

**UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE**  
**CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**

**ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE AS CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS E  
TECNÓLOGICAS E DESEMPENHO INTERNACIONAL DE  
EMPRESAS INDUSTRIAIS BRASILEIRAS**

**Angelo Brero**

**São Paulo**  
**2007**

**Angelo Brero**

**ANÁLISE DA RELAÇÃO ENTRE AS CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS E  
TECNÓLOGICAS E DESEMPENHO INTERNACIONAL DE  
EMPRESAS INDUSTRIAIS BRASILEIRAS**

**Dissertação apresentada ao Programa de Pós  
Graduação em Administração de Empresa  
da Universidade Presbiteriana Mackenzie  
para a obtenção do título de Mestre em  
Administração de Empresas**

**Orientador: Profa. Dra. Eliane Pereira Zamith Brito**

**São Paulo  
2007**

**REITORIA DA UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE**  
**Professor Dr. Manassés Claudino Fonteles**

**DECANO DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO**  
**Professora Dra. Sandra Maria Dotto Stump**

**DIRETOR DO CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS**  
**Professor Dr. Reynaldo Cavalheiro Marcondes**

**COORDENADORA DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS**  
**Professora Dra. Eliane Pereira Zamith Brito**

## DEDICATÓRIA

DEDICO ESTE TRABALHO À DONA GLÓRIA  
E AO SR. MIYAGI: UMA LIÇÃO...

*“Life moves pretty fast. If you don’t stop and look  
around once in awhile you could miss it”*

Ferris Bueller

## AGRADECIMENTOS

À Eliane pela paciência e compreensão ao longo de toda a orientação.

Ao ex-chefe amigo Brito pela inspiração acadêmica

Às Professoras Dimária Silva e Meirelles e Eva Stal pelos comentários, sugestões e indagações durante o desenvolvimento deste trabalho

À Dixie Toga por ter permitido e contribuído para a realização deste projeto

Ao Fundo Mackenzie de Pesquisa (Mack Pesquisa) pelo suporte.

À Maria Tereza Silveira, sem sua ajuda o projeto não seria viável

À Associação Comercial de São Paulo, especialmente, ao Sr. Marcel Solimeo, Simone, Sidinéia e Alexandre. Igualmente, sem seu suporte este projeto não seria viável

Aos fiéis escudeiros Rodrigo e Marco, que além de diretamente contribuir para o projeto, mantiveram a “casa em pé: *“L’a maison n’est pas tombé”*

À Má, cama, mesa, banho e computador, suporte indispensável!!!!

Ao Rafael Goldszmidt, pela contribuição estatística

Ao Mário...

## RESUMO

Pesquisas relacionadas à exportação vêm sendo desenvolvidas há muito tempo. As motivações e as relações focadas pelos estudos desta área são muitas. Um dos principais temas discutidos é o motivo pelo qual as firmas exportam. Complementarmente estudos sugerem que podem existir algumas variáveis comuns às organizações exportadoras que podem fornecer um entendimento mais completo sobre o porquê das firmas exportarem. Entre os estudos examinados salienta-se o de Bilkey (1978) e Cavusgil e Nevin (1981), que apontam as características empreendedoras e tecnológicas da firma como motivação determinante da atividade de exportação. Além do entendimento do perfil do exportador é importante compreender se estas características das firmas podem levar a um desempenho de exportação superior. Esta foi a motivação deste estudo, que teve como objetivo geral analisar a relação entre as características empreendedoras e tecnológicas e o desempenho e a atuação internacional das firmas do setor industrial brasileiro. Avaliou-se também o impacto da atividade de exportação da firma no seu desempenho financeiro e a influência do tamanho da firma neste processo. Foram contatados para este estudo, 976 firmas do setor industrial brasileiro listado da publicação anual da Gazeta Mercantil - Balanço Anual. Destas, 208 aceitaram responder ao questionário da pesquisa, que continha questões relacionadas ao perfil empreendedor, aos investimentos em tecnologia e atividades de exportação. Foram associados aos dados coletados junto às empresas outros dados relativos ao tamanho da firma e ao seu desempenho financeiro, que estavam disponíveis no Balanço Anual citado. Dados de desempenho de três anos foram usados. Os resultados das análises estatísticas mostram que o desempenho de exportação varia significativamente por tipo de atividade industrial e é influenciado por variáveis que caracterizam a firma. Além disso, observou-se a influência do grau de exportação e o desempenho das firmas e que o desempenho de exportação está associado com a persistência da atividade exportadora.

### **Palavras-Chave:**

Internacionalização, características exportadoras, visão baseada em recursos da estratégia, indústria brasileira, modelos de internacionalização, desempenho financeiro

## **ABSTRACT**

For some time foreign marketing researches has been developed. There are several motivations and core relations mentioned in these researches, and is possible to identify as one of the most referred subjects the reasons that drive one firm toward exportation process. Furthermore, there are researches that suggest the existence of variables common to organizations that might provide general understanding about the exportation process reasons. Among the revised researches in this paper are Bilkey's (1978) and Cavusgil e Nevin's (1981) that identified exportation activity motivation from firms technological and entrepreneurship characteristics. Further to exportation profile comprehension it is important to understand whether the firms characteristics may provide a superior performance of the firm. This was the present study motivation, which established as general achievement the analysis of entrepreneurship and technology characteristics relationship of with international performance of Brazilian industrial firms. It was studied the influence of exportation activities of one firm in its financial performance as well as the size contribution in this process. In order to progress on this research development 976 Brazilian industrial firms from Gazeta Mercantil database were contacted. 208 firms replied to the present research submitted questionnaire, related to entrepreneurship profile, technology investments and exportation activities. The questionnaire data was complemented with size and financial performance information from Gazeta Mercantil database in a three years base. Statistics analysis demonstrated that exportation performance varies according to the industrial activity and it was influenced by firms characteristics. Furthermore, it showed influences of exportation degree to the performance of firms and that exportation performance is related to exportation activities persistence.

### **Key Words:**

Internationalization, export characteristics, RBV strategy, Brazilian industry, internationalization models, financial performance



## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO .....	13
2. REFERENCIAL TEÓRICO .....	16
2.1. INTERNACIONALIZAÇÃO .....	16
2.2. MODELOS DE COMPORTAMENTO EXPORTADOR .....	18
2.2.1. Bilkey .....	19
2.2.2. Cavusgil e Nevin .....	20
2.2.3. Christensen, Rocha e Gertner .....	22
2.2.4. Burton e Schlegelmilch .....	24
2.2.5. Aaby e Slater .....	25
2.2.6. Keng e Juan .....	26
2.2.7. Bijmolt e Zwart .....	27
2.2.8. Dhanaraj e Beamish .....	28
2.3. DESCRIÇÃO DO MODELO ESCOLHIDO PARA A PESQUISA .....	29
3. MÉTODOS DA PESQUISA .....	33
3.1. DEFINIÇÃO DE CONSTRUTOS DO MODELO .....	33
3.1.1. TAMANHO .....	33
3.1.2. TECNOLOGIA .....	36
3.1.3. EMPREENDEDORISMO .....	38
3.1.4. INTERNACIONALIZAÇÃO .....	41
3.1.5. DESEMPENHO .....	43
3.2. COLETA DE DADOS .....	45
3.2.1. COLETA DE INFORMAÇÕES DE BANCO DE DADOS .....	47
3.2.2. QUESTIONÁRIO .....	49
3.3. ANÁLISE DOS DADOS .....	51
4. RESULTADOS .....	54
4.1. ANÁLISE DOS RESULTADOS POR ATIVIDADE ECONÔMICA .....	64
4.2. RESULTADOS DAS REGRESSÕES MÚLTIPLAS .....	74
5. CONCLUSÕES .....	90
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	93
7. ANEXOS .....	97
ANEXO 1. Questionário .....	97

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Descrição das Variáveis .....	21
Quadro 2: Variáveis de Características da Firma .....	22
Quadro 3: Variáveis de Práticas de Exportação .....	23
Quadro 4: Variáveis de Percepção e Atitude .....	23
Quadro 5: Variáveis Independentes .....	24
Quadro 6: Variáveis de tamanho utilizadas pelos autores do referencial teórico .....	36
Quadro 7: Variáveis de tecnologia utilizadas pelos autores do referencial teórico .....	37
Quadro 8: Variáveis de empreendedorismo utilizadas pelos autores do referencial teórico .....	40
Quadro 9: Variáveis de internacionalização utilizadas pelos autores do referencial teórico .....	43
Quadro 10: Variáveis de desempenho utilizadas pelos autores do referencial teórico .....	44
Quadro 11: Variáveis da pesquisa e suas origens .....	46
Quadro 12: Indicadores de desempenho provenientes do banco de dados .....	48

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Evolução do Comércio Exterior Brasileiro - 1990 - 2006 .....	14
Tabela 2 - Variáveis contidas nos trabalhos apresentados na revisão literária classificadas de acordo com o modelo de Dhanaraj e Beamish (2003) .....	28
Tabela 3 - Comportamento exportador como função de 10 determinantes .....	34
Tabela 4 - Classificação das empresas do banco de dados por setor .....	48
Tabela 5 - Tipo societário das empresas amostradas .....	54
Tabela 6 - Origem do capital das empresas amostradas .....	54
Tabela 7 - Classificação das empresas do banco de dados e amostra da pesquisa por setor .....	55
Tabela 8 - Receita Anual (2003) de empresas amostradas .....	55
Tabela 9 - Investimento em P&D das empresas amostradas .....	56
Tabela 10 - Participação das vendas internacionais sobre as vendas totais das empresas amostradas ...	56
Tabela 11 - Crescimento da receita líquida operacional (2001-03) das empresas amostradas .....	57
Tabela 12 - Média de lucro operacional líquido antes das depreciações e amortizações (EBITDA) das empresas amostradas .....	57
Tabela 13 - Tabela comparativa - receita líquida operacional X vendas internacionais .....	58
Tabela 14 - Tabela comparativa - investimentos em P&D X vendas de produtos novos .....	59
Tabela 15 - Tabela comparativa - planejamento de mercado X receita operacional líquida .....	60
Tabela 16 - Tabela comparativa - expectativa dos gerentes do risco ao exportar X vendas internacionais .....	60
Tabela 17 - Tabela comparativa - vendas internacionais X tempo que exporta .....	61
Tabela 18 - Tabela comparativa - número de países que exporta X tempo que exporta .....	62
Tabela 19 - Tabela comparativa - expectativas dos gerentes do risco ao exportar X EBITDA .....	63
Tabela 20 - Tamanho (somado) .....	64
Tabela 21 - Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento .....	65
Tabela 22 - Investimento em máquinas .....	66
Tabela 23 - Investimento em novos produtos .....	66
Tabela 24 - Realiza planejamento de mercado .....	68
Tabela 25 - Explora sistematicamente oportunidades de mercado .....	68
Tabela 26 - Expectativas dos gerentes em relação ao crescimento do negócio ao exportar .....	69
Tabela 27 - Expectativas dos gerentes em relação à redução do risco do negócio ao exportar .....	69
Tabela 28 - Grau de internacionalização (vendas internacionais/vendas totais) .....	70
Tabela 29 - Número de países que manteve relações internacionais de exportação (2003) .....	71
Tabela 30 - Tempo em que mantinha relações internacionais de exportação (2003) .....	71
Tabela 31 - Crescimento do número de funcionários (2001 - 2003) .....	72
Tabela 32 - Crescimento real da receita líquida (2001 - 2003) .....	73
Tabela 33 - Crescimento do ativo total (2001 - 2003) .....	73
Tabela 34 - EBITDA .....	74
Resultados da regressão linear da Análise 1: variável dependente - % de exportação .....	75
Resultados da regressão linear da Análise 2: variável dependente: # de países que exporta .....	76
Resultados da regressão linear da Análise 3: variável dependente: tempo que realiza exportação .....	77
Resultados da regressão linear da Análise 4: variável dependente: crescimento do nº de funcionários ...	78
Resultados da regressão linear da Análise 5: variável dependente: evolução da receita líquida .....	79
Resultados da regressão linear da Análise 6: variável dependente: crescimento do ativo total .....	81
Resultados da regressão linear da Análise 7: variável dependente EBIT .....	83
Resultados da regressão linear da Análise 8: variável dependente EBITDA .....	85
Resultados da regressão linear da Análise 9: variável dependente retorno sobre patrimônio líquido .....	88

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Relação causal proposta entre determinantes internos do comportamento exportador .....	21
Figura 2: Modelo geral para análise de desempenho em exportação e variáveis .....	25
Figura 3: Modelo de sucesso de exportação com três fatores de política de exportação .....	27
Figura 4: Modelo de sucesso de exportação com um fator de política de exportação .....	27
Figura 5: Comportamento de exportação: um modelo causal .....	28
Figura 6: Comportamento de exportação e desempenho: um modelo causal .....	30
Figura 7: Comportamento de exportação: um modelo causal. H1-H6 são referentes às hipóteses apresentadas no texto .....	32
Figura 8: Modelo de regressão das variáveis adotadas nesta pesquisa em relação à internacionalização .....	52
Figura 9: Modelo de regressão das variáveis adotadas nesta pesquisa em relação ao desenvolvimento .....	53

## 1. INTRODUÇÃO

De acordo com o último relatório estatístico publicado pela Organização Mundial do Comércio durante o ano de 2005 foram comercializados US\$ 10.431 bilhões em exportações. Os números representam um crescimento aproximado de 13% em relação ao ano anterior (2004) e de 103% se comparado ao volume comercializado no de 1995 (WTO, 2007) (Tabela 1). Para os mesmos períodos o PIB (produto interno bruto) mundial teve um crescimento real de 5% e 48%. No Brasil, o crescimento apresentado no mesmo período foi ainda superior, 22,6% em relação a 2004 para as exportações e 16,8% para as importações. Comparado a 1995, o crescimento foi de 154% para as exportações e 43% para as importações (WTO, 2007). Importante salientar que o crescimento das importações brasileiras foi consideravelmente menor que o crescimento mundial nos últimos 20 anos, conferindo melhoria de 314% no saldo da balança comercial do país nas últimas duas décadas. Como referência, o PIB brasileiro cresceu entre os anos de 2004 e 2005 em 2,3% e 23%, entre os anos de 1995 e 2005. Ou seja, em termos de crescimento da economia, o Brasil apresentou desempenho inferior ao crescimento mundial e, talvez isso justifique o bom desempenho das exportações e o não crescimento na mesma medida que a somatória mundial para as importações.

Os dados acima enfatizam o aumento da importância das transações de produtos e serviços internacionais na economia mundial, causando uma maior exposição de informações relacionadas, não mais somente restritas aos meios de comunicações especializados, mas como também à mídia comum (jornais locais, regionais, noticiários, entre outros).

Imerso nesse contexto somado a experiência profissional na área de gestão de negócio, surgiu a motivação para este estudo é o aprofundamento do entendimento sobre as relações do ambiente comercial internacional à realidade das empresas brasileiras. Mais especificamente, como as empresas já participantes desse processo crescente de transações nacionais (exportadoras) se diferenciavam das empresas ainda não participantes (não exportadoras).

Neste sentido, pesquisas relacionadas à exportação vêm sendo desenvolvidas há muito tempo. As motivações e as relações que são focadas pelos estudos são muitas. Considerando o interesse deste estudo, destaca-se que um dos principais temas discutidos é o motivo pelo qual as firmas exportam (DHANARAJ; BEAMISH, 2003). Adicionalmente, estudos sugerem que podem existir algumas variáveis específicas e mensuráveis comuns a diversas organizações que podem fornecer um

**Tabela 1 - Evolução do Comércio Exterior Brasileiro - 1990 - 2006**

Ano	PIB BRASIL		EXP. BRASIL (FOB)				EXP. MUNDIAL (FOB)		IMP. BRASIL (FOB)			SALDO COM.	IMP. BRASIL (CIF)		IMP. MUNDIAL (CIF)		COM. MUNDIAL	PIB MUNDO	
	US\$ bi (A)	Tx. real %	US\$ bi (B)	Var. %	Part. % B/A	Part. % B/C	US\$ bi (C)	Var. %	US\$ bi (D)	Var. %	Part. % D/A	US\$ bi FOB (B-D)	US\$ bi (E)	Var. %	US\$ bi (F)	Part. % E/F	Em vol. %	US\$ bi	Tx. real %
1990	469,3	-4,3	31,4	-8,6	6,6	0,92	3.395,2	13,8	20,6	13,1	4,4	10,7	22,5	13,1	3.491,5	0,64	...	22.489	2,6
1991	405,6	1,0	31,6	0,6	7,7	0,90	3.498,5	3,0	21,0	1,8	5,1	10,5	23,0	2,2	3.609,8	0,63	...	23.888	1,8
1992	387,2	-0,5	35,7	13,1	9,2	0,96	3.708,0	5,9	20,5	-2,3	5,3	15,2	23,100	0,4	3.847,5	0,60	...	24.041	2,0
1993	429,6	4,9	38,5	7,7	8,9	1,03	3.725,1	0,4	25,2	22,8	5,8	13,2	27,700	19,9	4.021,1	0,68	3,6	24.442	2,3
1994	543,1	5,8	43,5	12,9	8,0	1,03	4.204,0	12,8	33,1	30,9	6,1	10,4	36,0	29,9	4.430,0	0,81	10,1	26.261	3,7
1995	705,4	4,2	46,5	6,7	6,5	0,92	5.042,0	19,9	49,7	50,5	7,1	-3,2	53,800	49,4	5.267,3	1,02	9,2	29.120	3,7
1996	775,4	2,6	47,7	2,6	6,1	0,89	5.308,0	5,2	53,3	7,1	6,8	-5,5	56,800	5,5	5.534,1	1,02	7,2	29.870	4,1
1997	807,8	3,2	52,9	10,9	6,5	0,96	5.518,0	3,9	59,7	12,0	7,3	-6,7	63,2	11,4	5.592,6	1,13	10,5	29.736	4,2
1998	787,8	0,1	51,1	-3,4	6,4	0,94	5.386,0	-2,3	57,7	-3,3	7,3	-6,6	61,0	-3,6	5.524,3	1,10	4,5	29.508	2,8
1999	536,5	0,7	48,0	-6,1	8,9	0,85	5.583,0	3,6	49,2	-14,6	9,1	-1,2	51,8	-15,1	5.818,5	0,89	5,6	30.613	3,7
2000	602,2	4,3	55,1	14,7	9,1	0,87	6.295,0	12,7	55,7	13,2	9,2	-0,7	59,1	14,1	6.613,2	0,89	12,1	31.436	4,9
2001	509,7	1,3	58,2	5,6	11,4	0,96	6.031,0	-4,1	55,5	-0,3	10,9	2,6	58,7	-0,6	6.438,7	0,91	0,0	31.175	2,6
2002	459,3	1,9	60,3	3,6	13,1	0,95	6.306,0	4,5	47,2	-15,0	10,2	13,1	49,9	-14,9	6.684,3	0,74	3,4	32.357	3,1
2003	506,7	-0,2	73,1	21,1	14,4	0,99	7.365,0	16,7	48,2	2,2	9,5	24,7	51,0	2,2	7.806,9	0,65	5,3	36.790	4,1
2004	603,9	4,9	96,4	32,0	15,9	1,07	8.945,0	21,4	62,7	30,0	10,3	33,6	66,3	30,0	9.481,7	0,69	10,5	41.304	5,3
2005	796,2	2,3	118,3	22,6	14,8	1,16	10.186,0	13,8	73,5	17,2	9,2	44,7	77,7	17,2	10.797,1	0,72	7,4	44.507	4,9
2006	929,1		137,4	16,1	14,7	1,17	11.721,0	15,1	91,3	24,1	9,8	46,1	96,6	24,1	12.424,2	0,77	8,8	47.827	5,1

Fonte: Exportações brasileiras: SISCOMEX e SECEX; Importações brasileiras: SISCOMEX e MF/SRF.

Taxa real de variação do PIB: IBGE.

PIB em dólar: IBGE.

Exportação, Importação e PIB mundial: International Financial Statistics (FMI) e World Economic Outlook - September, 2002 (FMI).

entendimento mais completo sobre o porquê das firmas exportarem (CAVUSGIL; NAOR, 1987).

O modelo proposto por Dhanaraj e Beamish (2003) apresenta tamanho, tecnologia e empreendedorismo da firma como determinantes do grau de internacionalização da mesma e este último, como influenciando o desempenho da firma. Com base neste modelo definiu-se os objetivos deste estudo. Foi analisado se as firmas exportadoras apresentavam as características apontadas na literatura como relevantes para definir um perfil exportador de uma organização. Além disso, avaliou-se o impacto da atividade de exportação da firma no seu desempenho financeiro geral. Assim, foi verificado se as firmas que correntemente exportam apresentam desempenho superior às organizações que não exportam. No entanto, não foram discutidos os motivos que levaram as organizações à internacionalizar a comercialização de seus produtos. Como objetivos específicos desta pesquisa, estabeleceu-se: (1) medir as variáveis que representam os construtos escolhidos da literatura (tamanho, tecnologia, empreendedorismo, internacionalização e desempenho); (2) analisar as relações entre as variáveis de construtos que caracterizam a firma (tamanho, tecnologia e empreendedorismo) e as variáveis de internacionalização; (3) analisar as relações entre as variáveis de caracterização da firma e de internacionalização, e as variáveis de desempenho.

E, diferentemente de muitas das pesquisas anteriormente publicadas – que se limitaram, em sua grande maioria, a uma análise de resultado de perfis dicotômicos entre exportadores *versus* não exportadores (BURTON; SCHLEGELMILCH, 1987), a presente pesquisa analisou o impacto dessas variáveis nos diferentes níveis de volume de exportação. Assim foi possível uma avaliação mais crítica do modelo causal adotado observando organizações com diferentes níveis de participação das vendas para mercados externos no faturamento da empresa.

Uma discussão existe sobre a definição de internacionalização e, neste estudo, com base nos autores de referência, definiu-se o termo como atividade de exportação, sem se discutir as questões de investimentos produtivos e de distribuição em outros países. Desta forma, a denominação internacionalização aqui utilizada está limitada às atividades de transferência de bens e serviços através das fronteiras nacionais usando métodos diretos ou indiretos.

Este projeto possui mais quatro capítulos, sendo que o seguinte apresenta o referencial teórico usado como base para a pesquisa de campo. Posteriormente, encontra-se o capítulo que esclarece os métodos da pesquisa realizada. Finalmente, os dois últimos capítulos, em que serão apresentados os resultados e conclusões da pesquisa conduzida.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

Este capítulo apresenta os estudos que foram utilizados como base para o desenvolvimento da pesquisa de campo conduzida. Ele está dividido em três seções, sendo que a primeira apresenta uma introdução à internacionalização de firmas, bem como os conceitos que fundamentam este estudo. Na seqüência encontra-se uma visão histórica dos estudos que analisaram o comportamento exportador das firmas e modelos para melhor compreensão desse processo, apresentados em sub-seções por autor. Finalmente, na última seção é apresentado o modelo escolhido para o desenvolvimento da pesquisa, os construtos que formam o modelo e as hipóteses que foram testadas. Vale ressaltar que o termo firma está sendo aqui empregado para representar o conceito da unidade de negócio. Por vezes serão usados também os termos empresa e organizações, como equivalentes a firma.

### **2.1. INTERNACIONALIZAÇÃO**

Diversos estudos de negócios internacionais indicaram que internacionalização de firmas é um processo no qual as firmas gradualmente aumentam seus envolvimento internacionais (JOHANSON; VAHLNE, 1977). As teorias relacionadas ao processo de internacionalização a princípio podem ser divididas em dois grupos, (1) teorias econômicas e (2) teorias comportamentais.

No primeiro encontram-se as teorias de Internalização (BUCKLEY; CASSON, 1976), Custo de Transação (COASE, 1935; WILLIAMSON, 1971), Paradigma Eclético (DUNNING, 1980) e Organização Industrial (CAVES, 1971). Nas teorias comportamentais, Escola de Uppsala (JOHANSON; VAHLNE, 1977) e Teoria das Redes (JOHANSON; MATTSON, 1986), essa última uma evolução da Escola Uppsala.

Na teoria da Internalização, os empreendimentos internacionais estão fundamentados em dois axiomas: (1) firmas escolhem a localização com menor custo para cada atividade que realiza e, (2) firmas crescem através de internalização até o ponto em que os benefícios de mais internalizações são superadas pelos custos.

Dunning (1981) adiciona à teoria de Internalização um terceiro fator, a ne-



cessidade de “vantagens de propriedade”, originando o Paradigma Eclético. Esse último fator adiciona o fato das empresas poderem e deverem utilizar suas competências essenciais como diferencial de competição. No caso, para operações no exterior, as competências seriam desenvolvidas na matriz e transferidas para as filiais (em outros países).

Caves (1971) assume que operações no exterior são mais dispendiosas e trabalhosas do que as domésticas. Assim para que realmente haja uma vantagem as empresas que decidem se internacionalizar necessitam explorar as vantagens comparativas em cima de produtos e mercados – de acordo com a teoria da Organização Industrial.

Já o modelo de Uppsala (JOHANSON; VAHLNE, 1977) considera a internacionalização como um processo de aprendizado linear. Baseia-se no pressuposto que (1) conhecimento é fundamental para a internacionalização, (2) conhecimento adquirido a partir da experiência é o mais importante no processo e (3) a internacionalização se dá como um processo gradual.

O modelo de redes de relacionamento proposta por Johanson e Mattsson (1986) evolui na questão determinística do modelo de Uppsala e indicam que o gradualismo do processo de internacionalização sugerido por Johanson e Vahlne (1977) não é necessariamente uma regra. Além da matriz, as filiais de determinadas firmas participam no processo da decisão dos próximos passos do processo de internacionalização, seja por meio de redes internas ou externas. O primeiro caso, subsidiárias com outras subsidiárias e, o segundo caso, subsidiárias com fornecedores, governos locais etc.

Das teorias acima mencionadas, define-se o ato de exportar ou como um primeiro estágio de uma empresa no processo de internacionalização ou como a atividade mais simples da internacionalização de uma empresa. Seguindo essa linha, limitou-se o escopo desse estudo à exportação, como etapa do processo de internacionalização da firma, definido como a transferência de bens e serviços através das fronteiras nacionais usando métodos diretos ou indiretos (YOUNG; HAMILL; WHEELER; DAVIES, 1989). Portanto, para o desenvolvimento desse trabalho o termo “internacionalização” deve ser entendido como a etapa exportação do processo.

## 2.2. MODELOS DE COMPORTAMENTO EXPORTADOR

Após a revisão dos principais trabalhos a respeito de comportamento exportador, publicados durante os últimos trinta anos, foram selecionados oito que serviram de base para o estabelecimento do modelo utilizado no presente estudo.

O primeiro autor analisado foi Bilkey (1978), estudo compreensivo de mais de 43 trabalhos sobre o comportamento exportador das firmas. Nesse trabalho, Bilkey (1978) basicamente concluiu que é possível identificar o perfil exportador de uma firma a partir da análise de algumas características dessa mesma firma. Essas características foram classificadas como (A) vantagens de diferenciação da firma; (B) força das aspirações gerenciais para as diversas metas do negócio; (C) expectativas dos gerentes sobre os efeitos da exportação nos objetivos do negócio; e (D) comprometimento organizacional para exportar. Os trabalhos analisados subsequentemente tomaram como referência o trabalho de Bilkey (1978), às variáveis utilizadas em cada um deles convergiram de uma forma geral as variáveis compiladas mencionadas anteriormente.

Ademais, com exceção do estudo de Aaby e Slater (1989), que realizaram também um estudo compreensivo da literatura entre os anos de 1978 e 1988, todos os demais trabalhos apresentados aqui acrescentaram pelo menos um novo fator na análise indicando, portanto, uma melhor compreensão do tema.

Cavusgil e Nevil (1981) criaram um modelo causal para explicar a relação das variáveis do comportamento exportador analisadas no trabalho de Bilkey (1978).

Christensen, Rocha e Gertner (1987), por outro lado, acrescentaram à análise do perfil das empresas exportadoras variáveis relacionadas aos fatores externos a firma, mais especificamente a influência dos diversos incentivos às empresas promovidas pelo governo local, no caso brasileiro.

Burton e Schlegelmilch (1987) eliminaram o fator dicotômico da variável dependente dos trabalhos anteriormente publicados. Além de analisarem a influência das diversas características de empresas exportadoras e não exportadoras, adicionaram o grau de internacionaliza-

ção mensurado pelo percentual de exportação na análise dessas mesmas características.

Já Keng e Jiuan (1989) fizeram o levantamento dos motivos das empresas não exportadoras em não exportarem, bem como o motivo ou dificuldades das empresas exportadoras na ampliação de suas exportações.

Bijmolt e Zwart (1994) incluíram um processo de análise descritiva que gerou um agrupamento das empresas a partir de conjuntos de características, permitindo assim, que se realizasse uma análise mais precisa e conclusiva a respeito dessas empresas em relação ao caráter exportador.

Finalmente, Dhanaraj e Beamish (2003) inovaram na aplicação de metodologias estatísticas alternativas com o intuito de minimizarem os erros de mensuração e os indicadores múltiplos inerentes às análises de trabalhos relacionados ao comportamento exportador das firmas.

### **2.2.1. Bilkey**

Bilkey (1978) compilou quarenta e três estudos sobre comportamento exportador das firmas, que envolveram onze países. Ele tentou integrá-los de modo a ter um resultado com significado geral, que servisse de referência para estudos futuros na área. A compilação focou nos motivos denominados como “pré-exportação”, ou seja, os impulsionadores e obstáculos percebidos pelas firmas antes de iniciar as atividades no mercado externo.

Bilkey (1978) observou que a grande maioria dos estudos analisados em sua compilação apresentava um problema importante relacionado ao grande número de variáveis que influenciavam o comportamento das firmas para a exportação. Após considerar todas as possíveis soluções apresentadas por meio de diferentes modelos propostos pelos autores estudados em sua compilação, concluiu que a melhor alternativa para essa questão seria classificar as variáveis em dois grupos que denominou de variáveis base e intervenientes. Um exemplo desse modelo seria o proposto por Cavusgil e Nevin (1981) (item 2.2.2).

Por fim, o autor, baseado na análise dos quarenta e três estudos, avaliou o agrupamento

dos perfis das empresas estudadas entre exportadoras e não-exportadoras e concluiu que existem efetivamente características internas das firmas que são comuns somente às exportadoras e não comuns às não exportadoras. Assim haveria a possibilidade de formular perfis exportadores.

Complementarmente, também baseado na compilação de trabalhos estudados, concluiu que o processo de iniciação das exportações tem como base agentes de mudanças e, estes, por sua vez, podem ser divididos em externos ou internos. No primeiro grupo incluem-se câmaras de comércio, associações industriais, bancos, agências governamentais e outras organizações. Por outro lado, agente interno de mudança importante é citado como sendo membro da alta gerência das firmas, aquele que é o interessado e entusiasta em exportar.

### **2.2.2. Cavusgil e Nevin**

Cavusgil e Nevin (1981) a partir da revisão de estudos empíricos realizado por Bilkey (1978), avaliaram a significância das determinantes organizacionais potenciais de mercado de exportação. Nesse estudo sugeriu-se quatro grupos de fatores identificados como vantagens de diferenciação da firma: força das aspirações dos gerentes para variados objetivos do negócio; expectativas dos gerentes sobre os efeitos de exportar nos objetivos do negócio; e nível do comprometimento organizacional para gestão de mercado de exportação. Os autores propuseram um modelo conceitual de relações causais dos fatores apontados por Bilkey (1978) e sugeriram que estes aparentemente não operam no mesmo estágio do processo causal (ver Figura 1). O nível de comprometimento organizacional para gestão de mercado de exportação e as expectativas dos gerentes sobre os efeitos de exportar nos objetivos do negócio seriam uma consequência dos outros dois fatores, além de estarem correlacionados.

Os autores testaram o modelo sugerido por meio de uma pesquisa de campo. Dados de uma amostra de 816 firmas industriais norte americanas foram coletados. Eles propuseram 20 variáveis (Quadro 1) para operacionalizar os quatro construtos acima citados e concluíram que efetivamente estes explicam o comportamento das firmas em exportar. Entre as variáveis que melhor explicaram o comportamento exportador, tem-se: as expectativas dos gerentes em relação aos efeitos da exportação no crescimento da empresa, seguida do nível do comprometimen-

to de planejamento de mercado, política em relação às exportações, sistemática de exploração de possibilidades de exportação e intensidade tecnológica da indústria. Ou seja, a decisão de uma firma em exportar ou não estaria substancialmente ligada a diferenças internas da firma e características de seus gestores.



**Figura 1:** Relação causal proposta entre determinantes internos do comportamento exportador  
Fonte: Cavusgil e Nevin (1981)

#### Quadro 1: Descrição das Variáveis

<b>VANTAGENS DIFERENCIAIS</b>
Intensidade tecnológica da indústria da firma
Possui algum diferencial de preço, tecnologia, ou vantagens de produto único
Possui produto exclusivo
Proximidade de mercado
Volume de vendas
Número de empregados
<b>FORÇA DAS ASPIRAÇÕES GERENCIAIS PARA OS OBJETIVOS DO NEGÓCIO</b>
Aspirações de lucro
Aspirações de crescimento
Aspirações de segurança do investimento
<b>EXPECTATIVAS DOS GERENTES SOBRE OS EFEITOS DA EXPORTAÇÃO SOBRE OS OBJETIVOS DO NEGÓCIO</b>
Expectativas de lucro da firma
Expectativas de crescimento da firma
Expectativas de segurança sobre o investimento
Expectativas de desenvolvimento de mercados da firma
<b>NÍVEL DE COMPROMETIMENTO ÀS EXPORTAÇÕES DE MERCADO</b>
Planejamento de mercado
Exploração sistemática da possibilidade de exportar
Estrutura formal para avaliação de oportunidades de exportar
Políticas em relação às exportações

Fonte: Cavusgil e Nevin (1981)

### 2.2.3. Christtensen, Rocha e Gertner

O trabalho de Christtensen, Rocha e Gertner (1987) teve como principal foco a investigação de fatores que influenciam o sucesso em exportar das firmas brasileiras. Nesse trabalho foram analisadas 210 firmas exportadoras das quais somente 152 permaneceram exportadoras após um período de seis anos, ou seja, denominadas pelos autores como firmas exportadoras bem sucedidas. As demais deixaram de exportar. Após uma primeira análise, que usou análise discriminante linear, confirmou-se que a continuidade bem sucedida das atividades de exportação estava associada a um conjunto de características da firma. As variáveis usadas para caracterizar a firma foram divididas em três categorias: (1) produtos; (2) tamanho e crescimento; e (3) estrutura da firma. As variáveis de cada grupo estão representadas no Quadro 2.

#### Quadro 2: Variáveis de Características da Firma

<b>PRODUTOS</b>
Qualidade
Estrutura do Departamento de CQ
Treinamento dos Funcionários do CQ
Produtos Padronizados (%)
Bens Não-Duráveis
Bens Não-Industriais (versus de Consumo)
<b>TAMANHO E CRESCIMENTO</b>
Vendas Totais (em milhões de US\$)
Tendência de Vendas
<b>ESTRUTURA DA FIRMA</b>
Diversificação da Companhia
Delegação das Decisões de Mercado, Canal e Preço
Capacidade Ociosa (%)

Fonte: Christtensen, Rocha e Gertner (1987)

O segundo conjunto de variáveis analisado está relacionado às experiências e práticas do corpo gerencial responsável pelas exportações. Esse conjunto foi positivamente correlacionado ao sucesso, ou seja, à continuidade das exportações das firmas definidas no trabalho como “exportadores bem sucedidos”. No Quadro 3 estão relacionadas variáveis utilizadas na análise discriminante dos dois grupos exportadores.

Diferentemente dos dois primeiros conjuntos de variáveis, o terceiro e último conjunto, que incluiu as percepções e atitudes dos gerentes de primeira linha, não se apresentou uma forte correlação positiva com o sucesso dos exportadores. No entanto, foi possível identificar algumas variáveis correlacionadas à continuidade das atividades de exportação (ver variáveis do Quadro 4).

Resumidamente, pode-se afirmar que baseados nos três conjuntos de variáveis

**Quadro 3:** Variáveis de Práticas de Exportação

<b>VARIÁVEIS DE PRÁTICAS DE EXPORTAÇÃO</b>
Mercados em que as exportações se encerraram
Créditos de impostos domésticos
Exclusão de impostos
Tendências de vendas para exportação
<b>DECISÕES DE MIX DE MERCADO</b>
Precificação
Premios para riscos
Preço competitivo internacional
Fatores internos/externos
Seleção de Mercado
Para países desenvolvidos
Contatos existentes na companhia
Estudos de mercado detalhados
Informações gerais de mercado
Canais de Distribuição
Companhias de comércio exterior
Intermediários (atravessadores)
Vendas diretas
<b>ESFORÇO EM EXPORTAR</b>
Importância dos produtos
Empresa fazendo o primeiro contato

Fonte: Christtensen, Rocha e Gertner (1987)

**Quadro 4:** Variáveis de Percepção e Atitude

<b>OBSTÁCULOS PERCEBIDOS À EXPORTAÇÃO</b>
Incentivos financeiros inadequados
Competição internacional acirrada
Obstáculos internos à firma
Demanda do mercado doméstico de serviços
<b>IMPORTÂNCIA PERCEBIDA DO MIX DE MERCADO</b>
Canais de distribuição apropriados
Cronogramas ajustados às entregas
Preços apropriados
<b>ATITUDES EM RELAÇÃO A INCETIVOS DO GOVERNO</b>
Incentivos apresentados geralmente adequados
Incentivos necessários a produção
<b>INICIAÇÃO A EXPORTAÇÃO</b>
Desejos dos chefe executivos
Importação facilitada de itens controlados

Fonte: Christtensen, Rocha e Gertner (1987)

Christtensen, Rocha e Gertner (1987) concluíram que as exportadoras bem sucedidas poderiam ser caracterizadas como as que são firmas maiores, que apresentam departamentos para o controle de qualidade, mais diversificadas e tendo menor capacidade disponível do que os que deixaram de exportar, devido a relação positiva encontrada na pesquisa entre as variáveis mencionadas. Complementarmente, referente às práticas associadas à exportação, pode-se afirmar que os exportadores bem sucedidos que utilizaram preços internacionais de fatores internos (custos de matéria-prima, produção e despesas) na determinação dos preços de seus produtos e foram os mais independentes em relação aos incentivos governamentais. Os exportadores bem sucedidos também utilizaram estudos de marketing detalhados, como base para entrada em mercados. Eles exportaram para países desenvolvidos, iniciando por meio de contrato com um importador e se utilizaram também de empresas de comércio exterior, de intermediários e de vendas diretas mais do que os que deixaram de exportar.

### 2.2.4. Burton e Schlegelmilch

Burton e Schlegelmilch (1987), igualmente a Christensen, Rocha e Gertner (1987), realizaram um estudo comparativo do perfil das empresas exportadoras e das empresas não exportadoras do Reino Unido e Alemanha. Além desta comparação os autores analisaram, nas empresas efetivamente exportadoras, a influência de características classificadas pelos autores no grau de envolvimento de cada empresa nas atividades de exportação (ver Quadro 5). Como variável dependente foi adotada o grau de internacionalização das empresas, índice obtido pela divisão das exportações em relação às vendas domésticas. As variáveis independentes foram a priori divididas em duas categorias, as características organizacionais e as atitudes e percepções dos gerentes das firmas. As variáveis organizacionais foram classificadas em sub-categorias e finalmente

#### Quadro 5: Variáveis Independentes

CARACTERÍSTICAS ORGANIZACIONAL
Classificação da Firma e Políticas Internas
Indicadores de Políticas de Mercado
ATTITUDES E PERCEPÇÕES DOS GESTORES
Mensuração de Atitudes em Geral
Indicadores de Auto-Percepção dos Gerentes

Fonte: Christtensen, Rocha e Gertner (1987)

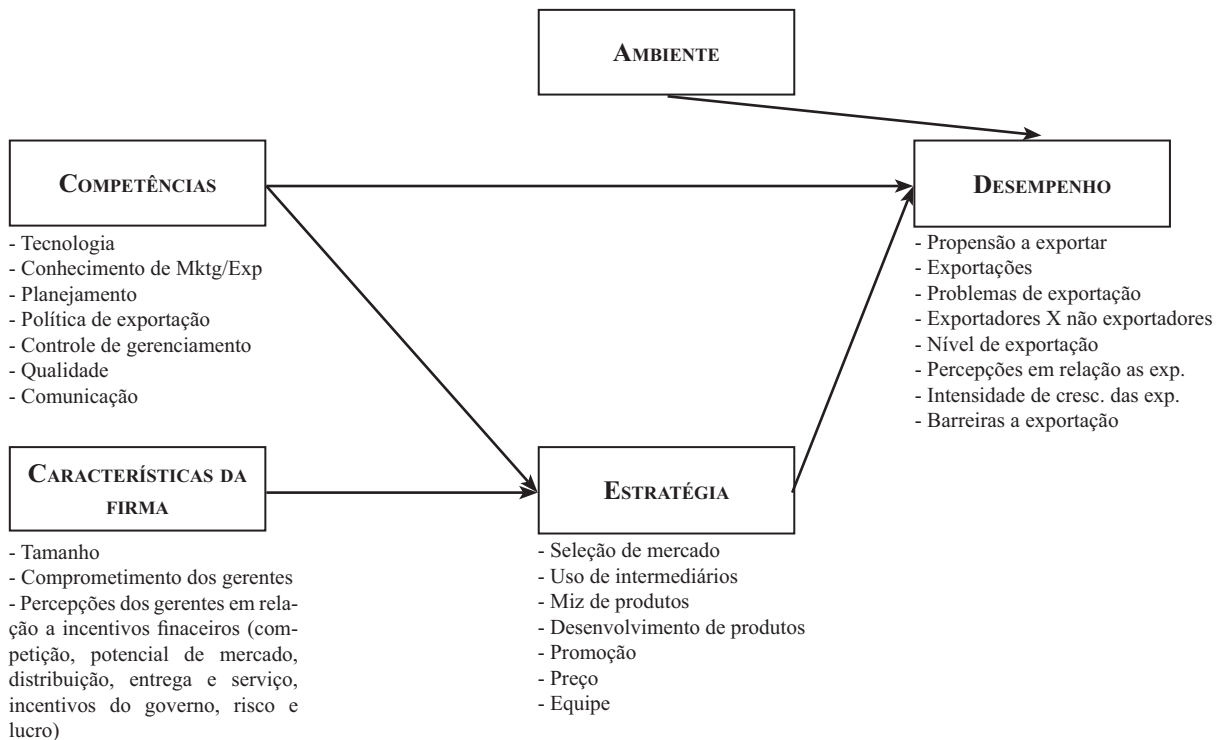
obtiveram as seguintes classificações para as variáveis independentes: (a) classificação da firma e políticas, (b) políticas de marketing; (c) atitudes gerenciais; (d) auto percepção da gerência. Os autores concluíram que o envolvimento das firmas em atividades de exportação pode ser previsto por um conjunto

de variáveis, que é fortemente evidenciado pela acurácia da classificação das funções discriminantes. Ademais, é possível tirar evidências dos perfis revelados que há seis influências chave no comprometimento às atividades de exportação: (A) *Manpower* - os gerentes seniores de empresas exportadoras têm maior grau de educação formal e treinamento; (B) *Strategies* - exportadores têm maior comprometimento com o desenvolvimento de novos produtos e, conseqüentemente, alocação de mais recursos em P&D; (C) *Marketing* - as empresas que exportam dão maior importância ao conhecimento de mercado; (D) *Planning and Control* – paradoxalmente as empresas não exportadoras consideram controle como uma das tarefas mais importantes dos gerentes, mas por um outro lado, os exportadores empregam controles mais bem elaborados assim como sistemas de relatórios; (E) *Internal Image* - exportadores procuram ter contatos mais próximos com outras organizações e firmas; (F) *External Image* - não exportadores revelam uma atitude mais pessimista em relação ao risco, custos e obstáculos associados à exportação.



### 2.2.5. Aaby e Slater

Aaby e Slater (1989) revisaram o trabalho de Bilkey (1978) além de outros 55 estudos realizados entre 1978 e 1988 para estabelecer as relações entre fatores gerencialmente controláveis e o desempenho exportador. Diferentemente dos estudos de Bilkey (1978) e Cavusgil e Nevin (1981) mencionados anteriormente, Aaby e Slater (1989) não se limitaram a analisar os fatores que, segundo a referência analisada, levam as firmas a exportar. Eles classificaram as variáveis gerencialmente controláveis citadas em três classes: (A) características da firma; (B) competências da firma; e (C) estratégia da firma. O modelo geral proposto a partir desta análise está representado na Figura 2. Os autores reconhecem a existência de fatores externos às firmas que influenciam o desempenho de suas operações de exportação. No entanto, considerando a pequena influência exercida pelas firmas em relação a esses fatores os autores focaram o estudo apenas naqueles que a firma pode influir. A avaliação do desempenho em exportação foi operacionalizada nos 55 estudos em basicamente duas fases. Numa primeira fase as firmas foram classificadas como exportadoras e não exportadoras. Na fase seguinte se usou algum indicador de desempenho em exportação. Os indicadores mais comumente utilizados foram a



**Figura 2:** Modelo geral para análise de desempenho em exportação e variáveis  
Fonte: Aaby e Slater (1988)

taxa de crescimento em exportações e percentagem de exportações em relação às vendas totais contabilizadas. O resultado sintético desta compilação pode ser observado na Figura 2, onde as variáveis usadas para mensurar cada um dos construtos estão relacionadas abaixo destes. As principais conclusões do estudo foram, igualmente ao estudo de Cavusgil e Nevin (1981), que em firmas em que os gerentes estejam firmemente comprometidos com a exportação o desempenho em exportar tende a ser melhor. O mesmo pode ser afirmado para com relação aos construtos: gerenciamento de sistemas e atividades de planejamento de exportação. Ademais as firmas que já realizam exportações, portanto, mais experientes, tendem a ter melhor desempenho em mercados externos do que aquelas que estão iniciando as suas atividades no exterior. Resumidamente, o fator competência se mostrou como o mais importante para o sucesso de uma firma na exploração do mercado externo via exportação.

#### **2.2.6. Keng e Jiuan**

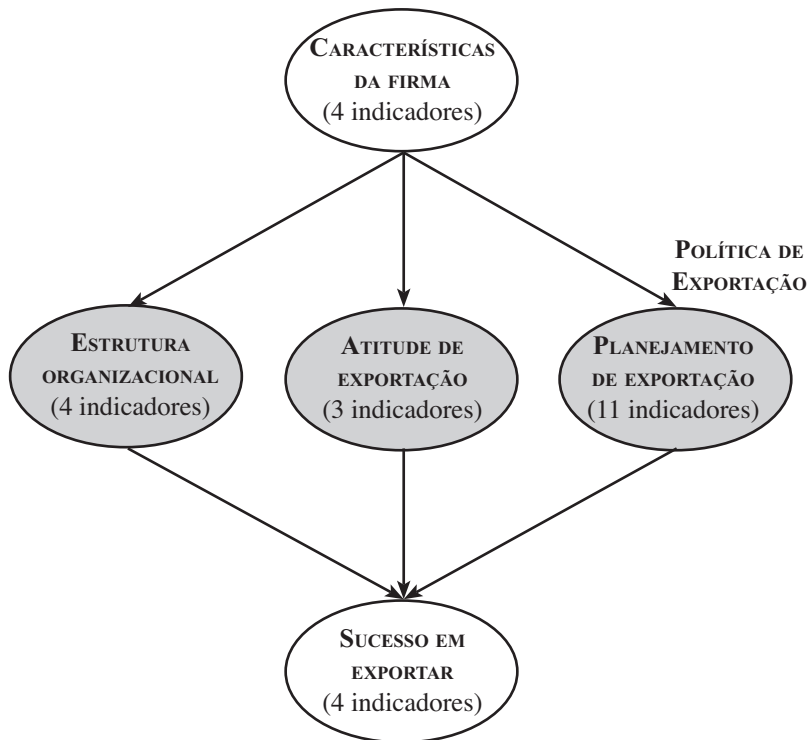
Analogamente a Burton e Schlegelmilch (1987), Keng e Jiuan (1989) realizaram um estudo na tentativa de definir as diferenças entre empresas exportadoras e não exportadoras e as características que determinam o maior ou menor envolvimento em atividades de exportação nas empresas que realizam esse tipo de atividade. A base de dados utilizada para esse estudo foi de empresas de pequeno e médio porte de Singapura.

O questionário submetido às empresas pesquisadas foi dividido em quatro partes: perfil do negócio, atividades de marketing, gerenciamento e marketing de exportação. Essa última parte só era preenchida por empresas exportadoras, no caso 108 das 156 empresas que responderam o questionário. O estudo revelou algumas diferenças entre as empresas exportadoras e não exportadoras. As firmas exportadoras, em geral, são maiores em número de funcionários e volume de vendas. São firmas que têm participação de capital estrangeiro e os CEEs (*chief executives of exporting*) têm formação educacional superior, 39% dos executivos responsáveis por exportações de firmas exportadoras são pós-graduados, enquanto somente 6% nas empresas que não exportam. Em relação ao comportamento, a principal diferença foi notada em relação ao aprendizado, as firmas menores, em geral, são familiares ainda na primeira geração de admi-

nistradores com educação acadêmica reduzida.

### 2.2.7. Bijmolt e Zwart

Bijmolt e Zwart (1994) realizaram a análise do impacto dos fatores internos no sucesso nas exportações das empresas holandesas de pequeno e médio porte. Diferentemente dos estudos anteriores, eles focaram especificamente na identificação da extensão da influência dos fatores gerenciais internos no sucesso das exportações. Os fatores foram classificados em quatro grupos: características da firma, estrutura organizacional, atitudes em relação à exportação e planejamento de exportação (ver Figura 3). Em uma primeira análise, os três últimos grupos de fatores apresentaram seus efeitos fortemente correlacionados, assim direcionando os autores para uma redução do modelo a somente dois fatores, características da firma e política de exportação (ver Figura 4). O fator “política de exportação” (fortemente relacionado à alta gerência das firmas) explicou 38% da variância do sucesso de exportação. Os autores mediram o



**Figura 3:** Modelo de sucesso de exportação com três fatores de política de exportação  
Fonte: Bijmolt e Zwart (1994)

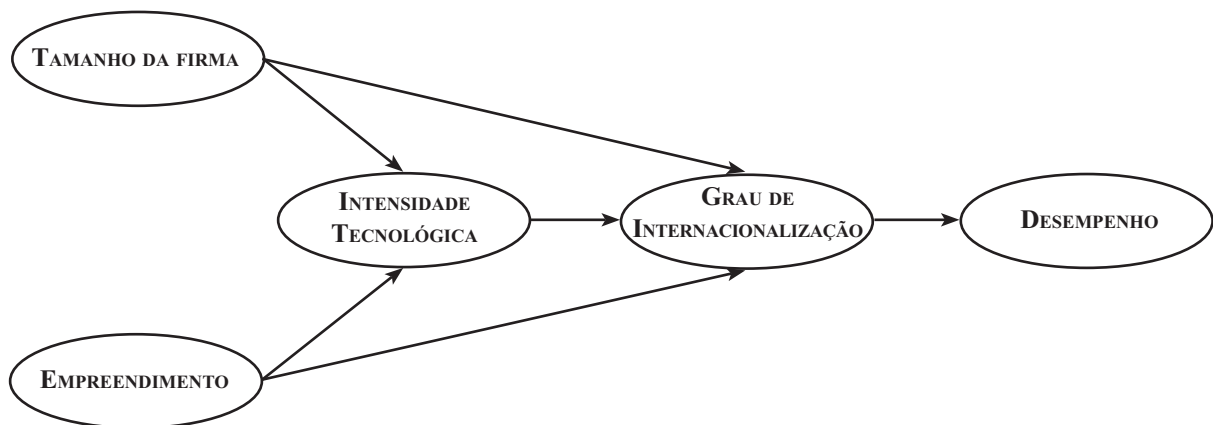


**Figura 4:** Modelo de sucesso de exportação com um fator de política de exportação  
Fonte: Bijmolt e Zwart (1994)

sucesso da empresa em exportar por meio do índice resultante da divisão do volume de vendas ao exterior (exportações) em relação às vendas totais (em valor), satisfação e desenvolvimento do desempenho de exportação e rentabilidade relativa.

### 2.2.8. Dhanaraj e Beamish

Dhanaraj e Beamish (2003) utilizaram três conjuntos de recursos, tamanho da firma, empreendimento ou empreendedorismo e intensidade tecnológica que serviram de construtos-chave dentro do modelo de estudo causal conceitual. Após avaliação do modelo estrutural concluíram que tamanho da firma, capacidade empreendedora e intensidade tecnológica mostraram ser bons preditores de estratégia de exportação e esse último mostrou influenciar positivamente o desempenho das firmas (ver Figura 5).



**Figura 5:** Comportamento de exportação: um modelo causal  
Fonte: Dhanaraj e Beamish (2003)

**Tabela 2** - Variáveis contidas nos trabalhos apresentados na revisão literária classificadas de acordo com o modelo de Dhanaraj e Beamish (2003)

GRUPO DE VARIÁVEL	Nº
Empreendimento (enterprise)	68
Intensidade Tecnológica (technological intensity)	9
Tamanho (size)	8
Desempenho (performance)	7
Internacionalização (internationalization)	4
Não classificável	36
<b>TOTAL</b>	<b>132</b>

Fonte: Cavusgil e Nevin (1981), Christtensen, Rocha e Gertner (1987), Burton e Schlegelmilch (1987), Aaby e Slater (1988), Keng e Jiuam (1988), Bijmolt e Zwart (1994)

Partindo da compilação apresentada por Bilkey (1978), posteriormente a revisão da literatura em desempenho em exportação de 1978 a 1988 de Aaby e Slater (1989) e os demais trabalhos apresentados na revisão literária neste estudo, o modelo proposto por Dhanaraj e Beamish (2003) mostrou abranger, em um único

modelo causal, um grande número de variáveis influenciadoras ao processo de exportação de uma firma, de 132 citadas nos trabalhos deste referencial teórico, 98 estão contidas no modelo de Dhanaraj e Beamish (2003) (ver Tabela 2). Além disso, trata-se de um modelo mais recente que levou em consideração os propostos anteriormente. Finalmente, o modelo de Dhanaraj e Beamish (2003) foi o único a considerar a influência do processo de exportação da firma ao eventual desempenho superior da mesma. No capítulo seguinte o trabalho desenvolvido por esses autores será melhor descrito.

### **2.3. DESCRIÇÃO DO MODELO ESCOLHIDO PARA A PESQUISA**

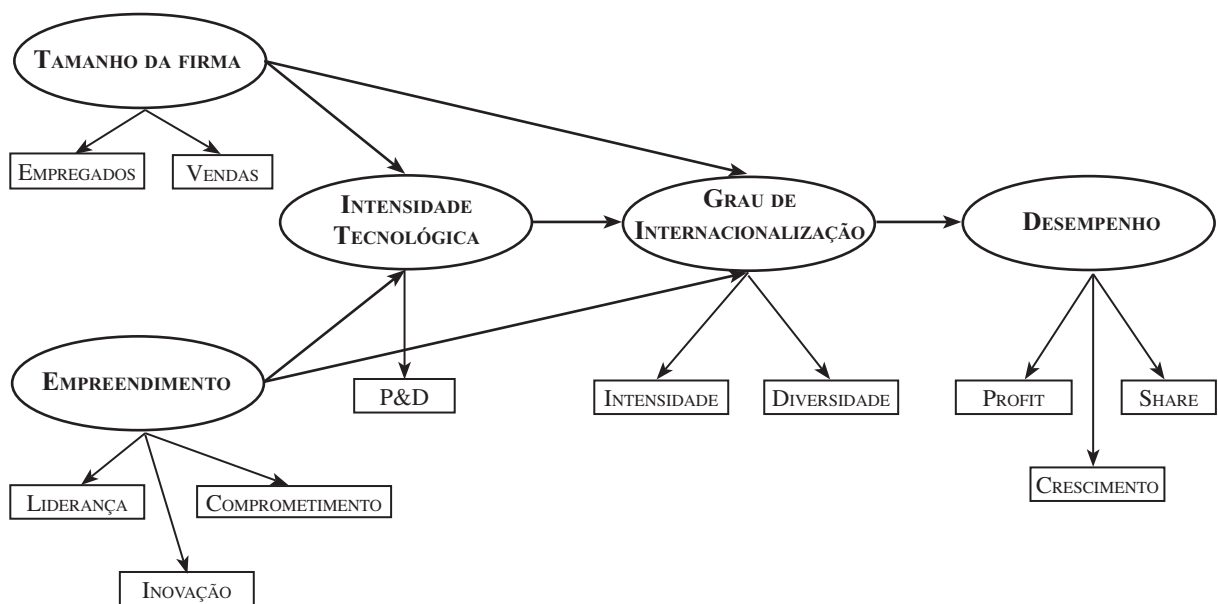
Penrose (1959) identificou três conjuntos de recursos dominantes em uma firma, sendo estes gerenciais ou organizacionais, empreendedores e tecnológicos. Muito frequentemente os recursos organizacionais são *proxies* do tamanho da firma, é uma medida da folga gerencial indicado pelos recursos físicos e financeiros à disposição da firma. Já os recursos empreendedores referem-se ao risco e o direcionamento dos administradores responsáveis pelo gerenciamento da firma. Por último, os recursos tecnológicos, tanto tangíveis quanto intangíveis, são os que promovem a criação de *know-how* único, que permite às empresas se expandam internacionalmente.

Sob essa interpretação do trabalho de Penrose, Dhanaraj e Beamish conceberam o modelo causal conceitual que serviu de base para a pesquisa por eles realizada. Primeiramente conceituado na teoria da firma em que a folga gerencial define a base de recursos para a expansão da empresa, definiram o construto “tamanho” por meio de duas variáveis: número de empregados e vendas. Seguindo ainda na teoria da firma, o direcionamento do crescimento da empresa é definido e liderado pelos os gerentes de alto escalão. Todas as decisões desses gerentes dependem do conhecimento adquirido anteriormente e sua percepção a respeito dos riscos e benefícios de uma eventual expansão internacional, exportação. Essas características Dhanaraj e Beamish (2003) definiram como o segundo construto, “empreendedorismo”, medido a partir de três outras variáveis (“líder”, “inovação” e “comprometimento”). Finalmente o *know-how*, como promotor do crescimento da empresa, chamado no trabalho desses autores

de “intensidade tecnológica” concebido a partir da variável de investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

A partir desses três construtos chaves independentes, Dhanaraj e Beamish (2003) inseriram um construto interveniente “grau de internacionalização” definido pelas variáveis de intensidade e diversidade das exportações. E, como construto dependente definiram “desempenho”, esse último medido pelas variáveis de rentabilidade, crescimento e participação de mercado.

O modelo causal final estudado por Dhanaraj e Beamish (2003) apresenta-se na Figura 6.



**Figura 6:** Comportamento de exportação e desempenho: um modelo causal  
Fonte: Dhanaraj e Beamish (2003)

Dhanaraj e Beamish (2003) se basearam nos desenvolvimentos teóricos da visão baseada em recursos da estratégia (RBV) para assumirem que o tamanho da firma é um dos indicadores da base de recursos organizacionais da própria firma ou folga gerencial. Assim tamanho da firma é considerado um indicador de recursos gerenciais, financeiros e de produção disponíveis para que a firma possa procurar oportunidades de expansão (CAVUSGIL,1984), portanto, uma variável explanatória para intensidade de exportação. Com isso apresenta-se a primeira hipótese deste estudo, quanto maior a firma, maior é o sua de internacionalização (H1).

Analogamente, quanto maior a firma maior a quantidade de recursos disponíveis para investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Desta maneira apresenta-se a segunda hipótese

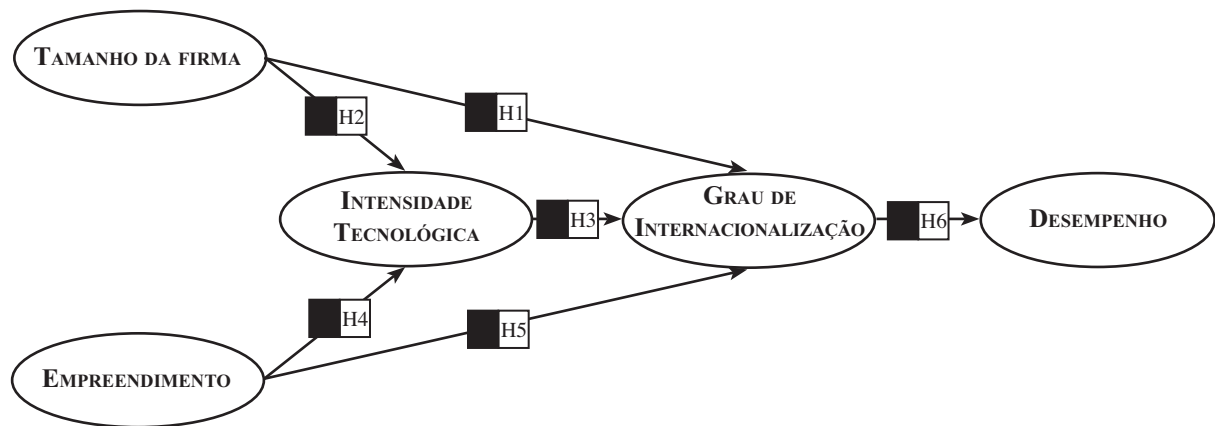
deste estudo, “H2”, ou seja, quanto maior a firma, maior é sua intensidade tecnológica.

A partir da conclusão-chave de pesquisadores de processos de crescimento econômico de nações industrializadas, inovação tecnológica é a determinante líder do crescimento econômico do mundo industrializado do século 20. Conseqüentemente, sendo tecnologia o principal fator para o crescimento de países industrializados, individualmente firmas industriais desses países devem também ser influenciadas pelo nível de tecnologia (FRANKO, 1989). Assim, um maior grau de intensidade tecnológica de uma determinada firma levaria a mesma a um maior o grau de internacionalização, o que define a terceira hipótese deste estudo, “H3”, quanto maior a intensidade tecnológica da firma, maior é o sua de internacionalização.

Diversos estudos (BILKEY, 1982; KENG; JIUAN, 1989; CAVUSGIL; NEVIN, 1981; AABY; SLATER, 1989) mostram que o perfil do corpo gerencial é fundamental para a decisão de uma organização em expandir suas operações internacionalmente. McGuiness e Little (1981) e Ito e Pucik (1993) indicam em seus trabalhos que os investimentos em P&D por si só não justificam um crescimento das operações no exterior das firmas. Esse crescimento depende concomitantemente de outros fatores sendo o principal as características gerenciais (empreendedorismo) dos administradores das organizações. Com base nisto, defini-se a quarta e quinta hipóteses desta pesquisa. (H4) quanto maior o empreendedorismo (*enterprise*) da firma, maior sua intensidade tecnológica e, (H5) quanto maior o empreendedorismo da firma, maior é o sua de internacionalização.

Desenvolvimentos teóricos da visão baseada em recursos da firma (RBV) propõem que as firmas podem obter vantagem competitiva focada em recursos valiosos, raros, imperfeitamente imitáveis e não substituíveis (BARNEY, 1991). E os gerentes de uma firma capazes de identificar e descrever esses recursos e utilizá-los na concepção e aplicação de estratégias para a firma poder transformar o potencial dessas vantagens em desempenho superior (WERNERFELT, 1984). A partir desse ponto de vista, da internacionalização como um processo de desenvolvimento de recursos da empresa, essa poderia criar diferenciais e, conseqüentemente, trazer à firma desempenho superior (DIERICKX; COOL, 1989). Assim a hipótese seis deste estudo fica definida como (H6) quanto maior o grau de internacionalização da firma, maior é o

seu desempenho (ver Figura 7 para hipóteses).



**Figura 7:** Comportamento de exportação: um modelo causal. H1-H6 são referentes às hipóteses apresentadas no texto.

Fonte: Dhanaraj e Beamish (2003)

A discussão e justificativa para a utilização de cada construto bem como a operacionalização da pesquisa encontram-se no capítulo Métodos da Pesquisa, a seguir.



### **3. MÉTODOS DA PESQUISA**

Este capítulo inicia-se com a apresentação da operacionalização dos construtos e, na seqüência, apresenta-se os aspectos de coleta de dados, que abrangem o instrumento de coleta de dados e como estes foram analisados.

Para o desenvolvimento do presente estudo definiu-se o trabalho de Dhanaraj e Beamish (2003) como referência. A priori o modelo e construtos definidos pelos autores mencionados foram mantidos. Por um outro lado, diferente do trabalho de Dhanaraj e Beamish (2003), outras variáveis foram utilizadas para a definição de cada construto no presente estudo. Os motivos para essa diferenciação foi primeiramente o desconhecimento do método completo aplicado por Dhanaraj e Beamish (2003), portanto a maneira em que as variáveis foram mensuradas. Em um segundo momento foi a possibilidade de operacionalização (medição) das variáveis do presente estudo – as bases de dados utilizadas nas duas pesquisas são distintas. Dessa maneira, na primeira parte dessa seção encontra-se a definição dos cinco construtos do modelo. Em seguida, há a clarificação dos procedimentos utilizados para a coleta de dados para a pesquisa, bem como a definição dos dados para a coleta propriamente dita. Por último, apresenta-se a análise dos dados coletados de fontes primárias e secundárias descritas no item imediatamente anterior.

#### **3.1. DEFINIÇÃO DE CONSTRUTOS DO MODELO**

São cinco os construtos usados para propor as hipóteses da pesquisa. Esta seção tem como função apresentar a definição constitutiva destes construtos para que se possa propor as variáveis que serão usadas para operacionalizá-los. Será discutida então a definição de tamanho da firma; intensidade tecnológica; internacionalização; empreendedorismo e o desempenho da firma.

##### **3.1.1. TAMANHO**

A influência do tamanho da firma no grau de internacionalização das operações foi apresentada e discutida por diversos autores, mas de forma não conclusiva (CALOF, 1993). Cavulsgil (1976, 1984) em seus estudos achou maior relação entre tamanho e a internacionalização

quando utilizou como construto para tamanho das firmas vendas totais anuais destas, expressa em valor monetário.

No estudo desenvolvido por Cavulsgil e Nevin (1981), em que estabeleceram dez determinantes que definiram o comportamento exportador das empresas, encontraram tamanho de firma e faturamento (volume de vendas em unidades monetárias) como sendo a sexta variável (determinante) de maior significância ao

**Tabela 3** - Comportamento exportador como função de 10 determinantes

ANÁLISE DE CLASSIFICAÇÃO MÚLTIPLA (MCA)	
Intensidade tecnológica da indústria da firma	17,5
Propriedade de produto único	5,4
Proximidade do mercado	0,007 (*)
Volume de vendas	7,7
FORÇA DAS ASPIRAÇÕES GERENCIAIS PARA OS OBJETIVOS DO NEGÓCIO	
Aspirações para crescimento	5,5
Aspirações de segurança dos mercados	4,4
Expectativas gerenciais sobre os efeitos das exportações no crescimento	48,0
Nível de comprometimento às exportações	
Planejamento de mercado	28,9
Sistematização da exploração da possibilidade de exportar	18,8
Políticas em relação às exportações	19,3

Fonte: Cavusgil e Nevin (1981)  
(\*) não significativa

influenciar o comportamento exportador de empresas norte-americanas (Tabela 3).

Em um outro trabalho, Cavulsgil e Naor (1987) relacionaram o tamanho da firma medido pelo número de funcionários que trabalham em horário integral como característica discriminante entre exportadores e não-exportadores. Ademais, como outro construto característico de empresas exportadoras, foi identificado nesse trabalho como empresas que possuem domínio extensivo do mercado doméstico bem como de uma rede de distribuição nacional.

Aaby e Slater (1989), em uma compilação de estudos publicados entre 1978 e 1988 relacionados às características de empresas exportadoras e não exportadoras, concluíram que tamanho de firma por si só não seria um fator

importante, a não ser que estivesse relacionado a outros aspectos como, por exemplo, situação financeira da empresa ou a variáveis relacionadas à economia de escala.

Keng e Jiuan (1989) também identificaram relação entre tamanho da firma e o fato da mesma ser ou não ser exportadora. Nesse caso, tanto mensurado em vendas anuais (unidade monetária) quanto em número de funcionários.

Tanto Calof (1993) e Verwaal e Donkers (2001), muito similarmente a Aaby e Slater (1989), concluíram em seus trabalhos que diferenças na metodologia de estudo e operacionalização podem levar a uma incompatibilidade na comparação das conclusões chegadas nas literaturas da área. No entanto, Verwaal e Donkers (2001), a partir da visão baseada em recursos da estratégia, levantaram dois tipos de recursos que são particularmente importantes para o contexto de internacionalização: folga gerencial e organização estrutural. O primeiro beneficiaria com maior intensidade as firmas maiores por disponibilizarem o recurso em maior quantidade, no entanto, não seria restritivo quanto ao impacto no grau de internacionalização das firmas por depender da maneira com que as mesmas se estruturam. Assim, em uma segunda hipótese do estudo, os autores incluíram o tamanho das relações de exportação como moderador da relação entre tamanho da firma e intensidade de exportação. Neste caso levou-se em consideração a maneira com que a firma se estrutura e utiliza os recursos para operacionalizar suas exportações. O tamanho da firma foi medido pelas vendas totais anuais.

Ito e Pucik (1993), em um estudo de empresas japonesas, concluíram que tamanho de empresa mensurado pelo valor de ativos estava relacionado com o grau de internacionalização das firmas – conforme proposto no modelo de Dhanaraj e Beamish (2003).

Christensen, Rocha e Gertner (1987) concluíram que firmas maiores, mais diversificadas e crescendo pela produção de bens duráveis industriais padronizados e tendo menor capacidade disponível do que os ex-exportadores seriam as mais bem sucedidas ao exportar. Os autores atribuíram esse fato a conclusões anteriores de outros trabalhos como, por exemplo, Bilkey (1978) e Cavusgil (1984), em que tamanho parece ser “proxy” associada a vantagens de escala.

Bijmolt e Zwart (1994) identificaram relação entre o número de empregados e sucesso em exportar, esse último definido nesse trabalho como a participação das vendas totais ao exterior comparadas às vendas domésticas.

**Quadro 6:** Variáveis de tamanho utilizadas pelos autores do referencial teórico

AUTOR	VARIÁVEL
Cavusgil (1976)	vendas em unidades monetárias
Cavusgil e Nevin (1981)	vendas em unidades monetárias
Cavusgil e Naor (1987)	número de funcionários tempo integral
Aaby e Slater (1988)	diversas
Keng e Jiuan (1989)	número de funcionários e, volume de vendas anuais
Ito e Pucik (1993)	valor dos ativos
Christensen, Rocha e Gertner (1987)	vendas totais
Bijmolt e Zwart (1994)	número de funcionários
Verwaal e Donkers (2001)	vendas totais

Baseados na compilação dos trabalhos acima apresentados, o tamanho de firma pode englobar diferentes aspectos, sendo portanto, factível ter diferentes representações (Quadro 6). No entanto, para esse trabalho, tratando-se de um recurso específico da própria firma, receita líquida anual e ativo total, ambas em valores monetários, se-

riam os escolhidos por exercerem influência no desempenho (BRITO; BRITO, 2005). No entanto, com o intuito de minimizar incompatibilidade com outros trabalhos da área devido a influência da metodologia de estudo e da operacionalização (CALOF, 1993; VERWAAL; DONKERS, 2001), o construto tamanho também será representado por número de funcionários.

### 3.1.2. TECNOLOGIA

Cavusgil e Nevin (1981) encontraram intensidade tecnológica como sendo a quinta variável de maior significância ao influenciar o comportamento exportador de empresas norte-americanas, conforme resumido na Tabela 3 anteriormente apresentada.

McGuinness e Little (1981) constataram uma influência positiva da intensidade tecnológica ao desempenho de 350 firmas canadenses. Nesta pesquisa a intensidade tecnológica foi mensurada pela porcentagem de funcionários na área de P&D sobre o número total de funcionários e porcentagem total de gastos com P&D em relação às vendas das empresas, enquanto desempenho através do grau de internacionalização das empresas, ou seja, índice resultante da divisão das vendas ao exterior em relação às vendas totais.

Cavusgil (1984) identificou intensidade tecnológica da indústria como um dos fatores mais importantes para prever atuação como exportador

Aaby e Slater (1989) não encontraram evidências sobre de que maneira intensidade tecnológica influenciaria as exportações de uma firma, no entanto, concluíram que essa característica (intensidade tecnológica) efetivamente está relacionada à propensão das firmas em exportarem.

Keng e Jiuán (1989), na tentativa de identificar perfil das empresas exportadoras e não-exportadoras, em uma pesquisa com 300 empresas de pequeno e médio porte de Singapura, verificaram que o segundo grupo de empresas, as não-exportadoras, possuíam menos marcas e modelos de produtos além de terem menor introdução de novos produtos no mercado.

Ito e Pucik (1993) acharam relação positiva entre gastos com P&D, exportações e o tamanho da firma e o grau de intensidade tecnológica da indústria.

No Quadro 7 encontra-se as variáveis utilizadas nos trabalhos analisados.

**Quadro 7:** Variáveis de tecnologia utilizadas pelos autores do referencial teórico

AUTOR	VARIÁVEL
	<i>intensidade tecnológica:</i>
Cavusgil e Nevin (1981)	1 para empresas fabricantes de máquinas, equipamentos elétricos, equipamentos de transporte ou indústrias de equipamentos científicos; 0 para as demais
McGuinness e Little (1981)	% funcionário P&D/# funcionários total e, investimento P&D/vendas
Aaby e Slater (1988)	vários
Keng e Jiuán (1989)	quantidade de novos lançamento produtos no mercado
Ito e Pucik (1993)	investimentos em P&D; intensidade da indústria em P&D

Como anteriormente mencionado, os recursos tecnológicos, tanto tangíveis quanto intangíveis, são os que promovem a criação de *know-how* único, que permite às empresas se expandirem internacionalmente (PENROSE, 1954). Neste trabalho três variáveis operacionalizaram, conforme a definição de Dhanaraj e Beamish (2003), o construto tecnologia. Primeiramente incluiu-se a quantidade de investimentos na área de pesquisa e desenvolvimento (P&D), que, segundo conclusões de McGuinness e Little (1981) e Ito e Pucik (1993), formam a base para os desenvolvimentos tecnológicos da indústria e estão relacionados diretamente às exportações. Essa variável será medida em percentual

relacionado à receita total de cada firma. Os investimentos em ativos, mais precisamente em máquinas e equipamentos, é uma variável que indica a renovação/atualização de tecnologia para a fabricação de novos produtos bem como modernização dos processos produtivos, mais precisamente indicando a intensidade tecnológica da firma (CAVUSGIL; NEVIN, 1981; CAVUSGIL, 1984; AABY; SLATER, 1989). Finalmente, a tecnologia empregada no desenvolvimento e lançamento de novos produtos identificado como variável que caracteriza empresas exportadoras no trabalho de Keng e Jiuan (1989).

### **3.1.3. EMPREENDEDORISMO**

Bilkey (1978) notou que nos trabalhos analisados em sua compilação havia uma tendência para se focar na qualidade do gerenciamento como um importante determinante a exportação. Em um estudo sobre possíveis fatores influenciadores do comportamento exportador de empresas Norte-americanas, Cavulsgil e Nevin (1981) encontraram quatro variáveis relacionadas ao perfil da alta gerência (entre vinte) como sendo as mais significativas. Concluíram então que as expectativas dessa alta gerência fundamentariam a decisão de uma firma em exportar bem como o desenvolvimento dos recursos para suportarem esse processo.

Similarmente a Cavusgil e Nevin (1981), Aaby e Slater (1989) concluíram que firmas onde os gerentes estejam firmemente comprometidos com a exportação o desempenho em exportar tende a ser maior. Adicionalmente o mesmo desempenho é esperado de firmas que possuem melhor gerenciamento de sistemas e atividades de planejamento de exportação, de acordo com o estudo dos autores.

Cavusgil (1984) em estudo comparativo de empresas mais ou menos ativas em exportações – utilizando como variável dependente a percentagem das vendas da firma para o exterior – concluiu como duas das principais características de empresas com maior participação de vendas para o exterior (1) as que sistematicamente exploravam os mercados e (2) as que possuíam políticas formais de exportação. Ademais, conforme sugerido pela teoria da firma em que se assume que o comportamento do negócio está fortemente relacionado à profundidade das aspirações dos gerentes ao lucro, segurança ou sobrevivência do negócio. O autor mostrou

nesse trabalho evidências que essa mesma relação é observada em relação aos gerentes e as atividades de exportação. Ou seja, empiricamente o autor atribuiu as atividades de exportação às aspirações e expectativas gerenciais, e essa última, segundo o autor, sendo a mais fortemente correlacionada às exportações.

Cavusgil e Naor (1987) notaram que nas firmas exportadoras o nível gerencial procura sistematicamente informações de executivos de outras empresas, agências, departamento de comércio norte-americano, está mais predisposto a aceitar riscos da exportação além de possuir maior conhecimento em finanças e planejamento.

Os exportadores bem sucedidos também utilizaram estudos de marketing detalhados, como base para entrada em mercados, conforme observado no trabalho de Christensen, Rocha e Gertner (1987). Sistematizações semelhantes indicam atividades base para expansão da firma de acordo com a teoria da firma (PENROSE, 1959), conseqüentemente beneficiando a expansão internacional (exportação).

Burton e Schlegelmilch (1987) consideraram maior grau de formação dos gerentes e treinamento entre gerentes seniores de exportação, maior importância ao conhecimento de mercado, maior contato com outras empresas e visão menos pessimista sobre os mercados externos como características de empresas exportadoras comparadas a não exportadoras.

Aaby e Slater (1989) chegaram a conclusões semelhantes que Cavusgil (1984) no trabalho de compilação de 55 estudos. Ou seja, empresas em que a alta gerência está comprometida a exportar, o desempenho da empresa é superior, assim como as que têm melhores sistemas de gerenciamento e atividades de planejamento de mercado.

Keng e Juan (1989) similarmente concluíram em seu estudo que o grau maior de educação do nível gerencial era fator de diferenciação de exportadores e não-exportadores, bem como por esse grupo dada a maior atenção às atividades que envolvessem pesquisa de mercado.

Karagozoglu e Lindell (1998) em um estudo com empresas norte americanas encontraram que umas das principais barreiras às empresas não-exportadoras estudadas para se tor-

narem exportadoras é a falta de experiência gerencial e a falta de competência para explorar oportunidades de negócios internacionais, incluindo a coleta de informações sobre mercados globais, tecnologia e competidores.

No Quadro 8 encontram-se um sumário das variáveis utilizadas nos trabalhos dos autores acima mencionados.

**Quadro 8:** Variáveis de empreendedorismo utilizadas pelos autores do referencial teórico

AUTOR	VARIÁVEL
Cavusgil e Nevin (1981)	<i>gerentes:</i> quais expectativas em relação aos efeitos da exportação? qual nível de comprometimento em realizar planejamento de mercado realizam exploração sistemática de oportunidades de exportações? definem políticas de exportação?
Cavusgil (1984)	<i>gerentes:</i> sistematicamente exploram mercado? políticas formais de exportação?
Cavusgil e Naor (1987)	<i>gerentes:</i> procuram informações de executivos? predisposição aceitar riscos? maior conhecimento finanças e planejamento?
Christensen, Rocha e Gertner (1987)	realizam estudos de marketing?
Burton e Schlegelmilch (1987)	<i>gerentes:</i> grau de instrução conhecimento de mercado visão otimista mercados externos
Aaby e Slater (1988)	gerentes comprometidos em exportar? realizam atividades de planejamento de mercado? possuem sistemas de gerenciamento?
Keng e Jiuán (1989)	realizam pesquisa de mercado? grau de educação dos gerentes
Karagozolu e Lindell (1998)	<i>gerentes:</i> possuem experiência em exportar? têm competência para exploração oportunidades?

Para o presente estudo assumiu-se como empreendedorismo ou atividade empreendedora toda e qualquer atividade que esteja relacionada às decisões e/ou perfil dos principais gestores de uma firma. Dessa maneira inclui-se nessa descrição a definição dada por Penrose (1959) como a pré-disposição psicológica de indivíduos (gerentes) em aceitarem riscos em troca de potenciais ganhos empenhando esforços e recursos nessa atividade especulativa. Assim, baseado na similaridade entre os estudos presentes na revisão bibliográfica deste trabalho, o construto empreendi-



mento talvez seja o mais importante para determinar o perfil da empresa como exportadora, além de influenciar no desempenho da mesma em suas atividades no exterior – vide Tabela 2.

Partindo das definições acima mencionadas a maneira de operacionalização do construto empreendedorismo será realizada de forma semelhante ao trabalho de Cavusgil (1984). Portanto, foi verificada a percepção pelos gestores da existência dos seguintes aspectos: (1) planejamento de mercado (variável  $X_{16}$ ) e (2) sistemática de exploração das possibilidades de exportação (variável  $X_{17}$ ). Complementarmente, verificou-se as expectativas dos gerentes em relação aos efeitos das exportações nos objetivos do negócio considerando (A) o crescimento (variável  $X_{13}$ ) e (B) a segurança do investimento (variável  $X_{14}$ ). Convergindo, desta maneira, com a definição de empreendedorismo dada por Penrose (1959) de pré-disposição psicológica a aceitar riscos, e a dada pela autor para este estudo de qualquer atividade que esteja relacionada às decisões dos principais gestores. Essas últimas variáveis respondidas em escalas de cinco pontos, sendo “1” como muito decrescente, “2” como pouco decrescente, “3” sem efeito, “4” como pouco crescente e, finalmente “5” como muito crescente. Justifica-se a aplicação desse modelo por abranger tanto o aspecto psicológico dos gerentes em aceitar riscos (“Expectativas dos gerentes em relação aos efeitos das exportações nos objetivos do negócio”) quanto a decisão de empenhar recursos nessa atividade especulativa (Planejamento de Mercado, Sistemática de Exploração de Oportunidades de Mercado).

### **3.1.4. INTERNACIONALIZAÇÃO**

Em trabalhos desenvolvidos na área de mercado exterior, o grau de internacionalização foi o construto mais utilizado como indicador de desempenho das firmas (AABY; SLATER, 1989). Para grau de internacionalização, Verwaal e Donkers (2001); Burton e Schlegelmilch (1987); Karagozoglu e Lindell (1998); Calof (1993); McGuinness e Little (1981), entre outros relacionados na bibliografia deste trabalho, utilizaram o total de vendas no exterior sobre as vendas totais da firma. Trata-se de uma variável que mais intuitivamente caracteriza o construto internacionalização, utilizado no modelo de Dhanaraj e Beamish (2003). Assim, aplicar-se-á essa variável ao trabalho aqui apresentado e será representada pela razão entre total das vendas

internacionais de uma firma e suas vendas totais.

Grant (1987) afirma que, em geral, tem se comprovado que diversificação internacional melhora desempenho operacional, conferindo, conseqüentemente, melhor desempenho do negócio como um todo. A partir desse pressuposto, Tallman e Li (1996), realizaram estudo com empresas multinacionais norte-americanas para verificar entre outras hipóteses a correlação positiva entre escopo geográfico internacional das operações com o nível de desempenho – neste caso retorno sobre vendas. Como resultado, foi efetivamente comprovada a hipótese apresentada. Por um outro lado, não foi comprovada correlação entre o grau de internacionalidade e desempenho em uma outra hipótese testada nesse mesmo trabalho. O escopo geográfico foi operacionalizado neste estudo como indicador de grau de envolvimento dos exportadores conforme concluído por Diamantopoulos e Inglis (1988). Desta forma, esta variável foi incluída no questionário desta pesquisa no qual foi requisitado aos respondentes que informassem o número de países que a firma mantém relações comerciais internacionais, ou melhor, de exportação.

Bilkey e Tesar (1977), em uma pesquisa envolvendo empresas de Wisconsin (Estados Unidos), testaram e confirmaram que o processo de desenvolvimento das exportações das firmas tende a ocorrer em estágios – nesse modelo proposto, seis. Burton e Schlegelmilch (1987) verificaram que apesar de o envolvimento de uma firma em atividades de exportação estar positivamente correlacionada a conjuntos de variáveis, com o crescente envolvimento da mesma nessas atividades é acompanhado por mudanças em variáveis organizacionais, gerenciais e características de atitude. Evidenciando a hipótese proposta por Bilkey e Tesar (1977), de que as exportações das firmas ocorrem em estágios. Também relacionado a este aspecto evolutivo da atuação internacional, Christensen, Rocha e Gertner (1987) discutiram a associação positiva entre o sucesso da continuidade das exportações com características da firma. Dessa maneira, para o trabalho aqui desenvolvido foi considerada uma questão no questionário requisitando ao respondente o número de anos em que a empresa mantém a comercialização de seus produtos com outros países.

No Quadro 9 encontra-se o resumo das variáveis de internacionalização utilizadas pelos autores do referencial teórico.

**Quadro 9:** Variáveis de internacionalização utilizadas pelos autores do referencial teórico

AUTOR	VARIÁVEL
Cavusgil (1976)	% vendas internacionais/vendas totais
Cavusgil e Nevin (1981)	exportadores x não exportadores
McGuinness e Little (1981)	% vendas internacionais/vendas totais
Cavusgil e Naor (1987)	exportadores x não exportadores
Burton e Schlegelmilch (1987)	% vendas internacionais/vendas totais
Diamantopoulos e Inglis (1988)	# de países que exporta
Aaby e Slater (1989)	% vendas internacionais/vendas totais
Keng e Juan (1989)	exportadores x não exportadores
Ito e Pucik (1993)	% vendas internacionais/vendas totais
Calof (1993)	% vendas internacionais/vendas totais
Christensen, Rocha e Gertner (1987)	continuidade em exportar
Bijmolt e Zwart (1994)	% vendas internacionais/vendas totais, lucratividade das exportações; desenvolvimento em exportar; satisfação com desempenho em exportar
Karagozoglu e Lindell (1998)	% vendas internacionais/vendas totais
Verwaal e Donkers (2001)	% vendas internacionais/vendas totais

### 3.1.5. DESEMPENHO

No trabalho de Bilkey (1982) a rentabilidade foi foco das análises do comportamento em exportação das empresas devido a sua complexidade e possível explicação para a inércia das empresas norte-americanas expandirem por meio de exportações. Dessa maneira, com o intuito de evitar sensibilidade adversa do questionário, o autor utilizou escala de cinco pontos para medir a rentabilidade das exportações em relação a rentabilidade das vendas domésticas.

Grant (1987) utilizou tanto o crescimento em vendas como rentabilidade (nesse último caso *return on net assets*, *return on equity* e *return on investments*) para correlacionar o grau de internacionalização das vendas e das empresas propriamente ditas.

Haar (1989) encontrou relação positiva entre grau de internacionalização e lucro líquido operacional a partir do estudo conduzido com as cinquenta maiores empresas Norte-americanas, Européias e Japonesas em 1985 apresentadas na revista *Fortune*.

Daniels e Bracker (1989), em estudo com empresas norte-americanas entre os anos de

1974 e 1983, encontraram uma correlação positiva entre o grau de dependência das empresas em operações no exterior e desempenho (rentabilidade). Foram basicamente utilizadas duas variáveis para mensurar o grau de dependência das empresas em operações no exterior: (A) vendas ao exterior em relação às vendas totais e (B) ativos no exterior em relação aos ativos totais de uma firma. A correlação encontrada somente seria válida para dependência até 50% das vendas de uma firma ao exterior em relação às vendas totais (*FSTS, foreign sales as a percentage of total sales*), o mesmo válido para a relação de ativos. Acima de 50% apesar de a dependência das vendas no exterior estar positivamente direcionada não significativamente sustentam melhor rentabilidade às firmas estudadas.

O Quadro 10 apresenta as variáveis utilizadas nos trabalhos dos autores deste referencial teórico. Vale ressaltar que muitos dos autores consideraram índices de internacionalização como o de desempenho no desenvolvimentos de seus trabalhos. Considerando que, para o modelo adotado neste estudo utilizou-se um construto de desempenho propriamente dito, estes índices não foram incluídos neste quadro.

**Quadro 10:** Variáveis de desempenho utilizadas pelos autores do referencial teórico

AUTOR	VARIÁVEL
Grant (1987)	% variação vendas entre dois períodos (crescimento) e, retorno sobre ativos e sobre investimentos (rentabilidade)
Haar (1989)	lucro líquido operacional
Daniels e Bracker (1989)	retorno sobre vendas (ROS); retorno sobre ativo (ROA)

Obs.: Os demais autores citados na revisão literária deste trabalho atribuíram variáveis de internacionalização como desempenho

Tratando do aspecto econômico-financeiro do desempenho, a literatura disponibiliza diferentes formas de mensuração. Basicamente duas linhas de métricas podem ser utilizadas, as métricas tradicionais (normalmente baseadas em dados contábeis) e as métricas de valor econômico adicionado (que incorporam o custo do capital investido em sua fórmula de cálculo) (MORGANTI, 2005). O autor acrescenta que para as métricas tradicionais, existe a maior facilidade de obtenção de dados uma vez que as empresas de capital aberto são obrigadas a pelo menos uma vez ao ano divulgar seus resultados. Por outro lado, as métricas do segundo grupo (de valor econômico adicionado), apesar de melhor demonstrarem o desempenho efetivo das

firmas, têm a maior dificuldade de serem obtidas, por utilizarem indicadores que expõem mais as empresas, estas não costumam divulgar esse tipo de informação. Dessa maneira, para o presente estudo, considerando as limitações anteriormente mencionadas sobre as métricas de valor econômico adicionado e levando em consideração o caráter técnico e prático desse trabalho, as métricas utilizadas foram as tradicionais obtidas a partir de base de dados secundárias.

O resumo das variáveis desse trabalho encontra-se no Quadro 11, apresentado no capítulo a seguir.

### **3.2. COLETA DE DADOS**

Nesta pesquisa foram analisadas empresas industriais brasileiras apresentadas no Balanço Anual 2001, 2002 e 2003 publicado pela Gazeta Mercantil. Esta escolha deve-se à reputação positiva da instituição e ao fato de ser a publicação brasileira com o maior número de empresas pesquisadas e, ao mesmo tempo, com a maior quantidade de dados de desempenho tradicionais.

Deste universo de empresas descrito acima, foi extraída uma amostra não probabilística. Foram incluídas na amostra empresas que estiverem no cadastro da Gazeta Mercantil e que ao mesmo tempo respondessem à pesquisa de dados primários que complementaram os dados necessários para o estudo proposto.

O processo de coleta de dados foi dividido basicamente em duas partes etapas: (A) coleta de informações de banco de dados (secundária) e, (B) aplicação de questionário para os dados primários (Quadro 11).

**Quadro 11:** Variáveis da pesquisa e suas origens

<b>TAMANHO</b>	<b>UNIDADE</b>	<b>FONTE</b>
Receita Líquida Operacional (2003)	R\$	Balço Anual
Número de funcionários (2003)	Número de Funcionários	Questionário
Ativo Total (2003)	R\$	Balço Anual
<b>INTENSIDADE TECNOLÓGICA</b>		
Dispêndio com P&D/Receita Líquida de Vendas (2003)	%	Questionário
Investimento em máquinas, equipamentos e ferramentas em relação a receita líquida (média 2001-03)	%	Balço Anual
Participação das vendas de novos produtos na receita total da empresa (2003)	%	Questionário
<b>EMPREENHIMENTO</b>		
Planejamento de mercado	0 - Não possui 1- Possui	Questionário
Sistemática de exploração de oportunidades de mercado	0 - Não possui 1- Possui	Questionário
<i>Expectativas dos gerentes em relação aos efeitos das exportações nos objetivos do negócio, referentes:</i>		
ao Crescimento	1 (como muito decrescente) a 5 (como muito crescente)	Questionário
à segurança do investimento (risco)	1 (como muito decrescente) a 5 (como muito crescente)	Questionário
<b>INTERNACIONALIZAÇÃO</b>		
Grau de Internacionalização (Vendas Internacionais/Vendas Totais)	%	Questionário
Número de países que manteve relações internacionais, exportação (2003)	Número de países	Questionário
Tempo em que mantinha relações internacionais exportação (2003)	Número de anos	Questionário
<b>DESEMPENHO</b>		
<i>Crescimento</i>		
Evolução real da receita líquida (2001 -> 2003)	%	Questionário
Crescimento do ativo total (2001 -> 2003)	%	Questionário
Crescimento do número de funcionários (2001 -> 2003)	%	Balço Anual
<i>Lucratividade</i>		
Lucro líquido operacional sobre receita operacional (média 2001-03)	%	Balço Anual
Lucro líquido adicionado depreciação e amortizações sobre receita operacional (média 2001-03)	%	Balço Anual
Lucro líquido operacional sobre patrimônio (média 2001-03)	%	Balço Anual

### 3.2.1. COLETA DE INFORMAÇÕES DE BANCO DE DADOS

Para a execução da pesquisa foi utilizado o banco de dados da Gazeta Mercantil referente aos exercícios de 2001, 2002 e 2003. A escolha do mencionado período, deveu-se à disponibilidade e acessibilidade das informações. Associado à coleta de dados primários, mais à dificuldade de acesso dos dados da PIA e PINTEC e ao fato de o banco de dados inicial da Gazeta Mercantil conter mais informações do que inicialmente previsto, optou-se por usar somente a Gazeta Mercantil e completar os dados necessários para o estudo em questão com dados primários coletados junto às empresas.

Uma edição do Balanço Anual da Gazeta Mercantil contém aproximadamente 8.000 empresas dependendo do ano da publicação. Mais especificamente referente ao Balanço Anual de 2004, exercício 2003, referência base desta pesquisa, foram incluídas 8.120 empresas brasileiras. Dessas, 2.111 empresas eram industriais que desconsideradas as empresas de extração, refino e mineração ficaram em 1.693, empresas do universo desta pesquisa.

Foram disponibilizadas pela Associação Comercial de São Paulo (ACSP) informações de 1693 empresas industriais brasileiras. As informações foram apresentadas em planilhas do software Excel de modo a cada arquivo conter uma empresa. Em cada arquivo encontravam-se dados referentes ao ativo, passivo, D.R.E. (demonstração do resultado do exercício), D.O.A.R. (demonstração de origens e aplicações de recursos) e quarenta e um indicadores divididos em dez categorias (Quadro 12). Inicialmente selecionou-se as empresas que possuíam informações completas de seus demonstrativos nos exercícios de 2001, 2002 e 2003. Após essa primeira etapa restaram 1311 empresas pertencentes a dezoito setores conforme descrito na Tabela 4. Para melhor processamento e visibilidade das informações as planilhas individuais de empresas foram compiladas em um único arquivo de banco de dados. A coleta de informações adicionais às disponibilizadas pelo banco de dados foi realizada por uma empresa especializada usando um questionário elaborado pelo autor do estudo.

Uma vez que a coleta de dados foi realizada via telefone, era necessário ao menos um número para contato. Foi possível a identificação do contato de 976 empresas, sendo que 208 responderam satisfatoriamente ao questionário e compuseram então a amostra desta pesquisa.

**Quadro 12:** Indicadores de desempenho provenientes do banco de dados

<b>INDICADORES DE LIQUIDEZ</b>	<b>RECLASSIFICAÇÃO DAS CONTAS - ATIVO</b>
Capital Circulante Líquido	Financeiro
Liquidez Corrente	Operacional
Liquidez Seca	Permanente
Liquidez Imediata	Total
Liquidez Geral	
<b>INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO</b>	<b>RECLASSIFICAÇÃO DAS CONTAS - PASSIVO</b>
Endividamento Total	Financeiro
Grau de Endividamento Total	Operacional
Grau de Endividamento Financeiro	Permanente
Financiamento a Curto Prazo/Vendas	Total
Exigível a Longo Prazo/Patrimônio Líquido	
<b>INDICADORES DE LUCRATIVIDADE</b>	<b>CICLO OPERACIONAL EM DIAS</b>
Margem Bruta	Prazo de pagamento concedido aos clientes
Margem Operacional	Tempo em que a mercadoria fica em estoque
Margem Líquida	Prazo de adiantamento feitos a fornecedores
	TOTAL DE DIAS DE RECURSOS OPERACIONAIS APLICADOS
	Prazo para pagamento obtido junto a fornecedores
	Prazo para recolhimento de impostos
	Prazo para pagamento dos salários
	Prazo de eventuais débitos operacionais
	TOTAL DE DIAS DE RECURSOS OPERACIONAIS ANTECIPADOS
	CICLO OPERACIONAIS EM DIAS
	VALORES ARREDONDADOS
<b>EBITDA</b>	<b>EFEITO TESOURA</b>
EBITDA	Vendas Mensais
	Capital de Giro
	Necessidade de Capital de Giro
	Efeito Tesoura
<b>ÍNDICES DE RETORNO</b>	
Retorno sobre o Ativo	
Retorno sobre o Patrimônio	

**Tabela 4 -** Classificação das empresas do banco de dados por setor

<b>SETOR</b>	<b>Nº EMPRESAS</b>	<b>SETOR</b>	<b>Nº EMPRESAS</b>
Metalurgia	215	Farmacêuticos	48
Têxtil	171	Material Eletrônico	40
Veículos e Autopeças	119	Couro e Calçados	39
Minerais Não-Metálicos	117	Equipamentos Elétricos	37
Mecânica	103	Eletrodomésticos	32
Madeira e Móveis	96	Higiene e Limpeza	21
Química e Petroquímica	94	Material de Escritório	13
Plásticos e Borracha	84	Fabricações Diversas	8
Papel e Celulose	74	Total	1311



### 3.2.2 QUESTIONÁRIO

O principal objetivo da aplicação do questionário foi complementar as informações não disponíveis no banco de dados da Gazeta Mercantil e/ou não possíveis de serem obtidas nas fontes secundárias, conforme anteriormente discutido no item 3.1 (definição dos construtos do modelo) e apresentado no Quadro 11.

Hair *et al.* (2005) sugere como regra geral ter pelo menos cinco vezes mais observações do que o número de variáveis a serem analisadas para análise fatorial e regressões. Para a presente pesquisa foram utilizadas 20 variáveis, portanto seriam necessárias 100 respostas válidas do questionário a ser aplicado na pesquisa. Ou seja, para a presente pesquisa das 1311 empresas do banco de dados seria necessária a obtenção de respostas de aproximadamente 8%. Por um outro lado, os dados cadastrais das empresas contidos no banco de dados não era integral. Com algumas das empresas inclusive sem nenhum dado cadastral (endereço, telefone, fax, email). Assim, antes de decidir como aplicar a pesquisa foi necessário analisar a disponibilidade de informações cadastrais de cada empresa contida no banco de dados.

Decidiu-se aplicar o questionário via telefone. O motivo da decisão foi, primeiramente, o tempo de obtenção da resposta – outra alternativa seria visita e/ou envio do questionário via serviço postal. Tornou irrelevante a (não) acuracidade dos dados cadastrais da empresa tais como endereço, código postal, contato e também a falta de certeza de quem estaria respondendo ao questionário. Complementarmente, adotando esse procedimento garantiu-se uma melhor qualidade nas respostas obtidas devido a possibilidade do respondente esclarecer eventuais dúvidas (com o entrevistador) durante a pesquisa.

Assim, baseado nas informações complementares necessárias, foi elaborado e encaminhado pelo autor uma proposta de questionário para validação que foi dividida em duas etapas. Na primeira etapa o questionário foi entregue a três grupos de pós-graduação do período noturno. Foi requisitado aos alunos que respondessem o questionário tomando como base as informações a respeito das empresas em que cada um deles trabalhava. As respostas foram analisadas pelo autor, que por sua vez, identificou a necessidade de reformulação de algumas per-

guntas com o intuito de auxiliar o melhor entendimento do respondente (Anexo 1). O processo final de validação do questionário consistiu em realizar os contatos telefônicos individuais em uma amostra de empresas contidas no banco de dados. Para tanto, contratou-se uma empresa de pesquisa que, baseada na quantidade de respostas obtidas nesta etapa, estimou um índice de aproximadamente 23,5% firmas respondentes, ou seja, 230 firmas (23,5% de 976). Considerando eventual parcela de pesquisas não válidas e/ou incompletas, para o número mínimo recomendado de dados válidos haveria a possibilidade de 61,5% das respostas não serem válidas sem que comprometesse o resultado do presente trabalho. Conseqüentemente, a pesquisa foi aprovada para que fossem coletadas as informações primárias via telefone.

No entanto, anteriormente a realização da pesquisa foi necessário a confirmação dos contatos telefônicos contidos no cadastro das empresas do banco de dados. Das 1311 empresas previamente validadas somente 378 tinham um contato telefônico disponível. Após consultas a catálogos setoriais, órgãos governamentais e consulta a internet foi possível identificar contatos telefônicos para outras 598 empresas, resultando em um grupo de 976 empresas a serem pesquisadas.

Finalizado o contato com as 976 empresas, obtiveram 208 respostas, ou seja, aproximadamente 21% as empresas efetivamente responderam ao questionário, parcialmente ou por completo. Burton e Schlegelmilch (1987) obtiveram o mesmo índice de resposta com pesquisa enviada a firmas industriais Inglesas e Alemãs enquanto Dhanaraj e Beamish (2003) obtiveram 19% de respondentes com a pesquisa conduzida em empresas industriais Norte Americanas e Canadenses. Na pesquisa realizada com empresas industriais de Singapura, Keng e Juan (1989), obtiveram 17% de respostas em relação ao número total de empresas contatadas. Dessa maneira, o índice de resposta obtido nessa pesquisa ficou pouco abaixo do inicialmente estimado.

### **3.3. ANÁLISE DOS DADOS**

Foram coletados dados sobre 29 variáveis junto das 208 empresas. As 10 primeiras variáveis continham informações gerais da empresa tais como nome, localização, tipo de sociedade,

setor da indústria bem como informações do respondente (nome, posição na empresa). As demais informações estavam relacionadas às variáveis listadas no Quadro 12. Inicialmente foram gerados histogramas para cada uma dessas variáveis, tanto para fins de análise de consistência e entendimento preliminar dos resultados, como para avaliação de eventuais adequações para posterior aplicação de outros testes estatísticos. Durante o mencionado processo, observou-se efetivamente a necessidade de alguns ajustes: conversão de dados de tamanho (ativo total, receita operacional líquida e número de funcionários) para escala logarítmica e; conversão da variável de internacionalização “número de países que exporta” também para escala logarítmica.

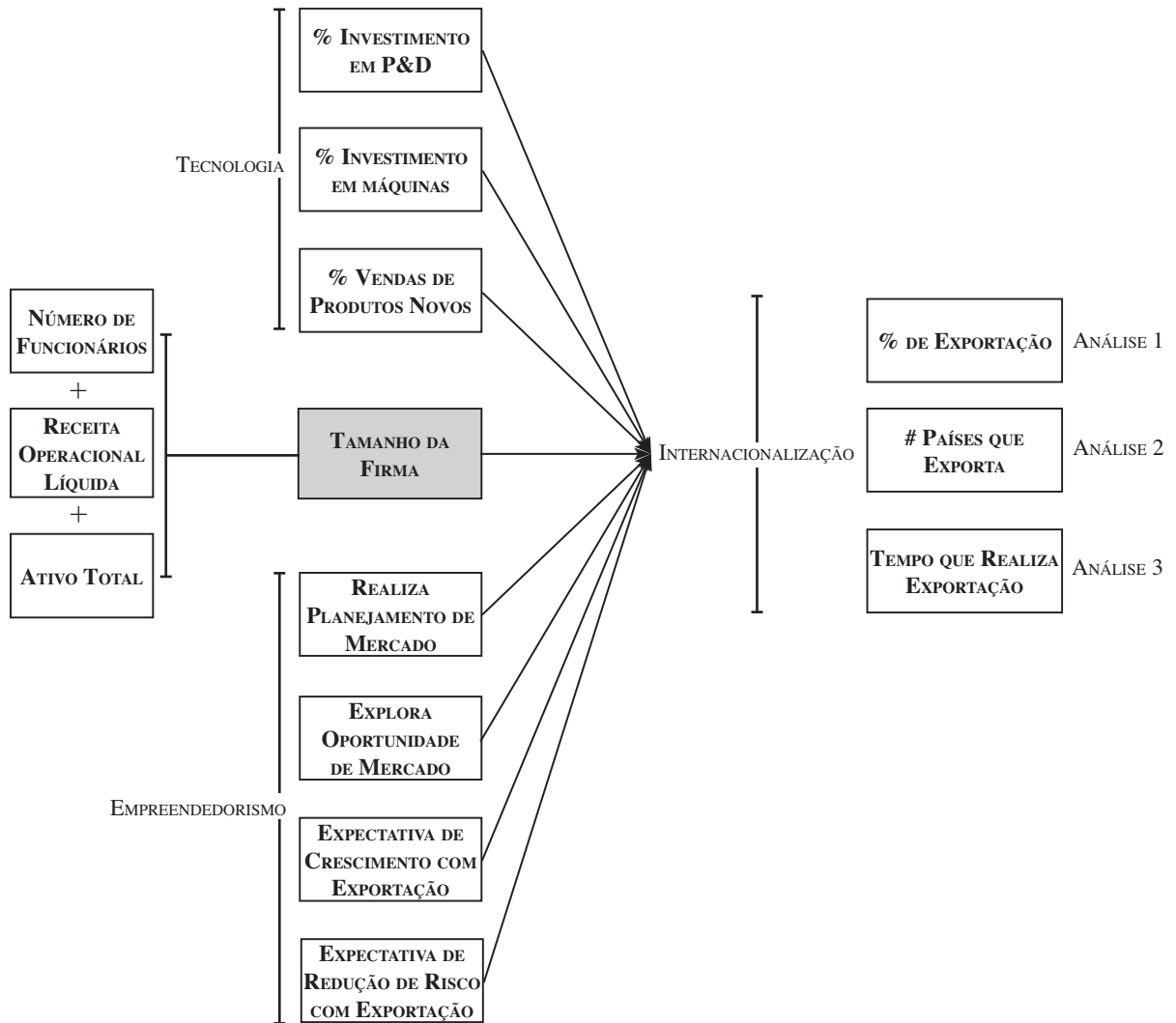
Finalizada a análise e ajustes das variáveis, realizou-se a análise dos dados pelo alpha de Crombach para as variáveis do construto tamanho para verificar se era possível gerar uma escala somada deste construto. Para os demais construtos, em razão do tipo de escalas de mensuração utilizadas, foram mantidas as variáveis originais para as análises de correlação e regressão. As Figuras 8 e 9 indicam as regressões elaboradas sendo que a Figura 8 apresenta as regressões que têm como variáveis dependentes as medidas de desempenho de exportação e a Figura 9 considera como variável dependente o desempenho geral da empresa.

Das dez regressões realizadas observou-se que com exceção das variáveis independentes “Lucro Líquido Operacional” e “Retorno sobre Patrimônio” todas as demais tiveram mais do que uma regressão significativa em relação às variáveis dependentes ( $p < .05$ ). Dessa maneira, considerando adicionalmente o número relativamente alto de variáveis de desempenho (seis), decidiu-se que “Lucro Líquido Operacional sobre a Receita Líquida” e “Retorno sobre Patrimônio” ou “Lucro Líquido sobre Patrimônio” não seriam consideradas na continuidade das análises. Portanto para desempenho ficaram somente as variáveis (1) evolução da receita líquida, (2) crescimento do ativo total, (3) crescimento do número de funcionários e (4) lucro líquido adicionado depreciações e amortizações sobre receita operacional.

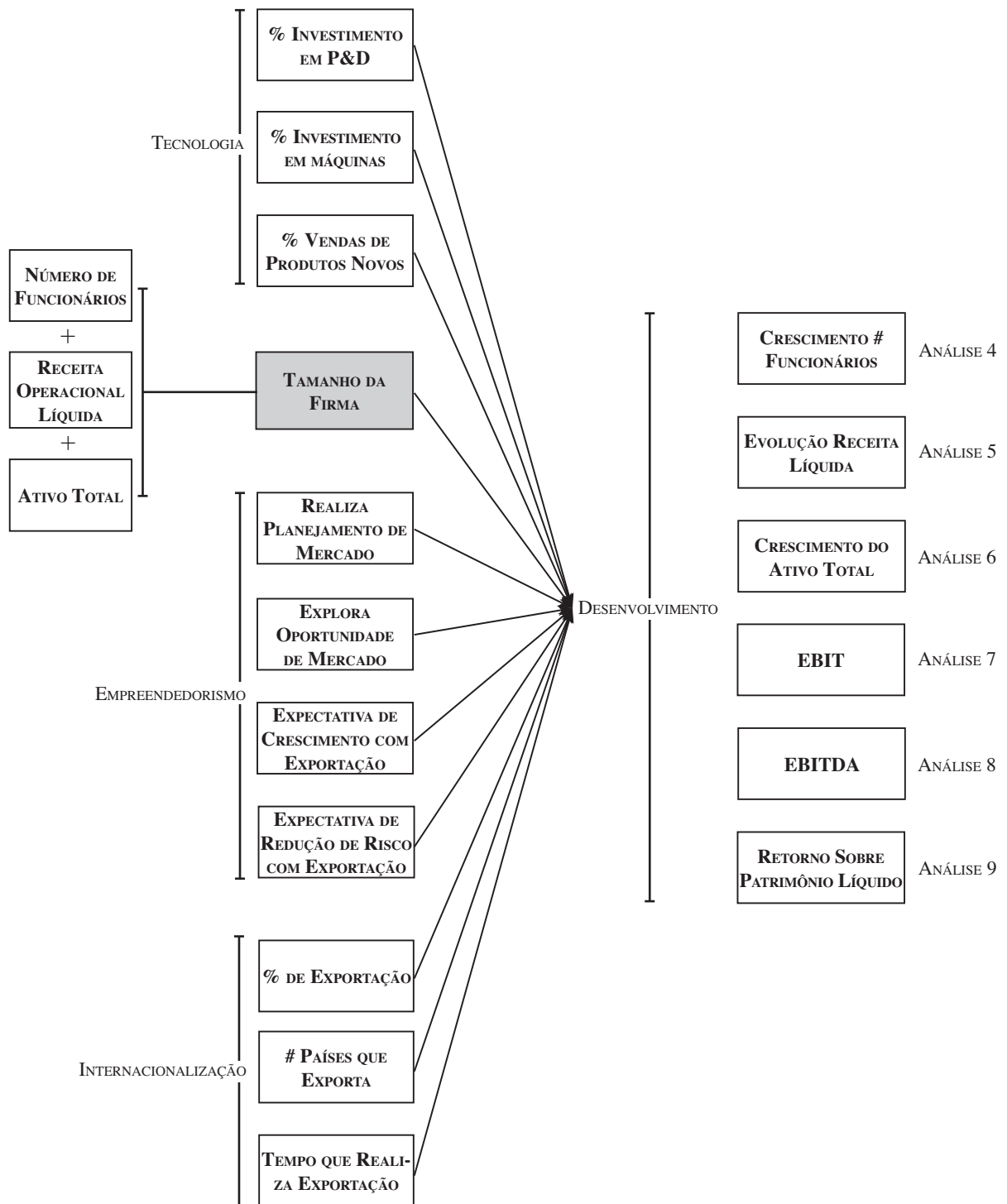
Usou-se a variável do setor a que pertence a empresa como controle. Esta variável não foi incluída nas Figuras 8 e 9.

Com o intuito de reduzir o impacto de eventuais acontecimentos pontuais sofridos pelas

empresas amostradas, para as variáveis de desempenho EBIT, EBITDA e Retorno Sobre Patrimônio Líquido, utilizou-se a média dos respectivos valores entre os anos de 2001 e 2003.



**Figura 8:** Modelo de regressão das variáveis adotadas nesta pesquisa em relação à internacionalização



**Figura 9:** Modelo de regressão das variáveis adotadas nesta pesquisa em relação ao desenvolvimento

## 4. RESULTADOS

As empresas amostradas estão localizadas em 125 cidades de 18 diferentes unidades federais. Praticamente um terço das empresas estão localizadas no Estado de São Paulo, mostrando um maior índice de resposta de empresas dessa região, uma vez que a base inicial de pesquisa continha 27% empresas paulistas. Os demais estados mantiveram a proporção inicial da base do banco de dados utilizada na pesquisa. A amostra tem aproximadamente 48% das empresas localizadas na região Sudeste, 35% na região Sul e 11% no Nordeste. Os 6% restantes estão nas regiões Norte e Centro-Oeste. A proporção da amostra também coincide com o banco de dados utilizado na pesquisa.

Com relação à condição societária três quartos das empresas respondentes são sociedades anônimas de capital fechado. As demais dividem em igual proporção entre sociedades anônimas de capital aberto e LTDA (Tabela 5). A grande maioria das empresas tem o seu capital de origem privada e nacional (87%) mantendo praticamente a proporção inicial da amostra (84 e 16% para empresas com capital de origem privada e origem estrangeira, respectivamente) – ver Tabela 6.

**Tabela 5** - Tipo societário das empresas amostradas

TIPO DE SOCIEDADE	FREQ.	PART. (%)	PART. ACUM.(%)
LTDA	23	11,1	11,1
S.A. (CAPITAL ABERTO)	24	11,5	22,6
S.A. (CAPITAL FECHADO)	161	77,4	100
TOTAL	208	100	

**Tabela 6** - Origem do capital das empresas amostradas

ORIGEM DO CAPITAL	FREQ.	PART. (%)	PART. ACUM.(%)
ESTRANGEIRO	27	13	13
NACIONAL PRIVADO	181	87	100
TOTAL	208	100	

As 208 empresas que responderam à pesquisa pertencem a 16 diferentes setores da indústria identificados em relação à atividade de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), referência utilizada pela Gazeta Mercantil. O setor com o maior número de empresas respondentes foi “Veículos e Autopeças” com uma a cada três empresas consultadas efetivamente res-

pondendo. Por um outro lado, 12% das empresas consultadas no setor de “Papel e Celulose” responderam ao questionário, menor índice por setor (Tabela 7).

**Tabela 7** - Classificação das empresas do banco de dados e amostra da pesquisa por setor

SETOR	NÚMERO DE EMPRESAS			
	SELECIONADAS	CONTATADAS	RESPOSTA = AMOSTRA	ÍNDICE RES-POSTA
Metalurgia	215	174	37	21,2%
Têxtil	171	114	24	21,1%
Veículos e Autopeças	119	91	30	32,9%
Minerais Não-Metálicos	117	83	18	21,6%
Mecânica	103	78	17	21,7%
Madeira e Móveis	96	68	14	20,5%
Química e Petroquímica	94	74	15	20,2%
Plásticos e Borracha	84	62	12	19,3%
Papel e Celulose	74	65	8	12,3%
Farmacêuticos	48	26	6	23,1%
Material Eletrônico	40	28	5	17,8%
Couro e Calçados	39	33	5	15,1%
Equipamentos Elétricos	37	28	6	21,4%
Eletrodomésticos	32	21	6	28,5%
Higiene e Limpeza	21	16	2	12,5%
Material de Escritório	13	10	3	29,9%
Fabricações Diversas	8	5	0	0,0%
<b>Total</b>	<b>1311</b>	<b>976</b>	<b>208</b>	<b>21,3%</b>

Referente ao tamanho das empresas que responderam o questionário, um pouco mais que a metade (54% ou 113 empresas) teve receita líquida durante o ano de 2003 de até R\$ 50 milhões. Quarenta empresas (20%) faturaram entre R\$ 50 e R\$ 100 milhões, 33 empresas, entre R\$ 100 e 250 milhões e 22 empresas (10%), mais de R\$ 250 milhões (Tabela 8).

**Tabela 8** - Receita Anual (2003) de empresas amostradas

RECEITA ANUAL (2003)	# EMPR.	PART.	PART. ACUMUL.
Até R\$ 10 milhões	37	17,7%	17,7%
De R\$ 10 a R\$ 50 milhões	76	36,5%	54,3%
De R\$ 50 a R\$ 100 milhões	40	19,2%	73,5%
De R\$ 100 a 250 milhões	33	15,8%	89,4%
Mais de R\$ 250 milhões	22	10,5%	100,0%
<b>Total</b>	<b>208</b>	<b>100,0%</b>	

Aproximadamente 20% das empresas amostradas têm até 100 funcionários registrados em 2003. Outros 22% dessas mesmas empresas têm entre 100 e 250 funcionários. Até 500 e mais de 250 funcionários são aproximadamente 30% das empresas e mes-

ma quantia para empresas com mais de 500 funcionários.

Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento foram nulos para 35,6% das empresas

da amostra, 36,5% das empresas investiram até 5% do seu faturamento em P&D e 11,1% mais do que 5% (ver Tabela 9).

Trinta e sete empresas não exportaram, o que representa aproximadamente 18% das empresas que responderam o questionário. Para 89 empresas a participação das vendas ao exterior em relação às vendas totais foi de zero a 15%, enquanto 76 empresas obtiveram mais de 15% de suas receitas com exportações (ver Tabela 10).

**Tabela 9** - Investimento em P&D das empresas amostradas

INV. P&D/RECEITA LIQ. OPERAC.	FREQ.	PART. (%)	PART. ACUM.(%)
0%	74	35,6	42,8
DE 0% A 1%	33	15,9	61,8
DE 1% A 2,5%	14	6,7	69,9
DE 2,5% A 5%	29	13,9	86,7
MAIS DE 5%	23	11,1	100
<b>TOTAL VÁLIDO</b>	<b>173</b>	<b>83,2</b>	

**Tabela 10** - Participação das vendas internacionais sobre as vendas totais das empresas amostradas

VENDAS INT./ VENDAS TOTAIS	FREQ.	PART. (%)	PART. ACUM.(%)
0%	37	17,8	18,3
DE 0% A 5%	39	18,8	37,6
DE 5% A 15%	50	24,0	62,4
DE 15% A 30%	32	15,4	78,2
MAIS DE 30%	44	21,2	100
<b>TOTAL VÁLIDO</b>	<b>202</b>	<b>97,1</b>	

R\$ 50 milhões em ativos totais. Outros 40% entre R\$ 50 e R\$ 250 milhões e apenas 10% das empresas acima de R\$ 250 milhões. As empresas com faturamento até R\$ 50 milhões, 44% (49 empresas) ou não exportaram ou exportaram até 5% indicando baixa internacionalização das empresas de menor tamanho (ver Tabela 13).

Em relação à tecnologia, aproximadamente 42%, ou seja, 67 empresas que responderam ao questionário não investiram em atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D). Dessas

Em relação ao desempenho, 11% das empresas não apresentaram crescimento na receita líquida operacional entre os anos de 2001 e 2003; 45% cresceram até 50% e 43% cresceu mais do que 50% entre os mencionados anos (ver Tabela 11). A média de lucro operacional antes das depreciações e amortizações foi nula ou negativa para 8% das empresas da amostra; 20% tiveram resultados entre 0% e 7%, 39% entre 7% e 15% e, 32% acima de 15% (ver Tabela 12).

Um pouco mais que a metade das empresas, em 2003, possuía até



aproximadamente 43, ou 27% das empresas, tiveram em 2003 vendas integralmente baseada em produtos correntes, ou seja, não venderam ou lançaram nenhum produto novo no mercado (Tabela 14).

**Tabela 11** - Crescimento da receita líquida operacional (2001-03) das empresas amostradas

<b>CRESCIMENTO DA RECEITA LIQ. OPERAC.</b>	<b>FREQ.</b>	<b>PART. (%)</b>	<b>PART. ACUM.(%)</b>
<b>ATÉ 0%</b>	23	11,1	11,2
<b>DE 0% A 20%</b>	33	15,9	27,3
<b>DE 20% A 50%</b>	60	28,8	56,6
<b>DE 50% A 80%</b>	43	20,7	77,6
<b>MAIS DE 80%</b>	46	22,1	100
<b>TOTAL VÁLIDO</b>	205	98,6	

**Tabela 12** - Média de lucro operacional líquido antes das depreciações e amortizações (EBITDA) das empresas amostradas

<b>EBITDA</b>	<b>FREQ.</b>	<b>PART. (%)</b>	<b>PART. ACUM.(%)</b>
<b>ATÉ 0%</b>	17	8,2	8,3
<b>DE 0% A 7%</b>	41	19,7	28,3
<b>DE 7% A 15%</b>	81	38,9	67,8
<b>MAIS DE 15%</b>	66	31,7	100
<b>TOTAL VÁLIDO</b>	205	98,6	

Já as vendas de novos produtos, em 2003, de 169 empresas respondentes 47% das empresas amostradas tiveram participação nula desse tipo de vendas no total de suas vendas; 34% tiveram até 5% do total de sua receita baseada em vendas de produtos novos e; somente 14% das empresas tiveram vendas superiores a 5% da receita total de produtos novos.

Investimentos em equipamentos em relação à receita líquida operacional, 20% das empresas não investiram entre os anos de 2001 e 2003. Para essa variável (investimento em equipamentos), vale mencionar que 83 empresas não possuíam informações no banco de dados utilizado, o que representa 40% das empresas que responderam ao questionário.

Quase 80% das empresas afirmaram realizar sistematicamente planejamento de mercado, ou seja 163 empresas. Das empresas que não realizam planejamento de mercado, 73% dessas empresas (33) tiveram receita até R\$ 50 milhões durante o ano de 2003 (ver Tabela 15) e, um terço dessas empresas não exportou nesse mesmo ano; comparativamente apenas 15% das empresas que afirmaram realizar planejamento de mercado não exportaram em 2003. Adicionalmente, 41% das empresas que não realizam planejamento de mercado cresceram menos que 20% 2001 e 2003, ou seja, abaixo da variação do IPCA para o mesmo período (aproximadamente 23%).

**Tabela 13** - Tabela comparativa - receita líquida operacional X vendas internacionais

		VENDAS INTERNACIONAIS/VENDAS TOTAIS					TOTAL	
		0%	0% - 5%	5% - 15%	15% - 30%	30% - +		
<b>RECEITA LÍQUIDA OPERACIONAL (2003)</b>	<b>0 - R\$10 MI</b>	Número de casos	15	4	11	0	6	36
		% Receita Líq.	41,7%	11,1%	30,6%	0,0%	16,7%	100,0%
		% Vendas Intern.	40,5%	10,3%	22,0%	0,0%	13,6%	17,8%
		% do Total	7,4%	2,0%	5,4%	0,0%	3,0%	17,8%
	<b>R\$10 - 50MI</b>	Número de casos	15	15	20	11	14	75
		% Receita Líq.	20,0%	20,0%	26,7%	14,7%	18,7%	100,0%
		% Vendas Intern.	40,5%	38,5%	40,0%	34,4%	31,8%	37,1%
		% do Total	7,4%	7,4%	9,9%	5,4%	6,9%	37,1%
	<b>R\$50 - 100MI</b>	Número de casos	6	10	6	8	8	38
		% Receita Líq.	15,8%	26,3%	15,8%	21,1%	21,1%	100,0%
		% Vendas Intern.	16,2%	25,6%	12,0%	25,0%	18,2%	18,8%
		% do Total	3,0%	5,0%	3,0%	4,0%	4,0%	18,8%
	<b>R\$100 - 250MI</b>	Número de casos	0	9	7	8	7	31
		% Receita Líq.	0,0%	29,0%	22,6%	25,8%	22,6%	100,0%
		% Vendas Intern.	0,0%	23,1%	14,0%	25,0%	15,9%	15,3%
		% do Total	0,0%	4,5%	3,5%	4,0%	3,5%	15,3%
	<b>R\$250MI-&gt;+</b>	Número de casos	1	1	6	5	9	22
		% Receita Líq.	4,5%	4,5%	27,3%	22,7%	40,9%	100,0%
		% Vendas Intern.	2,7%	2,6%	12,0%	15,6%	20,5%	10,9%
		% do Total	0,5%	0,5%	3,0%	2,5%	4,5%	10,9%
<b>TOTAL</b>	Número de casos	37	39	50	32	44	202	
	% Receita Líq.	18,3%	19,3%	24,8%	15,8%	21,8%	100,0%	
	% Vendas Intern.	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% do Total	18,3%	19,3%	24,8%	15,8%	21,8%	100,0%	

Quase 90% das empresas questionadas responderam sistematicamente explorar as oportunidades do mercado. Dos 10% restantes, que não exploram sistematicamente as oportunidades de mercado, 41% não exportou durante o ano de 2003 (da amostra total 18% das empresas não exportaram em 2003).

Das empresas pesquisadas, 35% responderam que os gerentes não esperam crescimento ou esperam crescimento negativo ao exportar comparado ao estabelecido como meta inicial do negócio. Relacionado ainda às expectativas dos gerentes, apenas 6% esperavam ao exportar aumentar o risco do negócio como um todo comparado ao risco inicialmente assumido para o negócio. Das empresas em que os gerentes responderam esperar redução do risco do negócio ao exportar (55% ou 96 empresas) exatamente a metade (48 empresas) venderam ao exterior mais do que 15% de suas vendas totais (ver Tabela 16).

**Tabela 14** - Tabela comparativa - investimentos em P&D X vendas de produtos novos

		VENDA DE PRODUTOS NOVOS/VENDAS TOTAIS					TOTAL	
		0%	0% - 5%	5% - 10%	10% - 20%	20% - +		
INVESTIMENTOS EM P&D/RECEITA LÍQUIDA OPERACIONAL	0%	Número de casos	43	5	8	7	4	67
		% Inv. P&D	64,2%	7,5%	11,9%	10,4%	6,0%	100,0%
		% Vend.Prod.Novos	63,2%	20,0%	36,4%	36,8%	16,7%	42,4%
		% do Total	27,2%	3,2%	5,1%	4,4%	2,5%	42,4%
	0% - 1%	Número de casos	12	7	5	0	4	28
		% Inv. P&D	42,9%	25,0%	17,9%	0,0%	14,3%	100,0%
		% Vend.Prod.Novos	17,6%	28,0%	22,7%	0,0%	16,7%	17,7%
		% do Total	7,6%	4,4%	3,2%	0,0%	2,5%	17,7%
	1% - 2,5%	Número de casos	3	2	4	4	1	14
		% Inv. P&D	21,4%	14,3%	28,6%	28,6%	7,1%	100,0%
		% Vend.Prod.Novos	4,4%	8,0%	18,2%	21,1%	4,2%	8,9%
		% do Total	1,9%	1,3%	2,5%	2,5%	0,6%	8,9%
	2,5% - 5%	Número de casos	6	7	5	4	6	28
		% Inv. P&D	21,4%	25,0%	17,9%	14,3%	21,4%	100,0%
		% Vend.Prod.Novos	8,8%	28,0%	22,7%	21,1%	25,0%	17,7%
		% do Total	3,8%	4,4%	3,2%	2,5%	3,8%	17,7%
	5% - +	Número de casos	4	4	0	4	9	21
		% Inv. P&D	19,0%	19,0%	0,0%	19,0%	42,9%	100,0%
		% Vend.Prod.Novos	5,9%	16,0%	0,0%	21,1%	37,5%	13,3%
		% do Total	2,5%	2,5%	0,0%	2,5%	5,7%	13,3%
TOTAL	Número de casos	68	25	22	19	24	158	
	% Inv. P&D	43,0%	15,8%	13,9%	12,0%	15,2%	100,0%	
	% Vend.Prod.Novos	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% do Total	43,0%	15,8%	13,9%	12,0%	15,2%	100,0%	

As vendas internacionais foram nulas para 18% das empresas amostradas. Pouco mais de 40% dessas das empresas obtiveram receitas de até 15% com as exportações. Foram 15% as empresas que informaram obter de vendas ao exterior entre 15 e 30% de suas receitas totais. O restante, ou seja, aproximadamente 22% tiveram mais de 30% de suas receitas com vendas ao exterior sendo que 80% delas mantiveram relações internacionais por mais de 10 anos (ver Tabela 17). Das empresas que não exportaram durante o ano de 2003, 81% faturou até R\$ 50 milhões e 97% delas são empresas nacionais de capital privado.

Das empresas exportadoras amostradas, 60% mantiveram relações internacionais com até 10 países. Além disso, 15% mantiveram relações internacionais por até cinco anos, 27% entre 5 e 10 anos e quase 60% por mais de 10 anos (ver Tabela 17). As empresas com até três anos de experiên-

**Tabela 15** - Tabela comparativa - planejamento de mercado X receita operacional líquida

		RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA (2003)					TOTAL	
		0 - R\$10mi	R\$10mi - 50mi	R\$50mi - 100mi	R\$100mi - 250mi	R\$250mi - +		
EMPRESA REALIZA PLANEJAMENTO DE MERCADO?	NÃO	Número de casos	17	16	6	6	0	45
		% Plan. Mercado	37,8%	35,6%	13,3%	13,3%	0,0%	100,0%
		% Receita Operacional	45,9%	21,1%	15,0%	18,2%	0,0%	21,6%
		% do Total	8,2%	7,7%	2,9%	2,9%	0,0%	21,6%
	SIM	Número de casos	20	60	34	27	22	163
		% Plan. Mercado	12,3%	36,8%	20,9%	16,6%	13,5%	100,0%
		% Receita Operacional	54,1%	78,9%	85,0%	81,8%	100,0%	78,4%
		% do Total	9,6%	28,8%	16,3%	13,0%	10,6%	78,4%
TOTAL	Número de casos	37	76	40	33	22	208	
	% Plan. Mercado	17,8%	36,5%	19,2%	15,9%	10,6%	100,0%	
	% Receita Operacional	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% do Total	17,8%	36,5%	19,2%	15,9%	10,6%	100,0%	

**Tabela 16** - Tabela comparativa - expectativa dos gerentes do risco ao exportar X vendas internacionais

		VENDAS INTERNACIONAIS/VENDAS TOTAIS					TOTAL	
		0%	0% - 5%	5% - 15%	15% - 30%	30% - +		
EXPECTATIVA DOS GERENTES EM RELAÇÃO AO RISCO DO NEGÓCIO AO EXPORTAR	MUITO MAIOR	Número de Casos	1	0	1	1	0	3
		% Risco	33,3%	0,0%	33,3%	33,3%	0,0%	100,0%
		% Vendas Intern.	10,0%	0,0%	2,0%	3,1%	0,0%	1,7%
		% do Total	0,6%	0,0%	0,6%	0,6%	0,0%	1,7%
	MAIOR	Número de Casos	1	0	1	2	4	8
		% Risco	12,5%	0,0%	12,5%	25,0%	50,0%	100,0%
		% Vendas Intern.	10,0%	0,0%	2,0%	6,3%	9,1%	4,6%
		% do Total	0,6%	0,0%	0,6%	1,1%	2,3%	4,6%
	MESMO	Número de Casos	3	23	21	8	13	68
		% Risco	4,4%	33,8%	30,9%	11,8%	19,1%	100,0%
		% Vendas Intern.	30,0%	59,0%	42,0%	25,0%	29,5%	38,9%
		% do Total	1,7%	13,1%	12,0%	4,6%	7,4%	38,9%
	MENOR	Número de Casos	5	14	23	18	23	83
		% Risco	6,0%	16,9%	27,7%	21,7%	27,7%	100,0%
		% Vendas Intern.	50,0%	35,9%	46,0%	56,3%	52,3%	47,4%
		% do Total	2,9%	8,0%	13,1%	10,3%	13,1%	47,4%
	MUITO MENOR	Número de Casos	0	2	4	3	4	13
		% Risco	0,0%	15,4%	30,8%	23,1%	30,8%	100,0%
		% Vendas Intern.	0,0%	5,1%	8,0%	9,4%	9,1%	7,4%
		% do Total	0,0%	1,1%	2,3%	1,7%	2,3%	7,4%
TOTAL	Número de Casos	10	39	50	32	44	175	
	% Risco	5,7%	22,3%	28,6%	18,3%	25,1%	100,0%	
	% Vendas Intern.	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% do Total	5,7%	22,3%	28,6%	18,3%	25,1%	100,0%	

**Tabela 17** - Tabela comparativa - vendas internacionais X tempo que exporta

		TEMPO QUE EXPORTA					TOTAL	
		0 ano	0 - 3 anos	3 - 5 anos	5 - 10 anos	10 anos - +		
VENDAS INTERNACIONAIS/VENDAS TOTAIS	0%	Número de Casos	27	3	0	0	1	31
		% Vendas Intern.	87,1%	9,7%	0,0%	0,0%	3,2%	100,0%
		% Tempo Export.	100,0%	50,0%	0,0%	0,0%	1,0%	15,8%
		% do Total	13,8%	1,5%	0,0%	0,0%	0,5%	15,8%
	0% - 5%	Número de Casos	0	1	9	18	11	39
		% Vendas Intern.	0,0%	2,6%	23,1%	46,2%	28,2%	100,0%
		% Tempo Export.	0,0%	16,7%	47,4%	39,1%	11,2%	19,9%
		% do Total	0,0%	0,5%	4,6%	9,2%	5,6%	19,9%
	5% - 15%	Número de Casos	0	2	6	12	30	50
		% Vendas Intern.	0,0%	4,0%	12,0%	24,0%	60,0%	100,0%
		% Tempo Export.	0,0%	33,3%	31,6%	26,1%	30,6%	25,5%
		% do Total	0,0%	1,0%	3,1%	6,1%	15,3%	25,5%
	15% - 30%	Número de Casos	0	0	2	9	21	32
		% Vendas Intern.	0,0%	0,0%	6,3%	28,1%	65,6%	100,0%
		% Tempo Export.	0,0%	0,0%	10,5%	19,6%	21,4%	16,3%
		% do Total	0,0%	0,0%	1,0%	4,6%	10,7%	16,3%
	30% - +	Número de Casos	0	0	2	7	35	44
		% Vendas Intern.	0,0%	0,0%	4,5%	15,9%	79,5%	100,0%
		% Tempo Export.	0,0%	0,0%	10,5%	15,2%	35,7%	22,4%
		% do Total	0,0%	0,0%	1,0%	3,6%	17,9%	22,4%
TOTAL	Número de Casos	27	6	19	46	98	196	
	% Vendas Intern.	13,8%	3,1%	9,7%	23,5%	50,0%	100,0%	
	% Tempo Export.	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% do Total	13,8%	3,1%	9,7%	23,5%	50,0%	100,0%	

cia internacional da amostra não exportaram para mais do que cinco países, e as empresas com até cinco anos de experiência não exportaram para mais do que 20 países. Somente empresas com mais de cinco anos de experiência realizaram vendas ao exterior para mais de 20 países (ver Tabela 18).

A receita líquida de 11% das empresas amostradas ou não cresceu ou cresceu negativamente entre os anos de 2001 e 2003. Aproximadamente 27% das empresas tiveram crescimento de suas receitas em até 20% entre os anos de 2001 e 2003, 29% entre 20% e 50% e 33% cresceu mais de 50%.

Os ativos totais de 14% da amostra utilizada neste trabalho, ou diminuíram ou não cresceram entre os anos de 2001 e 2003. Foi observado um crescimento de até 10% em 17% das empresas. Foram 94 empresas, ou seja, 45% da amostra, que tiveram o crescimento de seus

**Tabela 18** - Tabela comparativa - número de países que exporta X tempo que exporta

		TEMPO QUE EXPORTA					TOTAL	
		0 ANO	0 - 3 ANOS	3 - 5 ANOS	5 - 10 ANOS	+ 10 ANOS		
NÚMERO DE PAÍSES QUE ANTEVE RELAÇÕES INTERNACIONAIS	0 PAÍSES	Número de Casos	27	3	0	0	1	31
		% Número de Países	87,1%	9,7%	0,0%	0,0%	3,2%	100,0%
		% Tempo Export.	100,0%	50,0%	0,0%	0,0%	1,0%	15,3%
		% do Total	13,4%	1,5%	0,0%	0,0%	0,5%	15,3%
	1 - 5 PAÍSES	Número de Casos	0	3	13	24	19	59
		% Número de Países	0,0%	5,1%	22,0%	40,7%	32,2%	100,0%
		% Tempo Export.	0,0%	50,0%	68,4%	50,0%	18,6%	29,2%
		% do Total	0,0%	1,5%	6,4%	11,9%	9,4%	29,2%
	5 - 10 PAÍSES	Número de Casos	0	0	2	10	32	44
		% Número de Países	0,0%	0,0%	4,5%	22,7%	72,7%	100,0%
		% Tempo Export.	0,0%	0,0%	10,5%	20,8%	31,4%	21,8%
		% do Total	0,0%	0,0%	1,0%	5,0%	15,8%	21,8%
	10 - 20 PAÍSES	Número de Casos	0	0	4	9	19	32
		% Número de Países	0,0%	0,0%	12,5%	28,1%	59,4%	100,0%
		% Tempo Export.	0,0%	0,0%	21,1%	18,8%	18,6%	15,8%
		% do Total	0,0%	0,0%	2,0%	4,5%	9,4%	15,8%
	+ 20 PAÍSES	Número de Casos	0	0	0	5	31	36
		% Número de Países	0,0%	0,0%	0,0%	13,9%	86,1%	100,0%
		% Tempo Export.	0,0%	0,0%	0,0%	10,4%	30,4%	17,8%
		% do Total	0,0%	0,0%	0,0%	2,5%	15,3%	17,8%
TOTAL	Número de Casos	27	6	19	48	102	202	
	% Número de Países	13,4%	3,0%	9,4%	23,8%	50,5%	100,0%	
	% Tempo Export.	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% do Total	13,4%	3,0%	9,4%	23,8%	50,5%	100,0%	

ativos entre 10 e 50% e, 23% das empresas tiveram crescimento superior a 50%.

Oitenta e oito pesquisados (equivalente a 42% da amostra) informaram que entre o ano de 2001 e 2003 o saldo de movimentação de recursos humanos foi negativo ou igual a zero. Cem pesquisados reportaram crescimento do número de funcionários de até 20% durante o mesmo período e, apenas 10% informaram crescimento superior a 20%.

Para lucro líquido operacional antes de depreciações e amortizações (EBITDA), 12% das empresas obtiveram resultados médios negativos ou iguais a zero durante os anos de 2001 e 2003. Um quarto (25%) das empresas obtiveram resultado de até 7% e 32% dessas empresas obteve entre 7% e 15%. Resultados superiores a 15% foram observados em 30% das empresas

da amostra. As demais empresas são aquelas que não possuíam informações referentes ao seus EBITDA. As empresas com os maiores índices de lucro líquido antes de depreciações e amortizações foram as que os gerentes tiveram maior expectativa de redução de risco com vendas internacionais; 41% das empresas respondentes tiveram EBITDA superior a 7% e os gerente esperavam menor ou muito menor risco para o negócio ao exportar (ver Tabela 19).

Dessa maneira, as análises de interações foram efetivadas utilizando-se diretamente as variáveis ajustadas (item 3.3).

**Tabela 19** - Tabela comparativa - expectativas dos gerentes do risco ao exportar X EBITDA

		EBITDA (2001 - 03)				TOTAL	
		0% OU MENOS	0% - 7%	7% - 15%	15% OU MAIS		
EXPECTATIVAS DOS GERENTES EM RELAÇÃO AO RISCO DO NEGÓCIO AO EXPORTAR	MUITO MAIOR	Número de Casos	0	1	1	1	3
		% Risco ao Export.	0,0%	33,3%	33,3%	33,3%	100,0%
		% EBITDA	0,0%	2,9%	1,4%	1,6%	1,7%
		% do Total	0,0%	0,6%	0,6%	0,6%	1,7%
	MAIOR	Número de Casos	1	2	2	2	7
		% Risco ao Export.	14,3%	28,6%	28,6%	28,6%	100,0%
		% EBITDA	7,7%	5,9%	2,8%	3,2%	3,9%
		% do Total	0,6%	1,1%	1,1%	1,1%	3,9%
	MESMO	Número de Casos	4	13	29	24	70
		% Risco ao Export.	5,7%	18,6%	41,4%	34,3%	100,0%
		% EBITDA	30,8%	38,2%	40,8%	38,7%	38,9%
		% do Total	2,2%	7,2%	16,1%	13,3%	38,9%
	MENOR	Número de Casos	8	16	35	28	87
		% Risco ao Export.	9,2%	18,4%	40,2%	32,2%	100,0%
		% EBITDA	61,5%	47,1%	49,3%	45,2%	48,3%
		% do Total	4,4%	8,9%	19,4%	15,6%	48,3%
	MUITO MENOR	Número de Casos	0	2	4	7	13
		% Risco ao Export.	0,0%	15,4%	30,8%	53,8%	100,0%
		% EBITDA	0,0%	5,9%	5,6%	11,3%	7,2%
		% do Total	0,0%	1,1%	2,2%	3,9%	7,2%
TOTAL	Número de Casos	13	34	71	62	180	
	% Risco ao Export.	7,2%	18,9%	39,4%	34,4%	100,0%	
	% EBITDA	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% do Total	7,2%	18,9%	39,4%	34,4%	100,0%	

#### 4.1. ANÁLISE DOS RESULTADOS POR ATIVIDADE ECONÔMICA

Realizou-se assim a análise das médias e desvios das variáveis com o intuito de melhor entender os perfis e relações de cada setor.

Em relação ao tamanho, o setor que apresentou média com as maiores empresas foi o de eletrodomésticos. Seguido imediatamente pelo setor de couro e calçados, metalurgia e papel e celulose. Adotando a regra geral (HAIR *et al.*, 2005) de pelo menos cinco vezes mais observações do que variáveis, para a análise considerou-se somente setores que tivessem pelo menos cinco empresas. Nesse caso, o setor “higiene e limpeza”, que apresentou-se como o terceiro maior setor não foi considerado. Com exceção do setor “farmacêuticos”, os desvios padrões dos setores válidos estiveram dentro do adequado; considerando a regra geral adota por alguns autores (como por exemplo HAIR *et al* 2005) da diferença do valor máximo e mínimo dividido por cinco. Os setores (válidos) com menor desvio padrão foram “material eletrônico”, “plásticos e borracha”, “equipamentos elétricos” e “eletrodomésticos”, na respectiva ordem (Tabela 20).

**Tabela 20** - Tamanho (somado)

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
ELETRODOMÉSTICOS	6	3,260	11,890	15,150	13,452	1,281
COURO E CALÇADOS	5	3,990	11,280	15,270	12,844	1,673
HIGIENE E LIMPEZA	2	2,670	11,090	13,760	12,427	1,890
METALURGIA	37	7,260	9,440	16,700	12,244	1,646
PAPEL E CELULOSE	8	5,750	9,780	15,520	12,203	1,860
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	3,550	10,670	14,220	12,035	1,228
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	30	6,260	8,180	14,440	11,910	1,579
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	14	5,850	8,750	14,600	11,883	1,399
TÊXTIL	24	6,970	9,570	16,540	11,756	1,516
FARMACÊUTICOS	6	5,520	8,120	13,640	11,371	2,092
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	2,840	9,650	12,490	11,171	1,012
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	18	7,220	7,340	14,560	10,984	1,947
MADEIRA E MÓVEIS	14	5,510	9,150	14,660	10,973	1,694
MATERIAL ELETRÔNICO	5	2,020	9,900	11,920	10,823	0,870
MECÂNICA	17	4,700	8,510	13,210	10,809	1,386
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	1,040	10,150	11,190	10,672	0,519
TOTAL	207					

Para a variável “investimentos em pesquisa e desenvolvimento”, os seguintes setores foram desconsiderados por não ter dados sobre a variável entre as empresas na amostra: “farmacêu-



“material eletrônico”, “couro e calçados”, “material de escritório” e “higiene e limpeza”. Todos os demais setores apresentaram mínimos de investimentos iguais a zero para pelo menos uma empresa. Os setores de eletrodomésticos, minerais não-metálicos, mecânica e veículos e autopeças foram que apresentaram as médias de maiores investimentos em P&D comparados à receita líquida. Com exceção de eletrodomésticos, que foram amostradas somente cinco empresas que tiveram média superior a 10%, os demais setores receberam investimentos próximos ou inferiores a 5% do faturamento líquido anual (Tabela 21). Ainda referente às variáveis de tecnologia, os investimentos médios em máquinas e equipamentos comparados a receita operacional destacasse as empresas do setor “minerais não-metálicos” que investiram a média aproximada de 10% da receita líquida entre os anos de 2001 e 2003. O segundo grupo de empresas com maior média foi as do setor “plásticos e borracha”, com uma média de 7,4%, apesar da existência de pelo menos uma empresa com desinvestimento durante esses três anos. As empresas dos demais setores receberam investimentos médios inferiores a 5% entre 2001 e 2003. Vale ressaltar que as empresas que informaram receber os maiores investimentos foram as empresas do setor metalúrgico e têxtil, além do próprio setor “minerais não-metálicos”, com médias trienais de investimentos superiores

**Tabela 21 - Investimento em Pesquisa e Desenvolvimento**

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
FARMACÊUTICOS	4	0,499	0,001	0,500	0,129	0,247
ELETRODOMÉSTICOS	5	0,300	0,000	0,300	0,104	0,138
MATERIAL ELETRÔNICO	4	0,200	0,000	0,200	0,088	0,085
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	17	0,600	0,000	0,600	0,054	0,144
COURO E CALÇADOS	4	0,075	0,005	0,080	0,044	0,033
MECÂNICA	17	0,300	0,000	0,300	0,040	0,073
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	24	0,200	0,000	0,200	0,039	0,065
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	0,050	0,000	0,050	0,027	0,025
TÊXTIL	20	0,300	0,000	0,300	0,026	0,066
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	0,100	0,000	0,100	0,025	0,038
METALURGIA	33	0,200	0,000	0,200	0,024	0,042
MADEIRA E MÓVEIS	11	0,060	0,000	0,060	0,014	0,022
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	12	0,040	0,000	0,040	0,008	0,014
PLÁSTICOS E BORRACHA	7	0,020	0,000	0,020	0,006	0,001
PAPEL E CELULOSE	5	0,020	0,000	0,020	0,005	0,009
HIGIENE E LIMPEZA	1	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
TOTAL	173					

a 25% (Tabela 22). As empresas de equipamentos elétricos foram as que tiveram em média maior participação de vendas de produtos novos em relação às vendas totais entre os anos de 2001 e 2003. Aproximadamente 25% das vendas totais dessas empresas foram resultante das vendas de

**Tabela 22 - Investimento em máquinas**

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
FARMACÊUTICOS	3	0,426	-0,001	0,425	0,156	0,234
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	10	0,272	0,000	0,272	0,091	0,092
HIGIENE E LIMPEZA	1	0,000	0,088	0,088	0,088	0,000
PLÁSTICOS E BORRACHA	6	0,186	-0,018	0,168	0,074	0,085
PAPEL E CELULOSE	6	0,085	0,008	0,093	0,045	0,034
METALURGIA	23	0,578	-0,105	0,473	0,039	0,103
MADEIRA E MÓVEIS	5	0,100	0,004	0,104	0,035	0,043
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	7	0,126	0,003	0,129	0,032	0,044
TÊXTIL	15	0,295	-0,010	0,285	0,029	0,072
MECÂNICA	8	0,067	-0,008	0,059	0,018	0,020
ELETRODOMÉSTICOS	4	0,012	0,004	0,016	0,009	0,005
COURO E CALÇADOS	2	0,003	0,007	0,010	0,009	0,002
MATERIAL ELETRÔNICO	3	0,135	-0,062	0,073	0,005	0,068
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	3	0,065	-0,045	0,020	-0,008	0,034
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	21	1,188	-1,004	0,184	-0,045	0,242
TOTAL	117					

**Tabela 23 - Investimento em novos produtos**

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
ELETRODOMÉSTICOS	4	0,250	0,250	0,500	0,338	0,111
COURO E CALÇADOS	4	0,495	0,005	0,5	0,251	0,206
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	0,800	0,000	0,800	0,248	0,289
MECÂNICA	16	0,900	0,000	0,900	0,158	0,222
PAPEL E CELULOSE	5	0,500	0,000	0,500	0,142	0,220
MATERIAL ELETRÔNICO	5	0,450	0,000	0,450	0,136	0,194
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	23	0,500	0,000	0,500	0,097	0,152
TÊXTIL	19	0,300	0,000	0,300	0,083	0,109
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	0,100	0,000	0,100	0,067	0,058
MADEIRA E MÓVEIS	11	0,300	0,000	0,300	0,059	0,091
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	15	0,200	0,000	0,200	0,052	0,074
METALURGIA	32	0,250	0,000	0,250	0,043	0,074
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	13	0,300	0,000	0,300	0,035	0,082
PLÁSTICOS E BORRACHA	7	0,100	0,000	0,100	0,021	0,039
FARMACÊUTICOS	5	0,015	0,000	0,015	0,003	0,007
HIGIENE E LIMPEZA	1	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
TOTAL	169					

produtos novos. O setor com a segunda melhor média foi o de mecânica, seguido pelos setores de papel e celulose e material eletrônico. Os demais setores tiveram médias de vendas inferiores a 10% (Tabela 23). Em todos os setores tiveram pelo menos uma empresa que informou não ter participação de produtos novos nas vendas totais.

Todas as empresas de material eletrônico responderam possuir planejamento sistemático de mercado. Oitenta e sete por cento das empresas dos setores de química e petroquímica e veículos e autopeças informaram realizar planejamento de mercado. Os setores que obtiveram a menor média de respostas positivas ao planejamento de mercado foram os de mecânica (65%), eletrodomésticos (67%) e madeira e móveis (71%), vide Tabela 24. As empresas dos setores “couro e calçados”, “equipamentos elétricos” e “material eletrônico” informaram em sua totalidade realizarem sistematicamente exploração de oportunidades de mercado. Com menos de 10% de respostas negativas a exploração sistemática, seguem os setores de veículos e autopeças, minerais não-metálicos, plásticos e borrachas e têxtil. Apenas os setores de madeira e móveis e papel e celulose mais de 20% das empresas reportaram não possuir sistemática de exploração de oportunidades de mercado (Tabela 25). Os gerentes de todas as empresas analisadas têm expectativas nulas ou positivas do impacto das exportações em relação ao crescimento inicialmente estabelecido como objetivo do negócio. Os setores de empresas mais sépticas em relação aos impactos das exportações são “química e petroquímica”, “material eletrônico”, “equipamentos elétricos” e “couro e calçados”. Por um outro lado, os setores de farmacêuticos, de madeira e móveis, de papel e celulose e mecânica estão entre os setores mais otimistas (Tabela 26). As expectativas dos gerentes em relação à possível redução dos riscos comparado ao riscos inicialmente estabelecidos como objetivo para o negócio são menos otimistas do que ao crescimento mencionado na Tabela 26. Apenas os setores de couro e calçados, madeira e móveis e eletrodomésticos esperam reduzir os riscos do negócio ao exportarem. As demais empresas, apesar de informarem em sua média terem expectativas positivas, essas são baixas e/ou nulas. Pelo menos uma empresa dos setores de mecânica e veículos e autopeças informaram esperar aumento muito crescente do risco do negócio em comparação ao inicialmente estabelecido como meta ao exportarem. Por um outro lado nos setores de papel e celulose, plásticos e borracha e química e petroquímica não teve nenhuma empresa que informou expectativas negativas ao exportar em relação ao risco do negócio como um todo (Tabela 27).

**Tabela 24** - Realiza planejamento de mercado

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	0,000	1,000	1,000	1,000	0,000
MATERIAL ELETRÔNICO	5	0,000	1,000	1,000	1,000	0,000
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	15	1,000	0,000	1,000	0,870	0,352
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	30	1,000	0,000	1,000	0,870	0,346
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	1,000	0,000	1,000	0,830	0,408
FARMACÊUTICOS	6	1,000	0,000	1,000	0,830	0,408
METALURGIA	37	1,000	0,000	1,000	0,810	0,397
COURO E CALÇADOS	5	1,000	0,000	1,000	0,800	0,447
PAPEL E CELULOSE	8	1,000	0,000	1,000	0,750	0,463
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	1,000	0,000	1,000	0,750	0,452
TÊXTIL	24	1,000	0,000	1,000	0,750	0,442
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	18	1,000	0,000	1,000	0,720	0,461
MADEIRA E MÓVEIS	14	1,000	0,000	1,000	0,710	0,469
ELETRODOMÉSTICOS	6	1,000	0,000	1,000	0,670	0,516
MECÂNICA	17	1,000	0,000	1,000	0,650	0,493
HIGIENE E LIMPEZA	2	1,000	0,000	1,000	0,500	0,707
<b>TOTAL</b>	<b>208</b>					

**Tabela 25** - Explora sistematicamente oportunidades de mercado

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
COURO E CALÇADOS	5	0,000	1,000	1,000	1,000	0,000
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	0,000	1,000	1,000	1,000	0,000
HIGIENE E LIMPEZA	2	0,000	1,000	1,000	1,000	0,000
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	0,000	1,000	1,000	1,000	0,000
MATERIAL ELETRÔNICO	5	0,000	1,000	1,000	1,000	0,000
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	30	1,000	0,000	1,000	0,970	0,183
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	18	1,000	0,000	1,000	0,940	0,236
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	1,000	0,000	1,000	0,920	0,289
TÊXTIL	24	1,000	0,000	1,000	0,920	0,282
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	15	1,000	0,000	1,000	0,870	0,352
METALURGIA	37	1,000	0,000	1,000	0,860	0,347
ELETRODOMÉSTICOS	6	1,000	0,000	1,000	0,830	0,408
FARMACÊUTICOS	6	1,000	0,000	1,000	0,830	0,408
MECÂNICA	17	1,000	0,000	1,000	0,820	0,393
MADEIRA E MÓVEIS	14	1,000	0,000	1,000	0,790	0,426
PAPEL E CELULOSE	8	1,000	0,000	1,000	0,750	0,463
<b>TOTAL</b>	<b>208</b>					

**Tabela 26** - Expectativas dos gerentes em relação ao crescimento do negócio ao exportar

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
FARMACÊUTICOS	6	1,000	4,000	5,000	4,170	0,408
HIGIENE E LIMPEZA	1	0,000	4,000	4,000	4,000	0,000
MADEIRA E MÓVEIS	11	2,000	3,000	5,000	3,910	0,831
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	15	2,000	3,000	5,000	3,870	0,516
PAPEL E CELULOSE	7	1,000	3,000	4,000	3,860	0,378
MECÂNICA	13	2,000	3,000	5,000	3,850	0,555
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	28	3,000	2,000	5,000	3,790	0,630
METALURGIA	32	2,000	3,000	5,000	3,750	0,568
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	1,000	3,000	4,000	3,670	0,492
TÊXTIL	21	3,000	2,000	5,000	3,620	0,740
COURO E CALÇADOS	5	1,000	3,000	4,000	3,400	0,548
ELETRODOMÉSTICOS	5	3,000	2,000	5,000	3,400	1,140
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	2,000	2,000	4,000	3,330	1,033
MATERIAL ELETRÔNICO	3	1,000	3,000	4,000	3,330	0,577
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	15	2,000	2,000	4,000	3,200	0,561
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	1	0,000	3,000	3,000	3,000	0,000
<b>TOTAL</b>	<b>181</b>					

**Tabela 27** - Expectativas dos gerentes em relação à redução do risco do negócio ao exportar.

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
COURO E CALÇADOS	5	2,000	3,000	5,000	4,000	0,707
HIGIENE E LIMPEZA	1	0,000	4,000	4,000	4,000	0,000
MADEIRA E MÓVEIS	11	4,000	1,000	5,000	3,820	1,079
ELETRODOMÉSTICOS	5	1,000	3,000	4,000	3,800	0,447
PAPEL E CELULOSE	7	1,000	3,000	4,000	3,710	0,488
FARMACÊUTICOS	6	3,000	2,000	5,000	3,670	1,033
MATERIAL ELETRÔNICO	3	2,000	3,000	5,000	3,670	1,155
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	28	4	1	5	3,64	0,911
METALURGIA	32	2,000	2,000	4,000	3,590	0,560
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	15	2,000	2,000	4,000	3,530	0,743
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	2,000	2,000	4,000	3,500	0,837
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	1,000	3,000	4,000	3,500	0,522
MECÂNICA	13	4,000	1,000	5,000	3,380	1,121
TÊXTIL	21	2,000	2,000	4,000	3,290	0,644
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	15	2,000	3,000	5,000	3,270	0,594
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	1	0,000	3,000	3,000	3,000	0,000
<b>TOTAL</b>	<b>181</b>					

As empresas dos setores de móveis foram as que tiveram maior participação das vendas ao exterior em relação às vendas totais, média superior a 50%. Apenas nesse setor e no setor “metalurgia” houve pelo menos uma empresa que destina integralmente suas vendas ao exterior. O único setor em que todas as empresas informaram destinar uma parcela de suas vendas ao exterior foi o de plásticos e borracha. Por um outro lado, a amostra demonstrou um desvio padrão consideravelmente elevado por setor da parcela das exportações em relação às vendas totais. Os desvios padrões que poderiam indicar médias de participação das exportações em relação às vendas totais como características do setor foram das empresas de veículos e auto peças e, mecânica (Tabela 28). Os setores “couro e calçados”, “veículos e autopeças” e “minerais não-metálicos” foram os setores que informaram exportar para o maior número de países. Os setores que exportam para um número menor de países são os de papel e celulose, equipamentos elétricos e metalurgia. O setor de plástico e borracha, apesar de suas empresas integralmente exportarem, foi o quarto país com menor número de países destino de suas vendas (Tabela 29). De uma forma geral todas as empresas dos setores estudados informaram média de anos em que mantém relações internacionais superiores a 10 anos. Destaca-se os setores têxtil, de couro e

**Tabela 28** - Grau de internacionalização (vendas internacionais/vendas totais)

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
MADEIRA E MÓVEIS	14	1,000	0,000	1,000	0,532	0,461
HIGIENE E LIMPEZA	2	0,860	0,000	0,860	0,430	0,608
COURO E CALÇADOS	5	0,500	0,100	0,600	0,356	0,211
METALURGIA	37	1,000	0,000	1,000	0,229	0,277
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	29	0,700	0,000	0,700	0,221	0,171
PAPEL E CELULOSE	8	0,940	0,000	0,940	0,217	0,303
TÊXTIL	23	0,600	0,000	0,600	0,199	0,194
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	18	0,750	0,000	0,750	0,190	0,212
FARMACÊUTICOS	6	0,650	0,000	0,650	0,128	0,260
MECÂNICA	17	0,700	0,000	0,700	0,124	0,179
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	0,190	0,010	0,200	0,103	0,090
PLÁSTICOS E BORRACHA	10	0,246	0,004	0,250	0,097	0,074
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	14	0,290	0,010	0,300	0,091	0,107
ELETRODOMÉSTICOS	5	0,080	0,000	0,080	0,046	0,035
MATERIAL ELETRÔNICO	5	0,070	0,000	0,070	0,024	0,033
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	0,030	0,000	0,030	0,010	0,017
TOTAL	202					

**Tabela 29** - Número de países que manteve relações internacionais de exportação (2003)

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
COURO E CALÇADOS	5	1,100	0,850	1,940	1,304	0,431
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	28	1,880	0,000	1,880	1,092	0,516
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	15	1,900	0,000	1,900	1,067	0,537
FARMACÊUTICOS	2	0,330	0,850	1,180	1,010	0,234
MADEIRA E MÓVEIS	10	1,850	0,000	1,850	0,994	0,604
ELETRODOMÉSTICOS	5	1,000	0,480	1,480	0,965	0,392
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	15	1,120	0,480	1,600	0,942	0,347
MECÂNICA	12	1,340	0,480	1,810	0,942	0,379
TÊXTIL	21	1,480	0,000	1,480	0,930	0,454
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	1,400	0,300	1,700	0,870	0,481
MATERIAL ELETRÔNICO	2	0,300	0,700	1,000	0,849	0,212
METALURGIA	30	1,780	0,000	1,780	0,823	0,464
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	0,780	0,300	1,080	0,743	0,307
HIGIENE E LIMPEZA	1	0,000	0,700	0,700	0,699	0,000
PAPEL E CELULOSE	6	1,400	0,000	1,400	0,696	0,556
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	1	0,000	0,600	0,600	0,602	0,000
TOTAL	171					

**Tabela 30** - Tempo em que mantinha relações internacionais de exportação (2003)

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
TÊXTIL	24	95,000	0,000	95,000	23,079	23,178
COURO E CALÇADOS	5	20,000	15,000	35,000	22,599	9,236
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	30	55,000	0,000	55,000	18,329	13,217
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	18	48,000	0,000	48,000	17,439	13,967
MADEIRA E MÓVEIS	13	50,000	0,000	50,000	15,849	14,859
HIGIENE E LIMPEZA	2	30,000	0,000	30,000	15,000	21,213
METALURGIA	35	51,000	0,000	51,000	14,459	11,298
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	32,000	3,000	35,000	14,169	9,897
FARMACÊUTICOS	6	56,000	1,000	57,000	13,000	21,954
PAPEL E CELULOSE	7	30,000	0,000	30,000	12,859	10,172
MECÂNICA	16	30,000	0,000	30,000	12,379	11,926
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	15	28,000	2,000	30,000	11,599	9,294
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	25,000	5,000	30,000	11,000	9,528
ELETRODOMÉSTICOS	6	17,000	0,000	17,000	8,829	5,742
MATERIAL ELETRÔNICO	4	8,000	0,000	8,000	3,250	3,948
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	7,000	0,000	7,000	2,330	4,041
TOTAL	202					

calçados, veículos e autopeças e minerais não-metálicos, que informaram médias próximas ou superiores a 20 anos. Os setores que apresentaram desvios padrões que poderiam eventualmente caracterizar uma média de tempo de internacionalização foram os de veículos e autopeças e minerais não-metálicos (Tabela 30).

Todos os setores estudados, tiveram empresas que encolheram ou não cresceram entre os anos de 2001 e 2003. Entretanto as empresas dos setores de plásticos e borracha, metalurgia, eletrodomésticos e veículos e autopeças obtiveram médias superiores a dois, o que significa crescimento positivo médio entre 5 e 20% (Tabela 31). Os cinco setores que apresentaram maiores médias de crescimento de receita líquida operacional foram os de: madeira e móveis, mecânica, farmacêuticos, metalurgia e eletrodomésticos na respectiva ordem. Nos setores “madeira e móveis”, “mecânica” e “eletrodomésticos” não se observaram empresas que não cresceram entre os anos de 2001 e 2003 (Tabela 32). Somente em três setores tiveram empresas que informaram em sua totalidade ter tido crescimento de seus ativos entre os anos de 2001 e 2003: eletrodomésticos, equipamentos elétricos e farmacêuticos. As demais tiveram pelo menos uma empresa encolhendo seus ativos no período mencionado. As empresas que apresentaram mais

**Tabela 31 - Crescimento do número de funcionários (2001 - 2003)**

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	0,000	3,000	3,000	3,000	0,000
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	3,000	1,000	4,000	2,750	1,055
HIGIENE E LIMPEZA	2	1,000	2,000	3,000	2,500	0,707
METALURGIA	37	4,000	0,000	4,000	2,300	1,244
ELETRODOMÉSTICOS	6	4,000	0,000	4,000	2,170	1,722
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	30	4,000	0,000	4,000	2,100	1,062
COURO E CALÇADOS	5	3,000	1,000	4,000	2,000	1,414
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	2,000	1,000	3,000	2,000	0,894
MADEIRA E MÓVEIS	14	4,000	0,000	4,000	1,930	1,774
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	15	4,000	0,000	4,000	1,670	1,345
MECÂNICA	17	3,000	0,000	3,000	1,530	1,125
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	18	3,000	0,000	3,000	1,440	0,922
FARMACÊUTICOS	6	4,000	0,000	4,000	1,330	1,751
PAPEL E CELULOSE	8	3,000	0,000	3,000	1,250	1,035
MATERIAL ELETRÔNICO	5	3,000	0,000	3,000	1,200	1,304
TÊXTIL	24	4,000	0,000	4,000	1,170	1,090
<b>TOTAL</b>	<b>208</b>					



**Tabela 32 - Crescimento real da receita líquida (2001 - 2003)**

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
MADEIRA E MÓVEIS	14	1,701	0,067	1,768	0,775	0,481
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	18	5,920	-0,307	5,613	0,707	1,305
MECÂNICA	16	1,672	0,018	1,690	0,639	0,600
FARMACÊUTICOS	6	2,574	-0,518	2,056	0,610	0,883
METALURGIA	37	2,798	-0,281	2,517	0,587	0,523
ELETRODOMÉSTICOS	5	0,983	0,191	1,174	0,585	0,372
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	2,962	-0,391	2,571	0,575	1,097
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	1,534	0,200	1,734	0,572	0,403
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	0,537	0,221	0,758	0,550	0,288
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	30	2,720	-0,725	1,995	0,497	0,556
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	15	1,037	0,010	1,047	0,445	0,296
PAPEL E CELULOSE	8	0,937	-0,282	0,655	0,404	0,304
TÊXTIL	24	1,492	-0,511	0,981	0,396	0,418
HIGIENE E LIMPEZA	2	0,303	0,217	0,520	0,368	0,214
COURO E CALÇADOS	5	0,445	-0,175	0,270	0,105	0,203
MATERIAL ELETRÔNICO	5	0,693	-0,769	-0,076	-0,418	0,322
TOTAL	206					

constância indicando, portanto, um eventual padrão de crescimento setorial foram as empresas dos setores “mecânica” e “veículos e autopeças” (Tabela 33). Apenas cinco setores das empresas estudadas obtiveram lucro líquido operacional descontado depreciação e amortizações mé-

**Tabela 33 - Crescimento do ativo total (2001 - 2003)**

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
ELETRODOMÉSTICOS	6	7,057	0,091	7,148	1,581	2,752
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	3,457	0,077	3,534	1,038	1,422
HIGIENE E LIMPEZA	2	0,396	0,637	1,033	0,835	0,280
FARMACÊUTICOS	6	1,846	0,013	1,859	0,580	0,686
MADEIRA E MÓVEIS	14	3,925	-0,052	3,873	0,579	1,040
MECÂNICA	17	3,128	-0,193	2,935	0,532	0,838
METALURGIA	37	1,156	-0,064	1,092	0,366	0,318
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	0,967	-0,020	0,947	0,355	0,336
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	30	1,500	-0,345	1,155	0,328	0,348
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	15	1,252	-0,123	1,129	0,301	0,313
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	18	3,001	-0,186	2,815	0,275	0,675
TÊXTIL	24	1,327	-0,182	1,145	0,248	0,268
COURO E CALÇADOS	5	0,608	-0,081	0,527	0,210	0,272
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	0,594	-0,129	0,465	0,144	0,299
PAPEL E CELULOSE	8	0,766	-0,414	0,352	0,116	0,240
MATERIAL ELETRÔNICO	5	0,263	-0,173	0,090	-0,034	0,105
TOTAL	208					

**Tabela 34 - EBITDA**

SETOR	Nº	INTER-VALO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÉDIA	DESVIO PADRÃO
PAPEL E CELULOSE	8	0,510	-0,034	0,476	0,170	0,153
QUÍMICA E PETROQUÍMICA	15	0,636	0,005	0,641	0,162	0,150
VEÍCULOS E AUTOPEÇAS	30	0,383	0,012	0,395	0,159	0,096
METALURGIA	37	0,351	0,001	0,352	0,140	0,080
MATERIAL DE ESCRITÓRIO	3	0,115	0,069	0,184	0,129	0,057
PLÁSTICOS E BORRACHA	12	0,512	-0,181	0,331	0,115	0,131
ELETRODOMÉSTICOS	5	0,186	0,001	0,187	0,115	0,079
MADEIRA E MÓVEIS	13	0,687	-0,143	0,544	0,111	0,188
FARMACÊUTICOS	5	0,060	0,081	0,141	0,109	0,028
TÊXTIL	24	0,281	-0,017	0,264	0,101	0,075
MATERIAL ELETRÔNICO	5	0,327	-0,088	0,239	0,090	0,119
MECÂNICA	17	0,169	0,001	0,170	0,087	0,053
EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS	6	0,224	-0,072	0,152	0,067	0,082
MINERAIS NÃO-METÁLICOS	18	1,018	-0,376	0,642	0,053	0,222
COURO E CALÇADOS	5	0,123	-0,024	0,099	0,045	0,048
HIGIENE E LIMPEZA	2	0,180	-0,075	0,105	0,015	0,127
<b>TOTAL</b>	<b>205</b>					

dio inferior a 10% de 2001 a 2003. Os setores com as melhores médias desse indicador foram as de papel e celulose, química e petroquímica, veículos e autopeças e metalurgia respectivamente. Desses últimos setores, somente o primeiro setor mencionado, “papel e celulose”, teve pelo menos uma empresa com o indicador negativo (Tabela 34).

#### 4.2. RESULTADOS DAS REGRESSÕES MÚLTIPLAS

Regressão múltipla simultânea foi conduzida para investigar os melhores preditores da participação das vendas internacionais nas vendas totais, (indicado como “Análise 1” na Figura 8). As dummies para os setores “madeira e móveis” e “higiene e limpeza” foram as únicas variáveis que apresentaram significância estatística neste modelo. Portanto, as demais variáveis podem ser excluídas do modelo que explica a participação das exportações nas vendas totais das empresas amostradas. Isso indica que há um fenômeno setorial que poderá ser explorado posteriormente. Na seqüência conduziu-se nova regressão múltipla, mas dessa vez no método stepwise. Além das duas dummies já indicadas no modelo anterior adicionou-se a dummy do

setor “papel e celulose” (Tabelas ANÁLISE 1).

**Resultados da regressão linear da Análise 1: variável dependente - % de exportação**

**Variables Entered/Removed<sup>(a)</sup>**

MODEL	VARIABLES ENTERED	VARIABLES REMOVED	METHOD
1	Setor Dummy 06	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
2	Setor Dummy 05	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
3	Setor Dummy 12	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).

(a) Dependent Variable: (I1) % vendas intl

**Model Summary<sup>(d)</sup>**

MODEL	R	R <sup>2</sup>	ADJUSTED R <sup>2</sup>	STD. ERROR OF THE ESTIMATE
1	,371 <sup>(a)</sup>	0,138	0,127	0,230
2	,478 <sup>(b)</sup>	0,228	0,208	0,219
3	,522 <sup>(c)</sup>	0,273	0,244	0,214

(a) Predictors: (Constant), Setor Dummy Madeira e Móveis (b) Predictors: (Constant), Setor Dummy Madeira e Móveis, Setor Dummy Higiene e Limpeza (c) Predictors: (Constant), Setor Dummy Madeira e Móveis, Setor Dummy Higiene e Limpeza, Setor Dummy Papel e Celulose (d) Dependent Variable: (I1) % vendas intl

**ANOVA<sup>(d)</sup>**

MODEL		SUM OF SQUARES	DF	MEAN SQUARE	F	SIG.
1	Regression	0,658	1	0,658	12,445	,001 <sup>(a)</sup>
	Residual	4,125	78	0,052		
	Total	4,783	79			
2	Regression	1,091	2	0,545	11,384	,000 <sup>(b)</sup>
	Residual	3,691	77	0,047		
	Total	4,783	79			
3	Regression	1,305	3	0,435	9,510	,000 <sup>(c)</sup>
	Residual	3,477	76	0,045		
	Total	4,783	79			

(a) Predictors: (Constant), Setor Dummy 06 (b) Predictors: (Constant), Setor Dummy 06, Setor Dummy 05 (c) Predictors: (Constant), Setor Dummy 06, Setor Dummy 05, Setor Dummy 12 (d) Dependent Variable: (I1) % vendas intl

**Coefficients<sup>(a)</sup>**

MODEL		UNSTANDARDIZED COEFFICIENTS		STANDARDIZED COEFFICIENTS	T	SIG.	COLLINEARITY STATISTICS	
		B	STD. ERROR	BETA			TOLERANCE	VIF
1	(Constant)	0,205	0,026		7,856	0,000		
	Setor Dummy 06	0,477	0,135	0,370	3,527	0,001	1,000	1,000
2	(Constant)	0,197	0,025		7,854	0,000		
	Setor Dummy 06	0,486	0,128	0,377	3,770	0,000	0,999	1,000
	Setor Dummy 05	0,662	0,220	0,301	3,006	0,003	0,999	1,000
3	(Constant)	0,188	0,024		7,582	0,000		
	Setor Dummy 06	0,494	0,125	0,384	3,927	0,000	0,998	1,001
	Setor Dummy 05	0,671	0,215	0,305	3,117	0,002	0,999	1,001
	Setor Dummy 12	0,331	0,153	0,211	2,162	0,033	0,998	1,001

a. Dependent Variable: (I1) % vendas intl

O mesmo procedimento acima mencionado foi adotado para a variável dependente número de países que a empresa manteve relações internacionais. Uma vez que  $R^2$  ajustado foi significativo (30%) para a regressão linear contínua, partiu-se para a regressão linear *stepwise* (Tabelas ANÁLISE 2). Foram significativas as variáveis tamanho somado, porcentagem de investimento em P&D e exploração sistemática de oportunidades de mercado que no modelo explicaram 31% ( $R^2$  ajustado).

**Resultados da regressão linear da Análise 2:** variável dependente: # de países que exporta

**Variables Entered/Removed<sup>(a)</sup>**

MODEL	VARIABLES ENTERED	VARIABLES REMOVED	METHOD
1	(TSOM) tamanho somado	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
2	(T1) investimento P&D	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
3	(E2) explora oportunidade mercado	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).

a. Dependent Variable: (I2) numero paises export (LOG)

**Model Summary<sup>(d)</sup>**

MODEL	R	R <sup>2</sup>	ADJUSTED R <sup>2</sup>	STD. ERROR OF THE ESTIMATE
1	,478 <sup>(a)</sup>	0,228	0,217	0,454
2	,541 <sup>(b)</sup>	0,292	0,273	0,437
3	,581 <sup>(c)</sup>	0,337	0,310	0,426

a. Predictors: (Constant), (TSOM) tamanho somado

b. Predictors: (Constant), (TSOM) tamanho somado, (T1) investimento P&D

c. Predictors: (Constant), (TSOM) tamanho somado, (T1) investimento P&D, (E2) explora oportunidade mercado

d. Dependent Variable: (I2) numero paises export (LOG)

**ANOVA<sup>(d)</sup>**

MODEL		SUM OF SQUARES	DF	MEAN SQUARE	F	SIG.
1	Regression	4,581	1	4,581	22,184	,000 <sup>(a)</sup>
	Residual	15,488	75	0,206		
	Total	20,070	76			
2	Regression	5,879	2	2,939	15,330	,000 <sup>(b)</sup>
	Residual	14,190	74	0,191		
	Total	20,070	76			
3	Regression	6,769	3	2,256	12,383	,000 <sup>(c)</sup>
	Residual	13,301	73	0,182		
	Total	20,070	76			

a. Predictors: (Constant), (TSOM) tamanho somado

b. Predictors: (Constant), (TSOM) tamanho somado, (T1) investimento P&D

c. Predictors: (Constant), (TSOM) tamanho somado, (T1) investimento P&D, (E2) explora oportunidade mercado

d. Dependent Variable: (I2) numero paises export (LOG)

**Resultados da regressão linear da Análise 2:** variável dependente: # de países que exporta (cont.)

Coefficients <sup>(a)</sup>		UNSTANDARD- IZED COEFFI- CIENTS		STANDARD. COEFFI- CIENTS	T	SIG.	COLLINEARITY STATISTICS	
MODEL		B	STD. ER- ROR	BETA			TOLER- ANCE	VIF
		<b>1</b>	(Constant)	-0,948			0,402	
	(TSOM) tamanho somado	0,154	0,032	0,477	4,709	0,000	1,000	1,000
<b>2</b>	(Constant)	-0,663	0,403		-1,645	0,104		
	(TSOM) tamanho somado	0,123	0,033	0,382	3,665	0,000	0,877	1,140
	(T1) investimento P&D	3,218	1,236	0,271	2,601	0,011	0,877	1,140
<b>3</b>	(Constant)	-0,929	0,411		-2,260	0,026		
	(TSOM) tamanho somado	0,119	0,032	0,370	3,635	0,001	0,874	1,143
	(T1) investimento P&D	3,082	1,207	0,260	2,553	0,012	0,874	1,143
	(E2) explora oportunidade mercado	0,353	0,160	0,211	2,209	0,030	0,991	1,008

a. Dependent Variable: (I2) numero paises export (LOG)

Ainda referente às variáveis de internacionalização, seguiu-se o mesmo procedimento para a análise da variável tempo que as empresas persistem em relações internacionais. Para a combinação das variáveis independentes da Figura 8, Análise 3, obteve-se valores baixos de representatividade apesar de haver a variável de tamanho somado como significativa. De qualquer maneira, prosseguiu-se com a regressão linear *stepwise* que para o mesmo modelo. A variável significativa foi a de tamanho somado, mas com  $R^2$  ajustado de valor muito baixo, 5,2% (Tabela ANÁLISE 3). Dessa maneira, para o modelo da Análise 3 não foi possível identificar variáveis preditoras para o tempo em que as empresas persistem em relações internacionais.

**Resultados da regressão linear da Análise 3:** variável dependente: x tempo que realiza exportação**Variables Entered/Removed<sup>(a)</sup>**

MOD- EL	VARIABLES ENTERED	VARIABLES RE- MOVED	METHOD
1	(TSOM) tamanho somado	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).

a. Dependent Variable: (I3) tempo que exporta

**Model Summary<sup>(b)</sup>**

MOD- EL	R	R <sup>2</sup>	ADJUSTED R <sup>2</sup>	STD. ERROR OF THE ESTIMATE
<b>1</b>	,254 <sup>(a)</sup>	0,064	0,052	14,031

a. Predictors: (Constant), (TSOM) tamanho somado

b. Dependent Variable: (I3) tempo que exporta

**Resultados da regressão linear da Análise 3:** variável dependente: x tempo que realiza exportação (cont.)ANOVA<sup>(b)</sup>

MODEL		SUM OF SQUARES	DF	MEAN SQUARE	F	SIG.
1	Regression	1.046,974	1	1.046,974	5,317	,024 <sup>(a)</sup>
	Residual	15.160,822	77	196,893		
	Total	16.207,797	78			

a. Predictors: (Constant), (TSOM) tamanho somado

b. Dependent Variable: (I3) tempo que exporta

Coefficients<sup>(a)</sup>

MODEL		UNSTANDARDIZED COEFFICIENTS		STANDARD. COEFFICIENTS	T	SIG.	COLLINEARITY STATISTICS	
		B	STD. ERROR	BETA			TOLERANCE	VIF
1	(Constant)	-9,151	11,857		-0,771	0,442		
	(TSOM) tamanho somado	2,228	0,966	0,254	2,305	0,023	1,000	1,000

a. Dependent Variable: (I3) tempo que exporta

Já referente às variáveis de desempenho, para a variável dependente crescimento do número de funcionários entre 2001 e 2003 observou-se a não normalidade dos dados registrados. Dessa maneira, gerou-se uma nova variável convertendo os dados dessa curva para uma escala logarítmica e assim atendendo a recomendação geral para a execução da análise (normalidade da variável dependente). A regressão linear continua, representada na Figura 9, Análise 4, apresentou baixa representatividade e somente uma variável *dummy* significativa. Na análise linear *stepwise*, os resultados não foram muito diferentes, a representatividade foi ainda menor (10,6%) e novamente somente o setor de controle têxtil significativo (Tabela ANÁLISE 4).

**Resultados da regressão linear da Análise 4:** variável dependente: crescimento do nº de funcionáriosVariables Entered/Removed<sup>(a)</sup>

MODEL	VARIABLES ENTERED	VARIABLES REMOVED	METHOD
1	Setor Dummy 15	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).

a. Dependent Variable: (D1) crescimento numero funcionarios

Model Summary<sup>(b)</sup>

MODEL	R	R <sup>2</sup>	ADJUSTED R <sup>2</sup>	STD. ERROR OF THE ESTIMATE
1	,344 <sup>(a)</sup>	0,118	0,106	1,153

a. Predictors: (Constant), Setor Dummy 15

b. Dependent Variable: (D1) crescimento numero funcionarios

**Resultados da regressão linear da Análise 4:** variável dependente: crescimento do nº de funcionários (cont.)

ANOVA<sup>(b)</sup>

MODEL		SUM OF SQUARES	DF	MEAN SQUARE	F	SIG.
1	Regression	13,385	1	13,385	10,053	,002 <sup>(a)</sup>
	Residual	99,861	75	1,331		
	Total	113,246	76			

a. Predictors: (Constant), Setor Dummy 15

b. Dependent Variable: (D1) crescimento numero funcionarios

Coefficients<sup>(a)</sup>

MODEL		UNSTANDARDIZED COEFFICIENTS		STANDARDIZED COEFFICIENTS	T	SIG.	COLLINEARITY STATISTICS	
		B	STD. ERROR	BETA			TOLERANCE	VIF
1	(Constant)	1,940	0,140		13,763	0,000		
	Setor Dummy 15	-1,240	0,391	-0,343	-3,170	0,002	1,000	1,000

a. Dependent Variable: (D1) crescimento numero funcionarios

Quando adicionadas as variáveis independentes da Figura 9 inclusive as variáveis *dummies* para os setores analisados nesta pesquisa, Análise 5, portanto variável dependente evolução da receita líquida operacional entre os anos de 2001-03, a regressão linear teve representatividade razoável, R<sup>2</sup> ajustado de 18,8%. O coeficientes para as variáveis *dummy* do setor de material eletrônico e porcentagem de investimentos em máquina e equipamentos foram estatisticamente significativos. Complementarmente foi realizada a regressão linear *stepwise*, no entanto foi encontrado R<sup>2</sup> ajustado de 17,5%, ainda menor que o obtido na regressão continua (Tabela ANÁLISE 5). Considerando o alto número de variáveis tendo explicar o modelo, 17,5% é um bom fator de predição da evolução da receita líquida operacional pela porcentagem de investimento em máquina e equipamentos.

**Resultados da regressão linear da Análise 5:** variável dependente: evolução da receita líquida

Variables Entered/Removed<sup>(b)</sup>

MODEL	VARIABLES ENTERED	VARIABLES REMOVED	METHOD
1	(I3) tempo que exporta, setor 16, Setor Dummy 11, Setor Dummy 12, Setor Dummy 08, Setor Dummy 09, (E4) reducao risco via exportacao, Setor Dummy 05, Setor Dummy 13, (T1) investimento P&D, Setor Dummy 14, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 06, (E2) explora oportunidade mercado, Setor Dummy 01, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 15, (T3) % vendas novos produtos, (E3) crescimento por exportacao, Setor Dummy 02, (I1) % vendas intl, (E1) planejamento mercado, Setor Dummy 10, (I2) numero paises export (LOG) <sup>(a)</sup>	.	Enter

a. Tolerance = ,000 limits reached.

b. Dependent Variable: (D2) crescimento receita liquida

**Resultados da regressão linear da Análise 5: variável dependente: evolução da receita líquida (cont.)****Model Summary<sup>(b)</sup>**

MODEL	R	R <sup>2</sup>	ADJUSTED R <sup>2</sup>	STD. ERROR OF THE ESTIMATE
1	,669 <sup>(a)</sup>	0,447	0,187	0,448

a. Predictors: (Constant), (I3) tempo que exporta, setor 16, Setor Dummy 11, Setor Dummy 12, Setor Dummy 08, Setor Dummy 09, (E4) reducao risco via exportacao, Setor Dummy 05, Setor Dummy 13, (T1) investimento P&D, Setor Dummy 14, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 06, (E2) explora oportunidade mercado, Setor Dummy 01, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 15, (T3) % vendas novos produtos, (E3) crescimento por exportacao, Setor Dummy 02, (I1) % vendas intl, (E1) planejamento mercado, Setor Dummy 10, (I2) numero paises export (LOG) b. Dependent Variable: (D2) crescimento receita liquida

**ANOVA<sup>(b)</sup>**

MODEL		SUM OF SQUARES	DF	MEAN SQUARE	F	SIG.
1	Regression	8,327	24	0,346	1,723	,052 <sup>(a)</sup>
	Residual	10,269	51	0,201		
	Total	18,596	75			

a. Predictors: (Constant), (I3) tempo que exporta, setor 16, Setor Dummy 11, Setor Dummy 12, Setor Dummy 08, Setor Dummy 09, (E4) reducao risco via exportacao, Setor Dummy 05, Setor Dummy 13, (T1) investimento P&D, Setor Dummy 14, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 06, (E2) explora oportunidade mercado, Setor Dummy 01, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 15, (T3) % vendas novos produtos, (E3) crescimento por exportacao, Setor Dummy 02, (I1) % vendas intl, (E1) planejamento mercado, Setor Dummy 10, (I2) numero paises export (LOG) b. Dependent Variable: (D2) crescimento receita liquida

**Coefficients<sup>(a)</sup>**

MODEL		UNSTANDARDIZED COEFFICIENTS		STANDARD. COEFFICIENTS	T	SIG.	COLLINEARITY STATISTICS	
		B	STD. ERROR	BETA			TOLERANCE	VIF
	(Constant)	-0,618	0,828		-0,745	0,459		
	setor 16	0,044	0,023	0,370	1,877	0,066	0,278	3,586
	Setor Dummy 01	-0,079	0,470	-0,025	-0,169	0,866	0,467	2,138
	Setor Dummy 02	0,842	0,453	0,272	1,859	0,068	0,503	1,986
	Setor Dummy 05	0,012	0,602	0,002	0,020	0,983	0,562	1,776
	Setor Dummy 06	0,044	0,406	0,017	0,110	0,912	0,422	2,364
	Setor Dummy 08	-1,148	0,495	-0,264	-2,317	0,024	0,830	1,204
	Setor Dummy 09	0,506	0,267	0,253	1,894	0,063	0,602	1,658
	Setor Dummy 10	-0,032	0,199	-0,026	-0,160	0,873	0,398	2,506
	Setor Dummy 11	-0,112	0,217	-0,070	-0,518	0,606	0,592	1,686
	Setor Dummy 12	-0,171	0,369	-0,055	-0,464	0,644	0,756	1,322
	Setor Dummy 13	0,076	0,311	0,030	0,245	0,807	0,721	1,385
1	Setor Dummy 14	-0,149	0,256	-0,074	-0,580	0,563	0,654	1,527
	Setor Dummy 15	-0,271	0,197	-0,185	-1,376	0,174	0,595	1,678
	(TSOM) tamanho somado	0,014	0,043	0,045	0,326	0,745	0,559	1,788
	(T1) investimento P&D	-0,432	1,603	-0,037	-0,270	0,788	0,551	1,813
	(T2) investimento máquina	1,303	0,435	0,358	2,994	0,004	0,756	1,321
	(T3) % vendas novos produtos	-0,298	0,390	-0,109	-0,765	0,447	0,527	1,896
	(E1) planejamento mercado	0,120	0,171	0,099	0,705	0,483	0,543	1,840
	(E2) explora oportunidade mercado	0,185	0,210	0,114	0,879	0,383	0,634	1,575
	(E3) crescimento por exportacao	0,072	0,095	0,104	0,757	0,452	0,571	1,748
	(E4) reducao risco via exportacao	-0,035	0,078	-0,053	-0,454	0,651	0,774	1,291
	(I1) % vendas intl	0,448	0,284	0,222	1,578	0,120	0,542	1,843
	(I2) numero paises export (LOG)	0,056	0,161	0,058	0,347	0,729	0,385	2,590
	(I3) tempo que exporta	-0,005	0,004	-0,155	-1,148	0,256	0,587	1,701

a. Dependent Variable: (D2) crescimento receita liquida



Conduzida a regressão linear para o crescimento de ativos totais entre 2001-03 o modelo com variáveis independentes da Figura 9 mais *dummies* dos setores explicou menos do que 4% da variável dependente (Tabela ANÁLISE 6), além de não haver variáveis independentes significativas. Assim não foi possível definir nenhum modelo para essa análise.

### Resultados da regressão linear da Análise 6: variável dependente: crescimento do ativo total

#### Variables Entered/Removed<sup>(b)</sup>

MODEL	VARIABLES ENTERED	VARIABLES REMOVED	METHOD
1	(I3) tempo que exporta, Setor Dummy 09, Setor Dummy 01, Setor Dummy 06, Setor Dummy 02, Setor Dummy 08, Setor Dummy 12, Setor Dummy 05, Setor Dummy 03, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 14, (E4) reducao risco via exportacao, Setor Dummy 13, Setor Dummy 15, Setor Dummy 11, (E2) explora oportunidade mercado, (T1) investimento P&D, (TSOM) tamanho somado, (E3) crescimento por exportacao, (E1) planejamento mercado, (I1) % vendas intl, (T3) % vendas novos produtos, Setor Dummy 10, (I2) numero paises export (LOG)(a)	.	Enter

a. Tolerance = ,000 limits reached.

b. Dependent Variable: (D3) crescimento ativo total

#### Model Summary<sup>(b)</sup>

MODEL	R	R <sup>2</sup>	ADJUSTED R <sup>2</sup>	STD. ERROR OF THE ESTIMATE
1	,582 <sup>(a)</sup>	0,339	0,034	0,521

a. Predictors: (Constant), (I3) tempo que exporta, Setor Dummy 09, Setor Dummy 01, Setor Dummy 06, Setor Dummy 02, Setor Dummy 08, Setor Dummy 12, Setor Dummy 05, Setor Dummy 03, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 14, (E4) reducao risco via exportacao, Setor Dummy 13, Setor Dummy 15, Setor Dummy 11, (E2) explora oportunidade mercado, (T1) investimento P&D, (TSOM) tamanho somado, (E3) crescimento por exportacao, (E1) planejamento mercado, (I1) % vendas intl, (T3) % vendas novos produtos, Setor Dummy 10, (I2) numero paises export (LOG)

b. Dependent Variable: (D3) crescimento ativo total

#### ANOVA<sup>(b)</sup>

MODEL		SUM OF SQUARES	DF	MEAN SQUARE	F	SIG.
1	Regression	7,254	24	0,302	1,111	,365 <sup>(a)</sup>
	Residual	14,141	52	0,271		
	Total	21,396	76			

a. Predictors: (Constant), (I3) tempo que exporta, Setor Dummy 09, Setor Dummy 01, Setor Dummy 06, Setor Dummy 02, Setor Dummy 08, Setor Dummy 12, Setor Dummy 05, Setor Dummy 03, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 14, (E4) reducao risco via exportacao, Setor Dummy 13, Setor Dummy 15, Setor Dummy 11, (E2) explora oportunidade mercado, (T1) investimento P&D, (TSOM) tamanho somado, (E3) crescimento por exportacao, (E1) planejamento mercado, (I1) % vendas intl, (T3) % vendas novos produtos, Setor Dummy 10, (I2) numero paises export (LOG)

b. Dependent Variable: (D3) crescimento ativo total

**Resultados da regressão linear da Análise 6: variável dependente: crescimento do ativo total (cont.)****Coefficients<sup>(a)</sup>**

MODEL	UNSTANDARDIZED COEFFICIENTS		STANDARD. COEFFICIENTS	T	SIG.	COLLINEARITY STATISTICS	
	B	STD. ERROR	BETA			TOL-ER-ANCE	VIF
(Constant)	1,293	0,821		1,575	0,121		
Setor Dummy 01	-0,484	0,447	-0,146	-1,081	0,284	0,696	1,435
Setor Dummy 02	0,659	0,440	0,199	1,496	0,140	0,718	1,392
Setor Dummy 03	-0,073	0,356	-0,026	-0,205	0,837	0,743	1,344
Setor Dummy 05	0,787	0,660	0,169	1,191	0,238	0,630	1,585
Setor Dummy 06	-0,451	0,418	-0,165	-1,079	0,285	0,539	1,853
Setor Dummy 08	-0,397	0,557	-0,085	-0,712	0,479	0,885	1,128
Setor Dummy 09	0,386	0,280	0,196	1,377	0,174	0,624	1,600
Setor Dummy 10	-0,075	0,210	-0,057	-0,356	0,722	0,483	2,067
Setor Dummy 11	-0,003	0,249	-0,001	-0,013	0,989	0,609	1,639
Setor Dummy 12	-0,100	0,433	-0,030	-0,232	0,816	0,744	1,343
Setor Dummy 13	0,343	0,367	0,126	0,935	0,353	0,698	1,432
<b>1</b> Setor Dummy 14	-0,091	0,301	-0,042	-0,301	0,763	0,639	1,563
Setor Dummy 15	-0,172	0,234	-0,109	-0,734	0,465	0,569	1,756
(TSOM) tamanho somado	-0,084	0,050	-0,254	-1,693	0,096	0,565	1,769
(T1) investimento P&D	-0,148	1,855	-0,012	-0,080	0,936	0,552	1,808
(T2) investimento máquina	0,308	0,505	0,079	0,611	0,543	0,758	1,318
(T3) % vendas novos produtos	-0,373	0,449	-0,127	-0,830	0,410	0,537	1,861
(E1) planejamento mercado	-0,004	0,198	-0,003	-0,023	0,981	0,543	1,841
(E2) explora oportunidade mercado	0,027	0,242	0,016	0,114	0,908	0,644	1,552
(E3) crescimento por exportacao	0,043	0,110	0,058	0,390	0,697	0,572	1,746
(E4) reducao risco via exportacao	-0,106	0,088	-0,154	-1,208	0,232	0,783	1,276
(I1) % vendas intl	0,227	0,328	0,105	0,691	0,492	0,543	1,841
(I2) numero paises export (LOG)	0,469	0,186	0,454	2,521	0,014	0,391	2,557
(I3) tempo que exporta	-0,006	0,005	-0,186	-1,263	0,211	0,583	1,712

a. Dependent Variable: (D3) crescimento ativo total

Para a regressão linear continua do modelo representado na Figura 9, Análise 7, não houve nenhuma variável significativa. Conduzida de qualquer maneira a regressão linear *stepwise* além de não haver variável negativa, não houve variável que representasse a regressão (Tabela ANÁLISE 7).

A variável dependente de lucro líquido operacional antes de depreciações e amortizações (EBITDA), também foi submetida a uma regressão linear, seguindo o modelo da Figura 9, Análise 8, com a inclusão das variáveis *dummy* para os setores da amostra. As variáveis inde-

## Resultados da regressão linear da Análise 7: variável dependente EBIT

Variables Entered/Removed<sup>(b)</sup>

MODEL	VARIABLES ENTERED	VARIABLES RE- MOVED	METH- OD
1	(I3) tempo que exporta, Setor Dummy 09, Setor Dummy 01, Setor Dummy 06, Setor Dummy 02, Setor Dummy 08, Setor Dummy 12, Setor Dummy 05, Setor Dummy 03, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 14, (E4) reducao risco via exportacao, Setor Dummy 13, Setor Dummy 15, Setor Dummy 11, (E2) explora oportunidade mercado, (T1) investimento P&D, (TSOM) tamanho somado, (E3) crescimento por exportacao, (E1) planejamento mercado, (I1) % vendas intl, (T3) % vendas novos produtos, Setor Dummy 10, (I2) numero paises export (LOG) <sup>(a)</sup>	.	Enter

a. Tolerance = ,000 limits reached.

b. Dependent Variable: (D4) EBIT03

Model Summary<sup>(b)</sup>

MOD- EL	R	R <sup>2</sup>	ADJUSTED R <sup>2</sup>	STD. ERROR OF THE ESTIMATE
1	,427 <sup>(a)</sup>	0,182	-0,195	0,222

a. Predictors: (Constant), (I3) tempo que exporta, Setor Dummy 09, Setor Dummy 01, Setor Dummy 06, Setor Dummy 02, Setor Dummy 08, Setor Dummy 12, Setor Dummy 05, Setor Dummy 03, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 14, (E4) reducao risco via exportacao, Setor Dummy 13, Setor Dummy 15, Setor Dummy 11, (E2) explora oportunidade mercado, (T1) investimento P&D, (TSOM) tamanho somado, (E3) crescimento por exportacao, (E1) planejamento mercado, (I1) % vendas intl, (T3) % vendas novos produtos, Setor Dummy 10, (I2) numero paises export (LOG)

b. Dependent Variable: (D4) EBIT03

ANOVA<sup>(b)</sup>

MOD- EL		SUM OF SQUARES	DF	MEAN SQUARE	F	SIG.
1	Regression	0,571	24	0,023	0,482	,973 <sup>(a)</sup>
	Residual	2,565	52	0,049		
	Total	3,137	76			

a. Predictors: (Constant), (I3) tempo que exporta, Setor Dummy 09, Setor Dummy 01, Setor Dummy 06, Setor Dummy 02, Setor Dummy 08, Setor Dummy 12, Setor Dummy 05, Setor Dummy 03, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 14, (E4) reducao risco via exportacao, Setor Dummy 13, Setor Dummy 15, Setor Dummy 11, (E2) explora oportunidade mercado, (T1) investimento P&D, (TSOM) tamanho somado, (E3) crescimento por exportacao, (E1) planejamento mercado, (I1) % vendas intl, (T3) % vendas novos produtos, Setor Dummy 10, (I2) numero paises export (LOG)

b. Dependent Variable: (D4) EBIT03

**Resultados da regressão linear da Análise 7: variável dependente EBIT (Cont.)**

**Coefficients<sup>(a)</sup>**

MOD- EL	UNSTANDARD- IZED COEFFI- CIENTS		STANDARD. COEFFI- CIENTS	T	SIG.	COLLINEARITY STATISTICS	
	B	STD. ERROR	BETA			TOL- ER- ANCE	VIF
	(Constant)	-0,229	0,349				
	Setor Dummy 01	0,028	0,190	0,022	0,151	0,880	0,696 1,435
	Setor Dummy 02	0,043	0,187	0,034	0,234	0,815	0,718 1,392
	Setor Dummy 03	0,010	0,151	0,010	0,071	0,942	0,743 1,344
	Setor Dummy 05	0,162	0,281	0,090	0,576	0,566	0,630 1,585
	Setor Dummy 06	-0,175	0,178	-0,168	-0,984	0,329	0,539 1,853
	Setor Dummy 08	-0,037	0,237	-0,021	-0,159	0,874	0,885 1,128
	Setor Dummy 09	-0,035	0,119	-0,046	-0,293	0,770	0,624 1,600
	Setor Dummy 10	-0,007	0,089	-0,014	-0,080	0,935	0,483 2,067
	Setor Dummy 11	0,077	0,106	0,117	0,730	0,468	0,609 1,639
	Setor Dummy 12	0,237	0,184	0,187	1,288	0,203	0,744 1,343
	Setor Dummy 13	-0,002	0,156	-0,002	-0,017	0,986	0,698 1,432
<b>1</b>	Setor Dummy 14	0,050	0,128	0,061	0,391	0,697	0,639 1,563
	Setor Dummy 15	-0,068	0,099	-0,113	-0,681	0,498	0,569 1,756
	(TSOM) tamanho somado	0,020	0,021	0,157	0,941	0,350	0,565 1,769
	(T1) investimento P&D	0,392	0,790	0,083	0,496	0,621	0,552 1,808
	(T2) investimento máquina	0,181	0,215	0,121	0,844	0,402	0,758 1,318
	(T3) % vendas novos produtos	0,003	0,191	0,003	0,019	0,984	0,537 1,861
	(E1) planejamento mercado	-0,011	0,084	-0,023	-0,135	0,892	0,543 1,841
	(E2) explora oportunidade mercado	-0,009	0,103	-0,013	-0,088	0,929	0,644 1,552
	(E3) crescimento por exportacao	0,042	0,047	0,149	0,901	0,371	0,572 1,746
	(E4) reducao risco via exportacao	-0,017	0,037	-0,066	-0,469	0,640	0,783 1,276
	(I1) % vendas intl	-0,042	0,140	-0,052	-0,306	0,760	0,543 1,841
	(I2) numero paises export (LOG)	-0,058	0,079	-0,149	-0,744	0,460	0,391 2,557
	(I3) tempo que exporta	-0,001	0,002	-0,075	-0,460	0,647	0,583 1,712

a. Dependent Variable: (D4) EBIT03

pendentes citadas anteriormente quando combinadas com o intuito de predizerem EBITDA, explicaram fortemente o modelo ( $R^2$  ajustado = 0,335). As variáveis mais significantes predictoras do modelo foram *dummies* do setor de higiene e limpeza, do setor de couro e calçados e do setor de papel e celulose, tamanho somado e vendas. As mesmas variáveis do modelo foram submetidas a uma regressão linear *stepwise*, e os resultados obtidos foram ainda melhores ( $R^2=0,391$ ) (Tabela ANÁLISE 8). Primeiramente significativa obteve-se a dummy do setor de minerais não-metálicos, seguida pelas variáveis tamanho somado, *dummy* do setor “papel e celulose”, expectativa dos gerentes em relação ao risco do negócio ao exportar e participação das vendas

internacionais nas vendas totais. Para a *dummy* de minerais não-metálicos, a média do tamanho das empresas é relativamente baixa, diferente da mesma média observada nas empresas de papel e celulose e veículos e autopeças (Tabela 24). Complementarmente, as expectativas dos gerentes em relação ao risco comparado ao estabelecido como meta inicialmente para o negócio as empresas do setor “minerais não-metálicos” mostraram-se na média mais pessimistas que grande parte das empresas de outros setores, enquanto as dos setores “papel e celulose” e “veículos e autopeças” responderam em média mais positivamente em relação a essa variável (Tabela 22). Para o setor de minerais não metálicos a média da variável EBITDA foi baixa, já para as dos setores de papel e celulose e veículos e autopeças a média para a mesma variável foi alta. As variáveis tamanho e expectativas dos gerentes em relação ao risco do negócio indicaram serem preditoras do lucro líquido operacional antes das depreciações e amortizações (EBITDA). Adicionalmente às variáveis de tamanho e risco, na regressão, a variável que relaciona vendas internacionais às vendas totais para a predição da variável EBITDA foi significativa (Tabela 26).

#### Resultados da regressão linear da Análise 8: variável dependente EBITDA

Variables Entered/Removed<sup>(a)</sup>

MODEL	VARIABLES ENTERED	VARIABLES REMOVED	METHOD
1	Setor Dummy 11	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
2	(TSOM) tamanho somado	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
3	Setor Dummy 01	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
4	Setor Dummy 12	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
5	(E4) reducao risco via exportacao	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
6	(I1) % vendas intl	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
7	setor 16	.	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).
8	.	Setor Dummy 01	Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= ,050, Probability-of-F-to-remove >= ,100).

a. Dependent Variable: (D5) EBITDA03

### Resultados da regressão linear da Análise 8: variável dependente EBITDA (cont.)

Model Summary<sup>(i)</sup>

MODEL	R	R <sup>2</sup>	ADJUSTED R <sup>2</sup>	STD. ERROR OF THE ESTIMATE
1	,367 <sup>(a)</sup>	0,134	0,123	0,102
2	,471 <sup>(b)</sup>	0,221	0,200	0,098
3	,541 <sup>(c)</sup>	0,292	0,263	0,094
4	,592 <sup>(d)</sup>	0,350	0,314	0,090
5	,621 <sup>(e)</sup>	0,385	0,342	0,088
6	,648 <sup>(f)</sup>	0,420	0,370	0,086
7	,678 <sup>(g)</sup>	0,459	0,404	0,084
8	,663 <sup>(h)</sup>	0,439	0,390	0,085

a. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11 b. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado c. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 01 d. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 01, Setor Dummy 12 e. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 01, Setor Dummy 12, (E4) reducao risco via exportacao f. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 01, Setor Dummy 12, (E4) reducao risco via exportacao, (I1) % vendas intl g. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 01, Setor Dummy 12, (E4) reducao risco via exportacao, (I1) % vendas intl, setor 16 h. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 12, (E4) reducao risco via exportacao, (I1) % vendas intl, setor 16 i. Dependent Variable: (D5) EBITDA03

ANOVA<sup>(i)</sup>

MODEL		SUM OF SQUARES	DF	MEAN SQUARE	F	SIG.
1	Regression	0,122	1	0,122	11,660	,001 <sup>(a)</sup>
	Residual	0,790	75	0,010		
	Total	0,913	76			
2	Regression	0,202	2	0,101	10,526	,000 <sup>(b)</sup>
	Residual	0,711	74	0,009		
	Total	0,913	76			
3	Regression	0,267	3	0,089	10,064	,000 <sup>(c)</sup>
	Residual	0,646	73	0,008		
	Total	0,913	76			
4	Regression	0,320	4	0,080	9,729	,000 <sup>(d)</sup>
	Residual	0,592	72	0,008		
	Total	0,913	76			
5	Regression	0,352	5	0,070	8,911	,000 <sup>(e)</sup>
	Residual	0,561	71	0,007		
	Total	0,913	76			
6	Regression	0,383	6	0,063	8,451	,000 <sup>(f)</sup>
	Residual	0,529	70	0,007		
	Total	0,913	76			
7	Regression	0,419	7	0,059	8,367	,000 <sup>(g)</sup>
	Residual	0,494	69	0,007		
	Total	0,913	76			
8	Regression	0,401	6	0,066	9,132	,000 <sup>(h)</sup>
	Residual	0,512	70	0,007		
	Total	0,913	76			

a. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11 b. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado c. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 01 d. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 01, Setor Dummy 12 e. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 01, Setor Dummy 12, (E4) reducao risco via exportacao f. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 01, Setor Dummy 12, (E4) reducao risco via exportacao, (I1) % vendas intl g. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 01, Setor Dummy 12, (E4) reducao risco via exportacao, (I1) % vendas intl, setor 16 h. Predictors: (Constant), Setor Dummy 11, (TSOM) tamanho somado, Setor Dummy 12, (E4) reducao risco via exportacao, (I1) % vendas intl, setor 16 i. Dependent Variable: (D5) EBITDA03

**Resultados da regressão linear da Análise 8: variável dependente EBITDA (cont.)**

**Coefficients<sup>(a)</sup>**

MODEL		UNSTANDARDIZED COEFFICIENTS		STANDARDIZED COEFFICIENTS	T	SIG.	COLLINEARITY STATISTICS	
		B	STD. ERROR	BETA			TOLERANCE	VIF
<b>1</b>	(Constant)	0,139	0,012		11,251	0,000		
	Setor Dummy 11	-0,130	0,038	-0,366	-3,414	0,001	1,000	1,000
<b>2</b>	(Constant)	-0,108	0,086		-1,248	0,215		
	Setor Dummy 11	-0,132	0,036	-0,370	-3,611	0,001	0,999	1,000
	(TSOM) tamanho somado	0,020	0,007	0,294	2,874	0,005	0,999	1,000
<b>3</b>	(Constant)	-0,160	0,085		-1,871	0,065		
	Setor Dummy 11	-0,138	0,035	-0,386	-3,920	0,000	0,996	1,003
	(TSOM) tamanho somado	0,025	0,007	0,362	3,571	0,001	0,938	1,065
	Setor Dummy 01	-0,188	0,069	-0,275	-2,708	0,008	0,936	1,068
<b>4</b>	(Constant)	-0,153	0,082		-1,855	0,067		
	Setor Dummy 11	-0,132	0,034	-0,372	-3,907	0,000	0,992	1,007
	(TSOM) tamanho somado	0,024	0,006	0,348	3,551	0,001	0,935	1,068
	Setor Dummy 01	-0,181	0,067	-0,264	-2,696	0,008	0,934	1,070
	Setor Dummy 12	0,165	0,065	0,242	2,542	0,013	0,992	1,007
<b>5</b>	(Constant)	-0,255	0,095		-2,670	0,009		
	Setor Dummy 11	-0,137	0,033	-0,385	-4,114	0,000	0,988	1,011
	(TSOM) tamanho somado	0,024	0,006	0,356	3,702	0,000	0,934	1,070
	Setor Dummy 01	-0,180	0,065	-0,263	-2,737	0,007	0,934	1,070
	Setor Dummy 12	0,167	0,063	0,245	2,625	0,010	0,992	1,007
	(E4) reducao risco via exportacao	0,026	0,013	0,186	2,003	0,048	0,993	1,006
<b>6</b>	(Constant)	-0,263	0,093		-2,813	0,006		
	Setor Dummy 11	-0,138	0,032	-0,389	-4,250	0,000	0,987	1,012
	(TSOM) tamanho somado	0,022	0,006	0,330	3,481	0,001	0,918	1,089
	Setor Dummy 01	-0,168	0,064	-0,246	-2,602	0,011	0,926	1,079
	Setor Dummy 12	0,143	0,063	0,210	2,260	0,026	0,958	1,043
	(E4) reducao risco via exportacao	0,029	0,013	0,206	2,250	0,027	0,982	1,018
	(I1) % vendas intl	0,085	0,041	0,192	2,040	0,045	0,931	1,073
<b>7</b>	(Constant)	-0,369	0,102		-3,594	0,001		
	Setor Dummy 11	-0,136	0,031	-0,381	-4,277	0,000	0,986	1,014
	(TSOM) tamanho somado	0,024	0,006	0,358	3,844	0,000	0,901	1,108
	Setor Dummy 01	-0,109	0,068	-0,159	-1,598	0,114	0,786	1,270
	Setor Dummy 12	0,137	0,061	0,200	2,218	0,029	0,956	1,045
	(E4) reducao risco via exportacao	0,032	0,012	0,227	2,536	0,013	0,971	1,029
	(I1) % vendas intl	0,097	0,041	0,219	2,371	0,020	0,915	1,091
	setor 16	0,005	0,002	0,222	2,231	0,028	0,791	1,263
<b>8</b>	(Constant)	-0,374	0,103		-3,604	0,001		
	Setor Dummy 11	-0,132	0,032	-0,371	-4,129	0,000	0,991	1,008
	(TSOM) tamanho somado	0,022	0,006	0,331	3,573	0,001	0,933	1,071
	Setor Dummy 12	0,138	0,062	0,201	2,203	0,030	0,956	1,045
	(E4) reducao risco via exportacao	0,033	0,012	0,235	2,602	0,011	0,974	1,026
	(I1) % vendas intl	0,106	0,041	0,239	2,578	0,012	0,932	1,072
	setor 16	0,007	0,002	0,283	3,061	0,003	0,931	1,073

a. Dependent Variable: (D5) EBITDA 03

Os resultados da regressão linear para o modelo representado na Figura 9, Análise 9, foram semelhantes aos observados na Análise 7. Portanto, não houve significância do modelo que eventualmente explicaria o percentagem de retorno sobre patrimônio das empresas amostradas.

### Resultados da regressão linear da Análise 9: variável dependente retorno sobre patrimônio líquido

#### Variáveis Entradas/Removidas<sup>(b)</sup>

Model	VARIABLES ENTERED	VARIABLES REMOVED	METHOD
1	(I3) tempo que exporta, Setor Dummy 09, Setor Dummy 01, Setor Dummy 06, Setor Dummy 02, Setor Dummy 08, Setor Dummy 12, Setor Dummy 05, Setor Dummy 03, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 14, (E4) redução risco via exportação, Setor Dummy 13, Setor Dummy 15, Setor Dummy 11, (E2) explora oportunidade mercado, (T1) investimento P&D, (TSOM) tamanho somado, (E3) crescimento por exportação, (E1) planejamento mercado, (I1) % vendas intl, (T3) % vendas novos produtos, Setor Dummy 10, (I2) número países export (LOG)(a)	.	Enter

a. Tolerance = ,000 limits reached.

b. Dependent Variable: (D6) retorno patrimonio

#### Model Summary<sup>(b)</sup>

MODEL	R	R <sup>2</sup>	ADJUSTED R <sup>2</sup>	STD. ERROR OF THE ESTIMATE
1	,416(a)	0,173	-0,208	6,491

a. Predictors: (Constant), (I3) tempo que exporta, Setor Dummy 09, Setor Dummy 01, Setor Dummy 06, Setor Dummy 02, Setor Dummy 08, Setor Dummy 12, Setor Dummy 05, Setor Dummy 03, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 14, (E4) redução risco via exportação, Setor Dummy 13, Setor Dummy 15, Setor Dummy 11, (E2) explora oportunidade mercado, (T1) investimento P&D, (TSOM) tamanho somado, (E3) crescimento por exportação, (E1) planejamento mercado, (I1) % vendas intl, (T3) % vendas novos produtos, Setor Dummy 10, (I2) número países export (LOG)

b. Dependent Variable: (D6) retorno patrimonio

#### ANOVA<sup>(b)</sup>

MODEL		SUM OF SQUARES	DF	MEAN SQUARE	F	SIG.
1	Regression	459,768	24	19,157	0,454	,981(a)
	Residual	2.191,276	52	42,139		
	Total	2.651,045	76			

a. Predictors: (Constant), (I3) tempo que exporta, Setor Dummy 09, Setor Dummy 01, Setor Dummy 06, Setor Dummy 02, Setor Dummy 08, Setor Dummy 12, Setor Dummy 05, Setor Dummy 03, (T2) investimento máquina, Setor Dummy 14, (E4) redução risco via exportação, Setor Dummy 13, Setor Dummy 15, Setor Dummy 11, (E2) explora oportunidade mercado, (T1) investimento P&D, (TSOM) tamanho somado, (E3) crescimento por exportação, (E1) planejamento mercado, (I1) % vendas intl, (T3) % vendas novos produtos, Setor Dummy 10, (I2) número países export (LOG)

b. Dependent Variable: (D6) retorno patrimonio



**Resultados da regressão linear da Análise 9:** variável dependente retorno sobre patrimônio líquido (cont.)

**Coefficients<sup>(a)</sup>**

MOD- EL	UNSTANDARD- IZED COEFFI- CIENTS		STANDARD. COEFFI- CIENTS	T	SIG.	COLLINEARITY STATISTICS		
	B	STD. ER- ROR	BETA			TOL- ER- ANCE	VIF	
	(Constant)	-0,102	10,226					
	Setor Dummy 01	0,349	5,572	0,009	0,062	0,950	0,696	1,435
	Setor Dummy 02	1,573	5,487	0,042	0,286	0,775	0,718	1,392
	Setor Dummy 03	0,055	4,433	0,001	0,012	0,990	0,743	1,344
	Setor Dummy 05	-2,708	8,226	-0,052	-0,329	0,743	0,630	1,585
	Setor Dummy 06	-2,898	5,205	-0,095	-0,556	0,580	0,539	1,853
	Setor Dummy 08	1,478	6,942	0,028	0,212	0,832	0,885	1,128
	Setor Dummy 09	-1,478	3,491	-0,067	-0,423	0,673	0,624	1,600
	Setor Dummy 10	-0,686	2,622	-0,047	-0,261	0,794	0,483	2,067
	Setor Dummy 11	-0,940	3,104	-0,048	-0,302	0,763	0,609	1,639
	Setor Dummy 12	-0,419	5,391	-0,011	-0,077	0,938	0,744	1,343
	Setor Dummy 13	1,824	4,575	0,060	0,398	0,691	0,698	1,432
<b>1</b>	Setor Dummy 14	1,545	3,754	0,064	0,411	0,682	0,639	1,563
	Setor Dummy 15	-5,959	2,916	-0,341	-2,043	0,046	0,569	1,756
	(TSOM) tamanho somado	-0,305	0,622	-0,082	-0,491	0,625	0,565	1,769
	(T1) investimento P&D	-12,656	23,096	-0,092	-0,547	0,586	0,552	1,808
	(T2) investimento máquina	-0,658	6,288	-0,015	-0,104	0,917	0,758	1,318
	(T3) % vendas novos produtos	0,165	5,595	0,005	0,029	0,976	0,537	1,861
	(E1) planejamento mercado	-1,915	2,474	-0,132	-0,774	0,442	0,543	1,841
	(E2) explora oportunidade mercado	-0,415	3,021	-0,021	-0,137	0,891	0,644	1,552
	(E3) crescimento por exportacao	1,133	1,377	0,137	0,823	0,414	0,572	1,746
	(E4) reducao risco via exportacao	-0,448	1,099	-0,058	-0,407	0,685	0,783	1,276
	(I1) % vendas intl	2,256	4,095	0,094	0,551	0,583	0,543	1,841
	(I2) numero paises export (LOG)	2,761	2,317	0,240	1,191	0,238	0,391	2,557
	(I3) tempo que exporta	0,035	0,067	0,086	0,527	0,600	0,583	1,712

a. Dependent Variable: (D6) retorno patrimonio

## 5. CONCLUSÕES

Partindo do modelo inicialmente proposto para o desenvolvimento deste trabalho (item 4.1) as análises de eventuais relações foram conduzidas em regressões lineares seguindo o modelo das Figuras 8 e 9 (item 3.3.2).

Dessas regressões foi possível concluir que a razão entre as vendas internacionais sobre as vendas totais das empresas amostradas pode ser predita pelas variáveis de empreendedorismo, mais especificamente as expectativas dos gerentes em relação ao crescimento e risco ao exportarem comparadas às metas inicialmente estabelecidas para o negócio. Resultado semelhante foi observado nos estudos de Cavusgil e Nevin (1981) em que o comportamento exportador das empresas podem ser explicados por quatro conjuntos de variáveis (Quadro 1, item 3.2.2) e entre eles o que os autores chamaram de expectativas dos gerentes (que serviu inclusive de base para a elaboração do questionário desta pesquisa). Ademais, Burton e Schlegelmilch (1987) atribuíram atitudes pessimistas em relação ao risco, custo e obstáculos à exportação de gerentes de empresas que não exportam. Partindo do pressuposto que as variáveis envolvidas nessa primeira conclusão referem-se a empreendedorismo (expectativa dos gerentes em relação ao risco do negócio ao exportar) e a internacionalização (participação das vendas ao exterior em relação as vendas totais), quanto maior o empreendedorismo da firma, maior a sua internacionalização.

Ainda referente a internacionalização das firmas, o tamanho, a porcentagem de investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) em relação a receita líquida operacional e a sistemática de exploração de oportunidades demonstraram predizer a quantidade de países em que as empresas amostradas mantiveram relações comerciais internacionais (exportação) entre 2001 e 2003. A relação com tamanho converge com princípios proposto por Penrose (1959) de folga gerencial, ou seja, as empresas maiores dispõem de recursos para promover vendas em mercados diversificados. A inovação tecnológica é a determinante líder do crescimento econômico do mundo industrializado (FRANKO, 1989), análogo ao crescimento observado na firmas industriais (aumento do número de países em que exporta) sob influência da intensidade tecnológica, no caso desta pesquisa maiores investimentos em P&D. Diversos estudos atribuíram

as práticas de conhecimento de mercado, incluindo a exploração sistemática de oportunidades como características de empresas exportadoras e/ou com melhores grau de internacionalidade (CAVUSGIL, 1984; CHRISTENSEN; ROCHA; GERTNER, 1987; BURTON; SCHELEGELMILCH, 1987; AABY; SLATER, 1989). Muito similarmente observa-se nesse estudo que empresas que exploram sistematicamente as oportunidades de mercado têm suas exportações mais diversificadas. Igualmente a primeira conclusão, atribuindo as variáveis mencionadas neste parágrafo como representantes dos respectivos grupos, tamanho, tecnologia (porcentagem de investimento em P&D), realização sistemática de exploração de oportunidades (empreendedorismo) e internacionalização (número de países que exportou), conclui-se que quanto maior o tamanho, maior o grau de tecnologia e maior o aspecto empreendedor, maior será a internacionalização da empresa.

O lucro operacional líquido antes das depreciações e amortizações (EBITDA) das empresas amostradas pode ser predito pelo tamanho, expectativas dos gerentes em relação ao risco ao exportarem e participação das vendas internacionais nas vendas totais da empresa. Desta conclusão, novamente assumindo as variáveis envolvidas como representante dos construtos do modelo, temos que quanto maior for a internacionalização (número de países que manteve relações internacionais de exportação) maior o desempenho da empresa (EBITDA). No entanto, essa não é a conclusão mais importante, pois em outras palavras, a partir da disponibilidade de folga gerencial (tamanho) das empresas estudadas, direcionada pela pré-disposição psicológica dos gerentes em aceitarem riscos em troca de potenciais ganhos (empreendedorismo) (PENROSE, 1959) e assumindo a internacionalização como um processo de desenvolvimento de recursos da empresa (DIERICKX; COOL, 1989) as empresas amostradas apresentaram resultados superiores. Ademais, a forte correlação entre o tempo e o número de países que uma empresa exporta indica a existência de uma dependência de caminho no processo de internacionalização das empresas; que reforçam a construção de ativos ou competências gerenciais, onde o efeito acumulativo de ações, gerando o aprendizado, pode levar ao desempenho superior da empresa. Tais resultados enfatizam ainda mais a presença dos princípios da visão baseada em recursos da estratégia (RBV), conforme discutido inicialmente neste trabalho.

Diferente também dos procedimentos adotados no desenvolvimento dos trabalhos desta revisão literária, a análise das relações dos construtos pode ser melhor interpretada sem que fosse efetuada a redução das variáveis a um único fator. Deve-se esse fato ao acréscimo de diferentes dimensões ao entendimento de um mesmo construto e suas relações.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AABY, Nils-Erik; SLATER, Stanley F. Management Influence on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-1988. **International Marketing Review**, v. 6, n. 4, p. 7-26, 1989.

BARNEY, Jay. Firm Resources and Sustained Advantage. **Journal of Management**, v. 17, n. 1, p. 99-120, 1991.

BIJMOLT, Tammo H. A.; ZWART Peter S. The Impact of Internal Factors on the Export Success of Dutch Small and Midium-Sized Firms. **Journal of Small Business Management**, v. 32, n.2, p. 69-83, Apr 1994.

BILKEY, Warren J. An Attempted Integration of the Literature on the Export Behaviour of Firms. **Journal of International Business Studies**, v. 9, p. 33-46, Spring/Summer 1978.

\_\_\_\_\_, Warren J. Variables Associated with Export Profitability. **Journal of Inaternational Business Studies**, v. 13, p. 39-55, Fall 1982.

\_\_\_\_\_, Warren J.; TESAR, George. The Export Behavior of Smaller-sized Wisconsin Manufacturing Firms. **Journal of Inaternational Business Studies**, v. 8, p. 93-98, Spring 1977.

BRITO, Eliane. P. Z.; BRITO, Luis A. L. Tamanho e desempenho financeiro. In: Encontro da ANPAD, 2005, Brasilia. Anais do XXIX EnANPAD - 2005, v. 1. p. 1-10, 2005.

BURTON, F. N.; SCHLEGEKMILCH, B. B. Profile Abalyses of Non-Exporters versus Exporters Grouped by Export Involvement. **Management International Review**, v. 27, n. 11, p. 38-49, First Quarter 1987.

BUCLEY, P., CASSON, M. **The future of multinational interprise**. London, Macmillan: 1976.

CALOF, Jonathan L. The Impact of Size on Internationalization. **Journal of Small Business Management** v.26, n. 3, p.60-69, 1993.

CAVES, R. International corporations: the industrial economics of foreign investment, **Economica**, v.38 p.1-27, Feb. 1971.

\_\_\_\_\_, S. Tamer. Organizational Characteristics Associated with Export Activity. **Journal of Management Studies**, v. 21, n. 1, p. 3-22, 1984.

\_\_\_\_\_, S. Tamer; NAOR, Jacob. Firm and Management Characteristics as Discriminators of Export Marketing Activity. **Journal of Business Research**, v.15, p. 221-235, 1987.

\_\_\_\_\_, S. Tamer; NEVIN, John R. International Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation. **Journal of Marketing Research**, n. 18, p. 114-119, Feb. 1981.

CHRISTENSEN, Carl H.; ROCHA, Angela da; GERTNER, Rosane K. An Empirical Investigation of the Factors Influencing Exporting Success of Brazilian Firms. **Journal of International Business Studies**, n. 18, 3, p. 61-77, Fall 1987.

COASE, R. The nature of the firm. **Economica**, v. 38 1-27, Feb. 1937.

DANIELS, J. D.; BRACKER, J. Profit Performance: Do Foreign Operations Make a Difference?. *Management International Review*, v. 29, n. 1, p. 46-56, First Quarter 1989.

DHANARAJ, Charles; BEAMISH, Paul W. A Resource-Based Approach to the Study of Export Performance. **Journal of Small Business Management**, v. 41, n. 3, p. 242-261, 2003.

DIAMONTOPOULOS, A.; INGLIS, K. Identifying differences between high- and low-involvement exporters. **International Marketing Review**, v. 5, p. 52-60, summer 1988.

DIERICKX, I.; COOL, K. "Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage". **Management Science**, 35: 1504-1511, 1989.

DUNNING, J. H. Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests. **Journal of International Business Studies**, v. 11, n. 1, p. 9-31, 1980.

FRANCO, Lawrence G. Global Corporate Competition: Who's Winning, Who's Losing, and the R&D Factor as One Reason Why. **Strategic Management Journal**, v. 10, n. 5, p. 449-474, Sep./Oct. 1989.

GAZETA MERCANTIL: Balanço Anual 2006

GRANT, Robert M. Multinationality and Performance Among British Manufacturing Companies. **Journal of International Business Studies**, v. 18, n. 3, p. 79-89, Fall 1987.

HAAR, J. A Comparative Analysis of the Profitability Performance of the Largest U.S., European and Japanese Multinational Enterprises. **Management International Review**, v. 29, n. 3, p. 5-18, Third Quarter 1989.

HAIR, Joseph F., ANDERSON, Rolph E., TATHAM, Ronald, L., BLACK, William, C. Análise multivariada de dados 5 ed., São Paulo, Bookman, 2005.

ITO, Kiyohiko, PUCIK, Vladimir. R&D Spending Domestic Competition, and Export Performance of Japanese Manufacturing Firms. **Strategic Management Journal**, v. 14, n. 1, p. 61-75, Jan. 1993.

JOHANSON, J., VAHLNE, J. E. The internacionalization process of the firm – A modelo of knowledge development and increasing foreign market commitments. **Journal of International Business Studies**, v. 8, n. 1, p. 23-32, 1977.

\_\_\_\_\_, MATTSON, G. International marketing and internationalization process. In: TURBULL, P. **Research in international marketing**, London, Croom, 1986.

KARAGOZOGLU, Necmi; LINDEL, Martin. Internationalization of Small and Medium-Sized Technology-Based Firms: An Exploratory Study. **Journal of Small Business Management**, v.31, n. 1, p.44-59, Jan. 1998.

KENG, Kau Ah; JIUAN, Tan Soo. Differences between Small and Medium Sized Exporting and Non-exporting Firms: Nature or Nurture. **International Marketing Review**, v. 6, n. 4, p.27-40, 1989.

McGUINNESS, Worman W.; LITTLE, Blair. The Impact of R&D Spending on the Foreign Sales of New Canadian Industrial Products. **Research Policy**, v. 10, p. 78-98, 1981.

MORGANTI, Fabio. **Inovação Tecnológica e Desempenho das Empresas do Setor Químico no Brasil**. 2005, 152 p. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas). Programa de Pós-Graduação em Administração de Empresas, Universidade Presbiteriana Mackenzie. São Paulo, 2005.

PENROSE, E.T. **The Theory of the Growth of the Firm**. New York, John Wiley, 1959.

TALLMAN, Stephen; LI, Jiatao. Effects of International Diversity and Product Diversity on the Performance of Multinational Firms. **Academy of Management Journal**, v. 39, n. 1, p. 179-196. Feb. 1996.

VERWAAL, Ernst; DONKERS, Bas. Firm Size and Export Intensity: A Transaction Costs and Resource-based Perspective. **ERS-2001-12-MKT**, 2001.

WERNERFELT, Birger. A Resource-based View of the Firm. **Strategic Management Journal**, v.5, p. 171-180, 1984.

WILLIANSO, O. **Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications**. New York: Free Press, 1975.

WTO, World Trade Organization. **International Trade Statistics 2007**. Suíça, WTO, 2007.

YOUNG, Stephen; HAMILL, James; WHEELER, Colin; DAVIES, Richard J. **International market entry and development: strategies and management**. New Jersey, Prentice-Hall, 1989



ANEXO 1: Questionário

Qual o nome de sua empresa?	<input type="text"/>							
Qual a sua posição na empresa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
	Chefia	Gerência	Presidência/ Diretoria	Proprietário	Outros			
Em 2003, qual era o número de funcionários de sua empresa?	<input type="text"/>	funcionários			1			
Em 2003, quanto sua empresa investiu em P&D ( % do faturamento) ?	<input type="text"/>	%			2			
Em 2003, qual foi a porcentagem da receita de sua empresa foi gerado por vendas de novos produtos?	<input type="text"/>	%			3			
A sua empresa regularmente realiza planejamento de mercado?	<input type="checkbox"/>	SIM		<input type="checkbox"/>	NÃO 4			
A sua empresa sistematicamente explora as oportunidades do mercado?	<input type="checkbox"/>	SIM		<input type="checkbox"/>	NÃO 5			
Os gerentes de sua empresa esperam que ao exportar a empresa cresça:	muito MENOS que o estabelecido como objetivo da empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	muito MAIS que o estabelecido como objetivo da empresa	6
Os gerentes de sua empresa esperam que ao exportar o risco do negócio como um todo seja:	muito MENOR que o estabelecido como objetivo da empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	muito MAIOR que o estabelecido como objetivo da empresa	7
Em 2003, quantos porcentos das vendas totais foram internacionais (geradas fora do Brasil)?	<input type="text"/>	%						8
Em 2003, qual era o número de países que sua empresa manteve relações internacionais de exportação?	<input type="text"/>	países						9
Se sua empresa é exportadora, há quanto tempo mantém relações internacionais (de exportação)?	<input type="text"/>	anos						10
Qual o crescimento do número de funcionários de sua empresa entre os anos de 2001 e 2003?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			11
	Encolheu	Não cresceu	Cresceu de 0 a 5%	Cresceu de 5 a 20 %	Cresceu 20% ou mais			

Referenciais teóricos

- (1) Cavusgil e Naor (1987), Keng e Juan (1989)
- (2) Ito e Pucik (1993)
- (3) Keng e Juan (1989)
- (5)
- (6) Cavusgil (1984)
- (7) Cavusgil (1984)
- (8) Aaby e Slater (1988), Verwaal e Donkers (2001), Burton e Schlegelmilch (1987), Karagozoglu e Lindell (1998), Calof (1993) McGuinness e Little (1981)
- (9) Christensen, Rocha e Gertner (1987)
- (10) Christensen, Rocha e Gertner (1987)





