

Competitividade Brasileira nas Exportações: Um Estudo Exploratório

Autoria: Manoel da Andrade e Silva Reis, Alexandre Pignanelli, Juliana Bonomi Santos

Resumo

O Brasil vem se beneficiando nos últimos anos da expansão do comércio mundial, como mostram os frequentes recordes obtidos pela balança comercial do país. Porém, se as taxas de crescimento das exportações continuarem aumentando da mesma forma nos próximos anos, os diversos gargalos que impactam negativamente o processo exportador brasileiro podem se agravar ainda mais. Baseada em dados coletados de 258 empresas exportadoras brasileiras a partir de questionários aplicados aos profissionais responsáveis pela área de Comércio Exterior, essa pesquisa exploratória identificou e quantificou os principais gargalos que diminuem a competitividade das exportações brasileiras, classificados em grupos macroeconômicos, mercadológicos, idiossincráticos, logísticos, burocráticos, legais, tributários, informacionais e institucionais.

Introdução

O Brasil vem aumentando anualmente a sua participação no comércio exterior, mas apesar de sua importância econômica seu volume de negócios internacionais corresponde a somente 1,1% das exportações mundiais de mercadorias (23ª posição no ranking mundial), e 0,6% das exportações de serviços (35ª posição no ranking mundial), segundo a Organização Mundial do Comércio (WTO, 2006). A importância das exportações para o país, com a cada vez maior globalização do comércio, motivou a realização dessa pesquisa exploratória que teve dois objetivos principais.

O primeiro foi o desenvolvimento de um instrumento de pesquisa que permitisse explorar, identificar e quantificar os principais aspectos, ou gargalos, que afetam a competitividade brasileira nas exportações. Antes do desenvolvimento desse instrumento procurou-se identificar as principais características associadas ao processo de exportação, incluindo fluxos, procedimentos, legislações, órgãos reguladores e tributação, entre outros. Uma extensa busca na literatura nacional, em sites governamentais e em outros relatórios de pesquisa, permitiu a elaboração de um guia completo do processo de exportação brasileiro, sendo esse um subproduto do trabalho. O entendimento desse processo foi a base para uma revisão teórica que identificou os gargalos, consolidou-os em grupos de gargalos e identificou variáveis moderadoras que podem alterar a importância desses gargalos.

Já o segundo objetivo consistiu na aplicação do instrumento de pesquisa para uma amostra de empresas exportadoras brasileiras, buscando com isso mensurar o impacto desses gargalos no desempenho das exportações.

Entre os principais diferenciais desta pesquisa em relação aos trabalhos anteriores podem ser destacados a base teórica, já que no Brasil, principalmente devido ao fator político, o tema é tradicionalmente tratado de forma superficial e baseada no senso comum; o desenvolvimento de um processo estruturado para desenvolvimento do instrumento de pesquisa; a consideração de todos os tipos de gargalos que afetam as exportações (a maioria dos estudos apresentados no Referencial Teórico tinha interesse específico em certos tipos de gargalos); a utilização de variáveis moderadoras; a aplicação do instrumento para um público diretamente envolvido com as atividades e dificuldades do processo de exportação – os profissionais de comércio exterior; e o rigor metodológico e a sofisticação estatística utilizados no tratamento e análise dos dados.

Referencial Teórico

A compra e venda de bens e serviços entre nações pode ser verificada desde a época das grandes navegações, mas foi no século XVIII que encontrou embasamento teórico na teoria das vantagens comparativas de David Ricardo. Segundo este autor, para incorrer em ganhos

de eficiência e minimizar custos, os países exportariam itens que produzissem com maior eficiência e importariam os produzidos com menor eficiência em relação aos outros participantes do comércio exterior (CASSOL; ALPERSTEDT; LEITE, 2004).

No entanto, foi a partir da segunda metade do século XX que as relações de troca internacional cresceram significativamente. Segundo Ruiz (2004), tal ascensão está relacionada ao constante desenvolvimento da tecnologia de informação, dos meios de comunicação e dos transportes. Porém, fatores como a saturação do mercado interno e busca por melhores margens de lucro também podem ser associadas.

A abertura da política econômica envolve uma série de vantagens e desvantagens; um dos temas é a relação entre comércio exterior e desenvolvimento econômico, mas a Organização Mundial do Comércio (2006) afirma não haver indícios empíricos da mesma. Outro ponto é a balança comercial do país, que quando positiva provoca a entrada de divisas no país, as quais podem ser utilizadas no pagamento de dívidas na mesma moeda sem efeito cambial. Para um país como o Brasil, que apresenta uma dívida externa em moeda americana de 21,4% do PIB (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2006), quanto maior o superávit, melhor.

O Brasil vem melhorando seu desempenho anualmente, no entanto, de acordo com a Organização Mundial do Comércio (WTO, 2006), as exportações brasileiras de mercadorias ainda correspondem a tão somente 1,1% das exportações mundiais (ocupando a 23ª posição no ranking mundial das exportações de mercadorias), e 0,6% das exportações de serviços (ocupando a 35ª posição no ranking mundial das exportações de serviços). Em relação às importações, as brasileiras correspondem a 0,7 % das importações mundiais de produtos e 0,9% das importações mundiais de serviços, ocupando, em ambos os rankings, a 28ª posição. Considerando-se o volume total negociado internacionalmente, o Brasil representa 0,91% do volume total de mercadorias e serviços importados e exportados.

Assim, devido ao desempenho externo desproporcional à importância econômica do país, é importante identificar quais os motivos que impedem o crescimento das exportações brasileiras.

Fatores que impactam o desempenho das exportações

A revisão de literatura nacional e internacional permitiu a identificação de uma série de fatores que têm impacto sobre o desempenho das exportações.

Foram identificados nove fatores:

1) *Fatores Macroeconômicos*: Gargalos relacionados ao comportamento agregado da economia no que diz respeito à produção, geração de renda, uso de recursos públicos, comportamento de preços e ao comércio exterior (WTO, 2006; BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2006). Isso engloba itens relacionados à política monetária, como a regulamentação sobre o crédito e sobre a taxa de juros; ao poder de compra, que é a capacidade financeira de um mercado; ao PIB dos países; a balança de pagamentos; à taxa de câmbio; à inflação e aos acordos comerciais, tarifários, de transporte internacional e políticas de promoção ao comércio exterior.

2) *Fatores Mercadológicos*: No processo de internacionalização, as empresas têm que averiguar se o mercado no qual irão ingressar é atrativo e decidir qual a estratégia de marketing adequada às condições desse novo mercado alvo. Assim, um primeiro passo é avaliar a sua atratividade identificando barreiras de entrada, poder de barganha dos fornecedores e compradores, presença de bens substitutos e nível de competição interna (PORTER, 1979). Em seguida as empresas devem adequar sua estratégia de marketing fazendo adaptações nos produtos, nas promoções, nos preços praticados e nos canais de distribuição, bem como atender às necessidades pré e pós-venda (KOTLER, 2001).

3) *Fatores Idiossincráticos*: As organizações têm, por definição, características e

funções próprias. Esses recursos e rotinas são heterogêneos entre empresas e considerados fonte de seu desempenho; assim, empresas com recursos superiores terão retornos superiores (PETERAF, 1993). No entanto, a geração de lucro está relacionada com a difícil apropriação daqueles pela concorrência e com a sustentabilidade dos mesmos no longo prazo. Grant (1991) argumenta que a segunda advém (1) da alta complexidade de imitação e migração, (2) da baixa velocidade de imitação, (3) de baixas taxas de depreciação / obsolescência das unidades de análise. No entanto, mesmo recursos altamente sustentáveis e exclusivos perdem sua rentabilidade ao longo do tempo, por isso as empresas devem buscar renovação e inovação. Dessa forma, essa categoria reúne aspectos relacionados a recursos exclusivos e internos das empresas. Eles podem ser: físicos como as plantas, capacidade, produtiva, insumos, equipamentos; humanos como a capacitação da mão de obra técnica e gerencial, e a visão administrativa; e organizacionais como as rotinas internas, desempenho de áreas e processos.

4) *Fatores Logísticos*: De acordo com a definição do Council of Logistics Management (2004), a logística é

... a parte do processo de gestão da cadeia de abastecimento que planeja, implementa e controla o fluxo direto e reverso e armazenamento eficiente e eficaz de bens, serviços e a informações relacionadas, desde o ponto de origem até ponto de consumo, de modo a atender às necessidades dos consumidores.

Dessa forma, devemos considerar dentre os fatores logísticos aqueles relacionados com procedimentos de embalagem secundária, transporte, manuseio de carga, armazenagem e disponibilidade de infra-estrutura de suporte a essas atividades (CEL-COPPEAD, 2004).

5) *Fatores Burocráticos*: A burocracia é vista como um acúmulo de procedimentos que impedem a execução eficaz e eficiente das rotinas. No entanto, o conceito de Weber sobre burocracia é contrário e refere-se à organização por meio de “normas e regulamentos previamente estabelecidos por escrito” para atendimento da eficiência máxima da organização. Dessa forma a burocracia prevê organizar o comportamento e o desempenho dos recursos humanos por meio de normas, comunicações, divisão do trabalho, hierarquização da autoridade, especialização das atividades. No entanto, a burocracia pode apresentar disfunções como internalização das normas, excesso de formalismo e documentação, despersonalização da responsabilidade, conformismo com rotinas pouco eficazes e autoritarismo. Dessa forma, gargalos relacionados a procedimentos, normatização, documentações e segregação de tarefas foram classificadas nesse grupo.

6) *Fatores Legais*: A doutrina de Montesquieu concede ao Estado três funções vitais, sendo um deles o de estabelecer “regras de direitos gerais e impessoais a que todos devem obediência” (FERREIRA FILHO, 2001, p.153). Essas regras de conduta impostas pelo Estado aos seus cidadãos, que por sua vez concordam com as mesmas tornando-as legítimas, são as leis. As leis são muito importantes para a democracia e para a governabilidade do país. No entanto, algumas vezes essas leis são: dúbias, sobrepostas, pouco claras e de difícil entendimento. Além disso apresentam mudanças constantes e muitas vezes são não aplicáveis à prática do mercado. Dessa forma consideramos dentro dos fatores legais os gargalos relacionados à legislação que afetam o comércio exterior de modo geral.

7) *Fatores Tributários*: O Estado é uma entidade soberana e no exercício de sua soberania, ele exige que os cidadãos forneçam os recursos financeiros que ele necessita para sobreviver. Pelo princípio da atribuição de competências, divide-se o poder de instituir e cobrar tributos a União, aos Estados, ao Distrito Federal e aos Municípios, descentralizando assim o poder político. No entanto, esse mesmo mecanismo de descentralização gera complexidades na arrecadação por permitir diversos valores de alíquotas. Além disso, a carga tributária brasileira está entre uma das maiores do mundo, respondendo a 40% do PIB nacional. Assim, foram classificados nessa categoria, os gargalos relacionados com os tributos

como a complexidade de arrecadação ou a oneração das exportações.

8) *Fatores Informacionais*: Os sistemas de informação têm o objetivo de coletar, processar, transmitir e disseminar informação para os usuários. Esses sistemas permitem a simplificação de processos pela substituição de arquivos impressos por eletrônicos, facilitação da transformação dos dados em informação, simplificação da localização de arquivos e redução do espaço de armazenagem. No entanto, para promover esses benefícios, os sistemas devem ser implementados de forma a atender as necessidades dos usuários de forma simples e didática, com elevada capacidade de processamento e fácil manutenção. Com base no descrito, os gargalos desse grupo são aqueles relacionados aos sistemas de informação envolvidos no processo de exportação.

9) *Fatores Institucionais*: As instituições são formas de organização social, cuja função principal é controlar a conduta dos indivíduos e rotinas sociais. As instituições podem ser de diversas naturezas, no entanto esta pesquisa se voltou para aquelas que estão envolvidas no processo de comércio exterior, sendo elas de origem pública ou privada. As instituições em destaque têm o papel de determinar e disponibilizar os meios mais adequados para executar os processos e atividades relacionadas à exportação e à importação. Assim, problemas que reflitam a falta de capacitação, ética ou organização das instituições envolvidas diretamente com o controle do comércio exterior, ou seja, SECEX, SRF, Banco Central, bancos que operam no câmbio e outros Órgãos Anuentes, foram considerados como fatores institucionais.

Variáveis moderadoras

A revisão de literatura também identificou que existem variáveis que alteram o grau de impacto dos fatores descritos no desempenho das exportações:

Tamanho da Empresa: A literatura indica uma diferença na percepção dos exportadores de diferentes portes com relação aos diversos gargalos do processo, no entanto essa relação ainda não é consenso entre os pesquisadores. Mayo (1991) verificou que as pequenas empresas são mais propensas a tolerar procedimentos pouco éticos quando sua saúde financeira está em jogo. As pequenas e médias empresas também se mostraram mais sensíveis às restrições impostas pela burocracia, falta de incentivos e barreiras comerciais (BARKER; KAYNAK, 1992). A falta de dedicação da gerência, a falta de financiamento às exportações, baixa qualificação dos funcionários para operar no processo de comércio exterior, dificuldade de oferecer serviços de pós-vendas e imposição de barreiras tarifárias e não tarifárias também foram identificadas por Leonidou (1995b) como gargalos que são percebidos com diferentes intensidades pelos exportadores de empresas de diferentes portes. Katsekias e Morgan (1994) em um “survey” com empresas canadenses não encontraram resultados conclusivos sobre o fato de empresas maiores apresentarem maiores níveis de exportação, apesar de possuírem maior volume de recursos, capacidade e escala. Também não obtiveram significância estatística para o fato de pequenas empresas perceberem maior dificuldade na coleta e comunicação de informações para os mercados externos; adaptação dos produtos ao mercado externo e limitações logísticas. Com base nisso, fez-se importante verificar a importância de tal fator na percepção dos gargalos pesquisados.

Experiência de Exportação: Empresas com maior experiência no processo de exportação aparentam perceber menos incerteza quanto à exportação, pois tem maior conhecimento dos mecanismos existentes. No entanto, essas consideram precificação e acesso a financiamento como os itens mais problemáticos (KATSEKIAS; MORGAN, 1994). Dos 24 limitantes da exportação pesquisados por Leonidou (1995b), um terço das barreiras apresentaram resultados diferenciados entre empresas com diferentes níveis de exposição à exportação, sendo eles: diferença nos hábitos de consumo, dificuldade de língua e comunicação, dificuldade de oferecer preços competitivos, pessoal pouco qualificado no processo de exportação, falta de dedicação da gerência ao processo de exportação, falta de

financiamento às exportações, falta de informação mercadológica do mercado alvo. Ortega (2003) identificou que empresas com maior experiência no processo de exportação tendem a considerar barreiras de natureza interna da empresa como o grupo de restrições mais problemáticas, enquanto aquelas com menor experiência consideram os fatores mercadológicos os mais críticos.

Segmento Industrial: O segmento industrial influencia o processo de internacionalização das empresas (TRIMECHE, 2003) e, conseqüentemente, afeta a forma como os exportadores percebem os gargalos. No entanto esse critério foi pouco explorado pelos pesquisadores. Leonidou (1995a) verificou que a obtenção de representação adequada no mercado alvo é mais complexa para os produtores de bens de consumo, no entanto a diferença foi encontrada em apenas um dos 24 gargalos pesquisados. A pesquisa realizada pela Confederação Nacional das Indústrias (CNI, 2002) também encontrou evidências de diferença entre os setores com relação ao custo do frete internacional, ao acesso ao financiamento das exportações, à percepção da burocracia tributária, à dificuldade de ressarcimento dos créditos tributário e ao acesso aos serviços de promoção de exportações. Com isso, fez-se importante averiguar o impacto de tal variável moderadora.

Desempenho Quanto às Exportações: O desempenho é visto na literatura como um construto multidimensional, de complexa medição. Esse depende da visão dos stakeholders sobre o que é performance, da unidade de análise, do período que se está medido e das variáveis utilizadas para representá-lo. (CARNEIRO; DIB, 2006). Tendo em vista as limitações da medição, esse estudo utilizou o percentual da receita proveniente das exportações como representação do construto desempenho das exportações.

Desenvolvimento do Questionário

Com base na revisão de literatura, foram identificados um total de 172 gargalos, sendo 26 associados a aspectos mercadológicos, 15 a macroeconômicos, 17 a internos, 31 a logísticos, 36 a burocráticos, 11 a legais, 9 a tributários, 9 a informacionais e 18 a institucionais.

A primeira versão do questionário foi dividida em dez sessões, uma sessão para cada grupo de fatores acima mencionado e a última sessão com as questões censitárias. Estas foram colocadas no final do questionário, pois os respondentes já estariam mais cientes do objetivo da pesquisa e mais abertos para respondê-las (SEKARAN, 2000).

Todos os 172 gargalos foram transcritos de modo que não formassem sentenças com mais de 20 palavras e associados à escala Likert de cinco pontos: não é um problema, é um pequeno problema, é um problema, é um grande problema, é um problema crítico, conforme sugestões de Wanke, Fleury e Hijjar (2005); por conveniência, colocou-se uma sexta opção – não se aplica – para casos em que os respondentes não conhecessem ou não tivessem opinião sobre o gargalo em questão. Optou-se por trabalhar com essa escala ordinal, pois esse tipo de escala é a mais recomendável para a representação de construtos (PEDHAZUR; SCHMELKIN, 1991) e porque tal escala já havia sido testada em estudo anterior (WANKE; FLEURY; HIJJAR, 2005).

Para validar o entendimento das perguntas realizadas, identificar gargalos não verificados na literatura e assegurar que os gargalos estavam corretamente associadas ao seu grupo, foram convidados para um Workshop, os representantes do departamento de exportação de 10 empresas instaladas no Brasil, o presidente da associação de classe PROCOMEX, um representante do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada e professores da Fundação Getúlio Vargas, que fizeram várias sugestões para aprimoramento do questionário.

Apesar dessas melhorias, ficou claro que aplicar um questionário com 169 questões seria inviável. Optou-se então por um novo esforço de redução e integração de questões. Para tanto, um workshop com esse objetivo foi realizado com os autores e 6

professores do Departamento de Administração da Produção e Operações (POI), da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV-EAESP). Entre as mudanças resultantes deste workshop destacam-se a diminuição do número de questões para 67, por meio principalmente da consolidação de perguntas semelhantes, e mudanças dos rótulos dos 5 pontos da escala Likert para sem impacto, impacto reduzido, impacto moderado, impacto significativo e impacto crítico.

Para o pré-teste da pesquisa foram convidadas 25 empresas exportadoras, das quais 12 concordaram em participar. Os responsáveis das áreas de Comércio Exterior dessas empresas foram orientados a responder a pesquisa, simulando o mais fielmente possível o processo planejado para a pesquisa completa. Após a devolução do questionário respondido, esses responsáveis foram entrevistados por telefone, quando se buscou identificar oportunidades de melhoria para o processo de pesquisa e para o questionário. Entre as sugestões recebidas destacam-se o envio de um e-mail prévio para os potenciais respondentes divulgando a pesquisa, alterações no e-mail convite e a oferta para que os respondentes recebessem os resultados da pesquisa em primeira mão.

Neste ponto, o questionário e o processo foram considerados prontos para a aplicação da pesquisa.

Amostra e Obtenção dos Dados

A amostragem para a pesquisa foi baseada no banco de dados do Catálogo de Exportadores Brasileiros, mantido pela Confederação Nacional da Indústria (CNI, 2006) com acesso público via Internet. O banco de dados conta com os dados cadastrais dos exportadores: razão social, endereço, telefone de contato, fax, e-mail, nome do principal executivo e nome do contato de exportação. Conta ainda com os produtos exportados por cada empresa e valor exportado em US\$ ao ano.

Esse banco de dados é baseado nos exportadores do biênio de 2004/2005 registrados no DECEX – Departamento de Operações de Comércio Exterior do MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Os critérios para inclusão de empresas nesse banco de dados são: (i) valor mínimo de exportação média anual no biênio 2004/2005 igual ou superior a US\$ 100 mil e (ii) preenchimento, por parte da empresa, de informações cadastrais mínimas (razão social, endereço e números de telefone e/ou fax para contato). Com base nesse filtro, o sistema de referência contém as empresas que responderam por mais de 90% do valor das exportações brasileira em 2004/2005, totalizando 10.245 empresas. Essas empresas correspondem a um terço das empresas exportadoras brasileiras, sendo que as 50% menores respondem por menos que 0,2% do valor das exportações. A base também representa 91,2% dos produtos exportados no biênio, sendo essa portanto uma base altamente representativa da população de exportadores brasileiros.

Apesar de ser a mais completa base de dados sobre exportação disponível no Brasil, a base da CNI tem seu ponto fraco na relativa desatualização e imprecisão dos dados de contato. Após o envio de 10.245 e-mails convite aos responsáveis pela área de Comércio Exterior, 3.715 retornaram devido a erros de endereço.

Os questionários foram disponibilizados para os respondentes por meio do software de formulação e envio de questionários *Sphinx*. Esse software armazena os questionários respondidos e tabula os dados, que ficam disponíveis em um servidor da web e podem ser acessados remotamente.

Após o envio, foi feita uma amostragem aleatória de 1.099 empresas a partir de todas aquelas que não responderam à pesquisa em até 8 dias úteis. Essas empresas foram contatadas pelos pesquisadores via telefone, com o objetivo de reforçar o pedido para que participassem da pesquisa. Ao longo dos contatos percebeu-se que 416 desses 1.099 contatos não tinham recebido o convite original, devido principalmente a mudanças de áreas dos

antigos responsáveis de Comércio Exterior. Extrapolando essa proporção para o restante da amostra, podemos estimar em aproximadamente 4.470 os convites que realmente chegaram aos atuais responsáveis pelas áreas de Comércio Exterior.

Ao final do período de aplicação da pesquisa, 258 questionários foram recebidos, sendo 130 de forma espontânea e 128 após o telefonema, representando um total de aproximadamente 5,8% dos convites que efetivamente atingiram o contato.

Tratamento dos Dados e Validação do Questionário

O levantamento de dados levou a coleta de 258 questionários. Desses, cinco não se mostraram adequados por excesso de observações faltantes – menos que 40% das questões sobre os gargalos do processo de exportação respondidas – e seis, por falta de variabilidade nas respostas de cada indivíduo - desvio-padrão entre variáveis menor do que 0,5. Com isso, a amostra final foi de 247 empresas.

Para validação do questionário, os dados foram submetidos a quatro análises: 1) análise das estatísticas descritivas, pontos fora da curva e observações faltantes para cada variável; 2) seleção de variáveis por meio de análises fatoriais confirmatórias para os grupos de variáveis propostas pelo questionário; 3) identificação da estrutura fatorial dos gargalos por meio de uma análise fatorial exploratória; 4) análise da validade e confiabilidade das escalas propostas com uma análise fatorial confirmatória.

A análise das distribuições de frequência e estatísticas descritivas não apontou *outliers* significativos e identificou cerca de 13 observações faltantes por variável, que foram substituídas por um valor de tendência da variável. As variáveis apresentaram média em torno de 3,15, desvio padrão de 1,22 - valores adequados para uma escala Likert de cinco pontos. No entanto, a análise da obliquidade e curtose e dos histogramas apontaram que apenas sete variáveis apresentavam distribuições de frequência normais. Para tentar corrigir os desvios de normalidade, as variáveis foram transformadas, o que não resultou em melhora. Por fim, a análise das correlações e dos diagramas de dispersão mostrou variáveis lineares e significativamente correlacionadas (p -valor $<0,5\%$). Assim, apesar de distribuições não normais, a premissa de linearidade foi verificada. Como técnicas de análise fatorial se baseiam na composição linear das variáveis (HAIR et al., 2005), foi possível prosseguir com a análise.

Na montagem do instrumento de coleta de dados, os 67 gargalos encontrados na literatura foram organizados em nove grupos para facilitar o preenchimento. No entanto, não se esperava unidimensionalidade para cada um dos nove grupos por eles conterem variáveis muito diferentes. Assim, foram realizadas análises fatoriais exploratórias para cada grupo. As nove análises fatoriais apresentaram KMO acima de 0,9 e teste de Bartlett significativo ($p < 0,1\%$), indicando adequação das soluções fatoriais encontradas. Em seguida, as estruturas fatoriais encontradas dentro de cada grupo foram submetidas a análises fatoriais confirmatórias. A análise do ajuste dos modelos e dos índices de modificação apontou para a exclusão de 12 variáveis. Uma avaliação detalhada desses indicadores mostrou redação inadequada das variáveis e duplicidade de perguntas.

Após o tratamento dos dados, as 55 variáveis foram submetidas em conjunto a uma análise fatorial exploratória com rotação ortogonal VARIMAX, utilizando o software SPSS - versão 13, para identificar a estrutura fatorial dos gargalos do processo de exportação brasileiro. A análise dos componentes principais resultou em um KMO de 0,92 e teste de Bartlett de 1.485 (p -valor $<0,1\%$), apontando adequação do modelo fatorial. A solução rotacionada apresentou 12 fatores com eigenvalue maiores do que 1, responsáveis por explicar 71,5% da variabilidade dos dados. Dos doze fatores, dez se mostraram teoricamente plausíveis. Os outros dois fatores agruparam cinco variáveis logísticas de natureza muito semelhante e duas variáveis logísticas não apresentaram correlação maior do que 0,36 com

nenhum dos fatores. Assim, optou-se por realizar uma nova análise fatorial exploratória sem essas duas variáveis.

A nova análise fatorial apresentou níveis semelhantes de ajuste do modelo fatorial; KMO de 0,92 e teste de Bartlett de 1.378 (p-valor <0,1%), sendo realizada com aproximadamente cinco dados por variável. A solução rotacionada pelo método VARIMAX resultou em 11 fatores com eigenvalue acima de um, que foram responsáveis por uma variância explicada de 70,70%. A única alteração em relação à primeira análise fatorial foi que as variáveis logísticas, antes agrupadas em dois fatores, se agruparam em um único fator. A Tabela 1 abaixo mostra a solução fatorial encontrada.

Tabela 1 - Índices de ajuste do modelo de mensuração

Fator	Variável	Carga Fatorial
Burocracia	Elevado tempo de realização dos processos burocráticos	0,68
Burocracia	Fiscalização demorada antes do embarque	0,71
Burocracia	Falta de distinção entre remessas expressas e não expressas	0,71
Burocracia	Complexidade dos regimes aduaneiros	0,78
Burocracia	Dificuldade de enquadramento nos regimes aduaneiros	0,75
Burocracia	Falta de assistências das instituições governamentais	0,68
Burocracia	Falta de sincronismo entre a receita federal e as receitas estaduais	0,59
Burocracia	Falta de integração entre exportadores e órgão governamentais	0,58
Burocracia	Divulgação ineficiente dos regimes aduaneiros	0,62
Burocracia	Elevadas tarifas cobradas pelas administradoras portuárias e aeroportuárias	0,49
Burocracia	Solicitação de gratificação para acelerar o processo de exportação	0,55
Burocracia	Baixa efetividade operacional da receita federal e órgãos anuentes	0,73
Limitação Empresa	Desconhecimento das ferramentas de credito para exportação	0,73
Limitação Empresa	Falta de conhecimento dos responsáveis pela exportação	0,83
Limitação Empresa	Ausência de cultura exportadora	0,84
Limitação Empresa	Organização inadequada do departamento de exportação	0,84
Limitação Empresa	Baixa utilização de consultores para auxílio no processo de exportação	0,68
Limitação Empresa	Desconhecimento de mercados potenciais	0,75
Limitação Empresa	Não conformidade do produto aos padrões externos	0,64
Limitação Empresa	Falta de familiaridade com canais de distribuição externos	0,79
Limitação Empresa	Dificuldade para oferecer serviços de pós-venda	0,69
Infra-estrutura	Situação das rodovias	0,73
Infra-estrutura	Situação das ferrovias	0,82
Infra-estrutura	Baixa oferta de hidrovias	0,80
Infra-estrutura	Baixa oferta de terminais intermodais	0,73
Infra-estrutura	Baixa eficiência de aeroportos	0,47
Infra-estrutura	Baixa eficiência de portos	0,48
Infra-estrutura	Elevado custo de transporte	0,47
Legislação	Leis conflituosas, complexas e pouco efetivas.	0,76
Legislação	Leis disponíveis de forma descentralizada	0,78
Legislação	Múltiplas interpretações de registros por órgãos públicos	0,78
Legislação	Excesso de leis e freqüente alteração	0,80
Incentivos	Difícil acesso a políticas de incentivo	0,69
Incentivos	Baixa eficiência governamental na superação das barreiras de exportação	0,72
Incentivos	Inexistência de programas de incentivo a fornecedores de insumos de exportação	0,78
Incentivos	Taxa de juros	0,72
Oferta Logística	Baixo número de transportadoras qualificadas	0,71
Oferta Logística	Baixo número de operadores logísticos qualificados	0,73

Fator	Variável	Carga Fatorial
Oferta Logística	Falta de containeres	0,45
Oferta Logística	Baixa frequência de rotas internacionais	0,63
Acesso Recursos Financeiros	Baixa disponibilidade de Capital	0,73
Acesso Recursos Financeiros	Falta de dinheiro para pesquisa de mercado	0,68
Acesso Recursos Financeiros	Desinteresse dos bancos em servir empresas de médio e pequeno porte	0,58
Acesso Recursos Financeiros	Dificuldade de acesso a crédito devido a exigências	0,57
Documentação	Excessos e complexidade dos documentos exigidos	0,75
Documentação	Exigência de documentos originais com diversas assinaturas	0,76
Documentação	Problemas com as remessas de documentos para o exterior	0,66
Sistemas Informação	Falhas e dificuldades do sistema SISCOMEX	0,83
Sistemas Informação	Falta de comunicação entre os sistemas da receita federal e órgãos anuentes	0,73
Sistemas Informação	Documentos em papel impresso	0,74
Tributação	Excesso de tributos	0,83
Tributação	Dificuldade de ressarcimento de créditos tributários	0,84
Competitividade	Dificuldade de Oferecer Preços Competitivos	0,68

Cargas significantes ao nível de 5%	KMO = 0,92 / Teste de Bartlett = 1.378, alfa<0,1% /Variância Extraída – 70,7%.
-------------------------------------	--

O primeiro fator da Tabela 1 representa a ineficiência dos organismos públicos que coordenam e fiscalizam o processo de exportação devida à burocracia existente. Ele inclui a demora nos processos, a falta de assistência aos exportadores, a cobrança de elevadas tarifas e gratificações. O segundo fator representa a falta de preparo das empresas para lidar com a exportação. O terceiro fator mostra a precariedade dos modais existentes e a baixa oferta de transportes para o escoamento da produção, o que acarreta em um maior custo de transporte. O quarto fator corresponde à multiplicidade de leis e a dificuldade de lidar alterações frequentes. O quinto fator reflete aspectos macroeconômicos e da política externa brasileira que impactam diretamente as exportações, tais como a falta de habilidade do governo brasileiro para vencer barreiras de exportação, falta de políticas de incentivo e a taxa de juros. Cabe ressaltar que a variável taxa de câmbio é, em teoria, relevante, mas por ter sido mal redigida, não entrou na análise, devendo ser revista para próximos estudos. O sexto fator indica a oferta logística do Brasil, isto é a qualidade dos prestadores de serviço existentes para atender a demanda dos exportadores. O sétimo fator é a dificuldade de acesso a recursos financeiros, incluindo a indisponibilidade de capital e restrições a financiamentos. O oitavo fator engloba a complexidade da documentação exigida no processo de exportação e o nono representa problemas enfrentados com os sistemas de informações públicos utilizados. Os últimos dois fatores refletem a tributação excessiva e complexa e a falta de competitividade das empresas.

Uma vez identificados os grupos de gargalos, optou-se por construir escalas aditivas para representar cada um dos grupos. Para isso, foi realizada uma análise fatorial confirmatória com o intuito de avaliar a confiabilidade e as validades convergente e discriminante das escalas propostas. Nessa, os onze grupos foram representados por suas respectivas variáveis e correlacionados entre si. O teste qui-quadrado apontou diferença entre as matrizes de variância e covariância observadas e propostas. No entanto, esse teste é sensível ao tamanho da amostra e à quantidade de variáveis na análise (HAIR et al., 2005), por isso outros indicadores foram analisados e, por sua vez, apontaram bom ajuste dos dados ao modelo de mensuração.

O índice de Tucker-Lewis (TLI), o índice de ajuste comparativo (CFI) e o índice de ajuste incremental (IFI), adequado para amostras menores que 250 casos (SHAH; GOLDSTEIN, 2006), ficaram no limite mínimo recomendado de 0,9. (HAIR et al., 2005). O RMSEA, que mede o ajuste absoluto do modelo, ficou abaixo de 0,08 como recomendado por Loehlin (2004) e o qui-quadrado normado, que avalia se o ajuste foi conseguido por superajustamento dos dados com muitos coeficientes (HAIR et al., 2005), ficou abaixo de dois, conforme recomendado por Mueller (1996).

O modelo também se mostrou válido e confiável, conforme mostra a Tabela 2. A variância extraída foi acima de 50% para todos os fatores, os indicadores apresentaram cargas fatoriais significantes - ao nível de 0,1% - e correlação elevada com suas variáveis latentes. De acordo com Shook et al. (2004), cargas fatoriais elevadas significantes e variância extraída acima de 50% são evidências de validade convergente. Os construtos também se provaram diferentes uns dos outros; as “squared interconstruct correlations” foram inferiores às variâncias extraídas, conforme recomendado por Fornell e Larkin (1981).

Tabela 2 - Índices de ajuste do modelo de mensuração

Modelo	Hexadimensional	Referência
Qui-quadrado	2.457*	*_*
Graus de Liberdade	1.271	*_*
RMSEA	0,059	<0,08
CFI	0,9	>0,9
TLI	0,9	>0,9
IFI	0,9	>0,9
Qui-quadrado Normado	1,93	<2
* signficante ao nível de 0,1%		

Por fim, o uso do alfa de Cronbach como medida de confiabilidade não é adequado, quando a quantidade de variáveis por construto empregada é muito elevada. (PEDHAZUR; SCHMELKIN, 1991). Assim, calculou-se a confiabilidade composta de cada construto e todos eles se mostraram confiáveis, acima do valor de referência de 0,7 sugerido por Hair et al. (2005). A Tabela 3 apresenta os onze fatores e suas respectivas variâncias extraídas, confiabilidades compostas e as *squared interconstruct correlations*.

Dada a confiabilidade e a validade convergente e discriminante das mensurações propostas, foram calculadas escalas aditivas para representar cada construto. As variáveis de cada construto foram somadas e divididas pelo número de variáveis do construto.

A etapa de tratamento dos dados e validação do questionário levou à eliminação de 11 questionários por esses conterem muitas observações faltantes ou ausência de variabilidade nas respostas. Em seguida, técnicas de análise fatorial exploratória e confirmatória levaram a eliminação de 14 variáveis, por estarem mal formuladas ou por apresentarem gargalos repetidos. Essas técnicas também levaram a identificação de onze fatores alinhados com a teoria, que produziram escalas válidas e confiáveis que podem ser usadas em estudos futuros. A próxima sessão apresenta os gargalos mais relevantes e os menos relevantes para o processo de exportação brasileiro.

Tabela 3 – Validade e Confiabilidade dos Gargalos de Exportação

Escalas	Confiabilidade	Variância Extraída	Squared Interconstruct Correlations											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Burocracia (1)	0,93	0,55	1											
Limitação Empresa (2)	0,92	0,56	0,09	*-*										
Infra-estrutura (3)	0,89	0,56	0,37	0,1	*-*									
Legislação (4)	0,95	0,83	0,47	0,06	0,22	*-*								
Incentivos (5)	0,86	0,6	0,37	0,07	0,27	0,35	*-*							
Oferta Logística (6)	0,8	0,53	0,34	0,14	0,53	0,16	0,16	*-*						
Acesso a Recursos Financeiros (7)	0,82	0,54	0,41	0,32	0,2	0,21	0,34	0,13	*-*					
Documentação (8)	0,86	0,67	0,38	0,08	0,18	0,38	0,18	0,2	0,17	*-*				
Sistema Informação (9)	0,83	0,63	0,45	0,03	0,20	0,23	0,18	0,19	0,12	0,16	*-*			
Tributação (10)	0,81	0,68	0,13	0,03	0,13	0,22	0,24	0,05	0,13	0,09	0,11	*-*		
Competitividade (11)	*-*	*-*	0,06	0,06	0,07	0,08	0,11	0,04	0,06	0,03	0,02	0,1		

- apenas 1 variável no construto

Análise dos Dados

Para avaliar o nível de criticidade dos grupos de gargalos, foram calculadas as médias e desvios-padrão das escalas criadas. Em seguida, testes t para comparação de médias foram realizados. A Tabela 4 mostra as médias classificadas em ordem decrescente e a criticidade atribuída aos gargalos.

Tabela 4 – Criticidade dos grupos de gargalos

Escalas	Média	Desvio Padrão	IC Negativo	IC Positivo	Criticidade
Incentivos	3,80 *	0,92	3,69	3,91	Muito Alta
Competitividade	3,73 *	1,27	3,57	3,89	Muito Alta
Tributação	3,62 *	1,21	3,47	3,77	Muito Alta
Infra-estrutura	3,55 **	0,96	3,43	3,67	Alta
Legislação	3,54 **	1,10	3,40	3,67	Alta
Burocracia	3,40 **	0,90	3,29	3,51	Alta
Oferta Logística	3,06 ***	0,99	2,93	3,18	Mediana
Documentação	2,98 ***	1,01	2,85	3,11	Mediana
Sistemas Informação	2,94 ***	0,94	2,83	3,06	Mediana
Acesso Recursos Financeiros	2,90 ***	1,02	2,77	3,03	Mediana
Limitação Empresa	2,31 ****	0,93	2,19	2,42	Baixa

*Não diferente das variáveis do grupo Criticidade Muito alta ao nível de 5% e diferente das outras variáveis ao nível de 0,1%

**Não diferente das variáveis do grupo Criticidade Alta ao nível de 5% e diferente das outras variáveis ao nível de 0,1%

***Não diferente das variáveis do grupo Criticidade Mediana ao nível de 5% e diferente das outras variáveis ao nível de 0,1%

****Diferente das outras variáveis ao nível de 0,1%

A comparação das médias permitiu identificar quatro níveis de criticidade, sendo a limitação interna das empresas, o grupo de gargalos menos relevante. Com isso, é possível

dizer as empresa conhecem o processo de exportação. Aspectos macroeconômicos e tributários se mostraram muito críticos, juntamente com a dificuldade de oferecer preços competitivos. É possível que a dificuldade precificação seja derivada das dificuldades colocadas pelo processo como um todo, o que, porém, não possível concluir com essa pesquisa. A legislação, a falta de infra-estrutura e a burocracia do processo exportador, também, foram considerados críticos.

Um achado interessante foi o fato do acesso a recursos financeiros, tido pelo senso comum e pesquisas passadas como um gargalo importante, ter se mostrado o segundo grupo de gargalos menos relevante. Esse fato pode ser derivado da expansão do crédito vivida pelo Brasil nos últimos anos. Por fim, a oferta logística não aparenta ser crítica, levando a crer que os prestadores de serviço existentes conseguem entregar um nível de serviço adequado aos exportadores. Para entender mais a fundo os principais gargalos, o mesmo processo de comparação de médias com testes “t” realizado para as escalas foi realizado para os 53 gargalos em análise. A Tabela 5 apresenta os cinco gargalos mais relevantes e os cinco menos relevantes.

Tabela 5 – Criticidade dos gargalos mais relevante e dos menos relevantes

Gargalos Mais Relevantes					
Escala	Variável	Média	Desvio Padrão	IC-	IC+
Infra-estrutura	Elevado custo de transporte	4,23	0,93	4,12*	4,35
Burocracia	Elevadas tarifas cobradas pelas administradoras portuárias e aeroportuárias	4,21	0,88	4,10*	4,32
Incentivos	Taxa de juros	3,96	1,10	3,82**	4,09
Incentivos	Baixa eficiência governamental na superação das barreiras de exportação	3,91	1,03	3,78**	4,04
Incentivos	Inexistência de programas de incentivo a fornecedores de insumos de exportação	3,78	1,09	3,64**	3,91

*Não diferente das variáveis com * ao nível de 5% e diferente das variáveis ** ao nível de 0,1%

**Não diferente das variáveis com ** ao nível de 5% e diferente das variáveis * ao nível de 0,1%

Gargalos Menos Relevantes					
Escala	Variável	Média	Desvio Padrão	IC-	IC+
Limitação Empresa	Ausência de cultura exportadora	2,24	1,29	2,08*	2,40
Limitação Empresa	Baixa utilização de consultores para auxílio no processo de exportação	2,22	1,12	2,08*	2,36
Limitação Empresa	Organização inadequada do departamento de exportação	2,15	1,25	2,00*	2,31
Limitação Empresa	Falta de conhecimento dos responsáveis pela exportação	2,04	1,21	1,89*	2,19
Limitação Empresa	Desconhecimento das ferramentas de credito para exportação	1,96	1,13	1,82**	2,11

*Não diferente das variáveis com * ao nível de 5% e diferente das variáveis ** ao nível de 0,1%

**Diferente das variáveis * ao nível de 0,1%

Ao analisar os gargalos no detalhe é possível ver que dois gargalos pertencentes aos grupos de criticidade alta aparecem como os dois principais gargalos ao processo de exportação: o elevado custo do transporte e as elevadas tarifas cobradas pela administração portuária e aeroportuária. Logo, apesar de no conjunto, fatores macroeconômicos e tributários aparecerem como os mais relevantes, existem aspectos burocráticos e de infra-estrutura que também são muito críticos para as exportações. Já os fatores menos críticos são todos relacionados com as limitações das empresas, assim como o grupo de gargalos identificado como o menos crítico. A criticidade dos gargalos variou pouco por porte e setor de atuação da empresa, e não variou de acordo com sua experiência de exportação.

Nenhum das ANOVAS utilizadas para a avaliar a influência da experiência de exportação, representada pelo volume de exportação em reais, na criticidade dos gargalos foi significativa ao nível de 5%. O porte foi operacionalizado seguindo a classificação do IBGE de número de funcionários. O teste F de Snedecor da ANOVA apontou que a importância da taxa de juros varia de acordo com o porte da empresa ($p\text{-valor} < 0,1\%$). Empresas de médio e grande porte consideram a taxa de juros uma restrição maior do que empresas de pequeno porte, como pode ser visto na Tabela 6. A taxa de juros pode influenciar negativamente as exportações de duas formas: encarecendo os financiamentos e deixando a taxa de câmbio mais apreciada. Assim, é possível que empresas maiores tenham maior conhecimento desses impactos e considerem a taxa de juros como um fator mais crítico. No entanto, as microempresas não apresentaram diferenças significativas das empresas de médio e grande porte, podendo esse fator ser alguma característica específica da amostra.

Tabela 6 – Comparação de médias por porte de empresa e setor de atuação

Variável	Porte (1)	Porte (2)	Diferença Médias	Desvio Padrão da Diferença
Taxa de juros	Micro	Pequeno	(0,11)	0,34
		Médio	0,40	0,33
		Grande	0,57	0,33
	Pequeno	Micro	0,11	0,34
		Médio	0,51*	0,18
		Grande	0,68*	0,18

Variável	Sector (1)	Sector (2)	Diferença Médias	Desvio Padrão da Diferença
Baixa utilização de consultores para auxílio no processo de exportação	Indústria Transformação	Agricultura	1,99*	0,56
		Indústria Extrativista	1,34**	0,50
		Outros	1,52*	0,51
Organização inadequada do departamento de exportação	Indústria Transformação	Agricultura	1,60**	0,62
		Indústria Extrativista	1,61*	0,55
		Outros	1,97*	0,57

Em seguida, foi avaliado se o setor de atuação - agricultura, indústria extrativista, indústria de transformação e outros - influenciava a importância dos gargalos. O teste F de Snedecor para a ANOVA apontou diferença significativa ($p\text{-valor} < 0,1\%$) entre setores para dois dos gargalos menos relevantes: a baixa utilização de consultores para auxiliar o processo de exportação e a organização inadequada do departamento de exportação. A indústria de transformação considerou ambos os gargalos muito mais importantes do que os outros setores, como pode ser visto na tabela 6.

Em suma, a análise dos dados apontou a criticidade dos grupos de gargalos e permitiu identificar os cinco gargalos mais relevantes e os cinco menos relevantes para o processo de exportação como um todo. A percepção da criticidade desses gargalos variou pouco de acordo com o porte e com o setor de atuação de empresa, não havendo influência da experiência de exportação, representada pelo volume exportado em reais. Com base na análise dos dados apresentada, a próxima seção faz uma discussão sobre os principais resultados e implicações dessa pesquisa, face suas limitações.

Conclusões

Os principais objetivos da pesquisa foram o desenvolvimento de um instrumento de pesquisa que permitisse explorar, identificar e quantificar os principais gargalos que afetam a

competitividade brasileira nas exportações e a aplicação do instrumento de pesquisa para uma amostra de empresas exportadoras brasileiras.

Quatro importantes resultados se destacam. O primeiro deles é o fato de haver onze diferentes grupos de gargalos que impactam o processo de exportação, sendo eles: os aspectos burocráticos, as limitações das empresas exportadoras, a falta de infra-estrutura, a complexidade da legislação, a falta de incentivo público, a qualidade da oferta logística, a dificuldade de acesso a recursos financeiros, a complexidade da documentação necessária, o desempenho dos sistemas de informação públicos, a tributação excessiva e a dificuldade de oferecer preços competitivos. Alguns desses grupos fazem parte do censo comum, mas essa pesquisa encontra os onze fatores ao testar diversos gargalos em conjunto, com técnicas multivariadas, fornecendo evidências empíricas para o tema. O segundo achado diz respeito à qualidade do modelo de mensuração. A análise fatorial confirmatória apontou a confiabilidade e validade convergente e discriminante do instrumento de medição e com isso, as variáveis e escalas podem ser usadas em futuras pesquisas. Um terceiro ponto é o fato de terem sido identificados os fatores mais e menos impactantes do processo de exportação. Os resultados mostram que as empresas estão preparadas para o processo de exportação e que, o acesso a recursos financeiros não é um problema. No entanto, há muitos pontos de melhoria dentro da esfera de atuação do governo, tais como a oferta de incentivos, redução da tributação, simplificação da legislação, redução da burocracia e investimento em infra-estrutura. O último achado relevante remete ao fato do porte da empresa, seu setor de atuação e sua experiência de exportação influenciarem pouco a percepção das empresas sobre a criticidade dos gargalos. Com isso, é possível supor que as barreiras ao processo de exportação são percebidas de forma homogênea pelos exportadores e que a resolução dos gargalos beneficiará muitas empresas de forma semelhante.

Essa pesquisa tem também pelo menos duas limitações. A primeira delas diz respeito à normalidade das distribuições das variáveis em análise. Apesar das transformações, não foi possível se chegar a distribuições normais, o que pode ter afetado as análises realizadas. No entanto, como a premissa de linearidade foi atendida e o tamanho da amostra era adequado para as análises realizadas espera-se que esse ponto tenha sido minimizado. A segunda limitação diz respeito a um possível viés de resposta. Como os respondentes são solicitados a responder sobre um tema polêmico, é possível que alguns sejam mais pessimistas e outros mais otimistas. Isso levaria a uma distorção das médias. No entanto, por se tratar de uma amostra ampla com empresas de diversos setores e portes espera-se que esse efeito tenha sido minimizado.

Referências

- BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório de Inflação – Março 2006**. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2006/03/ri200603b6p.pdf>>. Acesso em 24 de janeiro de 2007. 2006.
- BARKER, A.T.; KAYNAK, E. An Empirical Investigation of the Difference Between Initiating and Continuing Exporters. **European Journal of Marketing**, v. 26, n. 3, p. 27-36, 1992.
- CARNEIRO, J.M.T.; DIB, L.A. Building a Better Measure for Firm Performance. In: XXX Encontro da ANPAD, 2006, Salvador. **Anais**. ANPAD, 2006.
- CASSOL, G.M.; ALPERSTEDT, G.D.; LEITE, A.L.S. Aspectos Restritivos à Exportação: Um Estudo Exploratório em Três Setores da Economia Catarinense. In: XXVIII Encontro da ANPAD, 2004, Curitiba. **Anais**. ANPAD, 2004.
- CEL-COPPEAD (Centro de Estudos em Logística da COPPEAD) **Panorama Logístico: Logística e Comércio Internacional**. Rio de Janeiro: COPPEAD, 2005.

- CNI (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA). **Catálogo de Exportadores Brasileiros 2004/2005**. Disponível em <<http://www.brazil4export.com/>>. Acesso em 24 de janeiro de 2007. 2006.
- CNI (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA). **Pesquisa de Comércio Exterior**. Disponível em <<http://www.cni.org.br>>. Acesso em 24 de janeiro de 2007. 2002.
- FERREIRA FILHO, M.G. **Curso de Direito Constitucional** (27a ed.). São Paulo: Saraiva, 2001.
- FORNELL, C.; LARCKER, D.F. Evaluating Structural Equations Models With Unobservable Variables and Measurement Error. **Journal Of Marketing Research**, v. 18, n. 1, p. 39-50, 1981.
- GRANT R.M. The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation. **California Management Review**, v. 33, n. 3, p. 114-135, 1991.
- HAIR JR. et al. **Análise Multivariada de Dados** (5a ed.). Porto Alegre: Bookman, 2005.
- KATSIKEAS, C.S.; MORGAN, R.E. Differences in Perceptions of Exporting Problems Based on Firm Size and Export Market Experience. **European Journal of Marketing**, v. 28, n. 5, p. 17-35, 1994.
- KOTLER, P. **Administração de Marketing** (10a ed.). São Paulo: Prentice Hall, 2001.
- LEONIDOU, L.C. Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis. **Journal of International Marketing**, v. 3, n. 1, p. 29-43, 1995a.
- LEONIDOU, L.C. Export Barriers: Non-Exporters Perceptions. **International Marketing Review**, v. 2, n. 1, p. 40-55, 1995b.
- LOEHLIN, J.C. **Latent Variable Models: An Introduction to Factor, Path and Structural Equation Analysis** (4th ed.). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2004.
- MAYO, M.A. Ethical Problems Encountered by US Small Business in International Marketing. **Journal of Small Business Management**, v. 29, n. 2, p. 51-59, 1991.
- MUELLER, R.O. **Basic Principles of Structural Equation Modeling: an Introduction to LISREL and EQS**. New York: Springer, 1996.
- ORTEGA, S.S. Export Barriers: Insights from Small and Medium-Sized Firms. **International Small Business Journal**, v. 21, n. 4, p. 403-419, 2003.
- PETERAF, M.A. The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View. **Strategic Management Journal**, v. 14, n. 3, p. 179-191, 1993.
- PEDHAZUR, E.J.; SCHMELKIN, L.P. **Measurement, Design and Analysis: An Integrated Approach**. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 1991.
- PORTER, M.E. How Competitive Forces Shape Strategy. **Harvard Business Review**, v. 57, n. 2, 1979.
- RUIZ, F.M. Determinant Factors for a Firm's Export Expansion: Review and Synthesis of the Literature. In: XXVIII Encontro da ANPAD, 2004, Curitiba. **Anais**. ANPAD, 2004.
- SEKARAN, U. **Research Methods for Business: A Skill Building Approach** (3rd ed.). New York: John Wiley, 2000.
- SHAH, R.; GOLDSTEIN, S.M. Use of Structural Equations Modeling in Operations Management Research: Looking Back and Forward. **Journal Of Operations Management**, v. 24, n. 2, p.148-169, 2006.
- SHOOK, C.L. et al. An Assessment of the Use of Structural Equation Modeling in Strategic Management Research. **Strategic Management Journal**, v. 25, n. 4; p. 397-404, 2004.
- TRIMECHE, M. Variables Affecting the Firm's Export Performance: Exploring the Japanese Managerial Perceptions. **Journal of International Marketing & Marketing Research**, v. 28, n. 1, p. 3-24, 2003.

- WANKE, P.; FLEURY, P.F.; HIJJAR, M.F. Exportadores Brasileiros: Estudo Exploratório das Percepções sobre a Qualidade da Infra-estrutura Logística. In: XXIX Encontro da ANPAD, 2005, Brasília. **Anais**. ANPAD, 2005.
- WTO (WORLD TRADE ORGANIZATION). **International Trade Statistics 2006**. Disponível em <<http://www.wto.org>>. Acesso em 24 de janeiro de 2007. 2006.