. F., J. F.; BABIN, B.; MONEY, A. H.; SAMOUEL, P. **Fundamentos de Métodos de Pesquisa em Administração**. Porto Alegre: Bookman, 2005.

HAIR, J. F.; BLACK, W. C.; BABIN, B. ANDERSON, R. E.; RONALD, L. T. **Análise Multivariada**. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

HALL, R. The strategic analysis of intangible resources. **Strategic Management Journal**, v. 13, n. 2, Feb 1992, p. 135.

HALL, P. A.; SOSKICE, D. Varieties of capitalism and institutional change. **Comparative European Politics**, v. 1, n. 2, 2003, p. 241.

HAMEL, G.; PRAHALAD, C. K. Intenção estratégica. In: MINTZBERG, H.; QUINN, J. B. **O processo da estratégia**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001. p. 53-56.

HEMAIS, C. A., HILAL, A. O processo de internacionalização da firma segundo a escola nórdica. In: ROCHA, Ângela da. **A Internacionalização das empresas brasileiras: estudos de gestão internacional**. 1. ed. Rio de Janeiro: Mauad, 2002.

HENISZ, W J. The Institutional environment for economic growth. **Economics and Politics**, v. 12, n. 1, 2000, p. 1-31.

HENISZ, W. J. The Institutional Environment for International Business. In: BUCKLEY, P. J. (org.). **What is International Business?** New York: Palgrave, 2004, p. 85-109.

HEREDIA, B.; PALMEIRA, M. LEITE, S. P. Sociedade e Economia do "Agronegócio" no Brasil. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 25, n. 74, out.2010.

HITT, M.; T., L.; M., T.; C., B. International diversification: antecedents, outcomes and moderators. *Journal of Management* v. 32, 2006, p. 831–867.

HITT, M.; IRELAND, R.; HOSKISSON, R. E. **Administração estratégica**. Thomsom, 2002.

HOFFMAN, A. J. Institutional evolution and change: environmentalism and the US chemical industry. *Academy of Management Journal*, v. 42, n. 4, 1999, p. 351-371.

HOLM, D. B.; ERIKSSON, K.; JOHANSON, J. Business networks and cooperation in international business relationships. **Journal of International Business Studies**, v. 27, n. 5, 1996, p. 1033-1053.

HOSKISSON, R. E., BUSENITZ, L. W. Market uncertainty and learning distance in corporate entrepreneurship entry mode choice, In: HITT, M. A., IRELAND R. D., CAMP S. M., SEXTON D.L. **Strategic entrepreneurship: creating a new integrated mindset**, Oxford, UK: Blackwekk Publishers. January, 2001.

HOSKISSON, R. E.; EDEN, L.; LAU, C. M.; WRIGHT, M. Strategy in Emerging Economies. **Academy of Management Journal**, v. 43, n. 3, 2000, p. 249-267.

HOSKISSON, R. E.; HITT, M. A.; WAN, W. P.; YIU, D. Theory and research in strategic management: swings as a pendulum. **Journal of Management**, v.25, nº 3, 1999, p. 417 – 456.

HOYLE, R. H. Introduction and Overview. In: HOYLE, R. H. (org.). **Handbook of Structural Equation Modeling**. New York: The Guilford Press, 2012, p. 3-16.

IMD/WCC – World Competitiveness Center. Disponível em: <http://www.imd.org/wcc/>. Acesso em: 09.jun.2013.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Disponível em:
<http://www.ipea.gov.br/portal/>. Acesso em: 09.jun.2013.

JAMES, L.R.; BRETT, J.M. Mediators, moderators, and tests for mediation. **Journal of Applied Psychology**, v. 69, n.2, 1984, p.307-321.

JANSSON, H. **International Business Strategy in Emerging Country Markets: the institutional network approach**. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2010.

JEPPERSON, R. L. Institutions, Institutional Effects, and Institutionalism. In Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio (Ed.). **The new institutionalism in organizational analysis**. Chicago, The University of Chicago Press, 1991.

JOHANSON, J.; VAHLNE, Jan-Erik. The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign markets commitments. **Journal of International Business Studies**. spring 1977. p. 23-32.

JOHANSON, J.; VAHLNE, Jan-Erik. The Mechanism of the Internationalisation. **International Marketing Review**, 1990, p. 11-24.

JOHANSON, J.; VAHLNE, Jan-Erik. Commitment and opportunity development in the internationalization process: a note on the Uppsala Internationalization Process Model. **Management International Review**, v. 46, n. 2, 2006. p. 165-178.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership. **Journal of International Business Studies**, n. 40, 2009, p. 1411-1431.

JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. The internationalization of the firm - Four Swedish cases. **The Journal of Management Studies**, 1975, p. 305-322.

JUNQUEIRA, A. H. As câmaras setoriais do agronegócio brasileiro. **Revista da ESPM**, julho 2010, p. 112-117.

KAMATH, S., ROSSON, P. J., PATTON, D., & BROOKS, M. Research on Success in Exporting: Past, present and future. In: ROSSON, P. J.; REID, S. D. (orgs.) **Managing Export Entry and Expansion**, New York: Praeger, 1987.

KATSIKEAS, C. S. Ongoing export motivation: differences between regular and sporadic exporters. **International Marketing Review**, v. 13, n. 2, 1996, p. 4.

KATSIKEAS, C.; LEONIDOU, L. MORGAN, N. Firm-level Export Performance Assessment: review, evaluation and development. **Academy of Marketing Science**, v. 28, n. 4, 2000, p. 493-511.

KEIM, G.; BAYSINGER, B. The efficacy of business political activity: competitive considerations in a principal-agent context. **Journal of Management**, v. 14, n. 2, 1988, p. 163-180.

KHANA, T.; PALEPU, K. Why focused strategies may be wrong for emerging markets. **Harvard Business Review**, v. 75, 1997, p. 3-10.

KIM, H.; KIM, H.; HOSKISSON, R. E. Does market-oriented institutional change in an emerging economy make business-group-affiliated multinationals perform better? An institution-based view. **Journal of International Business Studies**, v. 41, 2010, p. 1141-1160.

KLINE, R. B. **Principles and Practice of Structural Equation Modeling**. Third edition. The Guilford Press: New York, 2011.

KNIGHT, G. A. Entrepreneurship and strategy in the international SME. **Journal of International Management**, v. 7, 2001, p. 155-171.

KOTABE, M., HELSEN, K. **Administração de Marketing Global**. São Paulo: Atlas, 2000.

KOVACS, E. P.; MORAES, W. F. A.; OLIVEIRA, B. R. Redefinindo conceitos: um ensaio teórico sobre os conceitos-chave das teorias de internacionalização. **REGE. Revista de Gestão USP**, v. 14, 2007, p. 17-29.

KOVACS, E. P. **O processo de internacionalização de empresas do Nordeste: proposição de um *framework***. 2009. 394f. Tese (Doutorado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2009.

KSHETRI, N. Institutional Changes Affecting Entrepreneurship in India. **Journal of Developmental Entrepreneurship**, v. 12, n. 4, 2007, p. 415–432.

KUADA, J.; SORENSEN, O. J. **Internationalization of Companies from Developing Countries**. International Business Press, 2000.

KUMAR, V.; MUDAMBI, R.; GRAY, S. Internationalization, Innovation and Institutions: The 3 I's Underpinning the Competitiveness of Emerging Market Firms. **Journal of International Management**, n. 19, 2013, p. 203-206.

LAGES, L. F.; MONTGOMERY, D. B. Export performance as an antecedent of export commitment an marketing strategy adaptation. **European Journal of Marketing**. v. 38. n. 9/10. 2004. p. 1186-1214.

LAM, L. W; WHITE, L. P. An adaptative choice model of the internationalization process. **International Journal of Organizational Analysis**. v.7, n.2 (April), 1999, p.105-134.

LAWRENCE, P. R.; LORSCH, J. W. **As Empresas e o Ambiente**. Petrópolis: Vozes, 1973.

LATOUR, B. **Ciência em Ação: como seguir cientistas e engenheiros sociedade afora**. São Paulo: UNESP, 2000. p. 11 - 36.

LAYDER, D. **New Strategies in Social Research**. Polity, Cambridge, 1993.

LEI, P.W.; WU, Q. Estimation in Structural Equation Modeling: In: In: HOYLE, R. H. (org.). **Handbook of Structural Equation Modeling**. New York: The Guilford Press, 2012, chap. 10, p. 164-179.

LEITE, Y. V. P. **Empreendedorismo Internacional: proposição de um *framework* analítico**. 2013. 282f. Tese (Doutorado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2012.

LEONIDOU, L. C. Barriers to export management: an organizational and internationalization analysis. **Journal of International Management**, v. 6, 2000, p. 121-148.

LEONIDOU, L.C.; KATSIKEAS, C.S.; PIERCY, N.F. Identifying managerial influences on exporting: past research and future directions. **Journal of International Marketing**, v. 6, 1998, p. 74–102.

LEONIDOU, L.; KATSIKEAS C.; SAMIEE, S. Marketing strategy determinants of export performance: a meta-analysis. **Journal of Business Research**, v. 55, 2002. p. 51-67.

LEONIDOU, L. C.; KATSIKEAS, C. S.; COUDOUNARIS, D. N. Five decades of business research into exporting: A bibliographic analysis. **Journal of International Management**, v.16, 2010, p. 78–91.

LENZ, R. Determinants of Organizational Performance: an interdisciplinary review. **Strategic Management Journal**, v. 2, 1981, p. 131-134.

LEVIN, J. **Estatística aplicada a ciências humanas**. São Paulo: HARBRA, 1977

LEVITT, T. The Globalization of Markets. **Harvard Business Review**. May – June, 1983.

LEVY, J. D. **The state after statism: new state activities in the age of liberalization**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2006.

LIKERT, R. A Technique for the Measurement of Attitudes. *Archives of Psychology*, v. 140, 1932, p. 1-55.

LIN, W.; YUNSHI, L.; CHENG, K. Y. The internationalization and performance of a firm: Moderating effect of a firm's behavior. **Journal of International Management**, v. 17, 2011, p. 83-95.

LOCKETT, A.; THOMPSON, S. The resource-based view and economics. **Journal of Management**, v. 6, 2001, p. 723 – 754.

LOESCH, C.; HOELTGEBAUM, M. **Métodos Estatísticos Multivariados**. Saraiva: São Paulo, 2012.

LUCIAN, R. **Mensuração de Atitudes: a proposição de um protocolo para elaboração de escalas**. 2012. 158f. Tese (Doutorado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2012.

MACHADO-DA-SILVA, C. *et al.* Institucionalização da mudança as sociedade brasileira: o papel do formalismo. In: VIEIRA, Marcelo Milano Falcão; CARVALHO, Cristina Amélia (Org.). **Organizações, instituições e poder no Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, 2003.

MacKINNON, D.P.; LOCKWOOD, C.M.; HOFFMAN, J.M.WEST, S.G.; SHEETS, V. A comparison of methods to test mediation and other intervening variable effects. **Psychological Methods**, v.7, n.1, 2002, p.83-104.

MADSEN, T. Managerial judgment of export performance. **Journal of International Marketing**, v. 6, n.3, 1998, p. 82-93.

MALHOTRA, N. K., **Introdução à Pesquisa de Marketing**. São Paulo: Prentice Hall do Brasil, 2005.

MALIK, O. R. Adapting to market liberalization: The role of dynamic capabilities, initial resource conditions, and strategic path choices in determining evolutionary fitness of Less Developed Country (LDC) firms. **Journal of International Management**, v. 14, 2008, p. 217 - 231.

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Disponível em: www.agricultura.gov.br. Acesso: 04.out.2012.

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Disponível em: www.agricultura.gov.br. Acesso: 17.abr.2013.

MAPA - Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Disponível em: www.agricultura.gov.br. Acesso: 19.mai.2016.

MANN, P.H. **Método de Investigação Sociológica**. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.

MATOS; K. S. L.; VIEIRA, S. L. **Pesquisa educacional: o prazer de conhecer**. Fortaleza:

UECE, 2001. MCDOUGALL, P. P. International versus domestic entrepreneurship: new venture strategic behavior and industry structure. *Journal of Business Venturing*, v. 4, n. 6, 1989, p. 387-400.

McDOUGALL, P.; SHANE, S.; OVIATT, B. Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research. **Journal of Business Venturing**, v. 9, n.6, 1994, p. 469-87.

MCGUINNESS, N. W.; LITTLE, B. The influence of product characteristics on the export performance of new industrial products. **Journal of Marketing**, v. 45 (spring), 1981, p. 110-122.

MDIC/SECEX - **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior**. Disponível em <www.mdic.gov.br>. Acesso em 11 out. 2012.

MDIC/SECEX – **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior**. Disponível em: www.desenvolvimento.gov.br. Acesso em: 17.abr.2013.

MDIC/SECEX – **Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior**. Disponível em: www.desenvolvimento.gov.br. Acesso em: 19.mai.2016.

MELIN, L. Internationalization as a strategy process. **Strategic Management Journal**. v. 13. 1992. p. 99-118.

MENEGHETTI, F. K. O que é um ensaio teórico. RAC. Revista de Administração Contemporânea, v. 15. n. 2, mar-abr 2011, p. 320-332.

MERRIAM, S. B. **Qualitative research and case study applications in education**. San Francisco: Jossey-Bass, 1998.

- MEYER, J. W., ROWAN, B. Institutionalized organizations: formal structures as myth and ceremony. In: MEYER, J. W., SCOTT, W. R. **Organizational environments: ritual and rationality**. Updated Edition. London: Sage, 1992.
- MILES, M.; HUBERMAN, A. **Qualitative data analysis: an expanded source book**. 2. ed. Thousand Oaks: Sage, 1994.
- MILES, R. E.; SNOW, C. C.; MEYER, A. D.; COLEMAN JR., Henry J. Organizational Strategy, Structure and Process. **Academy of Management Review**, v. 3, n. 3, Jul. 1978.
- MINAYO, M. C. S. **O desafio do conhecimento**. São Paulo: Hucitec, 1993.
- MINTZBERG, H. Strategy-making in Three Modes. **California Management Review**, v. 16, n. 2, 1973, p. 44-53.
- MINTZBERG, H. Patterns in Strategy Formation. **Management Science**, v.24, n.9, 1978, p. 934-948.
- MINTZBERG, H. A Criação Artesanal Da Estratégia. In: MONTGOMERY, C.; PORTER, M. **Estratégia: a Busca da Vantagem Competitiva**. 2 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998, p.419-437.
- MINTZBERG, H.; MCHUGH, A. Strategy formation in an adhocracy. **Administrative Science Quarterly**. v. 30. jun 1985. p. 160-197.
- MINTZBERG, H.; WATERS, James A. Of Strategies, Deliberate and Emergent. **Strategic Management Journal**, v. 6, n.3, 1985, p. 257-272.
- MINTZBERG, H.; AHLSTRAND, Bruce. e LAMPEL, Joseph, **Safári de estratégia: um roteiro pela selva do planejamento estratégico**. Porto Alegre: Bookman, 2000.
- MORAES, W. F. A. Administração Estratégica e Performance de Grandes Empresas Brasileiras. In: DUMKE, D.; RAMOS, F. (orgs.) **Gestão Industrial**. Recife: UFPE, 2000.
- MORAES, W. F. A. de. Administração estratégica de empresas no Brasil. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 26, n.4, out.-dez. 1991, p.58-72.
- MORGAN, G. **Imagens da Organização**. São Paulo: Atlas, 1996.
- MORGAN, G; SMIRCICH, L. The case for qualitative research. *Academy of Management Review*, v. 5, n. 4, 1980, p. 491-500.
- MORRIS, D. Free trade: the great destroyer. In: MANDER, Jerry; GOLDSMITH, Edward (orgs.). **The Case Against the Global Economy**. San Francisco: Sierra Club Books, 1996, p. 218-228.
- MOTTA, F. C. P.; VASCONCELOS, I. F. G. **Teoria Geral da Administração**. São Paulo: Thomson, 2002.
- MRE. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Programas de Promoção Comercial. **Exportação Passo a Passo**. Brasília: MRE, 2004.

MYERS, D. J. Institutional Performance, Political Culture and Political Change. **Studies in Comparative International Development**, Spring, v. 30, n. 1, 1995, p. 84-91.

MYERS, M. D. Qualitative Research in Information Systems. **MIS Quarterly**, v. 21, n. 2, Jun 1997, p. 241-242.

NARAYANAN, V. K.; FAHEY, L. Análise macroambiental: compreendendo o ambiente fora do setor. In: FAHEY, L.; RANDALL, R. M. **MBA**. São Paulo: Campus, 1999, p. 214 – 243.

NEELY, A., GREGORY M., PLATTES K. Performance measurement systems design: a literature review and research agenda. **International Journal of Operations & Production Management**, v.15, n.4, 1995, p.80-116.

NELSON, R. R., WINTER, S. G. Evolutionary Theorizing in Economics. **The Journal of Economic Perspectives**, v. 16, n. 2, 2002, p. 23-46.

NEWMAN, K. Organizational transformation during institutional upheaval. **Academy of Management Review**, v.25, n. 3, 2000, p. 602–619.

NONAKA, I.; TOYAMA, R; NAKATA, A. A firm as a knowledge-creating entity? A new perspective on the theory of the firm. **Industrial and Corporate Change**, v. 9, n. 1, 2000, p. 1-20.

NORTH, D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1990.

OECD - The Organisation for Economic Co-operation and Development. Disponível em: <http://http://www.oecd.org/statistics/>. Acesso em: 09.jun.2013.

OGASAVARA, M. H.; MASIERO, G. Reviewing Recent Developments on Research of Internationalization of Brazilian Firms. In: XXXIII EnANPAD. Anais. Rio de Janeiro: ANPAD, 2009.

OLIVER, C. Strategic Responses to Institucional Process. **Academy of Management Review**, v. 16, n. 1, 1991, p. 145-179.

OMC – Organização Mundial do Comércio. Disponível em: <http://www.wto.org/> Acesso: 14.abr.2013

PANGARKAR, N. Internationalization and performance of small- and medium-sized enterprises. **Journal of World Business**, v. 43, 2008, p. 475–485.

PENG, M. W. Institutional transitions and strategic choices. **Academy of Management Review**, v. 28, n. 2, 2003, p. 275–296.

PENG, M. W.; LEE, S.; WANG, D. Y. L. What determines the scope of the firm over time? a focus on institutional relatedness. **Academy of Management Review**, v. 30, n.3, 2005, p. 622-633.

PENG, M. W.; WANG, D. Y. L.; JIANG, Yi. An institution-based view of international business strategy: a focus on emerging economies. **Journal of International Business Studies**, v. 39, 2008, p. 920-936.

PENROSE, E. **Teoria del crecimiento de la empresa**. Madri: Aguilar, 1962.

PENTLAND, B. T.; FELDMAN, M. S. Organizational routines as a unit of analysis. **Industrial and Corporate Change**, v. 14, n. 5, 2005, p. 793-815.

PEREIRA, A. F. O. A. **Modelagem da Equação Estrutural: fatores determinantes que motivaram os microempresários a se instalarem no polo têxtil na microrregião Toritama no estado de Pernambuco**. 2014. 233f. Pesquisa de Pós-doutorado – Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas do Centro de Pesquisas Quantitativas em Ciências Sociais, Minas Gerais, 2014.

PERRATON, J. Changes in developed countries' economic systems since 1980s: implication for developing countries. **Economy and Society**, v. 38, n. 1, february 2009. p. 177-201.

PETERAF, M. A. The cornerstones of competitive advantage: a resource-based view. **Strategic Management Journal**. v.14. n. 3. 1993. p. 179-188.

PETTIGREW, A. M. Contextualist research: a natural way to link theory and practice. In: LAWLER, E. **Doing research that is useful in theory and practice**. Jossey-Bass, 1985.

PETTIGREW, A. M. Context and action in transformation of the firm. **Journal of Management Studies**. v. 24. n. 6. nov 1987. p. 649-670.

PETTIGREW, A. M. Context and Action in the Transformation of the Firm. A Reprise. **Journal of Management Studies**, 2012, p. 1-25.

PETTIGREW, A.; WOODMAN, R. W.; CAMERON, K. S. Studying organizational change and development: challenges for future research. **Academy of Management Journal**. v. 44. n. 4. 2001. p. 697-713.

PIERCY, N. Company Internationalisation: Active and Reactive Exporting. **European Journal of Marketing**, v. 15, n. 3, 1981, p. 26.

POOJA, S.; SAGAR, M.. High impact scales in marketing: A mathematical equation for evaluating the impact of popular scales. **Advances in Management**, v. 5, n. 4, 2012.

POPPER, K. *A lógica da pesquisa científica*. 12 ed. São Paulo: Cultrix, 2006, p. 46-50.

PORTER, M. E. **Estratégia competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

PORTER, M. E. **Vantagem Competitiva**. Rio de Janeiro: Campus, 1989a.

PORTER, M. E. **Vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1989b.

PORTER, M. E.. Toward a dynamic theory of strategy. **Strategic Management Journal**, v.12, p.95-117, Winter Issue, 1991.

PORTER, M. E.. **Competição. Estratégias Competitivas Essenciais. 6 ed.** Rio de Janeiro: Campus, 1999.

PRAHALAD, C. K.; HAMEL, G. The core competence of the corporation. **Harvard Business Review**. may/jun 1990. p. 79-91.

PRYOR, F. Market economic systems. **Journal of Comparative Economics**, v. 33, n. 1, 2005, p. 25-46.

QUINN, J. B. Strategic change: logical incrementalism. **Sloan Management Review**, 1978.

RICART, J. E.; ENRIGHT, M. J.; GHEMAWAT, P.; HART, S. L.; KHANNA, T. New frontiers in international strategy. **Journal of International Business Studies**, v. 35, n. 3, 2004, p. 175–200.

RICHARDSON, R. B. **Pesquisa Social**. São Paulo: Atlas, 1985.

RICUPERO, R., BARRETO, F. M. A importância do investimento direto estrangeiro do Brasil no exterior para o desenvolvimento socioeconômico do país. In: ALMEIDA, André (Org.). **Internacionalização de Empresas Brasileiras: Perspectivas e Riscos**. Editora Campus. Rio de Janeiro: 2007.

ROCHA, A.; CHRISTENSEN, C. H. Como as empresas brasileiras exportam: revisão dos estudos sobre exportação (1978-1990). In: ROCHA, Ângela da. **A internacionalização das empresas brasileiras: estudos de gestão internacional**. 1. ed. Rio de Janeiro: Mauad, 2002.

ROCHA, A.; BLUNDI, D. **Conceptualizing and Measuring Export Performance**. Anais do IV Workshop em Internacionalização de Empresas, COPPEAD/UFRJ, nov. 2003.

RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A.; TREBBI, F. Institutions Rule: the primacy of institutions over geography integration in economic development. **Journal of Economic Growth**, v. 9, n. 2, 2004, p. 131.

ROOT, F. R. **Entry strategies for international markets**. New York: Lexington, 1994.

ROSENBERG, M. **A lógica da análise do levantamento de dados**. São Paulo: Cultrix, 1976

ROSSITER, J. The C-OAR-SE procedure for scale development in marketing. **International Journal of Research in Marketing**, v. 19, 2002, p. 305-335.

ROVAI, R. L.; CAMPANARIO, M. A.; COSTA, T. R. **Revista Inteligência Competitiva**, v. 1, n. 2, 2011, p. 205-217.

ROZEBOOM, W.W. Mediation variables in scientific theory. **Psychological Review**, v. 63, n.4, 1956, p.249-264.

RUGMAN, A. M. Theoretical aspects of MNEs from emerging economies. In: RAMAMURTI, R; SINGH, J. (org.). **Emerging multinationals in emerging markets**. United Kingdom: Cambridge University Press, 2009.

RUMELT, R. **Strategy, Structure and Performance**. Boston: HBS Press, 1974.

RUMELT, R.; SCHENDEL, D.; TEECE, D. Fundamental issues in strategy. In: **Fundamental issues in strategy: a research agenda**. Boston: HBS Press, 1997.

SAMBHARYA, R.B. The combined effect of international diversification and product diversification strategies on the performance of U.S.-based multinational corporations. **Management International Review**, v. 35, 1995, p. 197–218.

SAMIEE, S.; WALTERS, P. Influence of Firm Size on Export Planning and Performance. **Journal of Business Research**, v. 20, 1990. p. 235-248.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico**. 3. ed. São Paulo: Nova Cultura, 1988.

SCHMIDT, S.; BOHNENBERGER, M. C. Perfil Empreendedor e Desempenho Organizacional. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 13, n. 3, 2009. p. 450-467.

SCHWEIZER, R. VAHLNE, J.; JOHANSON, J. Internationalization as an entrepreneurial process. **Journal of International Entrepreneurship**, v. 8. 2010, p. 343-370.

SCOTT, W. R. **Institutions and organizations**. Thousands Oaks, Sage Publications, 1995.

SELZNICK, P. Institutionalism “old” and “new”. **Administrative Science Quarterly**, v. 41, n. 2, jun. 1996, p. 270-277.

SENO-ALDAY, S. International business thought: A 50-year footprint. **Journal of International Management**, v. 16, 2010, p. 16–31.

SHARMA, V. M.; ERRAMILI, M. K. Resource-based explanation of entry mode choice. **Journal of Marketing Theory and Practice**. v. 12. n. 1. winter 2004. p. 1-18.

SHOHAM, A. Export performance: a conceptualization and empirical assessment. **Journal of International Marketing**, v. 6, n. 3, 1998, p. 59-81.

SHOHAM, A. Bounded Rationality, Planning, Standardization of International Strategy, and Export Performance: A Structural Model Examination. **Journal of International Marketing**, v. 7, n. 2, 1999, p. 24-50.

SILVA, J.F. ; CARNEIRO, J. M. T. ; ROCHA, A. ; HEMAIS, C. A. . Mensuração do Desempenho Organizacional: Questões Conceituais e Metodológicas. In: Margarida Gutierrez; Hélène Bertrand. (Org.). **Estudos em Negócios**. Rio de Janeiro: Mauad, 2005.

SLATER, S. F.; OLSON, E. M.; REDDY, V. K. Strategy-based performance measurement. **Business Horizons**, july-aug. 1997, p.37-44.

SOUSA, R; VOSS, C.A. Contingency research in operations management practices. **Journal of Operations Management**, v. 26, 2008, p. 697–713.

SRIVASTAVA, R.K.; FAHEY, L.; CHRISTENSEN, K. The resource-based view and marketing: The role os market-based assets in gaining competitive advantage. **Journal of Management**, v. 6, 2001, p. 777 – 802.

STAL, E.; CAMPANARIO, M. A. Empresas multinacionais de países emergentes: o crescimento das multilatinas, **Economia Global e Gestão**, v.15 n.1 Lisboa abr. 2010

STÖTTINGER, B.; SCHLEGELMILCH, B.B. Explaining export development through psychic distance: enlightening or elusive? **International Marketing Review**. v. 15. 1998.

SUSKIE, L. A. **Questionnaire survey research: what works**. 2. ed. Florida: The Association for Institutional Research, 1996.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. Política Industrial e Desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v. 26, n. 2, 2006, p. 163-185.

SUTTON, R. I; STAW, B. M. O que não é teoria. **Revista de Administração de Empresas (RAE)**, v.43., n.3, 2003, p.64-84.

TEECE, D. J. Explicating Dynamic Capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. **Strategic Management Journal**, v. 28, 2007, p. 1319-1350.

TEECE, D.; PISANO, G.; SHUEN, A. Dynamic capabilities and strategic management. **Strategic Management Journal**. v. 18. n. 7. 1997. p. 509-533.

THOMPSON, J. D. Dinâmica das organizações. São Paulo: McGraw-Hill, 1976.

TIHANYI, L.; DEVINNEY, T. M.; PEDERSEN, T. **Institutional Theory in International Business and Management** - Advances in International Management. v. 25, Emerald Group Publishing Limited, 2012. p. 33 – 42.

TOLBERT, P. S.; ZUCKER, L. G. A Institucionalização da Teoria Institucional. In: CLEGG, S., HARDY, C.; NORDY, W. **Handbook de Estudos Organizacionais**. vol. 1. São Paulo: Atlas, 2007, p. 194-217.

UNCTAD - United Nations Conference on Trade and Development. Handbook of Statistics. 2012. Disponível em: <http://unctad.org/en/Pages/Publications.aspx>.

VAN DE VEN, A. H. Suggestions for studying strategy process: a research note. **Strategic Management Journal**. v. 13. 1992. p. 169-188.

VAN DE VEN, A. H. Nothing is quite so practical as a Good theory. **Academy of Management Review**, v. 14, n. 4, 1989, p. 486-489.

VENKATRAMAN, N. The concept of fit in strategy research: toward verbal and statistical correspondence. **Academy of Management Review**, v. 14, n. 3, 1989, p. 423–444.

VENKATRAMAN, N.; WALKER, G. **Strategic Consistency and Business Performance: theory and analysis**. Working Paper. Massachusetts: MIT, 1989.

VERNON, R. International investment and international trade in the product cycle. **Quarterly Journal of Economics**. 1966. p. 191-207.

VERNON, R. The product cycle hypothesis in a new international environment. **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, v. 41, n. 4., 1979, p. 255-267.

VIEIRA, V. A. Moderação, mediação, moderadora-mediadora e efeitos indiretos em modelagem de equações estruturais: uma aplicação no modelo de desconfirmação de expectativas. **Revista de Administração**, v. 44, n. 1, 2009, p. 13-33.

WALTERS, P.; SAMIEE, S. A Model for Assessing Performance in Small U.S. Exporting Firms, **Entrepreneurship Theory and Practice**, v. 15, n. 2, winter 1990, p. 33-50.

WAN, W., HOSKISSON, R. Home country environments, corporate diversification strategies, and firm performance. **Academy of Management Journal**, v. 46, n. 1, 2003, p. 27-45.

WEF – World Economic Forum. Disponível em: <http://www.weforum.org/>. Acesso: 14.jun.2013.

WELCH, L. S., LUOSTARINEN, R. Internationalization: evolution of a concept. **Journal of General Management**. vol 14, n. 2, 1988.

WERNERFELT, B. A resource-based view of the firm. **Strategic Management Journal**. v. 5, 1984. p. 171-180.

WHETTEN, D. A. O que constitui uma contribuição teórica? **Revista de Administração de Empresas (RAE)**, v.43., n.3, 2003, p.69-73.

WILD, J.; WILD, K.; HAN, J. **International business**. New Jersey: Prentice-Hall, 2006.

WILLIAMSON, O. E. Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, v. 22, n. 2, 1979, p. 233-261.

WILLIAMSON, O. E. Opportunism and its Critics. **Managerial and Decision Economics**, V. 14, N. 2, 1993, p. 97.

WILLIAMSON, J. The strange history of the Washington consensus. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 27, 2004, p. 195-206.

WHITELOCK, J. Theories of internationalization and their impact on market entry. **International Marketing Review**. v. 19. n. 4/5. 2002. p. 342-347.

WRIGHT, P. M.; DUNFORD, B. B.; SNELL, S. A. Human resources and the resource based view of the firm. **Journal of Management**, v. 27, 2001, p. 701-721.

WRIGHT, M.; FILATOTCHEV, I.; HOSKISSON, R. E.; PENG, M. E. Strategy Research in Emerging Economies: Challenging the Conventional Wisdom. **Journal of Management Studies**, v. 42, n. 1, 2005.

YEOH, P. International learning: antecedents and performance implications among newly internationalizing companies in an exporting context. **International Marketing Review**, v. 21, n.475, 2004, p. 511-531.

YIP, G. S. **Total Global Strategy**: managing for worldwide competitive advantage. New Jersey: Prentice Hall, 1995.

XAVIER, W. G. **O efeito das mudanças institucionais em Business Groups no Brasil**. 186f. Tese (Doutorado em Administração). Programa de Pós-Graduação em Administração e Turismo, Universidade do Vale do Itajaí, Biguaçu-SC. 2011.

XIAO, S. S.; JEONG, I.; MOON, J. J.; CHUNG, C. C.; CHUNG, J. Internationalization and Performance of Firms in China: Moderating Effects of Governance Structure and the Degree of Centralized Control. **Journal of International Management**, n. 19, 2013, p. 118-137.

ZAHRA, S. A. A theory of international new ventures: a decade of research. **Journal of International Business Studies**, v. 36, 2005, p. 20–28.

ZAHRA, S. A.; GEORGE, G. International entrepreneurship: the current status of field and future research agenda. In: HITT, M. A.; IRELAND, R. D.; SEXTON, D. L.; AMP, S. M. (Eds.) *Strategic entrepreneurship, creating a new mindset*. Oxford, UK: Blackwell, 2002, p. 255-288.

ZOU, S.; FANG, E.; ZHAO, S. The effect of export marketing capabilities on export performance: an investigation of Chinese exporters. **Journal of International Marketing**, c. 11, n. 4, 2003. p.32-55.

ZOU, S.; TAYLOR, C. R.; OSLAND, G. E. The EXPERF Scale: a cross-national generalized export performance measure. **Journal of International Marketing**, v. 6, n. 3, 1998.

ZOU, S.; STAN, S. The Determinants of Export Performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. **International Marketing Review**, v. 15, n. 5, 1998.

Apêndice A

Eventos relativos ao ambiente institucional Brasileiro

Ano	Evento
1993	<p>Criação do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX) - registro, acompanhamento e controle das operações de comércio exterior.</p> <p>Regulamento Contra Práticas Desleais de Comércio. Aprovado no âmbito do Mercosul, de acordo com os princípios do GATT.</p>
1994	<p>Plano Real - estabilização da economia e introdução uma nova moeda, o Real.</p> <p>Criada Organização Mundial do Comércio (OMC)</p> <p>Sobrevalorização do Real - vinculado ao dólar, gera uma grande valorização da moeda nacional. Ajuda a derrubar a inflação e a aumentar o poder de compra dos importadores brasileiros.</p> <p>LEI Nº 8.924, DE 29 DE JULHO - Renova o prazo para a instalação de Zonas de Processamento de Exportações já existentes.</p>
1995	<p>Presidência Fernando Henrique Cardoso - assume com a promessa de fazer uma política de comércio exterior voltada para a inserção internacional do Brasil.</p> <p>Entrada em vigor da União Aduaneira do Mercosul e na OMC</p> <p>Câmbio flexível política de flexibilidade devido à repercussão da crise do México, desvalorizando o Real em cerca de 7% em relação ao dólar</p> <p>Acordo de Livre Comércio entre Mercosul e Chile</p> <p>Programa de Privatizações. Principal atrativo para a entrada de capital estrangeiro no país.</p> <p>LEI Nº 9.019 DE MARÇO - Direitos Previstos no Acordo Antidumping e no Acordo de Subsídios e Direitos Compensatórios</p> <p>DECRETO Nº 1.386, DE 06 DE FEVEREIRO - Criação da Câmara de Comércio Exterior.</p>
1996	LEI Nº 9.279, DE 14 DE MAIO DE 1996 – direitos/obrigações relativos à propriedade industrial.
1997	<p>Privatização da Companhia Vale do Rio Doce</p> <p>LEI Nº 9.449, DE 15 DE MARÇO - Reduz o imposto de importação (produtos especificados)</p> <p>LEI Nº 9.440, DE 14 DE MARÇO - Estabelece incentivos fiscais para o desenvolvimento regional</p>
1998	Acordo com FMI - obtenção de um pacote de ajuda financeira de 41,5 bilhões de dólares.
1999	<p>Implementação do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio – MDIC</p> <p>Livre flutuação do câmbio - Real sofre desvalorização em relação ao dólar, estimada em 40%.</p> <p>Crise do Plano Real - Renegociação com o FMI</p> <p>LEI Nº 9.841, DE 5 DE OUTUBRO - Institui o Estatuto da MPE (tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos Arts. 170 e 179 da Constituição Federal.</p> <p>LEI Nº 9.818 - Cria o Fundo de Garantia à Exportação.</p>
2000	Acordo-Quadro entre o Mercosul e a República da África do Sul - zona de livre comércio.
2001	<p>Implementação da zona euro</p> <p>Embargo à carne brasileira - alegação de que estaria contaminada pela doença da vaca louca</p> <p>Acordo com Fundo Monetário Internacional – válido até 12/2002, no valor de US\$ 15 bilhões.</p> <p>Lançamento do Portal do Exportador pelo MDIC</p> <p>Número de empresas exportadoras cresce 6,2% em relação a 2001</p> <p>DECRETO DE 21 DE AGOSTO - Cria, no âmbito da CAMEX o Grupo Interministerial de Propriedade Intelectual, disciplina sua composição e funcionamento</p> <p>LEI Nº 10.184 – utilização de recursos do Tesouro Nacional para financiamento vinculado à exportação de bens ou serviços nacionais.</p>
2002	Brasil e México fecham acordo comercial para redução tarifária - comércio bilateral de 800 itens e liberação completamente o comércio no setor a partir de 2006.

	<p>Alta cotação do dólar - encerrou o ano de 2002 cotado a R\$ 3,545, acumulando uma valorização de 53,13% frente ao real.</p> <p>China e Brasil fazem acordo de cooperação tecnológica</p> <p>China reduz alíquota de importação para o Brasil - os produtos brasileiros ganham maior competitividade no mercado chinês e as exportações para a China se intensificam.</p>
2003	<p>Presidência Luís Inácio Lula da Silva - assume com credibilidade e a população tem grande expectativa de mudança.</p> <p>Renovação de acordo com FMI - crédito de US\$ 14 bilhões</p> <p>Renovação de compromisso do Mercosul</p> <p>Normas que regem o tratamento das operações de importação, exportação e drawback</p> <p>Surgimento do bloco comercial G20 - Brasil exerce forte liderança contra os subsídios adotados para a agricultura nos países emergentes</p> <p>PITCE - Política Industrial e de Comércio Exterior.</p>
2004	<p>XXVI Cúpula do Mercosul - o Brasil assume a liderança rotativa do bloco</p> <p>Acordo entre Mercosul e União Aduaneira da África Austral</p> <p>Acordo de Cooperação entre Brasil e Paraguai desenvolvimento da indústria sucroalcooleira e utilização de álcool combustível no Paraguai.</p> <p>Recorde na produção de automóveis - recorde histórico, consequência do sucesso das exportações.</p> <p>Recorde de exportações</p> <p>Implantado o Radar Comercial - sistema online de consulta e análise de dados de comércio exterior</p>
2005	<p>Queda do PIB - reflexo das altas taxas de juros reais atingidas no ano.</p> <p>Brasil exporta um quarto da produção - 24,8% da produção industrial foi destinada ao mercado externo</p> <p>Regulamentação da ABDI - Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial</p>
2006	<p>Real forte provoca queda de 5% nas exportações aos EUA</p> <p>Brasil e União Européia fecham acordo para carne de frango</p>
2007	<p>Real forte provoca queda de 5% nas exportações aos EUA</p> <p>Destaque para a exportação de frango – crescimento de 22,5%</p> <p>Destaque para a exportação de couro - crescimento de 24%</p>
2008	<p>Implantado novo módulo do Siscomex - gestão das operações de “drawback suspensão”.</p> <p>Drawback Verde-amarelo - suspensão de tributos nas aquisições no mercado interno de bens a serem utilizados na industrialização de produtos destinados à exportação</p> <p>Crise imobiliária nos EUA</p>
2009	<p>ALICE Web-Mercosul - disseminar as estatísticas de comércio exterior da Argentina, do Brasil, do Uruguai e do Paraguai.</p> <p>Ingresso da Venezuela no Mercosul</p> <p>I Reunião da Cúpula BRIC</p>
2010	<p>Edição da Medida Provisória nº 497 - isenção às aquisições no mercado interno, aos moldes do que fora feito no regime de suspensão, e desburocratizando o <i>drawback</i>.</p> <p>Implantação do Novoex - substitui e melhora o módulo atual do Siscomex Exportação.</p> <p>Acordo de Livre Comércio entre o Mercosul e Israel.</p> <p>Acordo de Livre Comércio entre o Mercosul e o Egito</p>
2011	<p>Mercosul aprova elevação tarifária temporária - importante enfrentar crise mundial</p> <p>Camex aprova redução tributária para incentivar competitividade de empresas brasileiras</p> <p>Exportações simplificadas poderão ser financiadas pelo Proex - estímulo às micro e pequenas empresas</p>

	Dilma anuncia prorrogação da Zona Franca de Manaus por mais 50 anos Secex simplifica processo de abertura de investigação antidumping I Reunião da Cúpula BRIC
2012	Secex simplifica exportações feitas por Sistema Geral de Preferências - simplificação beneficiará vendas para União Europeia, Rússia, Japão, Suíça, Turquia e Noruega Plano Nacional da Cultura Exportadora é apresentado Secex simplifica procedimento para empresas que utilizam drawback integrado
2013	Plano Nacional da Cultura Exportadora define mapas estaduais estratégicos MDIC apresenta ferramentas de apoio à exportação para prefeitos

Eventos relativos ao ambiente institucional Brasileiro – 1993 – 2013.

Fonte: Elaborado a partir de informações disponíveis em MDIC (2013)

Apêndice B

Questionário de coleta de dados

	<p style="margin: 0;">UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO CURSO DE DOUTORADO EM ADMINISTRAÇÃO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO Responsáveis Renata Oliveira (081- 9611.6668) e Prof. Walter Moraes (081-2126.7165 e 9946.4061)</p>
---	---

- A) Razão Social da Empresa: _____
- B) Nome do entrevistado: _____
- C) Cargo do entrevistado: _____

MÓDULO I – Características das atividades de exportação

- 1) Em média, para QUANTOS PAÍSES sua empresa exporta?

(1) 5 ou menos	(2) Entre 6 e 10	(3) Entre 11 e 20	(4) Entre 21 e 30	(5) Mais de 30
----------------	------------------	-------------------	-------------------	----------------

- 2) Em média, QUANTAS VEZES por ano (a) senhor (a) ou outros profissionais visitam os países para os quais sua empresa exporta?

(1) Nunca	(2) Uma ou duas vezes	(3) Três ou quatro vezes	(4) Mais de quatro vezes
-----------	-----------------------	--------------------------	--------------------------

- 3) Como você classifica o TIPO de exportação do seu produto para os países destino? (Marque todas as opções que se aplicam)

(3.a)	exportação indireta	(através de <i>trading</i> ou de empresa comercial exportadora ou de agente de compra sediados no Brasil)	(1) Sim	(2) Não
(3.b)	consórcio de exportação	(através de ação cooperada entre um grupo de empresas)	(1) Sim	(2) Não
(3.c)	exportação direta via agentes	(através de agentes ou representantes da própria empresa sediados no exterior)	(1) Sim	(2) Não
(3.d)	exportação direta sem agentes	(para distribuidores ou para empresas de importação sediados no exterior; ou para subsidiárias de distribuição ou instalações da sua própria empresa no exterior; ou diretamente para clientes no exterior)	(1) Sim	(2) Não
(3.e)	outro tipo (indique qual)		(1) Sim	(2) Não

- 4) Em 2013, qual o PERCENTUAL MÉDIO das exportações de soja e derivados no valor total das exportações da sua empresa? (_____%) (pode ser estimado)

- 5) Qual percentual representa cada produto, listado a seguir, no valor (monetário) total exportado em soja e derivados da sua empresa? (Atenção: o total deve ser igual ou próximo de 100%)

(5.a) Soja (grão/triturado) (_____%)	(5.b) Óleo de soja (_____%)	(5.c) Torta de soja (_____%)
---------------------------------------	------------------------------	-------------------------------

- 6) Qual o PAÍS é seu PRINCIPAL MERCADO estrangeiro, em termos de valor? _____

6a) Do total exportado de soja e derivados, qual o percentual médio exportado para este país? (_____%)

- 7) Da lista abaixo, qual o principal influenciador da atividade de exportação de soja e derivados da empresa? (assinale com X)
(1) cliente (2) intermediários (3) concorrentes (4) fornecedores (5) órgãos de fomento (6) entidades de classe (7) preço e cenário econômico (8) logística e infra-estrutura

MÓDULO II – Características do ambiente de negócio e do setor

Considerando a escala abaixo, indique o grau de concordância de sua empresa com as seguintes afirmativas referentes ao ambiente atual de negócios.

1 – Discordo totalmente da afirmação	4 – Concordo parcialmente com a afirmação
2 – Discordo parcialmente da afirmação	5 – Concordo totalmente com a afirmação
3 – Nem concordo nem discordo da afirmação	99 – A questão não se aplica à minha empresa ou não tenho opinião

8) Qual o grau de concordância de sua empresa com as seguintes afirmativas do ambiente atual de negócio no Brasil e do seu principal mercado de exportação? **CONSIDERE O ANO DE 2013 PARA RESPONDER AS QUESTÕES.**

OBSERVAÇÃO: a referência deve ser sempre a exportação da empresa. O “no Brasil” e o “no principal mercado” substituem o “(*)” no momento de realizar a pergunta.

AMBIENTE INSTITUCIONAL	NO BRASIL	NO PRINCIPAL MERCADO
A taxa de inflação atual (*) favorece as minhas exportações	8.a.BR (___)	8.a.MP (___)
A taxa de juros praticada (*) favorece as minhas exportações	8.b.BR (___)	8.b.MP (___)
A taxa de câmbio praticada atual (*) favorece as minhas exportações	8.c.BR (___)	8.c.MP (___)
A eficiência do sistema bancário (*) favorece as minhas exportações	8.d.BR (___)	8.d.MP (___)
A prática política (*) favorece as minhas exportações	8.e.BR (___)	8.e.MP (___)
Os procedimentos burocráticos (*) favorecem as minhas exportações	8.f.BR (___)	8.f.MP (___)
O sistema judiciário de combate à corrupção (*) favorece as minhas exportações	8.g.BR (___)	8.g.MP (___)
A legislação aduaneira (*) favorece as minhas exportações	8.h.BR (___)	8.h.MP (___)
Os procedimentos alfandegários (*) favorecem as minhas exportações	8.i.BR (___)	8.i.MP (___)
O sistema tributário e tarifário (*) favorece as minhas exportações	8.j.BR (___)	8.j.MP (___)
O sistema de regulação sanitária (*) favorece as minhas exportações	8.k.BR (___)	8.k.MP (___)
As relações de trabalho (salários praticados e leis específicas) (*) favorecem as minhas exportações	8.l.BR (___)	8.l.MP (___)
A infra-estrutura portuária (custo, tempo, qualidade, flexibilidade etc.) (*) favorece as minhas exportações	8.m.BR (___)	8.m.MP (___)

9) Qual o seu grau de concordância com seguintes afirmativas acerca do ambiente atual do setor de soja e derivados no Brasil? (Considere a mesma escala acima)

9.a	O relacionamento com os órgãos governamentais é decisivo para a definição da estratégia internacional	1	2	3	4	5	99
9.b	As ações da câmara setorial federal da soja favorecem as exportações	1	2	3	4	5	99
9.c	As linhas de crédito disponíveis específicas para a soja favorecem para as exportações	1	2	3	4	5	99
9.d	Os subsídios governamentais disponibilizados (em geral) são favoráveis às exportações	1	2	3	4	5	99
9.e	As condições climáticas (chuva, sol) favorecem as exportações	1	2	3	4	5	99
9.f	As condições do ambiente natural (solo, água) favorecem as exportações	1	2	3	4	5	99
9.g	O investimento do Brasil em tecnologia agrícola favorece as exportações	1	2	3	4	5	99

MÓDULO III – Características dos determinantes da internacionalização

Considerando a referida escala, indique o grau de concordância de sua empresa com as seguintes afirmativas referentes aos determinantes da internacionalização de sua empresa.

10) Qual o seu grau de concordância com seguintes afirmativas referentes à localização?

	LOCALIZAÇÃO	1	2	3	4	5	0
10.a	Percebo que as empresas no setor na região imitam umas as outras	1	2	3	4	5	0
10.b	A infra-estrutura (rodovias e ferrovias) da minha região favorecem as exportações	1	2	3	4	5	0
10.c	Os custos dos insumos são considerados vantagens competitivas da região.	1	2	3	4	5	0
10.d	A qualidade dos insumos é considerada vantagem da região.	1	2	3	4	5	0
10.e	Os custos com transporte são considerados vantagens da região.	1	2	3	4	5	0

10.f	A mão-de-obra qualificada é disponível na região.	1	2	3	4	5	0
10.g	A tecnologia de produção agrícola e industrial utilizada na empresa está disponível aos concorrentes locais.	1	2	3	4	5	0
10.h	A empresa está próxima da maioria de seus compradores internacionais.	1	2	3	4	5	0
10.i	As empresas concorrentes no setor localizadas na região competem intensamente entre si.	1	2	3	4	5	0
10.j	A exportação da empresa tem sido favorecida pela existência de órgãos de apoio na região (ex. EMBRAPA, SENAI/SEBRAE, Laboratórios e Universidades etc.).	1	2	3	4	5	0

11) Qual o seu grau de concordância com seguintes afirmativas referentes à aprendizagem?

APRENDIZAGEM							
11.a	As ações da empresa não são planejadas e ela aprende por meio de tentativas e erros	1	2	3	4	5	0
11.b	A empresa aprende as características do negócio de maneira conjunta com as empresas do setor na região	1	2	3	4	5	0
11.c	A empresa busca aprender de maneira proativa (antecipa-se às situações e aos mercados)	1	2	3	4	5	0
11.d	A empresa aprende com a ação presente/passada e incorpora o aprendizado em suas estratégias futuras	1	2	3	4	5	0
11.e	A empresa é flexível e adapta-se com facilidade às mudanças no ambiente.	1	2	3	4	5	0
11.f	A empresa atua em novos mercados antes dos concorrentes	1	2	3	4	5	0
11.g	A empresa elabora o planejamento formal das exportações	1	2	3	4	5	0
11.h	A empresa dispõe de métodos formais de aprendizado e transferência de conhecimento entre os dirigentes e funcionários.	1	2	3	4	5	0

12) Qual o seu grau de concordância com seguintes afirmativas referentes aos recursos competitivos?

RECURSOS TANGÍVEIS E INTANGÍVEIS							
12.a	A tecnologia de produção agrícola da empresa gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes	1	2	3	4	5	0
12.b	O processo industrial da empresa gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes	1	2	3	4	5	0
12.c	Os recursos tangíveis que a empresa utiliza (maquinário, <i>packing house</i> etc.) são de sua propriedade.	1	2	3	4	5	0
12.d	A situação financeira da empresa gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes.	1	2	3	4	5	0
12.e	O capital próprio é a principal fonte de financiamento da empresa.	1	2	3	4	5	0
12.f	A cultura organizacional gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes	1	2	3	4	5	0
12.g	O estilo da liderança gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes	1	2	3	4	5	0
12.h	A reputação gera vantagem competitiva em relação aos concorrentes	1	2	3	4	5	0
12.i	As redes de relacionamento da empresa geram vantagem competitiva em relação aos concorrentes	1	2	3	4	5	0
12.j	O conhecimento e a experiência dos dirigentes são fundamentais na atividade internacional	1	2	3	4	5	0
12.k	A inovação e a criatividade são fundamentais na atividade internacional.	1	2	3	4	5	0
12.l	A empresa é propensa a assumir riscos na atividade internacional.	1	2	3	4	5	0

13) Qual o seu grau de concordância com seguintes afirmativas referentes aos agentes externos?

AGENTES EXTERNOS							
13.a	A empresa procura (ao invés de ser procurada) pelos intermediários e/ou compradores.	1	2	3	4	5	0
13.b	Reconheço o alto padrão ético dos meus parceiros internacionais.	1	2	3	4	5	0
13.c	Meus parceiros nos mercados internacionais favorecem as exportações	1	2	3	4	5	0
13.d	Há transferência de conhecimento entre os agentes	1	2	3	4	5	0
13.e	As transações com os agentes externos internacionais ocorrem mediante contrato formal	1	2	3	4	5	0
13.f	Os intermediários e/ou compradores atuam de maneira oportunista com a empresa e buscam vantagens.	1	2	3	4	5	0
13.g	Os agentes externos (governo, entidades, parceiros, intermediários etc.) que mais influenciam a empresa estão localizados no Brasil.	1	2	3	4	5	0
13.h	Compreendemos a linguagem, o estilo de vida e de negociação dos parceiros nos principais mercados estrangeiros	1	2	3	4	5	0
13.i	Meus principais parceiros internacionais tendem a adotar minhas recomendações nas transações realizadas	1	2	3	4	5	0

MÓDULO IV – Características do desempenho exportador

Considerando a escala seguinte, de uma maneira geral, indique o grau de concordância de sua empresa com as seguintes afirmativas referentes ao desempenho exportador de sua empresa. CONSIDERE O ANO DE 2013 PARA RESPONDER AS QUESTÕES.

1 – Muito insatisfeito	4 – Satisfeito
2 – Insatisfeito	5 – Muito satisfeito
3 – Nem satisfeito nem insatisfeito	99 – A questão não se aplica à minha empresa ou não tenho opinião

14) Qual o seu grau de satisfação com os resultados da exportação da sua empresa?

DESEMPENHO EXPORTADOR							
14.a	Margem de lucro da exportação	1	2	3	4	5	0
14.b	Crescimento do volume de exportação	1	2	3	4	5	0
14.c	Receita total das suas exportações	1	2	3	4	5	0
14.d	Rentabilidade das exportações	1	2	3	4	5	0

15) Como pode ser comparada a quantidade exportada e a margem de lucro da pela sua empresa com a quantidade exportada e a margem de lucro dos seus concorrentes brasileiros?

(1) Muito menor	(2) Menor	(3) Similar	(4) Maior	(5) Muito maior
-----------------	-----------	-------------	-----------	-----------------

16) Caso a decisão lhe coubesse unicamente, você recomendaria à sua empresa que a exportação:

(1) Fosse interrompida	(2) Diminuisse ligeiramente	(3) Fosse mantida no nível atual	(4) Aumentasse ligeiramente	(5) Aumentasse consideravelmente
------------------------	-----------------------------	----------------------------------	-----------------------------	----------------------------------

MÓDULO V – Dados gerais do respondente e da empresa

(Estas informações serão utilizadas apenas para controle estatístico e para futuro envio dos resultados para a sua empresa). A confidencialidade das respostas é garantida.

17) Seu telefone principal: (_____) _____

18) Seu e-mail: _____

19) Há quanto tempo você trabalha com exportação? _____ anos

20) Há quantos anos sua empresa exporta? _____ anos

21) Aproximadamente, no momento quantos funcionários sua empresa tem no Brasil? _____

22) As receitas totais deste ano da sua empresa estão estimadas em:

(1) Menos de R\$ 2 milhões	(2) Entre R\$ 2 milhões e R\$ 10 milhões	(3) Entre R\$ 10 milhões e R\$ 50 milhões	(4) Entre R\$ 50 milhões e R\$ 200 milhões	(5) Entre R\$ 200 milhões e R\$ 1 bilhão	(5) Mais R\$ 1 bilhão
----------------------------	--	---	--	--	-----------------------

23) As vendas totais no exterior representam qual percentual aproximada das vendas totais da sua empresa? _____ %

24) De quem é o controle acionário de sua empresa?

(1) Totalmente brasileiro	(2) Majoritariamente brasileiro	(3) Meio a meio	(4) Majoritariamente estrangeiro	(5) Totalmente estrangeiro
---------------------------	---------------------------------	-----------------	----------------------------------	----------------------------

25) A sua empresa POSSUI escritórios no exterior? (se a resposta for “não”, ir para questão 26)

(1) Sim	(2) Não
---------	---------

25a) Se sim, QUANTOS escritórios?

(1) Um	(2) Dois	(3) Três	(4) Quatro	(5) Cinco	(6) mais de cinco
--------	----------	----------	------------	-----------	-------------------

25b) Em que PAÍSES sua empresa tem escritórios? (Por favor, os cinco principais em ordem de valor exportado do maior para o menor)

(25.ba)	(25.bb)	(25.bc)
(25.bd)	(25.be)	

25c) Aproximadamente, quantos funcionários sua empresa tem no exterior? _____

25d) A localização da (s) filial (is) no exterior favorece as transações comerciais?

(1) Não favorece	(2) Favorece pouco	(3) Favorece muito
------------------	--------------------	--------------------

25e) O corpo gerencial das unidades do exterior é formado:

(1) Apenas por estrangeiros	(2) Mais estrangeiros que brasileiros	(3) Meio a meio (aproximadamente)	(4) Mais brasileiros que estrangeiros	(5) Apenas por brasileiros
-----------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------	---------------------------------------	----------------------------

26) Você deseja o relatório executivo da pesquisa? (1) Sim (2) Não

Apêndice C

Sistemas SH

Sistema SH – Complexo Carnes

Código SH*	Descrição
02.01	Carnes de animais da espécie bovina, frescas ou refrigeradas
0201.10	Carcaças e meias-carcaças
0201.20	Outras peças não desossadas
0201.30	Desossadas
02.02	Carnes de animais da espécie bovina, congeladas
0202.10	Carcaças e meias-carcaças
0202.20	Outras peças não desossadas
0202.30	Desossadas
02.03	Carnes de animais suíno frescas, refrigeradas ou congeladas
0203.11	Frescas ou refrigeradas, Carcaças e meias-carcaças
0203.12	Frescas ou refrigeradas, Pernas, pás, respectivos pedaços, não desossados
0203.19	Frescas ou refrigeradas, outras
0203.21	Congeladas, Carcaças e meias-carcaças
0203.22	Congeladas, Pernas, pás e respectivos pedaços, não desossados
0203.29	Congeladas, outras
02.07	Carnes e miudezas, comestíveis, frescas, refrigeradas ou congeladas, das aves da posição 01.05
0207.11	De galos e galinhas, Não cortadas em pedaços, frescas ou refrigeradas
0207.12	De galos e galinhas Não cortadas em pedaços, congeladas
0207.13	De galos e galinhas Pedaços e miudezas, frescos ou refrigerados
0207.14	De galos e galinhas Pedaços e miudezas, congelados

Figura 19: População considerada do complexo carnes

(*) Nota: o capítulo 2 trata de: carnes e miudezas comestíveis. Não compreende, portanto, os produtos impróprios para alimentação humana, as tripas, bexigas e estômagos de animais (posição 05.04), o sangue animal (posições 05.11 e 30.02) e as gorduras animais (capítulo 15).

Sistema SH – Complexo Soja

Código SH*	Descrição
1201.00	Soja, mesmo triturada
15.07	Óleo de Soja e respectivas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados
1507.10	Óleo em bruto, mesmo degomado

Figura 20: População considerada do complexo soja

(*) Nota: o capítulo 12 trata de: sementes e frutos oleaginosos; grãos, sementes e frutos diversos; plantas industriais ou medicinais; palhas e forragens. O capítulo 15 trata de: gorduras e óleos animais ou vegetais; produto da sua dissociação; gorduras alimentares elaboradas; ceras de origem animal ou vegetal.

Apêndice D

Carta de apresentação da pesquisa



Universidade Federal de Pernambuco
Programa de Pós-Graduação em Administração
Av. dos Economistas, s/n - Cidade Universitária
Recife - PE CEP: 50.670-901
Fones: (81) 2126-8880 Fax: (81) 2126-8880
E-mail: propad@dca.ufpe.br Home page: www.dca.ufpe.br/propad

Recife, 07 de janeiro de 2014.

Prezado Senhor,
(carta personalizada com nome do profissional indicado, cargo e empresa)

O Programa de Pós-Graduação em Administração (PROPAD) da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) realiza, sob minha coordenação, uma pesquisa com o objetivo de avaliar os fatores que podem afetar o sucesso de exportadores brasileiros do agronegócio, sobretudo nas indústrias de soja, carnes e açúcar. Este trabalho é parte da Tese de Doutorado de Renata Oliveira e está sendo apoiado pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

Sua empresa foi selecionada a partir das bases de dados disponíveis na Confederação Nacional da Indústria (CNI) e no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Neste sentido, considerando a contribuição de sua empresa às exportações brasileiras, gostaríamos de contar com sua colaboração respondendo o questionário utilizado na coleta dos dados, preferencialmente por telefone, em horário de sua preferência agendado com a pesquisadora responsável, ou via e-mail. O preenchimento do questionário tomará cerca de 20 minutos.

Ressalto que todas as informações serão mantidas como estritamente confidenciais e os resultados serão apresentados de forma agregada, de maneira a impedir a identificação de respostas individuais. Às empresas que fizerem parte do estudo, enviaremos relatório executivo com os principais resultados encontrados.

Caso deseje, sinta-se à vontade para nos contatar através do telefone 81.2126.7165 ou dos e-mails walter.moraes@ufpe.br ou renata@dadm.ufpe.br.

Agradecemos desde já sua valiosa colaboração, que permitirá melhor entendimento dos fatores que afetam as exportações brasileiras, fornecendo subsídios podem beneficiar o meio empresarial em seus processos de tomada de decisão e ajuste da estratégia de acordo com situações específicas, auxiliar entidades do Governo na formação de políticas que fomentem o desempenho das empresas em indústrias específicas, além de inspirar outras empresas a se engajarem na atividade exportadora.

Cordialmente,

Walter Moraes, Ph.D
Professor titular do Departamento de Ciências Administrativas – DCA/UFPE
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração – PROPAD/UFPE

Apêndice E

Correlação bivariada dos indicadores de ambiente institucional

	Q8.a1	Q8.b1	Q8.c1	Q8.d1	Q8.e1	Q8.f1	Q8.g1	Q8.h1	Q8.i1	Q8.j1	Q8.k1	Q8.l1	Q9b	Q9c	Q9d	Q9g
Q8.a1	1	,410**	,359**	,037	,174*	,074	,317**	,202**	,204**	,150*	,186**	,123	,051	,052	,114	,111
Q8.b1	,410**	1	,316**	-,101	,125	-,017	,290**	,258**	,319**	,337**	,225**	,343**	,119	,264**	,286**	,282**
Q8.c1	,359**	,316**	1	-,089	,190**	-,073	,239**	,140	,106	,176*	,034	,130	,148*	,263**	,206**	,216**
Q8.d1	,037	-,101	-,089	1	,169*	,373**	-,062	,042	-,013	,094	-,011	-,296**	-,056	-,055	,025	-,043
Q8.e1	,174*	,125	,190**	,169*	1	,293**	,260**	,142*	,146*	,324**	,110	,139	,091	,258**	,226**	,232**
Q8.f1	,074	-,017	-,073	,373**	,293**	1	,158*	,346**	,318**	,296**	,235**	,060	-,017	,022	,034	,022
Q8.g1	,317**	,290**	,239**	-,062	,260**	,158*	1	,357**	,414**	,347**	,291**	,445**	,271**	,268**	,361**	,341**
Q8.h1	,202**	,258**	,140	,042	,142*	,346**	,357**	1	,762**	,400**	,580**	,307**	,219**	,342**	,344**	,239**
Q8.i1	,204**	,319**	,106	-,013	,146*	,318**	,414**	,762**	1	,412**	,553**	,421**	,207**	,282**	,302**	,289**
Q8.j1	,150*	,337**	,176*	,094	,324**	,296**	,347**	,400**	,412**	1	,419**	,186**	,222**	,424**	,334**	,326**
Q8.k1	,186**	,225**	,034	-,011	,110	,235**	,291**	,580**	,553**	,419**	1	,389**	,182*	,280**	,233**	,197**
Q8.l1	,123	,343**	,130	-,296**	,139	,060	,445**	,307**	,421**	,186**	,389**	1	,263**	,295**	,274**	,241**
Q9b	,051	,119	,148*	-,056	,091	-,017	,271**	,219**	,207**	,222**	,182*	,263**	1	,368**	,254**	,348**
Q9c	,052	,264**	,263**	-,055	,258**	,022	,268**	,342**	,282**	,424**	,280**	,295**	,368**	1	,672**	,454**
Q9d	,114	,286**	,206**	,025	,226**	,034	,361**	,344**	,302**	,334**	,233**	,274**	,254**	,672**	1	,463**
Q9g	,111	,282**	,216**	-,043	,232**	,022	,341**	,239**	,289**	,326**	,197**	,241**	,348**	,454**	,463**	1

** . A correlação é significativa no nível 0,01 (2 extremidades).

* . A correlação é significativa no nível 0,05 (2 extremidades).

Apêndice F

Legenda dos códigos utilizados no modelo de mensuração integrado

Código	Descrição	Código	Descrição
LAdu	Legislação Aduaneira	ELid	Estilo da Liderança
PAIf	Procedimentos Alfandegários	REpu	Reputação
TTar	Tributos e tarifas	RRel	Redes de Relacionamento
RSan	Regulação Sanitária	CExp	Conhecimento e Experiência
PBur	Procedimentos burocráticos	ICria	Inovação e Criatividade
CSet	Câmaras Setoriais	PRis	Propensão ao Risco
LCre	Linhas de crédito	TPro	Tecnologia de Produção Agrícola
SGer	Subsídios Gerais	PInd	Processo Industrial
TAgr	Tecnologia Agrícola	CPro	Capital próprio
TJur	Taxa de juros	PEti	Padrão Ético
TInf	Taxa de inflação	PFav	Parceiros Favoráveis
TCam	Taxa de Câmbio	TCon	Transferência de conhecimento
CIns	Custo dos insumos	AOpo	Ausência de Oportunismo
QIns	Qualidade dos insumos	BDPs	Baixa Distância Psíquica
O Apo	Presença de órgãos de apoio	Lucro	Margem de lucro
CFav	Clima favorável	Receita	Receita total
ITec	Investimento em Tecnologia	Crescim	Crescimento do volume
SFin	Situação financeira	Rentabil	Rentabilidade
COrg	Cultura Organizacional		

Apêndice G

Modelo de mensuração integrado (apresentadas correlações dos construtos individuais - versão não testada)

