

Distância Psíquica e Distância Cultural: Uma Análise do Domínio Conceitual dos Construtos

Autoria: Otavio Henrique dos Santos Figueiredo

Sumário

A literatura de negócios internacionais e de marketing internacional tem utilizado com grande frequência os construtos de ‘distância psíquica’ e ‘distância psicológica’ para medir a percepção de similaridades e diferenças entre um mercado e outro por executivos de empresas internacionalizadas, sejam elas exportadoras, licenciadoras, ou multinacionais. No entanto, há falta de precisão e consistência na utilização dos dois construtos, que ora são vistos como intercambiáveis, como idênticos, ou como *proxies* um do outro, ora como apenas parcialmente superpostos, ou ainda como parcialmente distintos. Este trabalho, por meio de uma análise em profundidade da literatura investiga a forma como esses construtos vêm sendo conceituados na literatura, com o propósito de verificar o domínio conceitual de cada um deles, tarefa necessária para o desenvolvimento e a comparabilidade de estudos empíricos sobre o tema. É proposto um modelo conceitual que permite delimitar claramente as dimensões contidas no construto de distância psíquica, mostrando-se que apenas pequena parte do mesmo constitui o escopo do construto da distância cultural.

1. Introdução

A literatura de negócios internacionais tem utilizado com grande frequência os construtos de ‘distância psíquica’ e ‘distância psicológica’ para medir a percepção de similaridades e diferenças entre um mercado e outro por executivos de empresas internacionalizadas, sejam elas exportadoras, licenciadoras, ou multinacionais. Como observou Sousa (2003, p.50):

“A distância psíquica e a distância cultural são utilizadas como variável chave na explicação da expansão para mercados exteriores e para o comércio internacional. Supõe-se que as diferenças culturais entre o mercado doméstico e o mercado exterior criam uma distância que influencia a atividade da empresa na arena internacional”.
(Sousa, 2003, p. 50)

No entanto, há falta de precisão e consistência na utilização dos dois construtos, que ora são vistos como intercambiáveis, como idênticos, ou como *proxies* um do outro, ora como apenas parcialmente superpostos, ou ainda como parcialmente distintos. Por exemplo, Hilal e Hemais (2003) constataram que várias vezes os termos distância psíquica e distância cultural são usados indiscriminadamente como sinônimos.

A ausência de uma clara definição do domínio conceitual dos construtos tem sérias implicações para a qualidade dos trabalhos empíricos realizados e prejudica sua comparabilidade. Como observou Churchill (1979), em seu trabalho seminal sobre o problema de mensuração de construtos em marketing, a ausência de clareza sobre o domínio conceitual de um construto impede o progresso da pesquisa e a consolidação de resultados empíricos. Por este motivo, o autor sugere que o primeiro passo no desenvolvimento de uma medida (ou na avaliação de medidas já existentes) consiste em “buscar a exatidão na especificação conceitual do construto, e no que está e não está incluído em seu domínio” (Churchill, 1979, p.67). Spector (1992) recomenda que um passo imprescindível para a avaliação de um construto é uma cuidadosa revisão da literatura. Ele observa que, se um construto é “popular”, é provável que estejam disponíveis na literatura conceituações distintas do mesmo, até mesmo ligadas a diferentes correntes teóricas. Ele observa que “um construto

não pode ser definido no vácuo; ele existe no contexto de uma rede de relações entre ele e outros construtos” (Spector, 1992, p.15). Mais recentemente, DeVellis (2003), analisando o problema de construção de escalas de medição em Ciências Sociais, insistiu em que, antes de desenvolver ou optar pelo uso de uma escala já existente, o pesquisador deve reconhecer claramente as fronteiras conceituais do fenômeno.

Este trabalho busca, então, investigar o domínio conceitual dos construtos de distância psíquica e distância psicológica, de modo a determinar com maior exatidão os respectivos domínios conceituais, servindo como fonte de referência àqueles que desejarem utilizar tais medidas em futuros estudos empíricos. No entanto, não se pretende, aqui, avaliar diferentes escalas de medida propostas na literatura.

O trabalho está estruturado da seguinte forma: após esta introdução, faz-se uma revisão da conceituação do fenômeno de distância psíquica na literatura, oriundo da Escola de Uppsala e utilizado pela vertente comportamental da literatura de negócios internacionais, buscando extrair seus elementos constituintes. Em seguida, a mesma revisão é feita com relação ao construto de distância cultural, proveniente de uma vertente distinta da literatura de negócios internacionais, particularmente presente nos estudos sobre modos de entrada e empresas multinacionais, e em estudos de gestão internacional. Finalmente, comparam-se os dois construtos, extraindo-se conclusões sobre seu domínio conceitual.

2. O Conceito de Distância Psíquica

O termo “distância psíquica” (*psychic distance*) foi utilizado pela primeira vez por Beckerman (1956) que propôs a existência de um fator comportamental, associado à forma pela qual as relações entre fornecedores e compradores no comércio internacional eram estabelecidas e mantidas. O autor sugeriu que, além dos critérios objetivos de distância geográfica e dos modais de transporte utilizados, os compradores utilizariam uma “avaliação psíquica” da distância de seus fornecedores, destacando as dificuldades de entendimento e do idioma. Posteriormente, Linnemann (1966) afirmou que o conceito de distância psíquica incluiria as percepções de risco, imperfeições nas informações e barreiras culturais, além do idioma.

O conceito passou a adquirir destaque na literatura sobre internacionalização de empresas nos estudos realizados pela Escola de Uppsala, que levaram à proposição de um modelo comportamental para explicar a internacionalização da firma, a partir de estudos de casos de empresas suecas internacionalizadas. Neste modelo, a distância psíquica surge como fator chave para a explicação do fenômeno da internacionalização. Os primeiros autores desta escola a definirem o conceito foram Vahlne e Wiedersheim-Paul (1973) apud Evans, Treadgold e Mavondo (2000, p.376) que caracterizaram distância psíquica em termos dos “fatores que previnem ou perturbam o fluxo de informação entre os potenciais e reais fornecedores e consumidores”. Em seguida, Johanson e Wiedersheim-Paul (1975, p.307) propuseram que a distância psíquica poderia ser entendida como “a soma de fatores que impedem ou perturbam o fluxo de informação entre a empresa e os mercados”.

Hallén e Wiedersheim-Paul (1979/1993, p.293) definiram distância psíquica como “uma medida da dificuldade que o vendedor tem de perceber ou estimar as necessidades do comprador, ou a dificuldade correspondente que o comprador experimenta para perceber a oferta do vendedor”. Posteriormente, os autores ampliaram o conceito para “diferença nas percepções entre comprador e vendedor considerando necessidade ou oferta” (Hallén e Wiedersheim-Paul 1984, p.17). Para os autores a afinidade cultural – nível nacional, a confiança – nível organizacional e a experiência – nível individual seriam os três determinantes chave para a formação da distância psíquica.

Outros autores acrescentaram nuances específicas ao conceito, ou elaboraram suas próprias definições. Ford (1984, p.102) definiu a distância psíquica como “o grau em que normas e valores de duas empresas diferem dadas as suas características nacionais individuais”. Reid (1986, p.18) descreveu a distância psíquica como um construto-síntese, que inclui: “a importância percebida da similaridade cultural em diferentes dimensões tais como idioma, hábitos de negócios, ambiente cultural, ambiente legal, etc.”. Por sua vez, Kogut e Singh (1988, p.413) conceituaram a distância psíquica como “o grau em que a empresa está incerta quanto às características do mercado estrangeiro”.

Nördstrom e Vahlne (1994, p.42) ampliaram o conceito ao incluir os “fatores que impedem ou perturbam o aprendizado das empresas e o entendimento sobre o ambiente exterior”. Para os autores, a distância psíquica seria uma variável importante na compreensão da dinâmica do processo de internacionalização. Eles afirmaram ainda que o conceito permitiu obter melhor entendimento do padrão de localização das empresas de exportação suecas e suas subsidiárias no exterior, complementando as explicações existentes que levavam em conta conceitos econômicos e distância física. Shoham, Rose e Albaum (1995, p.13) utilizaram a expressão distância psicológica para representar a distância psíquica que para eles é “um construto resumido que representa a dissimilaridade percebida entre os mercados exterior e doméstico”.

O’Grady e Lane (1996) chamaram a atenção para o fato de que a definição de distância psíquica variava fortemente na literatura, dependendo do modo pelo qual o conceito era operacionalizado. Para eles: “... a distância psíquica é definida (...) como o grau de incerteza da empresa sobre o mercado estrangeiro resultando em diferenças culturais e outras dificuldades de negócios que representam barreiras para compreensão do mercado e a operação no mesmo” (O’Grady e Lane, 1996, p.330). Os autores propuseram um refinamento do conceito, afirmando ser o conceito de distância psíquica mais amplo do que a simples diferença cultural. Para O’Grady e Lane (1996, p. 328) “os fatores de negócios, tais como os ambientes legal e competitivo, precisam ser incluídos na conceituação da distância no processo de internacionalização”.

Para Fletcher e Bohn (1998, p.49), “a distância psíquica é questão de percepção – é uma distância na mente dos indivíduos e a distância percebida depende da maneira como os indivíduos vêem o mundo”, tendo sido “...cunhada para refletir a disposição (ou ausência dela) para entender os negócios de um mercado externo específico”. Na interpretação de Swift (1999, p. 182), “a distância psíquica é uma consequência do número de fatores inter-relacionados, dos quais a percepção é a maior determinante”. O autor percebeu a distância psíquica como fenômeno individual, altamente subjetivo, resultante da interpretação de informações existentes. Para ele, a distância psíquica seria “altamente subjetiva em termos de experiência pessoal e sistemas de valor”, argumentando que, “como os sistemas de valor são produto da própria cultura, pode-se argumentar que a cultura tem influência na percepção”.

Evans, Treadgold e Mavondo (2000, p. 376) afirmaram que a distância psíquica representaria “um processo mental, em termos da percepção e compreensão das diferenças de cultura e de negócios” e definiram o termo (p. 377-378) como “a distância entre o mercado de origem e o mercado de destino resultado da percepção e compreensão das diferenças culturais e de negócios”. Evans e Mavondo (2002a, p. 517; 2002b, p. 309) reforçaram esta afirmação caracterizando a distância psíquica como “a distância entre o mercado de origem e o mercado externo resultante da percepção das diferenças culturais e de negócios”. Para os autores esta definição ajudaria a esclarecer inconsistências em pesquisas anteriores, por incorporar os elementos da percepção e distância ao se referir às diferenças culturais e, principalmente, às diferenças nas práticas de negócios:

“A distância cultural tem recebido maior atenção na literatura internacional de negócios e é, em geral, bem entendida. A componente diferença de negócios da distância psíquica, entretanto, tem sido negligenciada em algumas medidas. As diferenças ente os mercados doméstico e exterior acerca do ambiente legal e político, ambiente econômico, estrutura do mercado, prática de negócios e idioma são elementos essenciais da distância psíquica” (Evans e Mavondo, 2002a, p.520).

Outras definições mais recentes seguem essencialmente as anteriores. Embora as inúmeras definições propostas girem em torno de um eixo comum, compatível com a proposta inicial dos teóricos de Uppsala, não há pleno consenso sobre como definir o fenômeno. No Quadro 1 apresentam-se as principais definições de distância psíquica encontradas na literatura.

Quadro 1 – Resumo das principais definições de distância psíquica

Autores	Definição
Beckerman (1956)	Fator comportamental referido à forma como as relações entre fornecedores e compradores de matéria prima se estabelecem e mantêm.
Linnemann (1966)	Percepções de risco, imperfeições nas informações e barreiras culturais, além do idioma
Vahlne e Wiedersheim-Paul (1973) apud Evans, Treadgold e Mavondo (2000, p.376)	“fatores que previnem ou perturbam o fluxo de informação entre os potenciais e reais fornecedores e consumidores”.
Johanson e Wiedersheim-Paul (1975, p.307)	“a soma de fatores que impedem ou perturbam o fluxo de informação entre a empresa e os mercados”.
Hallén e Wiedersheim-Paul (1993, p.293))	“uma medida da dificuldade que o vendedor tem de perceber ou estimar as necessidades do comprador, ou a dificuldade correspondente que o comprador experimenta para perceber a oferta do vendedor”
Hallén e Wiedersheim-Paul (1984, p.17)	“diferença nas percepções entre comprador e vendedor considerando necessidade ou oferta”.
Ford (1984, p.102)	“o grau em que normas e valores de duas empresas diferem dadas as suas características nacionais individuais”.
Reid (1986, p.18)	“a importância percebida da similaridade cultural em diferentes dimensões tais como idioma, hábitos de negócios, ambiente cultural, ambiente legal, etc.”.
Kogut e Singh (1988, p.413).	“o grau em que a empresa está incerta das características do mercado exterior”.
Nördstrom e Vahlne (1994, p.42)	“fatores que impedem ou perturbam o aprendizado das empresas e o entendimento sobre o ambiente exterior”.
Shoham, Rose e Albaum (1995, p.13)	“um construto resumido que representa a dissimilaridade percebida entre os mercados exterior e doméstico”.
O’Grady e Lane (1996, p.330)	“A distância psíquica é definida (...) como o grau de incerteza da empresa sobre o mercado estrangeiro resultando em diferenças culturais e outras dificuldades de negócios que apresentam barreiras para compreensão sobre o mercado e a operação no mesmo”.
Fletcher e Bohn (1998, p.49)	“a distância psíquica é questão de percepção – é uma distância na mente dos indivíduos e a distância percebida depende da maneira como os indivíduos vêem o mundo”. (...) “A distância psíquica foi cunhada para refletir a disposição (ou ausência dela) para entender os negócios de um específico mercado exterior”.
Lee (1998)	diferenças percebidas entre o país de origem e o país de destino.
Swift (1999, p. 182)	“a distância psíquica é uma consequência do número de fatores inter-relacionados, dos quais a percepção é a maior determinante. Percepção é uma interpretação dos dados, e então altamente subjetiva em termos de uma experiência pessoal e dos sistemas de valor; como os sistemas de valor são produto da própria cultura, pode-se argumentar que a cultura tem influência na percepção”.

Quadro 1 – Resumo das principais definições de distância psíquica (continuação)

Evans, Treadgold e Mavondo (2000, p. 377-378)	“a distância entre o mercado de origem e o mercado exterior resultado da percepção e compreensão das diferenças culturais e de negócios”.
Clark e Pugh (2001, p. 286)	“os fatores que previnem ou perturbam o fluxo de informação entre a empresa e o país de destino, incluindo fatores de lingüística, institucionais, culturais e políticos”.
Evans e Mavondo (2002 ^a , p. 517; 2002b, p. 309)	“a distância entre o mercado de origem e o mercado exterior resultado da percepção das diferenças culturais e de negócios”.
Evans e Mavondo (2002 ^a , p. 520)	“As diferenças ente os mercados doméstico e exterior a cerca do ambiente legal e político, ambiente econômico, estrutura do mercado, prática de negócios e idioma”.
Arenius (2005, p.115)	“é definida como os fatores, tais como diferenças no idioma, práticas culturais e de negócios, que previnem ou perturbam o fluxo de informação entre a empresa e o mercado”.
Celaya e Swift (2006, p.231)	“grau / extensão da diferença que as pessoas de uma cultura percebem entre elas e as pessoas de outra cultura”.
Baack e Baack (2006, p.229)	“a agregação das distâncias nacional e de negócios sendo processada através da experiência individual”.

Uma análise dos elementos constituintes das duas classificações é apresentada no Quadro 2, reconhecendo-se a existência de quatro blocos comuns às mesmas. Um exame do Quadro 2 mostra claramente a falta de precisão e de consistência na conceituação do construto distância psíquica como encontrado na literatura.

Quadro 2 – Elementos Constituintes das Conceituações de Distância Psíquica

Elemento 1 – Conjunto de fatores ou construto-síntese...	
Construto-síntese/ grau	Reid (1986); Kogut e Singh (1988); Shoham, Rose e Albaum (1995); O’Grady e Lane (1996); Celaya e Swift (2006); Baack e Baack (2006)
Fatores	Vahlne e Wiedersheim-Paul (1973); Johanson e Wiedersheim-Paul (1975); Hallén e Wiedersheim-Paul (1979); Nordström e Vahlne (1994); Swift (1999); Clark e Pugh (2001); Arenius (2005)
Elemento 2 – ...constituído por...	
fatores que impedem, dificultam ou perturbam o fluxo de informação/ o aprendizado; barreiras	Linnemann (1966); Vahlne e Wiedersheim-Paul (1973); Johanson e Wiedersheim-Paul (1975); Nordström e Vahlne (1994); O’Grady e Lane (1996); Clark e Pugh (2001); Arenius (2005)
diferenças/ dissimilaridade percebidas	Hallén e Wiedersheim-Paul (1984); Reid (1986); Shoham, Rose e Albaum (1995); Evans, Treadgold e Mavondo (2000); Evans e Mavondo (2002 ^a); Celaya e Swift (2006)
percepções de risco/ incerteza	Linnemann (1966); Kogut e Singh (1988); O’Grady e Lane (1996)
Elemento 3 - ...tais como/ decorrentes de ...	
distância geográfica	Johanson e Wiedersheim-Paul (1975)
diferenças culturais	Johanson e Wiedersheim-Paul (1975); Hallén e Wiedersheim-Paul (1979); Reid (1986); O’Grady e Lane (1996); Evans, Treadgold e Mavondo (2000); Clark e Pugh (2001); Evans e Mavondo (2002 ^a); Arenius (2005)
problemas de comunicação	Johanson e Wiedersheim-Paul (1975)
diferenças sociais	Johanson e Wiedersheim-Paul (1975)
diferenças de atitude	Johanson e Wiedersheim-Paul (1975)
diferenças de idioma	Johanson e Wiedersheim-Paul (1975); Hallén e Wiedersheim-Paul (1979); Reid (1986); Clark e Pugh (2001); Evans e Mavondo (2002 ^a); Arenius (2005)
diferenças no sistema político	Hallén e Wiedersheim-Paul (1979); Clark e Pugh (2001); Evans e Mavondo (2002 ^a);

Quadro 2 – Elementos Constituintes das Conceituações de Distância Psíquica (continuação)

Elemento 3 - ...tais como/ decorrentes de ...	
diferenças no ambiente econômico	Evans e Mavondo (2002a);
diferenças no ambiente legal	Reid (1986); Evans e Mavondo (2002a);
diferenças institucionais	Clark e Pugh (2001)
diferenças no nível de educação	Hallén e Wiedersheim-Paul (1979)
diferenças no desenvolvimento industrial	Hallén e Wiedersheim-Paul (1979)
diferenças entre a oferta do vendedor e a necessidade do comprador	Hallén e Wiedersheim-Paul (1984)
diferenças nas práticas de negócios	Reid (1986); O’Grady e Lane (1996); Fletcher e Bohn (1998); Evans, Treadgold e Mavondo (2000); Evans e Mavondo (2002a, 2002b); Arenius (2005); Baack e Baack (2006)
diferenças nas características/ estrutura do mercado	Kogut e Singh (1988); Evans e Mavondo (2002a);
Elemento 4 - ...entre...	
país de origem e país de destino	Johanson e Wiedersheim-Paul (1975); Lee (1998)
mercado doméstico e mercado estrangeiro	Shoham, Rose e Albaum (1995); Evans e Mavondo (2002a);
empresa e mercado estrangeiro/ fornecedores e clientes/ vendedores e compradores	Vahlne e Wiedersheim-Paul (1973); Hallén e Wiedersheim-Paul (1979); Hallén e Wiedersheim-Paul (1984); Kogut e Singh (1988); Nordström e Vahlne (1994); O’Grady e Lane (1996); Arenius (2005)
empresa e país de destino	Clark e Pugh (2001)
peças de uma cultura e peças de outra cultura	Baack e Baack (2006)

Com relação ao Elemento 1, verifica-se uma dicotomia entre a visão da distância psíquica como construto-síntese ou como conjunto de fatores. Há certo equilíbrio no que se refere ao número de trabalhos em que predomina uma ou outra visão. Esta questão é extremamente relevante, uma vez que implica diferenças radicais na forma de medição. A idéia de um construto-síntese significa que, ao perceber a diferença entre o próprio país e outro, o indivíduo não acessaria os fatores responsáveis pela diferença, a partir dos quais emitiria um julgamento, mas teria uma visão holista do todo, que se traduziria em uma percepção de maior ou menor diferença entre o país de origem e o país estrangeiro. Esta visão, originalmente formulada por Reid (1986), encontrou diversos seguidores. Por outro lado, a idéia de a distância psíquica ser um conjunto de fatores implica que sua medição deveria incluir tais fatores. Assim, a distância psíquica consistiria de uma medida agregada dos fatores de diferença entre o país de origem e o país estrangeiro. Esta última visão é partilhada pelos autores nórdicos da Escola de Uppsala e seus seguidores.

Quanto ao Elemento 2, as diferenças de conceituação são menos drásticas. Alguns autores são bastante explícitos ao notar que a distância psíquica seria constituída por ‘fatores que impedem, dificultam ou perturbam o fluxo de informação ou o aprendizado’ (também chamados de ‘barreiras’), enquanto outros se referem apenas a diferenças ou dissimilaridade percebidas, e outros ainda à resultante das diferenças (‘percepções de risco’ e ‘incerteza’).

O Elemento 3 consiste unicamente de listas parciais de elementos do ambiente em que se manifestariam as diferenças. Parte desses elementos seriam provenientes de (i) distância geográfica; (ii) diferenças no macro-ambiente político, econômico, sociocultural, institucional, legal, ou em alguns indicadores específicos do macro-ambiente, tais como grau de desenvolvimento industrial e nível de educação; (iii) diferenças de idioma; (iv) diferenças no ambiente de negócios da empresa, tais como diferenças entre características da oferta e da demanda, diferenças na estrutura e características do mercado, e nas práticas de negócios.

Finalmente, o Elemento 4 mostra diferentes visões do nível em que ocorre a distância psíquica: nível nacional (entre países ou entre mercados); nível organizacional (entre empresa e mercado, ou entre empresa e clientes), nível individual (entre pessoas de duas culturas).

Esta análise permite compor o Quadro 3, com as dimensões de conceituação da distância psíquica e as alternativas existentes na literatura.

Quadro 3 – Dimensões na Conceituação do Construto Distância Psíquica

Natureza	Fontes	Discriminação dos Fatores	Nível de Ocorrência
Construto-síntese Conjunto de fatores	Barreiras percebidas Diferenças percebidas Risco/incerteza percebidos	Distância geográfica Macro-ambiente Idioma Ambiente de negócios	Nacional Organizacional Individual

3. O Conceito de Distância Cultural

Da mesma forma que o de ‘distância psíquica’, o conceito de ‘distância cultural’ tem merecido grande atenção na literatura de Negócios Internacionais (Kogut e Singh, 1988; Barkema, Bell e Pennings, 1996; Shenkar, 2001).

Segundo Luostarinen (1980, p. 131-132), a distância cultural pode ser definida como “a soma de fatores que criam, por um lado, a necessidade de conhecimento, e por outro lado, barreiras para o fluxo de conhecimento e então também para outros fluxos entre os países de origem e destino”. Esta definição aproxima-se bastante de algumas definições de distância psíquica anteriormente examinadas, sendo utilizada por diversos autores.

Lee (1998) referiu-se às diferenças percebidas entre o país de origem e o país de destino com a expressão distância psíquica ou distância cultural, claramente assumindo serem os dois conceitos intercambiáveis. Segundo Lee (1998, p.9) a “distância cultural refere-se à percepção da distância sócio-cultural do comerciante internacional entre o país de origem e de destino em termos do idioma, práticas de negócio, sistemas legal e político e da infra-estrutura de marketing” e ainda, “especificamente, a distância cultural de um exportador refere-se à percepção subjetiva da diferença entre o país de origem e do país importador”. Pode-se notar que apesar do autor utilizar o termo distância cultural, o fenômeno é verificado no plano do indivíduo (comerciante, exportador) e não no plano coletivo.

Já Folta e Ferrier (2000, p.181) fazem referência ao nível organizacional, definindo distância cultural como “o grau em que a cultura do país de origem de uma empresa investidora é dissimilar com relação à cultura do mercado do país de destino e das empresas que lá operam.”

Clarck e Pugh (2001, p.296), por sua vez, viram a distância cultural como fenômeno coletivo, ao defini-la como “o grau de diferença entre os conglomerados (*clusters*) culturais a que pertencem o país estrangeiro e o país de origem”. Nesta mesma linha, Raza, Singh e Dutt (2002, p. 293) viram este construto “como a distância que a visão de mundo, atitude, percepção, ou uma idéia, gerada dentro de um contexto cultural, viaja em uma escala de tempo para sua democratização dentro da estrutura do pensamento de outro grupo cultural”. De forma similar, Sousa e Bradley (2006, p.52) como “o grau em que os valores culturais em um país são diferentes daqueles em um outro país”.

O Quadro 4 apresenta as principais definições de distância cultural encontradas na literatura. Como se pode observar, há mais consenso em torno das mesmas conceituações do que no caso da distância psíquica. Mesmo assim, quando extraídos os elementos constituintes dessas

conceituações (Quadro 5)., evidenciam-se as diferenças entre as mesmas e sua similaridade com o construto de distância psíquica.

Quadro 4 – Resumo das Principais Conceituações de Distância Cultural

Autores	Definição
Luostarinen (1980, p. 131-132); Benito e Grispsrud (1992, p.467); Barkema, Shenkar, Vermeulen e Bell (1997, p.427-428)	“a soma de fatores que criam, por um lado, a necessidade de conhecimento, e por outro lado, barreiras para o fluxo de conhecimento e então também para outros fluxos entre os países de origem e destino”.
Lee (1998, p. 9)	“percepção da distância sócio-cultural do comerciante internacional entre o país de origem e de destino em termos do idioma, práticas de negócio, sistemas legal e político e da infra-estrutura de marketing” (...) “especificamente, a distância cultural de um exportador refere-se à percepção subjetiva da diferença entre o país de origem e do país importador”
Folta e Ferrier (2000, p.181)	“o grau em que a cultura do país de origem de uma empresa investidora é dissimilar da cultura do mercado do país de destino e das empresas que lá operam.”
Clarck e Pugh (2001, p.296)	“o grau diferença entre os conglomerados (cluster) culturais aos quais pertencem o país exterior e o país de origem”.
Raza, Singh e Dutt (2002, p. 293)	“a distância que a visão de mundo, atitude, percepção, ou uma idéia, gerada dentro de um contexto cultural, viaja em uma escala de tempo para sua democratização dentro da estrutura do pensamento de um outro grupo cultural”.
Berbunan-Fich, Hiltz e Ocker, (2006, p.284)	“refere-se à medida em que os membros da equipe são provenientes de uma mesma formação de cultura nacional.”
Drogendijk e Slangen (2006, p.362)	“a extensão na qual as normas e valores compartilhados em um país diferem daquelas em outros”
Sousa e Bradley (2006, p.52)	“o grau no qual os valores culturais em um país são diferentes daqueles em um outro país”.

Um exame do Quadro 5 mostra as mesmas falhas verificadas quando da conceituação do construto distância psíquica. Pode-se notar novamente a falta de precisão e consistência na conceituação também para o construto distância cultural encontrada na literatura. Além disso, vários autores consideram os construtos distância psíquica e distância cultural como intercambiáveis (Kogut e Singh, 1988; Benito e Gripsrud, 1992; Fletcher e Bohn, 1998; Lee, 1998; Eriksson, Majkgard e Sharma, 2000).

Quadro 5 – Elementos Constituintes das Conceituações de Distância Cultural

Elemento 1 – Conjunto de fatores ou grau ...	
Fatores	Luostarinen (1980); Benito e Grispsrud (1992); Barkema, Shenkar, Vermeulen e Bell (1997); Lee (1998)
Grau / Medida / Extensão / Distância	Folta e Ferrier (2000); Clarck e Pugh (2001); Sousa e Bradley (2006) Berbunan-Fich, Hiltz e Ocker (2006) Drogendijk e Slangen (2006) Raza, Singh e Dutt (2002)
Elemento 2 – ...constituído por...	
Fatores que criam, por um lado, a necessidade de conhecimento, e por outro lado, barreiras para o fluxo de conhecimento	Luostarinen (1980); Benito e Grispsrud (1992); Barkema, Shenkar, Vermeulen e Bell (1997)
Percepção da distância sócio-cultural	Lee (1998)
Percepção subjetiva da diferença / diferença entre os conglomerados culturais / dissimilar / diferem / diferentes	Lee (1998); Clarck e Pugh (2001); Folta e Ferrier (2000); Drogendijk e Slangen (2006); Sousa e Bradley (2006)
Democratização / mesma formação de cultura	Raza, Singh e Dutt (2002); Berbunan-Fich, Hiltz e Ocker (2006)

Quadro 5 – Elementos Constituintes das Conceituações de Distância Cultural (continuação)

Elemento 3 - ...tais como/ decorrentes de ...	
Idioma	Lee (1998)
Práticas de Negócio	Lee (1998)
Sistemas legal e político	Lee (1998)
Infra-estrutura de marketing	Lee (1998)
Visão de mundo	Raza, Singh e Dutt (2002)
Atitude	Raza, Singh e Dutt (2002)
Percepção	Raza, Singh e Dutt (2002)
Idéia	Raza, Singh e Dutt (2002)
Cultura / Formação de cultura / normas e valores / valores culturais	Folta e Ferrier (2000); Clarck e Pugh (2001); Berbunan-Fich, Hiltz e Ocker (2006); Drogendijk e Slangen (2006); Sousa e Bradley (2006)
Elemento 4 - ...entre...	
os países de origem e destino / país exterior e o país de origem	Luostarinen (1980); Benito e Grispsrud (1992); Barkema, Shenkar, Vermeulen e Bell (1997); Lee (1998); Folta e Ferrier (2000); Clarck e Pugh (2001);
em um país diferem daquelas em outros / em um país são diferentes daqueles em um outro país	Drogendijk e Slangen (2006); Sousa e Bradley (2006)

Com relação ao Elemento 1, verifica-se a dicotomia entre a visão da distância cultural como conjunto de fatores ou como construto-síntese. A idéia de a distância cultural ser um conjunto de fatores implica que sua medição deveria incluir tais fatores. Assim, a distância cultural consistiria de uma medida agregada dos fatores de diferença entre o país de origem e o país estrangeiro. Esta última visão, originalmente formulada por Luostarinen (1980) encontrou diversos seguidores. Por outro lado, encontra-se um número maior de trabalhos optando pelo construto-síntese. Esta questão é extremamente relevante, uma vez que implica diferenças radicais na forma de medição. A idéia de um construto-síntese significa que, ao perceber a diferença entre o próprio país e outro, o indivíduo não acessaria os fatores responsáveis pela diferença, a partir dos quais emitiria um julgamento, mas teria uma visão holista do todo, que se traduziria em uma percepção de maior ou menor diferença entre o país de origem e o país estrangeiro.

Quanto ao Elemento 2, as diferenças de conceituação são menos drásticas. Alguns autores são bastante claros ao notar que a distância cultural seria constituída por ‘fatores que criam, por um lado, a necessidade de conhecimento, e por outro lado, barreiras para o fluxo de conhecimento’, enquanto outros se referem apenas a diferenças ou dissimilaridade percebidas, e outros ainda à resultante das diferenças, que seriam as ‘percepções da distância sócio-cultural’. Interessante também é a maneira que alguns autores utilizaram, abordando as semelhanças, por exemplo, a ‘democratização’ ou a ‘mesma formação cultural’.

O Elemento 3 consiste unicamente de listas parciais de elementos do ambiente em que se manifestariam as diferenças. Parte desses elementos seriam provenientes de (i) diferenças no macro-ambiente, tais como sistema legal e político, sociocultural; (ii) diferenças de idioma; (iii) diferenças no ambiente de negócios, Infra-estrutura de marketing e diferenças nas práticas de negócios; (iv) diferenças de atitudes, percepções, idéias e valores.

Finalmente, o Elemento 4 mostra a visão do nível em que ocorre a distância cultural: nível nacional (entre países ou entre mercados). Esta análise permite compor o Quadro 6 com as dimensões de conceituação da distância cultural e as alternativas existentes na literatura.

Quadro 6 – Dimensões na Conceituação do Construto Distância Cultural

Natureza	Fontes	Discriminação dos Fatores	Nível de Ocorrência
Construto-síntese Conjunto de fatores	Barreiras percebidas Diferenças percebidas Dissimilaridades Democratização Mesma formação	Macro-ambiente Idioma Ambiente de Negócios Atitudes, percepções, idéias e valores	Nacional

4. Comparação do Domínio Conceitual dos Construtos Distância Psíquica e da Distância Cultural

A análise do conteúdo dos conceitos de distância psíquica e distância cultural mostra a forte interseção entre eles, e a própria confusão semântica e conceitual existente na literatura. Isto fica ainda mais evidente quando se examinam as medidas utilizadas para estudar o construto, em diferentes pesquisas. Por exemplo, Benito e Gripsrud (1992) referem-se à distância cultural como a distância entre o mercado doméstico e exportador medida por diferenças de idioma, valores, sistema político, etc. Pode-se notar que os autores acabam por descrever uma das possíveis operacionalizações da distância psíquica na literatura. Ou seja, apesar de operacionalizarem o construto como distância psíquica, referem-se ao mesmo como distância cultural. Também Fletcher e Bohn (1998), apesar de afirmarem explicitamente que o construto distância psíquica inclui outros aspectos além da distância cultural, utilizaram a distância cultural como *proxy* para distância psíquica.

Apesar disto, há uma tendência dominante na literatura em considerar que os construtos devem ser tratados de forma distinta. Por exemplo, Sousa e Bradley (2006, p.51) argumentam que se “as distâncias cultural e psíquica são reconhecidas como conceitualmente diferentes, a suposição de equivalência que alguns pesquisadores fazem e conseqüentemente usam de ambos os conceitos serem intercambiáveis deve ser considerada inexata”. Por sua vez, Clark e Pugh (2001) argumentam que reinterpretar a distância psíquica como distância cultural é um estreitamento do conceito original da Escola de Uppsala. Os autores lembram que a diferença entre a cultura do país de origem e de destino é apenas um dos aspectos da definição de Uppsala.

Alguns autores fizeram propostas específicas para resolver o problema de definição dos construtos. Por exemplo, Nördstrom e Vahlne (1994) afirmaram que a distância psíquica e a distância cultural capturariam fenômenos distintos, porém superpostos. Para Nördstrom e Vahlne (1994) a distância psíquica incluiria, além da distância cultural, uma componente da dificuldade de negócios.

Segundo Evans, Treadgold e Mavondo (2000), a distinção entre a distância cultural e a distância psíquica pode ser feita tomando-se por base a forma como os dois conceitos são operacionalizados. De acordo com os autores, distância cultural tem sido medida utilizando-se as dimensões de cultura nacional de Hofstede (1983, 1991). Por outro lado, a distância psíquica tem sido operacionalizada considerando as diferenças de idioma, práticas de negócio, sistema político e legal, educação, desenvolvimento econômico, infra-estrutura de marketing, estrutura industrial e cultura. (Lee, 1998; Nordström e Vahlne, 1994; Vahlne e Wiedersheim-Paul 1973, 1977). No entanto, esta sugestão é contrária as recomendações metodológicas de Churchill (1979), Spector (1992) e DeVellis (2003), entre outros, em que a definição das fronteiras conceituais do construto deve preceder sua operacionalização.

Assumindo-se que a distância cultural seria um componente apenas da distância psíquica, uma questão ainda em aberto é sua importância como componente da distância psíquica. Para Dow e Karunaratna (2006), embora se possa argumentar teoricamente que a distância cultural é

componente da distância psíquica, seria somente um aspecto. Nesta linha, pesquisa recente de Dow (2000) indica que a distância cultural (medida pela escala de Hofstede) teria fraca validade preditiva quando usada isoladamente, se comparada a medidas mais completas de distância psíquica, incluindo variáveis de negócios. Para Brewer (2007), não foi demonstrado que a cultura é o elemento central, ou o componente mais importante da distância psíquica. O autor ressalta ainda muitos estudos que consideram o papel da cultura na seleção do mercado internacional e em outras práticas de negócio têm enfrentado dificuldade inerente da aplicação da distância cultural como fator influenciador da direção, desempenho e modo de entrada de negócios internacionais. Em síntese, há consenso na literatura de que a distância cultural deve ser utilizada como parte integrante da distância psíquica, mas não como sinônimo ou *proxy*. O passo seguinte consistiu, então, em pesquisar quais os diferentes componentes dos construtos, conforme identificados na literatura.

Em primeiro lugar, são apresentadas as variáveis do Macro-Ambiente utilizadas principalmente por pesquisadores que utilizam o construto de distância psíquica (Quadro 7). Em segundo lugar, é apresentado um sub-conjunto, que são os valores culturais, utilizado principalmente por pesquisadores que usam o construto de Distância Cultural (Quadro 8). Em terceiro lugar são apresentadas as variáveis relativas a práticas de negócios (Quadro 9).

Quadro 7 – Variáveis do Macro-Ambiente

Variáveis	Alguns Autores
Sistema econômico	Rocha, Silva e Carneiro (2007)
Sistema regulatório	Rocha, Silva e Carneiro (2007)
Maturidade do mercado	Rocha, Silva e Carneiro (2007)
Nível de desenvolvimento econômico	Vahlne e Wiedersheim-Paul (1977); Brewer (2007)
Idioma	Vahlne e Wiedersheim-Paul (1977), Klein e Roth (1990), Evans e Mavondo (2002), Sousa e Bradley (2005) e Brewer (2007);
Nível de educação	Vahlne e Wiedersheim-Paul (1977)
Ambiente econômico	Klein e Roth (1990); Evans e Mavondo (2002); Ali, Mohamad, Ramayah e Nafad (2004)
Sistema legal	Klein e Roth (1990); Evans e Mavondo (2002); Ali, Mohamad, Ramayah e Nafad (2004)
Sistema político	Evans e Mavondo (2002)
Infra-estrutura de comunicações	Klein e Roth (1990)
Condições climáticas	Souza e Bradley (2005, 2006)
Grau de alfabetização e educação	Souza e Bradley (2005, 2006)
Religião	Dow e Karunaratna (2006)
Laços políticos	Brewer (2007)
Laços informacionais	Brewer (2007)
Laços históricos	Brewer (2007)
Laços sociais	Brewer (2007)
Valores, crenças, atitudes e tradições	Sousa e Bradley (2005)

Quadro 8 - Variáveis relativas a Valores Culturais

Variáveis	Autor(es)
Dimensões de Hostede: individualismo vs coletivismo, fuga à incerteza, distância do poder, feminilidade vs masculinidade	Hofstede (1980); Barkema, Shenkar, Vermeulen e Bell (1997); Benito e Gripsrud (1992); Brouthers e Brouthers (2001); Morosini, Shane e Singh (1998)
Dimensões de Hofstede e Bond (as quatro anteriores mais a quinta dimensão: orientação de longo prazo)	Hofstede e Bond (1988), Fletcher e Bohn (1998), Evans e Mavondo (2002) e Brewer (2007)
Dimensões de Schwartz: conservadorismo, autonomia intelectual, autonomia afetiva, hierarquia, domínio, comprometimento igualitário e harmonia	Schwartz (1994).
Personalidade	O'Grady e Lane (1996)

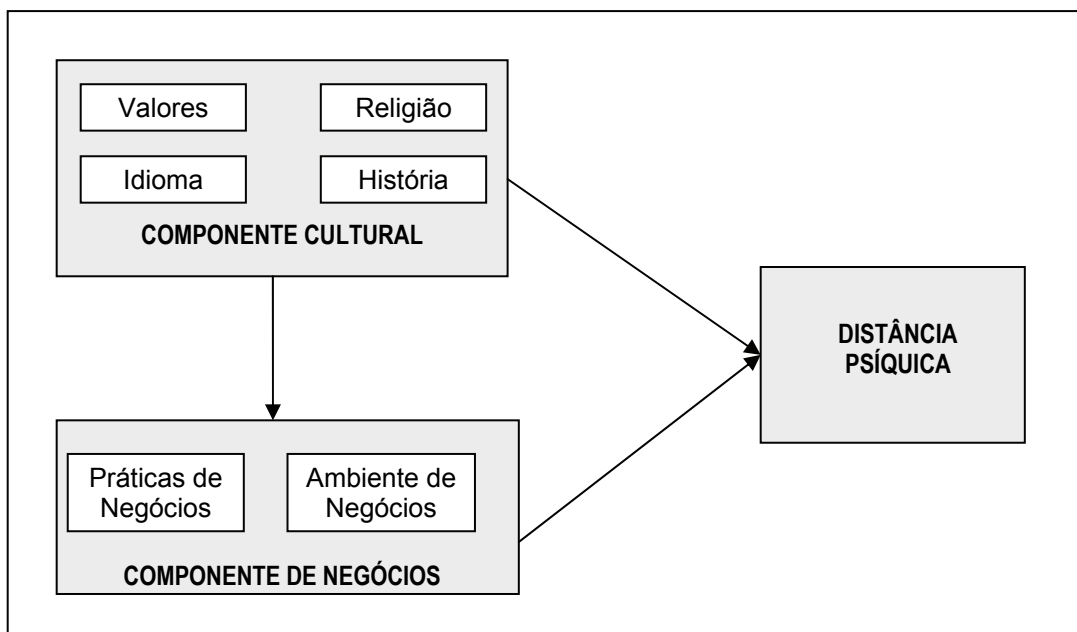
Ética de trabalho protestante	O'Grady e Lane (1996)
-------------------------------	-----------------------

Quadro 9 – Variáveis relativas a Práticas de Negócios

Variáveis	Autor(es)
Canais de distribuição	Rocha, Silva e Carneiro (2007)
Disponibilidade de mídia	Rocha, Silva e Carneiro (2007)
Relações com empregados	Rocha, Silva e Carneiro (2007)
Práticas de negociação	Rocha, Silva e Carneiro (2007)
Rotinas de negócios	Rocha, Silva e Carneiro (2007)
Linguagens de negócios	Vahlne e Wiedersheim-Paul (1977)
Existência de canais de negócios anteriores entre a Suécia e o país exterior	Vahlne e Wiedersheim-Paul (1977)
Práticas de negócios	Klein e Roth (1990) e Evans e Mavondo (2002)
Estrutura de Varejo	Evans e Mavondo (2002)
Poder de compra dos consumidores	Sousa e Bradley (2005, 2006)
Laços comerciais	Brewer (2007)
Aceitação das práticas de negócios	Klein e Roth (1990)
Adaptação cultural dos produtos	Ali, Mohamad, Ramayah e Nafad (2004)

A figura 1 delimita o âmbito conceitual da distância psíquica e, em decorrência, da distância cultural, a partir da discussão realizada neste trabalho.

Figura 1 – Âmbito Conceitual do Construto Distância Psíquica



De acordo com a Figura 1 observa-se que os dois componentes reconhecidos pelos autores na distância psíquica – o componente cultural e o componente de negócios, incluem diferentes facetas do construto distância psíquica, como conceituado na literatura.

A dimensão cultural é formada por vários construtos, que se encontram explicitados nos quadros 7 (parte) e 8. Desses, apenas a dimensão valores tem sido usada pelos pesquisadores que utilizam o construto distância cultural. Assim, mesmo quando se considera exclusivamente a dimensão cultural da distância psíquica, esta é conceituada de forma mais ampla do que o escopo do construto distância cultural. Por sua vez, a dimensão de negócios tem dois componentes, quais sejam, as diferenças nas práticas de negócios (conforme

indicado no Quadro 9) e as diferenças no ambiente de negócios (cobrindo parte das variáveis do Quadro 7).

5. Considerações Finais

Este trabalho teve como objetivo contribuir para a compreensão do domínio conceitual de dois construtos amplamente utilizados na literatura de negócios internacionais e de marketing internacional: o de distância psíquica e o de distância cultural. O escopo conceitual destes conceitos foi revisto, mostrando-se as inconsistências na literatura.

Isto não ocorre por acidente, mas é próprio das Ciências Sociais, em que “muitos construtos são abstrações teóricas, sem uma realidade objetiva que possa ser reconhecida” (Spector, 1992, p.13). Este é precisamente o caso dos dois construtos aqui examinados. Medem eles um fenômeno perceptual, que pode ser conceituado apenas imperfeitamente, dependendo de medidas que, por sua vez, não conseguem apreender plenamente o conteúdo do construto. Espera-se, neste estudo, haver contribuído para um melhor entendimento do domínio conceitual dos dois construtos.

6. Referências

- ALI, A. H., MOHAMAD, O., RAMAYAH, T., NAFAD, A., Psychic Distance and Export Performance among Malaysian Firms Exporting to Arabic Speaking Nations, The Proceedings of the International Borneo Business Conference, “The Impact of Contemporary Environment on Economics and Business”, Kota Kinabalu, Sabah, Malaysia, 9th – 11th December, 2004.
- ARENIUS, P., The Psichiq Distance Postulate Revised: From Market Selection to Speed of Market Penetration, Journal of International Entrepreneurship, V. 3, N. 2, 115-31, 2005,
- BAACK, D. W., BAACK, D. Psychic distance: a conceptual framework. Proceedings of the Annual Meeting of The Association of Collegiate Marketing Educators, 2006.
- BARKEMA, H. G., BELL, J. H. J., PENNING, J. M. Foreign entry, cultural barriers, and learning. Strategic Management Journal, V. 17: 151-56, 1996.
- BARKEMA, H. G., SHENKAR, O., VERMEULEN, F., BELL, J. H. J., Working abroad, working with others: How firms learn to operate international joint ventures. Academy of Management Journal, V. 40, N. 2, p. 426-42, 1997.
- BECKERMAN, W. Distance and the pattern of intra-european trade, Review of Economics and Statistics, 28: 31-40, 1956.
- BENBUNAN-FICH, R. HILTZ, S. R., OCKER, R., Leadership and Virtual Distance in Virtual Teams: A Research Review and Agenda, p. 284 in Group Decision and Negotiation (GDN) 2006: International conference, Karlsruhe, Germany June 25-28, 2006 Proceedings Editors: Stefan Seifert; Christof Weinhart
- BENITO, G. R. G., GRIPSRUD, G. The expansion of foreign direct investments: discrete rational location choices or a cultural learning process?. Journal of International Business Studies, V. 23, N. 3, p. 461-76, 1992.
- BREWER, P. Psychic distance and Australian export market selection, Australian Journal of Management, V.32, N.1, p. 73-94, 2007.
- BROUHERS K. D., BROUHERS L. E., Explaining the National Cultural Distance Paradox, Journal of International Business Studies, V. 32, N. 1, 177-89, 2001.
- CELAYA, L., SWIFT, J. S. Pre-departure cultural training: US managers in Mexico, Cross Cultural Management: An International Journal, V.13, N.3, p. 230-43, 2006.
- CHURCHILL JR, G. A., A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs, Journal of Marketing Research, Vol. XVI, p. 64-73, 1979.
- CLARK, T., PUGH, D. S., Foreign country priorities in the internationalization process: a measure and an exploratory test on British firms, International Business Review, V. 10, p. 285-303, 2001.

- DEVELLIS, R. F. Scale development: theory and applications. Thousand Oaks: Sage, 2003.
- DOW, D., A Note on Psychological Distance and Export Market Selection, Journal of International Marketing, V. 1, p. 51-64, 2000.
- DOW, D., KARUNARATNA, A., Developing a Multidimensional Instrument to Measure Psychic Distance Stimuli, Journal of International Business Studies, V. 37, p. 578-602, 2006.
- DROGENDIJK, H. J., SLANGEN, A. H. L., Hofstede, Schwartz, or Managerial Perceptions? The Effects of Different Cultural Distance Measures on Establishment Mode Choices by Multinational Enterprises. International Business Review, V. 15, N. 4, p. 361-80, 2006.
- ERIKSSON, K., MAJKGARD, A., SHARMA, D. D. Path dependence and knowledge development in the internationalization process, Management International Review, V.40, N.4, p.307-328, 2000.
- EVANS, J., MAVONDO, F. T. Psychic distance and organizational performance: an empirical examination of international retailing operations, Journal of International Business Studies, V. 33, N. 3, p. 515-32, 2002a.
- _____. Psychic distance: the construct and measurers, American Marketing Association, p. 308-14, 2002b.
- EVANS, J., TREADGOLD, A., MAVONDO, F. T. Psychic distance and the performance of international retailers – a suggested theoretical framework, International Marketing Review, V. 17, (4/5), 373-60, 2000.
- FLETCHER, R., BOHN, J. The impact of psychic distance on the internationalization of the Australian firm, Journal of Global Marketing, V. 12, N. 2, p. 47-68, 1998.
- FOLTA, T., FERRIER, W., The effect of national culture on partner buyouts in cross-border biotechnology alliances. Journal of High Technology Management Research, V.11, N.2, 175-198, 2000
- FORD, D. Buyer-Seller Relationships in International Industrial Markets, Industrial Marketing Management, No. 13, p. 101 – 112, 1984.
- HALLÉN, L., WIEDERSHEIM-PAUL, F., The evolution of psychic distance in international business relationships, HAGG, I., WIEDERSHEIM-PAUL, F. Between Market and Hierarchy, University of Uppsala, Department of Business Administration, Uppsala, 15-27, 1984.
- _____. Psychic distance and buyer-seller interaction. In: BUCKLEY, P. J.; GHOURI, P. (Ed.) The internationalization of the firm. London: Dryden Press, 1993. p. 291-302.
- _____. Psychic Distance and Buyer-Seller Interaction. Organisasjon, Marked og Samfund, V.16, N.5, 1979.
- HILAL, A e HEMAIS, C., O Processo de Internacionalização na Ótica da Escola Nórdica: Evidências Empíricas em Empresas Brasileiras. Revista Contemporânea de Administração. Curitiba, vol 7, n.1,p. 109-24, 2003.
- HOFSTEDE, G., Cultures and Organizations: Software of the Mind, McGraw-Hill, Maidenhead, 1991.
- _____. National cultures in four dimensions: a research-based theory of cultural differences among nations, International Studies of Management and Organization, V. XIII, N. 1-2, p. 46-74, 1983.
- _____. Culture's consequence: International differences in work-related values, Sage Publications, Beverly Hills, 1980.
- HOFSTEDE, G., BOND, M. H. The Confucian Connection: from cultural roots to economic growth, Organizational Dynamics, V. 16, N.4, 4-21, 1988.

- JOHANSON, J., WIEDERSHEIM-PAUL, F. The internationalization of the firm: four Swedish cases. Journal of Management Studies, V. 12, p. 305-22, 1975.
- KLEIN, S., ROTH, V. J. Determinants of Export Channel Structure: The Effects of Experience and Psychic Distance Reconsidered, International Marketing Review, V. 7, N. 5, p. 27-38, 1990
- KOGUT, B., SINGH, H. The effect of national culture on the choice of entry mode, Journal of International Business Studies, V 19, N. 3, p. 411-432, 1988.
- LEE, D.-J., The effect of cultural distance on the relational exchange between exporters and importers: the case of Australian exporters, Journal of Global Marketing, V.11, N.4, 1998.
- LINNERMANN, H. An econometric study of international trade flows. Amsterdam: North-Holland Pub. Co., 1966.
- LOUSTARINEN, R., Internationalization of the firm. Helsinki: The Helsinki School of Economics, 1980.
- MOROSINI, P., SHANE, S., SINGH, H., National cultural distance and cross-border acquisition performance, Journal of International Business Studies, V.29, N.1, p. 137-58, 1998.
- NORDSTROM, K. A., VAHLNE, J.-E. Is the global shrinking? Psychic distance and the establishment of Swedish sales subsidiaries during the last 100 years. Paper presented at The International Trade and Finance Association Annual Conference 22-25 April Laredo, TX, 1994.
- O'GRADY, S., LANE, H. The psychic distance paradox. Journal of International Business Studies, V. 27, N. 2, p. 309-17, 1996.
- RAZA, G., SINGH, S., DUTT, B., Public, Science and cultural distance. Science Communication; p. 293-309, 2002.
- REID, S. Migration, cultural distance, and international market expansion. in Turnbull, P.W., Paliwoda, S.J. (Eds), Research in International Marketing, Croom Helm, London, p.22-34, 1986.
- ROCHA, A.; SILVA, J.F.; CARNEIRO, J. M. T.; Understanding an elusive phenomenon: an empirical study of the psychic distance construct. In: Consortium for International Marketing Research, 2007, Manchester. Proceedings of the Consortium for International Marketing Research, 2007.
- SHENKAR, O. Cultural distance revisited: Towards a more rigorous conceptualization and measurement of cultural differences, Journal of International Business Studies, V. 23, p. 519-35. 2001,
- SHOHAM, A., ROSE, G. M., ALBAUM, G. S., Export motives, psychological distance, and the EPRG framework, Journal of Global Marketing, V. 8 (3/4), p. 9-37, 1995.
- SOUSA, C. M. P., Towards a New Understanding of Export Performance: An Analysis of Values, Perceptions and Strategy. Ph.D. Thesis, Department of Marketing, University College Dublin, Dublin, 2003.
- SOUSA, C. M.P., BRADLEY, F. Global Markets: Does Psychic Distance Matter?, Journal of Strategic Marketing, V. 13, N. 1, p. 43-59, 2005.
- _____ Cultural Distance and Psychic Distance: Two Peas in a Pod?, Journal of International Marketing, V. 14, N. 1, p. 49-70, 2006
- SPECTOR, P.E.. Summated rating scale construction: an introduction. Newbury Park: Sage, 1992.
- SWIFT, J. S., Cultural Closeness as a facet of cultural affinity: a contribution to the theory of psychic distance, International Marketing Review, V.16, N. 3, p. 182-201, 1999.
- VAHLNE, J., WIEDERSHEIM-PAUL, F. Economic distance: model and empirical investigation. In: HÖRNELL, E., VAHLNE, J. E., WIEDERSHEIM-PAUL, F. Export and foreign establishments. Stockholm: Almqvist & Wiksel, p.81-159, Uppsala, 1973.