

**FUNDAÇÃO INSTITUTO CAPIXABA DE PESQUISAS EM
CONTABILIDADE, ECONOMIA E FINANÇAS**

Neil Palacios Albaneses Junior

**PRODUTIVIDADE DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS VIA
PROCESSO DE EXPORTAÇÃO – O CASO DO CONVIX –
CONSÓRCIO VITÓRIA EXPORT**

**VITÓRIA
2008**

NEIL PALACIOS ALBANESES JUNIOR

**PRODUTIVIDADE DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS VIA
PROCESSO DE EXPORTAÇÃO – O CASO DO CONVIX –
CONSÓRCIO VITÓRIA EXPORT**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis – nível Profissionalizante.

Orientador: Prof. Dr. Marcílio R. Machado

**VITÓRIA
2008**

Á Wanessa, Bárbara e Carolina pelas longas horas de ausência e pelo compartilhar deste meu caminho.

AGRADECIMENTOS

A realização do mestrado foi um desejo e um sonho concretizados. Não nego que foi um caminho difícil, pois, precisei dividir o tempo entre os estudos, as pesquisas, o trabalho e a família. Mas, sobretudo, foi um caminho muito prazeroso, que me levou ao encontro de novos aprendizados. Neste caminho percorrido, tive a satisfação de conviver com pessoas que muito contribuíram para que essa minha trajetória se efetivasse. A essas pessoas, os meus agradecimentos.

Ao meu orientador, o Professor Doutor Marcílio Rodrigues Machado, pela compreensão e paciência ao me orientar. Aos professores do curso de Mestrado da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças, pelo convívio e crescimento. As colegas do grupo de estudo Floriza, Isabel, Janaína, Juselli e Luciana, pelo apoio e incentivo, e em especial, ao colega e amigo Jorge Henrique, pela prontidão e capacidade de compartilhar o seu saber acadêmico.

Por fim, agradeço a minha esposa e as minhas filhas, por estarem sempre presentes com seu amor, dedicação, paciência e incentivo à elaboração dessa pesquisa.

“Se um homem... fizer uma ratoeira melhor que a do seu vizinho, mesmo que more na floresta, o mundo irá abrir um caminho até sua porta”.

Ralph Waldo Emerson (atribuído)

“A prosperidade nacional é criada, e não herdada. Ela não nasce dos pendores naturais de uma nação, de sua força de trabalho, de suas taxas de juros, ou do valor de sua moeda... depende da capacidade de seus setores industriais para inovar e modernizar”.

Michael Porter

RESUMO

Este projeto tem o objetivo de estudar como pequenas empresas do setor de vestuário do Espírito Santo, associadas em forma de consórcio de exportação, na tentativa de diminuir o poder das barreiras de entrada em mercados internacionais, geraram ganhos de produtividade. Analisa o desempenho das empresas participantes de um consórcio de exportação, medindo seu ganho de produtividade antes, durante e depois de sua participação nesta associação. Este trabalho procura entender a causalidade entre produtividade (ou *performance*) e exportações, e o possível aumento de produtividade nas empresas após sua entrada em mercados internacionais sejam pela exposição constante à competição ou pela possibilidade de cooperação com outras empresas.

Palavras-chave: Globalização, Comércio Exterior, Export-led Growth.

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze the apparel industry companies, located in Espírito Santo State, which are associated in an export-consortium model in order to decrease the barriers of entrance in international markets, and generate productivity gains. This project, also, analyzes the performance of the export companies, measuring their gains of productivity, before, during and after their participation in the export-consortium association. This work focuses on understanding the possible related causalities between productivity (performance) and exports, and the possible increase of productivity of companies after their entrance in international markets. It also aims at verifying whether the increase of productivity occurred due to constant exposure to more aggressive competition or to the cooperation with other companies.

Word-key: Globalization, Foreign Trade, Export-led Growth.

LISTA DE TABELA

Tabela 1 – Demonstrativo de exportação – relatório Oficial e Prestação de Contas – US\$ - valor FOB.....	46
---	----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico I – Trajetória simulada do custo médio.....	32
Gráfico II – AVC médio do CONVIX e empresa não consorciada – 1997 – 2005.....	55
Gráfico III – LAB médio do CONVIX e empresa não consorciada – 1997 – 2005.....	56
Gráfico IV - Comparação por subgrupo – AVC – 1997 – 2005	61
Gráfico V – Comparação por subgrupo – LAB – 1997 – 2005.....	62

LISTA DE QUADROS

Quadro I –	AVC – LAB – período total – 1997 / 2005.....	53
Quadro II –	Teste t-student – AVC total.....	54
Quadro III –	Teste t-student – LAB total	54
Quadro IV –	Teste unicaudal inferior – LAB total.....	55
Quadro V –	Subgrupo Exportadores – AVC / LAB – período 1997 / 1998 – 2004 / 2005.....	56
Quadro VI –	Teste t-student – AVC Exportadores.....	57
Quadro VII –	Teste unicaudal superior – AVC Exportadores.....	58
Quadro VIII –	Teste t-student – LAB Exportadores.....	58
Quadro IX –	Teste unicaudal inferior – LAB Exportadores.....	58
Quadro X –	Subgrupo Não Exportadores – AVC / LAB – período 1997 / 1998 – 2004 / 2005.....	59
Quadro XI –	Teste t-student – AVC Não Exportadores.....	60
Quadro XII –	Teste unicaudal inferior – AVC Não Exportadores.....	60
Quadro XIII –	Teste t-student – LAB Não Exportadores.....	60
Quadro XIV –	Teste unicaudal inferior – LAB Não Exportadores.....	61
Quadro XV –	AVC e LAB Não Exportadores e Exportadores – 1997/1998....	63

Quadro XVI –	Teste t-student – AVC Não Exportadores X Exportadores.....	64
Quadro XVII –	Teste unicaudal superior – AVC Não Exportadores X Exportadores.....	64
Quadro XVIII –	Teste t-student – LAB Não Exportadores X Exportadores.....	64
Quadro XIX –	Teste unicaudal superior – LAB Não Exportadores X Exportadores.....	65
Quadro XX –	AVC e LAB Não Exportadores e Exportadores – 2004/2005....	65
Quadro XXI –	Teste t-student – AVC Não Exportadores X Exportadores.....	66
Quadro XXII –	Teste unicaudal superior – AVC Não Exportadores X Exportadores.....	67
Quadro XXIII –	Teste t-student – LAB Não Exportadores X Exportadores.....	67
Quadro XXIV –	Teste unicaudal inferior – LAB Não Exportadores X Exportadores.....	67

LISTA DE SIGLAS

GATT –	General Agreement on Tariffs and Trade – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
OMC –	Organização Mundial do Comércio
PME's –	Pequenas e Médias Empresas
P&D –	Pesquisa e desenvolvimento
NAFTA –	North American Free Trade Agreement ou Tratado Norte-Americano de Livre Comércio
MERCOSUL –	Mercado Comum do Sul
ABRAVEST –	Associação Brasileira do Vestuário

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO.....	15
1.1	CONTEXTO.....	15
1.2	DEFINIÇÃO DO PROBLEMA.....	16
1.3	RELEVÂNCIA DA PESQUISA.....	17
2.	MACRO AMBIENTE – ECONOMIA GLOBALIZADA.....	18
2.1	COMERCIO EXTERIOR E A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS.....	18
2.2	MODELOS TEÓRICOS DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS.....	20
2.2.1	Modelo Comportamentalista – Uppsala Model e Innovation – Related Internationalization Model.....	21
2.2.2	Abordagem Eclética de Dunning.....	24
2.3	EXPORT-LED GROWTH E O EFEITO APRENDIZAGEM.....	25
2.3.1	Ganho de Produtividade via Processo de Exportação e o Efeito Transbordamento – Efeito Spillovers.....	28
3	O SETOR DO VESTUÁRIO E SUA COMPOSIÇÃO.....	35
3.1	PERFIL DO SETOR DE VESTUÁRIO.....	36
3.2	O SETOR DE VESTUÁRIO NO BRASIL.....	40
3.3	O SETOR DE VESTUÁRIO CAPIXABA.....	43
3.4	CONSÓRCIO VITÓRIA EXPORT – CONVIX.....	45
4	METODOLOGIA.....	47
4.1	TIPO DE PESQUISA.....	47
4.2	UNIVERSO E AMOSTRA.....	47
4.3	TRATAMENTO DOS DADOS.....	48
4.4	HIPÓTESES TESTADAS.....	50

5	ANÁLISES DOS DADOS.....	53
5.1	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS ANÁLISE DOS DADOS.....	53
6	CONCLUSÃO.....	69
7	REFERENCIAS.....	72
	ANEXOS.....	82
	ANEXO A – PRINCIPAIS IMPORTADORES E EXPORTADORES DA INDÚSTRIA TÊXTIL.....	83
	ANEXO B – A INDÚSTRIA TÊXTIL E AS PATENTES.....	85
	ANEXO C – EVIDÊNCIAS PARA OS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO.....	86
	ANEXO D – CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS DO CONVIX, CONFORME NÚMERO DE EMPREGADOS.....	89
	ANEXO E – ESQUEMA DE PROJEÇÃO DE CUSTOS E DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA.....	91
	ANEXO F – FICHA TÉCNICA DE CONTABILIDADE DE CUSTO TOTAL.....	92
	APÊNDICES.....	94
	APÊNDICE A – AVC E LAB NO PERÍODO 1997 / 2005.....	95

1 INTRODUÇÃO

1.1. CONTEXTO

Desde a década de 90, o setor de vestuário brasileiro vem sofrendo uma forte pressão devido à abertura do mercado para competidores estrangeiros. Esse movimento causou o aumento da concorrência e, conseqüentemente, o aumento da competitividade no setor. A liberação do comércio e a desregulamentação de fronteiras são apenas alguns dos indicadores do acirramento desta competição, apresentando-se como identificadores do conceito de globalização.

A presença da concorrência internacional proporciona uma mudança da mentalidade do mercado como um todo, forçando as empresas locais a incorporarem tecnologias e ações comerciais para fazer frente aos novos competidores. Da mesma forma, as empresas que constituem o setor do vestuário têm encontrado uma realidade *diferente* no mercado local, necessitando buscar novas oportunidades, em outros mercados, para fazer frente à concorrência acirrada. Essas oportunidades têm que ser consideradas quando do planejamento das empresas, sendo a internacionalização das ações da empresa não mais uma opção a ser estudada para um futuro longínquo, mas uma atitude que deve ser analisada e implementada a curto ou médio prazo (NOSÉ, 2005). A ação no mercado internacional leva a solução de algumas dificuldades encontradas no mercado interno, tais como: organização dos programas de produção, prolongamento do ciclo de vida dos produtos, diversificação dos riscos e equilíbrio das vendas (contrapondo-se às ações dos concorrentes, nacionais e internacionais, no mercado interno).

Para Levitt (1992), com a globalização, o conceito de um *mercado doméstico protegido de ataques externos* já não existe mais, pois empresas de todos os tamanhos concorrem em todos os mercados do mundo. Passa-se, então, a cogitar também a ação internacional para as empresas como resposta aos *ataques* ocorridos em seus mercados locais, pois quanto mais acirrada a competição dentro de um setor, tanto mais as empresas que o compõe buscarão mercados externos.

Para alguns autores (GUARACY, 2003; NOSÉ, 2005; LIMA, NEVES e OLIVEIRA, 2005) não existe uma relação linear entre a propensão à exportação e o tamanho da empresa, assim exportar passa a ser uma opção das pequenas e médias empresas na busca de respostas a perda de participação em seus mercados locais, ou uma tentativa destas empresas de se posicionarem frente à invasão de firmas estrangeiras ao seu mercado, porém, a entrada em mercados internacionais requer investimentos nem sempre acessíveis às empresas de pequeno e médio porte, como por exemplo, a existência de custos de adaptação de produto, estabelecimento de rede de contatos, criação de canais de infra-estrutura e distribuição, financiamento, etc. Mesmo sendo as pequenas e médias empresas as que mais sofrem com esses *ataques* e necessitem de ações para neutralizá-los, ainda assim seu papel na transformação e no incremento das exportações no Brasil tem sido relativamente pouco expressivo (SEBRAE, 2004). Para Basile, Giunta e Nugent (2003), a participação em consórcios de comércio exterior aumenta a probabilidade de uma firma se aprofundar no processo de internacionalização.

Para vários autores (AW e HWANG, 1995; BERNARD e JENSEM, 1997; KRAAY, 1997; CLERIDES, LACH e TYBOUT, 1998; DELGADO, FARIÑAS e RUANO, 2002; GIRMA, GREENAWAY e KNELLER, 2004) é possível que haja um aumento de produtividade nas empresas após sua entrada em mercados internacionais, devido a essas empresas terem acesso a insumos e equipamentos importados, além de terem que se enquadrar a padrões tecnológicos e de qualidade superiores aos de seus próprios mercados. Portanto, a exposição constante à competição e a possibilidade de cooperação com outras empresas da cadeia produtiva podem levar ao aumento de produtividade desta empresa, tendo relação com o efeito de transbordamento e aprendizagem.

1.2. DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

O estudo do processo de participação das empresas em mercados externos leva a questionar se ocorrem ganhos de conhecimentos durante esse processo, e se a produtividade dessas empresas é impactada por esse conhecimento.

Ao estudar o processo de internacionalização das empresas do setor de vestuário do Espírito Santo uma questão se apresenta:

- Qual a relação entre a atividade exportadora e a produtividade das empresas participantes deste processo?

Este estudo busca verificar se empresas de pequeno porte, inseridas em um setor caracterizado por essa composição e localizadas em um país em desenvolvimento (setor de vestuário – Espírito Santo), obtêm ganhos de produtividade via o processo de aprendizagem pela exportação. Para tal, será utilizado um modelo que demonstra as diferenças entre empresas de um mesmo segmento, participantes de um consórcio de exportação, medindo sua produtividade, antes, durante e depois de sua participação nessa associação.

1.3. RELEVÂNCIA DA PESQUISA

Em mercados cada vez mais concorridos, onde as ações locais se mesclam as ações em mercados internacionais, a sobrevivência das empresas não está mais pautada somente por sua capacidade de produção, porém também, por sua competência em gerar inovações e reagir às mudanças. Entender o processo de internacionalização das empresas, indiferente de seu porte, e avaliar quanto e quando essas empresas ganham competitividade, passa a ser um ponto central no pensamento estratégico das firmas.

2. MACRO AMBIENTE – ECONOMIA GLOBALIZADA

2.1. COMERCIO EXTERIOR E A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS

O atual quadro das relações entre países apresenta uma interdependência das economias, intensificação das relações entre os países e empresas de várias localidades do planeta, globalização dos mercados e uma *mundialização* das concorrências.

Durante todo o século XX o comércio entre as empresas do mundo todo cresceu mais rapidamente do que o total de suas produções, gerando assim um maior fluxo entre fronteiras. Em seu trabalho Dias (2002) apresenta um levantamento feito pelo GATT/OMC (General Agreement on Tariffs and Trade – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio / Organização Mundial do Comércio) em abril de 1999, da movimentação do comércio mundial, onde se pode notar esta evolução. No ano de 1938 o comércio mundial movimentou US\$ 25 bilhões, vinte anos depois (1958) este número já atingia a marca dos US\$ 114 bilhões, ou seja, um crescimento de 356%. Em 1975 o número já chegava à casa dos US\$ 903 bilhões, nove anos depois (1984) chegou aos US\$ 1,9 trilhão, sendo que em 1998 apresentou uma movimentação de US\$ 7,8 trilhão.

Hirst (1998) entende que a distribuição dos fluxos de investimentos globais não apresenta uma generalização dos investimentos produtivos ou um estabelecimento de uniformidades tecnológicas, contudo pode observar-se uma convergência tecnológica e organizacional entre firmas, conduzindo ao estabelecimento de redes de cooperação.

Para Caldeira (2002) a criação e implementação de ações internacionais não são simples e nunca poderão ser separadas das estratégias competitivas das empresas, tendo como pontos principais: atitude competitiva, concentração geográfica das empresas, mecanismo de gestão e de coordenação de atividades, desenvolvimento interno de competências dinâmicas, absorção e integração de conhecimento, relação com outras empresas (concorrentes, clientes, fornecedores) e a capacidade de

adaptação e articulação das diferentes condições locais (especificidades culturais, econômicas, regulamentares e lingüísticas dos países ou regiões).

Alem (2005) afirma que empresas participantes de ações internacionais, além dos avanços conquistados frente à concorrência interna, tornam-se importante para a *performance* do país como um todo, pois sem firmas competitivas internacionalmente o país não melhora sua própria *performance* econômica. A autora enfatiza que o processo de internacionalização traz impactos positivos, tais como: aumento da renda recebida do exterior, melhora da *performance* exportadora da empresa, aceleração do processo de aprendizagem e conseqüentemente transmissão desses *novos conhecimentos* para a economia doméstica.

Para Minervini (1997), as principais necessidades que levam uma empresa ao mercado internacional são: necessidade de operar em mercados de volumes, dificuldades de vendas no mercado interno, possibilidade de preços mais rentáveis, o prolongamento do ciclo de vida do produto, busca de equilíbrio com outros concorrentes no mercado interno.

Para Kotler (2000), no processo de decisão da internacionalização da empresa, o gestor deverá adaptar suas estratégias, analisando o modo de entrada preferencial nos mercados-alvo. Esta análise requer um estudo sobre que tipo de produto deverá ofertar, qual estratégia de marketing deverá utilizar para esta penetração e permanência nos mercados-alvo, a distribuição ou concentração de recursos, estrutura organizacional adotada e posicionamento que a empresa e seus produtos irão adotar nesses mercados.

Para as PME's (Pequenas e Médias Empresas), este processo é mais complexo, devido às dificuldades peculiares que apresentam. Dias (2002) alerta para o fato que as pequenas empresas na fabricação dos seus produtos, têm um nível de qualidade normalmente abaixo do solicitado, além da falta de tempo para gerenciamento das atividades internacionais, falta de informação para desenvolver as atividades nesses mercados, barreiras burocráticas, dificuldade de encontrar intermediários no exterior (agentes de exportação, representantes, empresas comerciais). Entretanto, apesar das dificuldades existentes, a empresa de pequeno porte se sente atraída a exportar,

pois assim poderá diminuir a dependência dos mercados internos, aumentar sua receita operacional, melhorar a rentabilidade da empresa, a qualidade e a competitividade de seus produtos.

2.2. MODELOS TEÓRICOS DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS

Basicamente o processo de internacionalização das empresas envolve duas instâncias: o atendimento de mercados externos via exportação e os investimentos diretos no exterior - por instalação de representação comercial ou por implantação de unidade produtiva.

Para Alem (2005), características diferentes dos produtos e dos mercados podem abrir espaço para estratégias diversas. Indústrias tradicionais, caracterizadas pelo uso de tecnologia madura dependem de mão-de-obra abundante e barata para serem competitivas; indústrias médias e de alta tecnologia, dependem do acesso a recursos financeiros e humanos, pesquisa e desenvolvimento (P&D), preservação da imagem de confiabilidade e capacidade gerencial e de distribuição.

Considerar como fator motivador a busca por mercados parece redundante, visto que o aumento da competição mundial, historicamente tem se refletido neste aumento da participação das empresas nos mercados internacionais. O mesmo pode-se afirmar quanto da busca de eficiência pela racionalização da produção para explorar economias de especialização e localização (ALEM, 2005).

Para Hakansson & Snehota (1995), as empresas constroem uma rede de relacionamento de maneira gradual. O processo de internacionalização da mesma é resultado das relações desenvolvidas incrementalmente, porém a própria empresa está inserida em uma rede de negócios compostas de vários atores, com os quais ela estabelece relacionamentos e exatamente devido a este componente, sujeita a sofrer interferências e alterar as relações dentro desta mesma rede, podendo resultar em mudanças ou até mesmo na descontinuidade do processo de internacionalização.

Rezende (2002) propõe que o processo de internacionalização deva ser entendido como uma seqüência de modos de operação, que por sua vez é interpretado como arranjos institucionais, através do qual as firmas operam em mercados internacionais. O autor acredita que esses processos devam ser analisados a partir de relacionamentos intra e inter organizações, além de levar em consideração os processos incrementais e os processos descontínuos. Porém para Anderson e Gatignon (1986), Kogut e Singh (1988) e Tse, Pan e Au (1997), fatores como o setor onde a empresa está inserida (*industry-specific*) e o país específico onde se localiza (*country-specific*) podem também influenciar esta escolha. Esses fatores de posição também foram indicados por Dunning (1988)

2.2.1. Modelo Comportamentalista – Uppsala Model e Innovation-Related Internationalization Model

Vários modelos de internacionalização foram pesquisados nesses últimos trinta anos, tentando explicar o comportamento das empresas frente a este processo. Andersen (1993) examina os dois principais modelos apresentados na literatura de internacionalização de empresas. O primeiro denominado *U-Model* ou *Uppsala – Model* (The Uppsala International Model), que foi desenvolvido na Universidade de Uppsala, por Johanson e Wiedersheim (1975) e Johanson e Vahlne (1977), o segundo designado de *I-Model* ou *Innovation-Related Internationalization Model*, conceituado principalmente por Bilkey e Tesar (1977), Reid (1981), Czinkota (1983), Andersen e Gatignon (1986).

O modelo de *Uppsala*, ou modelo dinâmico de aprendizagem, contempla o pensamento de que o envolvimento nos mercados internacionais passa por etapas, sendo crescente a participação. Partindo de um baixo envolvimento (avaliação de oportunidades futuras e baixo envolvimento no processo de exportação), atingindo um alto grau de envolvimento, onde participa ativamente de todas as fases do *marketing internacional* e controle das operações externas. Portanto sua decisão estratégica de internacionalização está baseada no modo de entrada no mercado internacional, e este é um processo gradual e de aprendizagem. O modelo considera o processo gradual com um crescente comprometimento da empresa nos mercados

internacionais, tendo como base o seu aprendizado, este obtido via experiência e conhecimento dos novos processos.

O modelo de *Uppsala* é baseado nos pressupostos (Johanson e Vahlne, 1977): que a falta de conhecimento é o maior obstáculo no processo de internacionalização das empresas, o conhecimento é adquirido através da experiência de operações da empresa com novos mercados, os investimentos de recursos em determinados mercados são graduais e o modelo é baseado nos conceitos do conhecimento e comprometimento.

Para Hilal & Hemaïs (2003), o modelo está baseado no pensamento de Penrose (1956, 1959), quando afirma que as novas formas de organizações estão fundamentadas em conceitos tais como *network* ou corporações virtuais. Deve-se considerar também a necessidade de centros de competências (*core*), concentração industrial e formas de desinvestimento, que trazem a tona uma nova forma de concorrência, bem diferente da de livre mercado, reforçando a idéia da elaboração de uma nova visão do comportamento deste mesmo mercado.

Andersen (1993) apresenta uma crítica à idéia de gradualismo e continuidade no processo de internacionalização das empresas, pois essas podem seguir diferentes seqüências do modo de operação em determinados mercados. O autor considera o modelo de estágios - *I-Model*, onde cada estágio é uma inovação para a firma. A inovação é definida incluindo tanto as melhorias na tecnologia como nos métodos e processos. Este modelo leva em consideração a ação de agentes externos como incentivadores do início do processo, sendo que em outros casos essa mudança pode ocorrer devido à ação interna, na busca de antecipar as necessidades deste mercado, à procura de uma vantagem competitiva.

Para Andersen (1993), as empresas também passam por estágios, partindo de um não conhecimento (não exportadora), passando pelo estágio de pré-exportadora, onde busca informação e avalia a possibilidade de exportar; passa a exportar de forma experimental e depois de uma forma ativa, através da exportação direta. O último estágio é o da produção comprometida para a exportação.

Os trabalhos de Czinkota (1982) e Reid (1981) exploram os estágios baseados na inovação, partindo também de um estágio de total desinteresse pela firma na exportação, passando pelo interesse parcial e experiências em pequenos volumes; depois exportações em grandes volumes e finalmente a avaliação e aceitação das exportações.

Os ambientes de negócios hoje são mais incertos, voláteis e interdependentes do que os estudados no modelo *Uppsala*. Com a velocidade das mudanças, principalmente a partir dos anos 90, as empresas tenderam a reagir mais imediatamente em termos de internacionalização, acelerando o processo para que pudessem fazer uso dos benefícios de estarem operando em países diferentes, buscando ganhos de escala, escopo e aprendendo por meio da integração das operações (KOBIN, 1991).

Alguns autores afirmam (MORRIS, DUANE e JEFFREY, 1994; OVIATT e McDOUGALL, 1994) que as estratégias de entrada não devem ser necessariamente descritas por um modelo único, podendo acontecer casos intermediários. Existe também a possibilidade das empresas pularem etapas para atingir nichos globais, na busca de ganhos logísticos ou de comunicação. Autores como Benito e Welch (1997) afirmam que empresas podem desinvestir em mercados internacionais, ou seja, seguir uma trajetória inversa a indicada pelo modelo *Uppsala*, ou mesmo pararem de evoluir no mercado-alvo, sem alterarem o modo de operação.

Anderson e Gatignon (1986) tratam da entrada em mercados estrangeiros sob a perspectiva econômica, baseando-se na análise dos custos de transação. Para os autores o mercado que se deseja entrar tem que apresentar um potencial para que a empresa possa recuperar as despesas gerais de entrada e tem uma relação direta com o grau de controle que a empresa passará a ter. Para os autores a eficiência da modalidade de entrada depende de quatro *construtos*, que determinarão o grau ótimo de controle, depois da análise dos custos de transação:

1. Recursos específicos da transação – investimentos (físicos ou humanos) são especializados a um ou alguns usuários.

2. Incerteza externa – a não previsibilidade do ambiente externo entrante.
3. Incerteza interna – a inability dos agentes de determinar seu desempenho e observar possibilidades de saída.
4. Potenciais *free-riding* – habilidade dos alguns agentes receberem os benefícios sem carregar os custos associados.

Independente das condições existentes, estímulos e barreiras, o processo de internacionalização deve ser planejado, sendo levados em consideração os fatores internos e externos à empresa, sem contar com sua atitude perante o mercado internacional. A escolha do modo de entrada faz parte de sua estratégia e o acerto da decisão de como levar o produto até o cliente final pode ser a diferença entre continuar ou interromper seu processo de internacionalização.

2.2.2. Abordagem Eclética de Dunning

O processo de internacionalização das empresas, vista pela abordagem eclética de Dunning (DUNNING, 1988, 1990; IGLESIAS e VEIGA, 2002; SILVA, 2002; ALEM 2005) fornece a visão de que as empresas devem possuir certos tipos de vantagens sobre seus concorrentes, justificando o investimento direto no exterior. Essas vantagens são denominadas de *vantagens de propriedade*, que se define como aquelas relacionadas aos ativos tangíveis e intangíveis (marca, capacitação tecnológica, qualificação de mão-de-obra) permitindo assim que possam fazer uso da vantagem de localização oferecida pelo país que sofrerá o investimento (recursos naturais, mão-de-obra, infra-estrutura, tamanho do mercado).

A abordagem de Dunning classifica a motivação das firmas para sua internacionalização como a busca de: recursos naturais, comercialização, acesso a novos mercados e ganhos de eficiência.

O Modelo de Dunning apresenta críticas à teoria do ciclo do produto e à teoria de internalização, como sendo explicações para a internacionalização da empresa. Baseia os investimentos externos de uma empresa na justaposição de três fatores (DUNNING, 1988, 1990):

- i) As vantagens de propriedade já existentes ou potenciais;
- ii) As vantagens de localização de alguns países para oferecer ativos complementares;
- iii) As vantagens de internalização.

2.3 EXPORT-LED E O EFEITO APRENDIZAGEM

Para Bernard e Jensen (1999 – b), para entrar em mercados internacionais as empresas aumentam sua produtividade e incrementam seus esforços em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento), então este esforço pode impulsionar o crescimento econômico pós-exportação, pois *motivam* as empresas que não exportam a aumentarem sua produtividade. Caso o aumento da produtividade ocorra para a empresa exportadora após a entrada no mercado externo, então se faz necessário políticas que reduzam custos de entrada (assistência técnica, diminuição da burocracia, esforços conjunto iniciativa privada e Estado, créditos subsidiados, etc.).

Buitelaar, Padilha e Urrutia (1999) demonstram que as empresas exportadoras incentivam o desenvolvimento de tecnologia local, quando empregam técnicas de produção mais próximas das *melhores práticas internacionais*, além de motivarem novos processos de gestão e organização das empresas e a formação do capital humano. O investimento em capital humano somado a flexibilidade dos relacionamentos e a competição entre as empresas geram vantagens no mercado doméstico e internacional. Pode-se tomar como exemplo o ocorrido com o Japão (DIAS, 2002), que nos anos 60 exportava produtos que tiravam vantagem da mão-de-obra barata e abundante. Aliando educação, disciplina no trabalho e flexibilidade nas relações entre empregados e empregadores, passou a exportar produtos que baseavam seu diferencial no avanço tecnológico. Este exemplo foi seguido pelos países do sudeste asiático, que investindo em capital humano, misturaram positivamente com a competição inter-empresas, gerando produtos que passaram a incluir bens de capital, maquinário e bens intermediários. A vantagem competitiva passou a ser tecnologia (AMBLER, 1996).

Outro *ingrediente* acrescido a esta *fórmula* foi à cooperação e interligação das produções, que ultrapassavam as fronteiras políticas, pré-estabelecidas:

Uma empresa de confecção da Coréia aceitou um pedido da China, no início de março/99, para fazer 52 milhões de camisetas a serem entregues no final de junho/99, quando sua capacidade era de apenas 1,5 milhões por mês. A encomenda foi entregue na data aprazada graças a um enorme esforço de sub-contratação com empresas da Tailândia, Cingapura, Taiwan, Hong Kong, Bangladesh, Malásia e Indonésia, além de sub-contratação e terceirização realizadas na Coréia e muitas horas extras feitas na própria empresa. (DIGESTO ECONÔMICO, 2000, p.22)

Nota-se que as empresas isoladas já não são o único foco de interesse quando da busca da competitividade, pois hoje esta questão assume uma complexidade maior, exigindo das firmas participantes um nível maior de capacidades de relacionamentos. Por exemplo, o mercado se vê impactado pela formação de blocos econômicos (União Européia, NAFTA – North American Free Trade Agreement, Mercosul – Mercado Comum do Sul), afetando não somente setores da economia como também a cadeia produtiva e o desempenho das empresas individualmente.

Em seu mais recente estudo, o SEBRAE (2005) mostra que as micros, pequenas e médias empresas desconhecem ou não possuem individualmente capacidades para se relacionar com os acordos e parcerias internacionais.

Em seu artigo La Rovere (2001) afirma que as micros, pequenas e médias empresas brasileiras, não têm consciência dos possíveis ganhos de competitividade advindo das inovações introduzidas pelo esforço do processo de exportação. Além de contarem com uma baixa capacitação gerencial de corrente do fato de que são em sua maioria empresas familiares; limitações essas agravadas quando as empresas se encontram isoladas no mercado, em vez de estarem em rede de empresas. Em seu trabalho a autora apresenta estudo que mostra que micro, pequenas e médias empresas, de países em desenvolvimento, localizadas em APL's (Arranjos Produtivos Locais), têm maiores chances de sobrevivência e de crescimento, quando comparadas a empresas similares isoladas.

Autores como Kaldor (1957), Ismail e Wijnbergen (1993), Araújo (2002), Silva (2002) e Ferrari (2005), afirmam que na prática todos os países são *export-led*, pois

necessitam gerar divisas para arcar com os pagamentos das importações. A exportação é então um dos principais componentes da demanda agregada, sendo capaz de alterar a trajetória de crescimento de uma economia, gerando divisas; porém é necessário entender que para países com mercado interno mais amplo (com maiores dimensões geográficas) as exportações têm uma participação menor no PIB, do que em países com potencial de mercado interno menor (ALEM, 2005). Ferrari (2005) demonstra como o crescimento da economia pode ser liderado pelas exportações e o impacto dessas relações com o mercado internacional, porém tal crescimento pode ser uma restrição externa para países que apresentem estrutura deficitária, na relação de comércio com o restante do mundo.

A característica principal do modelo *export-led* refere-se ao mecanismo de Kaldor-Verdoon (KALDOR, 1957; FERRARI, 2005) que está baseado na idéia do efeito interativo entre crescimento da produção e das exportações. Basicamente, a hipótese é que as exportações e não os investimentos representam o componente exógeno fundamental na demanda agregada, determinando o crescimento econômico. Com rendimentos crescentes de escala, para os setores exportadores, busca-se a expansão da demanda, estimulando outros investimentos, por exemplo, em equipamentos. Os autores entendem que o crescimento das exportações aumenta a competitividade de um país; provocando um crescimento contínuo das próprias exportações. Pode-se dizer então que as exportações têm um efeito multiplicador sobre o produto nacional, levando ao crescimento da competitividade de outros setores da economia.

Outra característica que deve ser ressaltada é a incorporação da *lei de Thirlwall*, pois o modelo *export-led* está fundamentado no pressuposto de que as exportações representam o principal componente da demanda agregada, sustentando a economia em longo prazo (THIRLWALL e HUSSAIN, 1982; ISMAIL, WIJNBERGEN, 1982; SILVA, 2002).

Neste contexto, onde se percebe a importância das exportações, também é possível vislumbrar a complexidade do atual ambiente de negócios, em especial o ambiente do mercado externo, com constante e crescente aumento da concorrência e competitividade empresarial. A empresa tem que dispor de recursos que sustentem

seu plano de crescimento (recursos tecnológicos, humano, financeiro, de informação) para a construção de valor e qualidade ao produto colocado no mercado. A competitividade nos mercados externos é dependente da capacidade da empresa de gerar inovação e incorporá-la, atender a padrões de qualidade mais amplos e se posicionar frente a concorrência das diferentes culturas entre as nações (SILVA, 2002).

Para Porter (1990) as empresas podem atuar de uma forma isolada ou em aglomerados, sendo que desta última forma, aumentam sua competitividade frente as outras empresas do mesmo setor. A vantagem competitiva em uma economia globalizada é construída em grupos, pois empresas em rede adotam formas de divisão de trabalho especializado e aumentam a produtividade das empresas da região, indicam a direção e o ritmo das inovações e estimulam a formação de novas empresas.

A busca da competitividade passa a ser uma *tarefa* severa para as empresas que atuam isoladamente devido ao fato de que se faz necessário a criação e manutenção de redes de negócios para que as empresas possam obter as condições de desenvolvimento necessárias. O reconhecimento da importância do ambiente organizacional e dos problemas vividos neles, suas necessidades de interação e integração, na busca de alcançar os objetivos da organização, traz a tona a aplicação dos conceitos de rede, que tem como princípios a interação, o relacionamento, a cooperação, o compartilhamento, a integração e a complementaridade (SHERRIE e PROVAN, 1997; CÂNDIDO e ABREU, 2000; TURETA, REIS e ÁVILA, 2003).

2.3.1 Ganho de Produtividade via Processo de Exportação e o Efeito Transbordamento – Efeito *Spillovers*

Em seu artigo para o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), Araújo (2005) levanta algumas questões com relação as teorias de comércio internacional, pois o autor não acredita que elas consigam prever os determinantes das

exportações ao nível da firma. O autor também questiona a existencia de “auto-seleção” das firmas que se engajam no comércio internacional, e por fim busca entender a relação de causalidade entre produtividade e performance exportadora.

Para Leamer e Levinsohn (1994), é extremamente difícil produzir testes das teorias de comercio internacional, uma vez que os modelos tradicionais são hipóteses produzidas a partir de condições arbitradas e restritas, pois são de cunho microeconomicos, utilizam bases de dados ao nível da firma, enquanto as teorias fazem uso de dados macroeconômicos.

Um crescente número de pesquisadores na área do comércio internacional vem desenvolvendo trabalhos no sentido de explicar/relacionar produtividade (indicador de *performance*) e exportação (AW e HWANG, 1995; BERNARD e JESEM, 1997; KRAAY, 1997; CLERIDES, LACH e TYBOUT, 1998; DELGADO, FARIÑAS e RUANO, 2002; GIRMA, GRENAWAY e KNELLER, 2004), visto que, firmas exportadoras têm apresentado resultados melhores que suas concorrentes locais, pois têm acesso a insumos e equipamentos importados, além de terem que se enquadrar a padrões tecnológicos e de qualidade, na maioria das vezes, superior aos aplicados em seus mercados domésticos. Na busca de identificar e mensurar essa relação de causalidade entre produtividade e exportação, esses autores tem apresentado modelos compostos de diversas variáveis.

A produtividade relativa pode ser uma determinante da *performance* exportadora da firma, tendo como *proxy* o salário médio, visto por alguns autores como relacionados teoricamente à produtividade marginal (DELGADO, FARIÑAS e RUANO, 2002; GIRMA, GRENAWAY e KNELLER, 2004; ARAÚJO, 2005). Outros autores entendem que dividindo o produto da firma pela mão-de-obra empregada obtêm-se uma medida de produtividade (KRAAY, 1997).

Bernard e Jensem (1999-a), utilizando uma serie de dados do mercado dos Estados Unidos, examinam o crescimento de produtividade das empresas antes e depois da entrada em mercados internacionais. Os autores encontraram que os aumentos em produtividade ocorreram antes do início do processo de exportação, sugerindo uma seleção via melhoria tecnológica.

Kraay (1997) investigou se as empresas exportadoras aprendem exportando, para tal utilizou uma amostra de 2.105 empresas chinesas, entre 1988 e 1992. As empresas após iniciarem seu processo de exportação apresentaram desempenho melhores que as não exportadoras, sendo interessante neste trabalho a constatação do efeito de aprendizagem. Para medir *performance* foram utilizados a produtividade do trabalho e os custos médios.

Delgado, Fariñas e Ruano (2002), examinam a produtividade entre empresas espanholas exportadoras e não exportadoras, no período entre 1991 – 1996, encontrando diferenças nos níveis de produtividade, sendo das exportadoras claramente maiores que das empresas não exportadoras, ficando evidente o argumento da auto-seleção (*self-selection*), onde empresas exportadoras se tornaram mais eficientes. Neste trabalho porém não encontraram evidências a favor da hipótese de aprendizagem por exportar (*learning-by-exporting*), pois comparando o resultado dos exportadores com os exportadores entrantes não foi possível encontrar diferenças significativas de crescimento de produtividade entre o primeiro grupo e o segundo. Também Girma, Greenaway e Kneller (2004), ao trabalhar com firmas do Reino Unido, demonstram que empresas que exportam são geralmente mais produtivas do que as não exportadoras, sendo possível comparar a taxa de crescimento das firmas que exportam com as firmas não exportadoras.

Para os países em desenvolvimento, os trabalhos demonstram resultados semelhantes, sendo que quando utilizado a produtividade do trabalho como determinante, o efeito sobre as exportações se apresenta significativo, ou seja, empresas exportadoras são mais produtivas. Quanto observado o tamanho da firma (número e empregados e faturamento) o mesmo tende a ocorrer (ARAÚJO, 2005).

Van Biesebroeck (2003), que examinou seis países africanos localizados no sub-Saara e Blalock e Getler (2004), que realizaram estudos em empresas da Indonésia, encontraram fortes evidências que as empresas exportadoras experimentaram um salto na produtividade de aproximadamente três a cinco por cento, após a iniciação do processo de exportação. A grande diferença desses trabalhos para os demais reside na sugestão que as melhorias de desempenho são *incorporadas* por

empresas não participante do processo de exportação (Efeito *Spillovers* ou Efeito Transbordamento). Uma explicação possível para esses resultados é o nível do desenvolvimento econômico dos países pesquisados, podendo ser razoavelmente discutido que a exposição aos mercados internacionais teria um benefício marginal maior às empresas com baixa produtividade e tecnologia. A exposição à competição e a alternativa de cooperação tecnológica e comercial com outras firmas da cadeia produtiva gera um *ganho* de produtividade com efeito de transbordamento para o mesmo mercado doméstico. Esses mesmo efeito já havia sido discutido nos trabalhos de Aw e Hwang (1995) e Clerides, Lach e Tybout(1998), sendo evidenciado por Laplane, Gonçalves e Araújo (2004), Laplane (2005) e Araújo (2005).

Dos vários autores que analisaram as variações de produtividade e custo, das empresas em países em desenvolvimento, após essas serem inseridas no mercado internacional (vide anexo C, tabela C), o estudo de Clérides, Lach e Tybout (1998) avalia países com renda média muito próxima das empresas brasileiras (realizados com empresas da Colômbia, México e Marrocos).

Medindo as produtividades das firmas e realizando um comparativo entre empresas que exportavam e não exportavam, Clérides, Lach e Tybout (1998) investigaram se as empresas exportadoras se tornavam mais eficientes após começarem a exportar e se este aumento de eficiência *contaminava* outras empresas do mesmo setor (Efeito *Spillovers*). Na Colômbia e no Marrocos foram estudadas firmas com dez ou mais trabalhadores, entre 1981 e 1991, no México as 2.800 maiores empresas, no período de 1986 e 1990. O estudo dividiu as empresas em quatro grupos:

- i. Exportadoras – que exportaram do começo ao no final do período,
- ii. Ingressantes – que não exportavam no início e se tornaram exportadoras ao final,
- iii. *Quitters* – que exportavam no início e deixaram de exportar, não voltando ao mercado externo,
- iv. Não exportadoras.

Para Clerides, Lach e Taybout (1998), as empresas que começam a exportar apresentam mudanças crescentes em sua produtividade, gerando externalidades positivas, afetando a indústria e a região, em seus custos. O aumento do número de exportadores, influencia e facilita a entrada de outras firmas em mercados internacionais. Os autores defendem o conceito learning-by-exporting (aprendendo-via-exportação), examinando a trajetória da produtividade dos exportadores em comparação aos não-exportadores, apresentando os resultados abaixo:

- Os não-exportadores experimentam choques positivos na produtividade, quando passam a operar em mercados internacionais (grupo dos ingressantes);
- Os exportadores experimentam choques negativos na produtividade quando encerram suas atividades em mercados internacionais (grupo dos *quitters*);
- A presença do efeito learning-by-exporting (aprendendo-via-exportação) implica que as empresas melhoram sua produtividade relativa depois que começam a exportar.

O Gráfico I apresenta a trajetória do custo médio das empresas estudadas em um período t_n :

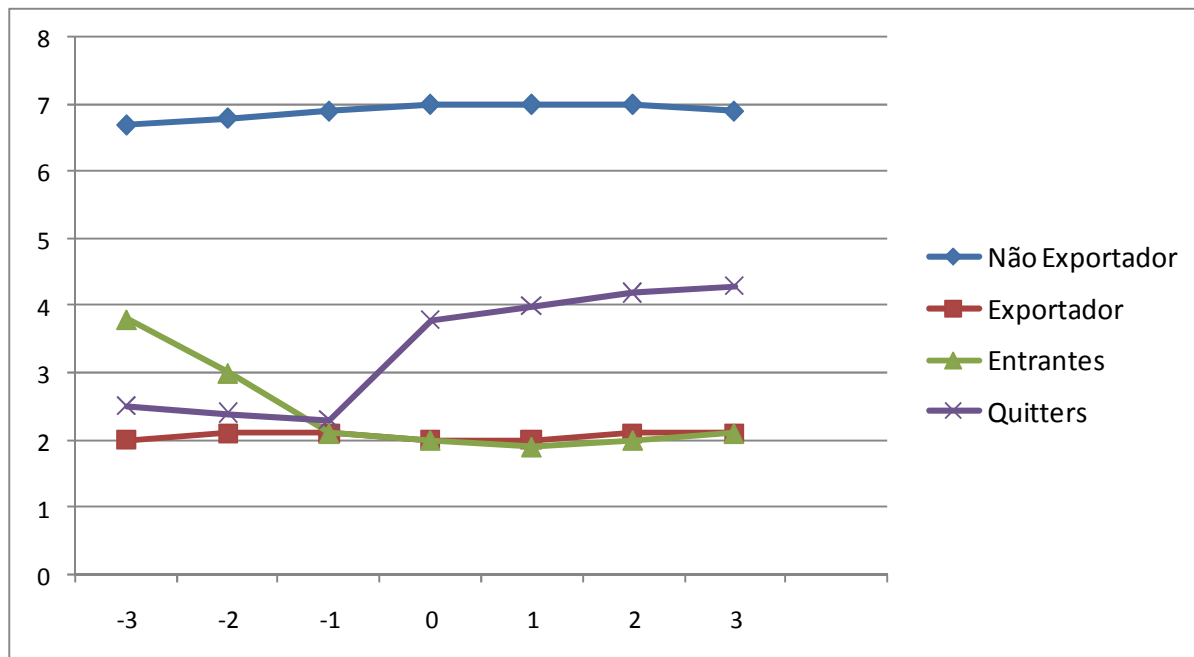


Gráfico I – Trajetória simulada do custo médio
Fonte: Clerides, Lach e Taybout (1998), p.912

Observa-se que o custo médio das empresas não exportadoras, no decorrer do tempo, se mantém constante, enquanto o custo médio das empresas exportadoras, também constante, se mantém bem abaixo das empresas não-exportadoras. As empresas que iniciam seu processo de exportação (*ingressantes*) tendem a ter seus custos médios gradativamente decrescentes até um ponto de equilíbrio (próximo a linha descrita pelas empresas exportadoras), enquanto as empresas que exportavam e cessaram suas atividades (*quitters*) apresentam elevação dos custos médios um pouco antes de cessar as atividades internacionais.

Desejando familiarizarem-se com a trajetória do custo marginal das plantas com diferentes participações de mercado (exportação), Clerides, Lach e Taybout (1998) utilizaram duas *proxis* do custo marginal:

- Custo Variável Médio (Average Variable Cost – AVC) – definida como a soma do trabalho real e o custo intermediário real da entrada, dividido pela saída real.
- Produtividade do Trabalho (Labor Productivity – LAB) – definida como saída real dividida pelo número dos trabalhadores da firma.

O trabalho real e os custos intermediários são valores nominais relatados destas variáveis, esvaziadas pelo índice amplo do preço por atacado na produção. A saída real é a soma da saída nominal para o mercado doméstico e da saída nominal para a exportação, cada uma esvaziada por seu próprio deflator do específico produto.

As empresas *exportadoras* e *ingressantes* apresentaram custo médio variável (AVC) menor que as *quitters* e as *não exportadoras*. O mais impressionante é que as empresas *quitters* começam a sofrer aumento no AVC antes que deixem o mercado estrangeiro, sendo substancialmente menos eficientes do que outras plantas. As empresas *não exportadoras* apresentaram custos ligeiramente acima da média, mas menores que os das *quitters*. Os *ingressantes* mostraram evidências de redução de seus custos após o começo das exportações, porém não de forma muito drástica.

A produtividade do trabalho (LAB) mediu o desempenho por trabalhador. Mais uma vez os *exportadores* e *ingressantes* apresentam um melhor desempenho que os outros dois grupos, tendo seu LAB maior. Os *quitters* continuam a mostrar o pior desempenho. Uma fonte de variação na produtividade do trabalho (LAB) são as mudanças associadas na mistura das habilidades dos empregados. Os autores verificaram que os resultados para a Colômbia e México indicaram que os *exportadores* apresentaram um LAB elevado em parte porque utilizam trabalho que necessitam de habilidade intensiva, sendo que para os *quitters* esta produtividade é baixa porque usam pouco trabalho de habilidade intensiva. A LAB elevada dos *ingressantes*, entretanto, não parece vir da habilidade intensiva do trabalho, sendo que a interpretação dos autores para tal fato é que para a entrada nos mercados internacionais requer da empresa projeto de novos produtos e outras fórmulas técnicas, porém a produção estabelecida pela exportação pode ser reutilizada.

Assim, o artigo de Clerides, Lach e Tybout (1998) conclui a existência de diferenças de produtividade entre empresas exportadoras e não exportadoras, sendo de uma forma geral a produtividade das empresas exportadoras e ingressantes, superior as das empresas *quitters* e não exportadoras. Para os autores, a produtividade das *quitters* é a menor de todas.

Para testar que a associação entre exportação e ganhos de eficiência refletem mais do que a auto-seleção dos mercados, os autores estimaram simultaneamente uma função de custo auto-regressiva e uma equação dinâmica discreta que se caracteriza por decisões de participação do mercado de exportação. Testes de robustez confirmaram os resultados da função de custo, sugerindo a existência do efeito *learning-by-exporting*, assim indicando ser plausível a associação entre exportação e eficiência, para produtores de baixo custo quando transformado em exportadores.

3 O SETOR DE VESTUÁRIO E SUA COMPOSIÇÃO

A indústria do vestuário está inserida dentro da indústria de confecção, que por sua vez está inserida dentro do setor têxtil, que segundo a Associação Brasileira do Vestuário - ABRAVEST (BNDES, 1996), é composto por uma grande heterogeneidade em seus produtos. O setor contém 21 segmentos, entre eles: fiação, tecelagem, malharia, beneficiamento, cama, mesa e banho, vestuário e acessórios. Em especial, o setor de vestuário apresenta 17 divisões.

No âmbito do processo produtivo têxtil-vestuário são consideradas as seguintes principais fases (DIAS, 2002; FINEP, 2004; IEMI, 2005, ABRAVEST, 2005):

- **Fiação:** refere-se à produção de fios. Estes podem ser naturais, artificiais ou sintéticos.
- **Tecelagem:** tecidos que resultam de processos técnicos distintos (tecelagem de *tecidos planos*, a *malharia* e a *tecnologia de não tecidos*).
- **Confecção:** a última etapa do processo produtivo, que resumidamente engloba desenho, confecção de moldes, *gradeamento*, encaixe, corte e costura.

Considerando o mercado consumidor, existe uma grande fragmentação, pois é necessário levar em conta classe de renda, sexo, idade, etc., o que demonstra a utilização de diferentes tipos de matérias-primas e processos produtivos, além de padrões de concorrência e estratégias utilizadas. Esta diversificação de segmentos gera dificuldade para uma análise global.

Para Coutinho e Ferraz (1994), é possível analisar a competitividade do setor criando-se grupos; levando em consideração dois pontos: a natureza dos bens (bens finais) e a localização externa das inovações tecnológicas; sendo que para os autores, o setor de vestuário está incluído no grupo têxtil-calçados, chamado de grupo tradicional.

O grupo tradicional está presente nos momentos iniciais da industrialização da maioria dos países, tendo por característica principal, a grande segmentação de

mercado, diferenças no desempenho e a assimetria na competitividade. Também, com relação à fonte da inovação tecnológica, Kupfer e Rocha (2005) afirmam que essas inovações são geradas em outros setores e incorporadas na forma de equipamentos ou gestão da produção, criando para os países em desenvolvimento uma dependência da política comercial externa.

Ferraz, Kupfer e Haguenauer (2003) ressaltam que o relacionamento entre as empresas é caracterizado pela complexidade e diversificação, pois envolve todo o complexo têxtil, que vai da agroindústria (fibras naturais, couro, etc.) à indústria petroquímica (fibras sintéticas), além do beneficiamento (tecelagem e malharia), confecção (fabricação das peças acabadas - vestuário) e comercialização.

Este estudo somente estará focando o setor de vestuário, seu perfil e aspectos tecnológicos.

3.1. PERFIL DO SETOR DE VESTUÁRIO

Como característica principal, inclusive a nível internacional, o setor é composto por um grande número de empresas, pois apresenta reduzidas barreiras tecnológicas à entrada. Essa grande atratividade é fruto do baixo valor a ser investido em equipamentos, visto que a máquina de costura é o equipamento básico e a técnica é amplamente divulgada, o que atrai evidentemente empresas de pequeno porte.

No estudo realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2004), para a classificação das empresas segundo o tamanho, adotou-se o critério de número de pessoas ocupadas e o valor da receita/faturamento. O boletim de 2004 toma como base a classificação que associa à faixa de 1 a 19 pessoas ocupadas como sendo micro empresa, de 20 a 99 pessoas classifica-se de pequena empresa, de 100 a 499 considera-se média empresa, tornando-se grande empresa toda aquela que tiver ocupando de 500 ou mais pessoas.

No Informe Setorial do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES (1996), o investimento necessário para a geração de um emprego na

indústria do vestuário nos Estados Unidos é de aproximadamente US\$ 600, enquanto no Brasil este valor chega a aproximadamente US\$ 800. O Banco do Povo oferece micro crédito para trabalhadores informais do setor do vestuário, com financiamento de capital de giro e investimento com valor de R\$ 2 mil e juros de 1% ao mês (LOTTA *et.al*, 2003), o que leva a prevalência das unidades de pequeno porte, característica que se estendem a vários países. Para Lotta *et.al*. (2003) a sobrevivência das pequenas empresas é viabilizada pelos aspectos estruturais como a diversificação da demanda, criação de nichos de mercados (que sejam antieconômicos para empresas de grande porte), flexibilidade exigida, pois as empresas estão sujeitas às alterações constantes em seus produtos (lançamento de coleções), além da capacidade de ajuste e simplicidade administrativa.

Outro fator a ser observado neste setor é a utilização intensiva de mão-de-obra e a distribuição da oferta mundial, pois o custo salarial pode-se tornar uma vantagem comparativa na localização dos investimentos. Este ponto pode ser exemplificado com a migração de empresas para países como, por exemplo, a China, onde o custo de mão-de-obra é relativamente menor que na América do Sul (MINERVINE, 1997).

O setor de vestuário vem passando mundialmente por processos de reestruturação produtiva e de mudanças organizacionais desde 1970, alterando o seu padrão de concorrência e comercialização. Essa reestruturação se apresenta no acirramento da concorrência, na incorporação de novos processos produtivos (por exemplo, *just-in-time*) ou a segmentação da cadeia, com o deslocamento da produção para regiões ou países de custo inferior (FINEP, 2004). As empresas do setor vêm freqüentemente se despidendo das atividades produtivas e investindo nos *ativos intangíveis* como marca desenvolvimento de produto, marketing, canais de distribuição e comercialização. Esses ativos garantem maior comando e probabilidade de ganhos, pois o deslocamento das atividades produtivas pode ocorrer via investimento direto ou subcontratação, que se apresenta com maior freqüência (ABRAVEST, 2005).

Por ser uma das indústrias com maior disseminação espacial no mundo, esta se constitui em uma grande fonte de geração de renda e emprego, não só para países em desenvolvimento como também para países desenvolvidos. Pode-se tomar como

exemplo a União Européia (Enterprise and Industry – Textiles and Clothing, 2006) onde aproximadamente 198 mil empresas geram um pouco mais de 2.300.000 empregos diretos. Nos Estados Unidos das quase 30 mil empresas da indústria têxtil, que geram 1 milhão de empregos, 521 mil estão no setor do vestuário (FINEP, 2004).

Mesmo tendo uma grande participação no volume total movimentado no mundo (dos 356 bilhões de dólares movimentados no mundo pela indústria têxtil em 2000, 198 bilhões de dólares são do setor de vestuário – ver anexo A, tabelas A e B), o setor de vestuário tradicionalmente usa pouco a prática de proteção industrial (anexo B), pois as inovações neste setor, em sua maioria, são incrementais e o grau de imitação é elevado. Assim, a possibilidade de proteção das inovações e os lucros provenientes das mesmas são baixos e reduzidos (FINEP, 2004).

No que se refere à tecnologia organizacional, vem sendo observados grandes progressos com a adoção de várias técnicas que buscam ganhos de produtividade, aumentando a capacidade da empresa em se ajustar às *novas realidades*. A própria busca do estreitamento das relações em toda a cadeia, principalmente entre fornecedores, confecção e varejo, está permitindo um melhor controle de qualidade e uma maior velocidade de resposta (FINEP, 2004).

Quanto à regulamentação, a indústria do vestuário é uma das mais reguladas e protegidas internacionalmente, com grandes incentivos governamentais nos países desenvolvidos, é o caso dos subsídios do governo americano aos produtos de algodão, implicando diretamente nos produtos exportados pelo Brasil (COUTINHO *et al.*, 2003).

Com o aumento da participação dos países em desenvolvimento no comércio internacional de vestuário e a queda da demanda, os países desenvolvidos passaram a utilizar políticas comerciais restritivas. Na *Rodada do Uruguai*, o comércio da cadeia têxtil-vestuário começou a ser adaptado às regras do GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), substituído pela OMC (Organização Mundial do Comércio). Este novo acordo sobre Têxteis e Vestuário – ATC (*Agreement on Textiles and Clothing*), pretendia e teve o intuito de liberalizar o

comércio da indústria têxtil-vestuário em 10 anos (entre 1995 e 2005) (COUTINHO *et al.*, 2003). Gorini (2000) alerta para a atuação em blocos dentro do comércio do setor, dando como exemplo a exportação de tecidos pré-cortados para o México, que fica responsável pela confecção e re-exportação para o mercado norte-americano. Esse formato de transação também ocorre nos países do Caribe (Caribbean Basin Economic Recovery Act - CBERA), que também têm vantagens de acesso ao mercado dos Estados Unidos, ao desenvolverem *nichos* de exportação altamente especializados, como roupas íntimas. A CBERA fornece atualmente mais de 40% de todas as importações norte-americanas neste segmento. Os países da Europa Central e Oriental atuam no mercado da União Européia através do Outward Processing Trade (OPT), que também consiste na exportação de tecidos para os países vizinhos, de mão-de-obra barata, para serem confeccionados e re-exportados com tarifas (quando aplicáveis) somente sobre o valor adicionado. Somente no ano de 2000, cerca de 68% (equivalente à US\$ 35 milhões) foram exportados intra União Européia (GORINI, 2000).

Para Gereffi (1998), estão surgindo redes de empresas que interligam diferentes tipos de firmas em agrupamentos industriais. Esses agentes organizadores já começaram a realizar investimentos, na tentativa de integração vertical e horizontal, aumentando a competitividade internacional entre as empresas participantes, especialmente quando cruzam fronteiras nacionais, citando como exemplo da área do vestuário a rede de lojas Sara Lee, VF Corporation, Levi Strauss, J.C.Penney, Kmart e Wall Mart. Essas cadeias de lojas fazem uso de uma via de mão dupla, pois colocam seus bens de consumo importados nos países onde atuam e também tem a capacidade de comprar mercadorias nos países importadores e entregá-las aos seus mercados internos, especialmente os Estados Unidos. Esse fenômeno, que também ocorre na Europa, é chamado *Chain Stores* ou *Private Label*, ou seja, cadeias de lojas com marcas próprias, como por exemplo, a espanhola Zara ou a americana GAP. A *Private Label* já corresponde a 46% do total de vendas de confeccionados via grandes varejistas nos Estados Unidos.

Na tentativa de mudar o sistema de *maquilladoras*, com baixos salários baseados nos insumos importados, empresas do leste asiático, em especial Hong Kong, vêm ofertando *pacotes completos*, pois além de fornecerem o produto confeccionado

(normalmente faccionado na China), também prestam serviços como o desenvolvimento do produto, *sourcing* de matérias-primas, controle de qualidade e toda a logística associada (DIAS, 2002).

3.2 O SETOR DE VESTUÁRIO NO BRASIL

O setor passou por profundas mudanças a partir da década de 1990. A abertura comercial e a redução das alíquotas para importação de vestuários, combinada com medidas do Plano Real (1994), contribuíram para colocar à mostra as fragilidades e limitações deste setor, apontando a necessidade de uma reestruturação da produção e organizacional, levando-o a se reposicionar de forma a competir com a concorrência internacional.

Para a ABRAVEST (2005) o fator custo tem sido um inibidor à competitividade da indústria do vestuário no Brasil, pois limita o fornecimento de insumos e investimentos em modernização técnicas.

De acordo com o Instituto de Estudos e Marketing Industrial (IEMI, 2005), existe uma grande concentração de empresas na região sudeste, seguida pela região sul (respondendo por 78,11% dos confeccionados). Os estados de São Paulo e Santa Catarina são os que mais se destacam, porém outros estados começam a apresentar um crescimento significativo, por exemplo, o Ceará.

Segundo a classificação da Associação Brasileira do Vestuário (ABRAVEST, 2005), quando analisada a distribuição das empresas por porte, pode-se notar que a maior parte está concentrada entre as pequenas (70% são micros e pequenas empresas, com até 90 funcionários), sendo 27% médias empresas (de 100 a 499 funcionários) e somente 3% são grandes empresas (acima de 500 funcionários).

A grande importância do setor, sob o ponto de vista social, reside em sua capacidade de geração de emprego, pois existe uma intensividade na utilização de mão-de-obra. As empresas do setor geraram em 2002, 1.134.814 empregos diretos,

com uma produção total de 9.459.368 milhões de peças/ano, tendo um faturamento de US\$12.327 bilhões; sendo que somente US\$ 153.933 milhões foram com exportação, importando aproximadamente US\$ 109.676 milhões (IEMI, 2005).

Todo o setor vestuário no Brasil exportou US\$ 1,2 bilhões (0,34% do movimento mundial) e importou US\$ 1,6 bilhões (0,45% do movimento mundial), neste mesmo período (2000 - 2004) o comércio mundial movimentou US\$ 356 bilhões, sendo na área de confecção especificamente US\$ 198,9 bilhões (IEMI, 2005). Comparando os últimos anos, a indústria do vestuário tem se mantido em torno de 1% do comércio mundial, o que nos coloca em 35º posição na lista dos maiores exportadores e 31º posição nas dos importadores (ver anexo A, tabelas A e B, IEMI, 2005).

Segundo dados fornecidos pela FINEP (2004), o que chama atenção é que nos últimos anos (1999 a 2003) as exportações do setor de vestuário têm se concentrado em termos de destino. Os Estados Unidos que em 1999 eram responsáveis por 18% das exportações brasileiras, em 2002 responderam por 32%. Este fato se repetiu com a União Européia, que em 1999 concentrava 14% das exportações e em 2002 aumentou para 18%, nota-se que estes dois mercados concentram 50% das exportações do Brasil, neste setor. Quanto ao MERCOSUL, aconteceu o inverso, ou seja, passou dos 40% (1999), para pouco mais de 14% em 2002, este fato se deve basicamente a crise Argentina (1995/1999). O 36% restante ficaram distribuídos entre os outros países da América Latina não pertencentes ao MERCOSUL (de 18% em 1999 para 26% em 2002), Ásia (de 6% em 1999 para 8% em 2002) e 2% para outros.

Com relação aos investimentos em máquinas e equipamentos (ABRAVEST, 2005), o parque do setor de vestuário totaliza um pouco mais do que 875 mil máquinas tendo sofrido um descarte nos últimos três anos (números até 2004) de 165 mil unidades e adquiridas outras 232 mil, porém o descarte não significa a inutilização das unidades, pois em sua grande maioria acaba indo para o mercado informal.

Essas novas unidades adquiridas são consideradas de 2º geração (dotadas de acessórios auxiliares a produção, como cortadores de linha, posicionamento de agulha, arremate automático, etc.). Máquinas de 3º geração (com carregadores em bastidores e todo o processo de costura automatizado) estão também sendo

introduzidos, porém em menor número, devido ao elevado custo e às características específicas do equipamento, voltado para volumes de produção mais elevados (ABRAVEST, 2005).

A capacitação técnica está quase que totalmente centrada no sistema SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), que proporciona treinamento tanto operacional quanto organizacional, dispondo de pequena capacidade para atender toda a demanda exigida pelo setor, principalmente nos pólos produtores. Assim, poucas firmas estão atualizadas tecnologicamente e organizacionalmente. Normalmente, as que estão mais atualizadas acabam ocupando uma posição de liderança em termos de venda, apresentando um coeficiente exportação/vendas acima da média. A grande maioria das empresas compete via custo de mão-de-obra ou via terceirização (mecanismo usado na busca de ganhos de produtividade), que no Brasil foi interpretado como ferramenta de redução de custo através da informalização (BNDES, 1996).

Para Gorine (2000), o setor apresenta baixos investimentos em modernização tecnológica, grande informalidade, reduzido tamanho das empresas, dependência da demanda do mercado interno, pouco contato com o mercado externo, incipientes iniciativas de formação de pólos de produção e baixa ocorrência de gestão competitiva, com carência de treinamento. Todos esses fatores levam o setor a ter baixa eficiência, conseqüentemente, baixa capacidade de investimentos. Esses fatores chamam a atenção para a necessidade de atitudes coletivas, com o intuito de possibilitar a construção de competitividades e implementação de inovações. Para o autor, dentro desta realidade o setor deveria buscar a inserção no mercado externo, se apoiando em produtos confeccionados em algodão e de maior valor agregado, nos quais o Brasil já é mais competitivo (calça jeans, camisetas de malha de algodão, etc.), ou em produtos onde o investimento em *design* e desenvolvimento é de extrema importância, como por exemplo, moda praia e lingerie, priorizando a formação de consórcios ou parcerias voltadas às exportações, como ferramenta capaz de inserir as empresas de pequeno e médio porte neste processo, garantindo sua participação efetiva e auxiliando-as na incorporação de inovações (exigências desses novos mercados) e a construção de capacidades para a concorrência internacional no mercado doméstico.

A estrutura industrial do setor de vestuário no Brasil é densa e diversificada, caracterizada pela presença de empresas basicamente de pequeno e médio porte, evidenciando a necessidade da integração, porém corroborando que uma crescente inserção e participação dessas empresas nos processos de internacionalização provavelmente implicarão em mudanças na configuração deste mesmo setor, o qual poderá se fortalecer com o desenvolvimento de funções mais nobres (ativos intangíveis) ou ganhos de produtividade via redução de custos em produtos e/ou processos (FINEP, 2004).

3.3 O SETOR DE VESTUÁRIO CAPIXABA

O setor no Espírito Santo tem sua origem na atividade informal, *confeções fundas de quintal*, no início dos anos 70, surgindo como uma estratégia de sobrevivência de determinados grupos da população, que formaram bairros em algumas cidades do norte do estado (em especial Colatina) e na Grande Vitória (Vila Velha e Cariacica) a partir do êxodo rural das décadas de sessenta e setenta, com a crise do café (CALIMAN, 2005).

Em meados da década de 80, o setor era constituído por aproximadamente 440 empresas, concentradas em sua maior parte em Colatina. Após o *boom* do Plano Cruzado (1986), o setor experimentou um crescimento significativo, chegando aos anos 90 com um pouco mais de 1.400 empresas, gerando aproximadamente 14 mil empregos diretos, somente contabilizando as empresas formais (SEBRAE, 2007).

Para o Centro Tecnológico da Indústria de Confecção do Espírito Santo – CETECON (2007), atualmente o setor se destaca na economia regional por apresentar perfil empregador de mão-de-obra com baixa especialização, gerando atualmente 23 mil empregos diretos e 3 mil indiretos. Com um pouco mais de 1.600 empresas (mais aproximadamente 1.500 empresas informais, uma característica em todo o estado) o setor é composto basicamente por micro e pequenas empresas (98% do setor), com uma produção anual de pouco mais de 73 milhões de peças e receita anual de

aproximadamente R\$ 400 milhões, tem baixa participação no mercado nacional, somente 1,7%.

Segundo SEBRAE (2007), essas empresas estão concentradas em Vila Velha (42% das empresas instaladas, com 35% do faturamento do setor), seguido por Colatina com 16,7% das empresas instaladas (37% do faturamento do setor), Linhares com 12,8% das empresas instaladas (6% do faturamento do setor), Cachoeiro do Itapemirim com 9,5% das empresas instaladas (6% do faturamento do setor), Vitória com 8% das empresas instaladas (8% do faturamento do setor), Serra com 6% das empresas instaladas (5% do faturamento do setor) e São Gabriel da Palha com 5% das empresas instaladas (3% do faturamento do setor), buscando sua vantagem competitiva na diferenciação de produção, como forma de competir nos mercados regionais, nacionais e internacionais. Hoje 30% das empresas do setor baseiam sua produção em modas, onde a capacidade de inovar é crucial e 7% usam o artifício da marca. Mas são os produtos padronizados que ainda representam o setor, que tem sofrido com o acirramento da concorrência de empresas nacionais e internacionais.

A produção atende segmentos diversos, ficando os municípios de Vila Velha e Vitória com sportwear e surfwear, destinadas em grande parte ao comércio na mesma região. Com relação ao norte do estado, Colatina trabalha com tecidos planos (camisa e calça) sendo 80% de sua produção destinada ao mercado nacional, principalmente São Paulo e Rio de Janeiro. São Gabriel da Palha e Serra têm quase toda a produção realizada em processo de facção para empresas de Colatina e Vitória, respectivamente (CETECON, 2007).

No que se refere às iniciativas de exploração do mercado internacional, até 1995 apenas duas empresas do Pólo de Vila Velha vendiam para o exterior. Atualmente, essas iniciativas vêm sendo consolidadas também com empresas de Colatina (Loureiro, 2003; SEBRAE, 2007; CETECON, 2007). Mesmo com a participação de um maior número de empresas, o setor ainda apresenta uma baixa participação no valor total exportado pelo espírito Santo. Entre os anos de 2000 e 2006, a participação da Indústria do vestuário na exportação total do estado não ultrapassou a 0,03%, sendo que os principais países compradores, no ano de 2006 foram os

EUA com 40% das exportações, seguido por Portugal com 25%, Venezuela com 11% e Holanda com 7% (IPES, 2007).

3.4 CONSÓRCIO VITÓRIA EXPORT – CONVIX

O Consórcio Vitória Export - CONVIX surge através do convênio de cooperação financeira nº 023-05/99, celebrado junto ao Serviço de Apóio às Micro e Pequenas Empresas do Espírito Santo (SEBRAE) com o apóio da APEX, com o programa de criação de consórcios e a liberação de recursos. Esta atuação também teve o apoio da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e da Confecção - ABIT e da Federação da Indústria e Comércio do Espírito Santo (FINDES).

Este projeto se apresentou como alternativa para os empresários do Pólo de Vestuário do Espírito Santo alcançar o comércio exterior (Relatório Oficial e Prestação de Contas – Convix , 2000), pólo este formado em 1999 por mais de 994 (novecentas e noventa e quatro) de empresas formais, agrupadas principalmente nas regiões dos municípios de Vitória, Vila Velha, Serra, Colatina, Linhares, São Gabriel da Palha e Cachoeiro do Itapemirim.

Com grande importância socioeconômica nestas regiões, empregam 14.375 pessoas diretamente, representando 12,50% da mão-de-obra industrial do Espírito Santo, sem contar com o grande número de empregos informais. Incluindo-se as lojas e empregos indiretos (fornecedores, distribuidores, setor de acabamento, etc.), estimadas em mais de 600 empresas, empregando um pouco mais do que 5.700 pessoas. O número total de empregos gerados pelo setor pode alcançar mais de 20.000 postos de trabalho (Instituto de Desenvolvimento Industrial do Espírito Santo – IDEIES, 2000).

O CONVIX surgiu para adicionar uma importância maior ao setor, sendo referência para as empresas de confecção do estado e até para outros setores, onde predominava as micros e pequenas empresas, fomentando a indústria como um todo, através do incremento nas vendas, via programação de entregas durante todo o ano, buscando maximizar sua produção.

O consórcio proporcionou, ao longo de seus cinco anos de existência (1999 / 2003), um progresso tanto a nível de volume exportado como em relação ao número de países contatados e negociações processadas, conforme tabela abaixo:

Tabela 1 – Demonstrativo de exportação – Relatório Oficial e Prestação de Conta – US\$ - valor FOB

IT	País de destino	1999	2000	2001	2002	2003	Total
1	Venezuela	8.104	41.147	92.465	81.619	14.000	237.335
2	Portugal	2.335	17.870	28.503	43.530	65.677	158.035
3	Estados Unidos	0	3.568	11.568	16.300	50.000	81.436
4	Costa Rica	0	0	12.650	24.345	0	36.995
5	Austrália	0	4.350	5.480	0	0	9.830
6	Uruguai	0	0	5.346	0	0	5.346
7	Grécia	0	0	0	5.326	0	5.326
8	Espanha	0	0	0	0	3.500	3.500
9	Caribe	3.234	0	0	0	0	3.234
10	Panamá	0	0	0	7.965	0	7.965
Total		13.693	66.935	156.012	179.085	133.277	549.002

Fonte: Convix, 2003

Constitui objetivo do convênio de cooperação financeira do SEBRAE/ES e CONVIX, apoiar as atividades de custeio do consórcio, com vistas a efetivação de vendas e promoção da inserção das empresas pertencentes ao mesmo, no mercado internacional, gerando assim um maior número de empregos e receita, incremento este refletido na melhoria da competitividade e da qualidade dessas empresas, além da divulgação da qualidade dos produtos por elas produzidos. Além de permitir a prestação de serviços comuns aos consórciados, reduzindo custos de produção e de aquisição de equipamentos e insumos.

4 METODOLOGIA

4.1 TIPO DE PESQUISA

O presente trabalho é de caráter descritivo, pois, busca apresentar as características de um certo objeto. Através das observações direta e indireta do pesquisador pode-se estabelecer relações entre os elementos que o constituem e caracterizam, permitindo a construção de uma identidade para ele (VERGARA, 1997).

Quanto aos meios, o estudo é do tipo bibliográfico, documental e pesquisa de campo, que forneceram referenciais teóricos e instrumentais.

Considera-se parte da bibliografia qualquer informação originada de fonte legítima e cuja constituição esteja desvinculada do objeto de pesquisa. Assim, livros, revistas, jornais, redes eletrônicas ligados a fontes idôneas e que não tenham sido produzidas por pessoas que tenham relação de interesse com o objeto de trabalho da pesquisa são aceitos como referências (VERGARA, 1997).

A pesquisa de campo foi uma investigação empírica, realizada no local onde ocorre o fenômeno, dispondo de elementos que auxiliaram a explicar o mesmo, assim foram utilizadas observações do ambiente, bem como, entrevistas com os participantes do consórcio (VERGARA, 1997).

4.2 UNIVERSO E AMOSTRA

A pesquisa foi realizada no Consórcio Vitória Export (CONVIX), através de questionários e entrevistas, onde foram pesquisados o aumento na produtividade das empresas envolvidas neste consórcio.

Para Yin (2001), o estudo de caso é uma investigação empírica que busca entender um fenômeno contemporâneo dentro de um contexto real, onde os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos.

O consórcio teve participação de empresas de Vila Velha, Serra e de Cachoeiro do Itapemirim, em um total de de 14 empresas, sendo que somente 12 participaram

efetivamente do processo de exportação. Todas as empresas participantes atuavam no segmento *surfwear* e foram classificadas segundo seu porte, conforme segue (ver anexo D):

- 4 empresas com até 19 empregados – micro empresa
- 9 empresas entre 20 e 100 empregados – pequena empresa
- 1 empresa entre 100 e 499 empregados – média empresa

4.3 TRATAMENTO DOS DADOS

Esta pesquisa buscou avaliar o ganho de produtividade das empresas consorciadas ao CONVIX, durante e depois de sua participação nessa associação. Assim, adotou os índices de produtividade apresentados em Clérides, Lach e Tybout (1998):

- i. Custo médio variável (AVC) – a soma dos custos com salários e insumos intermediários dividido pelo produto real.
- ii. Produtividade do trabalho (LAB) – divisão do produto real pelo número de empregados.

Esses índices foram medidos nas empresas consorciadas antes de sua inserção no consórcio e após o encerramento das atividades desta associação. As empresas consorciadas foram divididas em grupo:

- Exportadoras – que exportaram do início ao final do período pesquisado (1997 – 2005),
- Ingressantes – que não exportavam no início do período pesquisado (1997 – 1998), exportaram no período de vigência do consórcio (1999 – 2003) e se mantiveram exportadores no final da pesquisa (2004 – 2005)
- Não-exportadoras – empresas que não exportavam no início do período pesquisado (1997 – 1998) e mantiveram esta condição ao final da pesquisa (2004 – 2005),
- *Quitters* – empresas que não exportavam no início do período pesquisado (1997 – 1998), exportaram no período de vigência do consórcio (1999 – 2003) e deixaram de exportar no último período pesquisado (2004 – 2005).

Foi utilizado o seguinte padrão de pesquisa:

1. As empresas foram identificadas somente por números, designados aleatoriamente, sendo pesquisadas somente as doze empresas ativas, entre 1997 e 2005.
2. As empresas foram agrupadas em dois grandes sub-grupos – **Exportadores** (exportadora e ingressantes), **Não Exportadores** (*quitters* e não exportadoras), sendo comparada e analisada a média de cada sub-grupo (AVC e LAB). Esses índices foram medidos antes das empresas entrarem no CONVIX (1997 - 1998) e depois do encerramento de suas atividades (2004 – 2005).
3. Considerado o trabalho de Clérides, Lach e Tybout (1998), que estudam a trajetória do custo marginal das plantas testadas (foram utilizados duas *proxy* do custo marginal – AVC e LAB) e tomando como base o trabalho do Centro Tecnológico da Indústria de Confeção do Espírito Santo – CETECON (2001), adotado como padrão pelos consorciados, onde se apresenta como projetar e determinar os custos e os preços de venda (ver anexo E e F), foram coletados os dados abaixo:

$$a. \text{ AVC} = \frac{\text{salário total} + \text{custos intermediários real}}{\text{produção real}}$$

- Salário total – somatório do salário base, encargos sociais, benefícios (assistência médica, alimentação, etc.).
- Custo intermediário real – somatório de todos os custos ligados diretamente a produção e manutenção da empresa (ver anexo F – Ficha Técnica de Contabilidade de Custo Total)
- Produção real – número total de peças efetivamente prontas para venda.

$$b. \text{ LAB} = \frac{\text{Produção real}}{\text{nº. de empregados}}$$

4. As médias de cada grupo foram analisadas através do Teste T-Student

4.4 HIPÓTESES TESTADAS

Bernard e Jensem (1995, 1997, 1999-a, 1999-b) argumentam que empresas que mantêm ligações com exterior têm maior facilidade em incorporar novas técnicas por estarem mais próximas a ambientes onde ocorre esta difusão tecnológica mundial. Para os autores, existem diferenças entre empresas que exportam e as que não exportam. Dias (2002) conclui que se as exportações aumentam a utilização da capacidade instalada no curto prazo e reduzem os custos marginais, pode-se entender que as exportações melhoram a *performance* da firma. Blalock, Gertler (2004) afirmam que as empresas aprendem com o processo de exportação, tornando-se mais produtiva.

Para Araújo (2005) é necessário entender qual a relação de causalidade entre produtividade e performance exportadora e se a atividade exportadora melhora a produtividade da firma. Para tal, vários autores (AW e HWANG, 1995; BERNARD e JENSEN, 1997; CLERIDES, LACH e TYBOUT, 1998; KRAAY, 1999; DELGADO *et al.*, 2002; GIRMA *et al.*, 2004; ARAÚJO, 2005; ARAÚJO, 2006) tem apresentado modelos compostos de diversas variáveis.

A produtividade relativa pode ser uma determinante da *performance* exportadora da firma, tendo como *proxy* o salário médio, visto por autores como Clérides, Lach e Tybout (1998), Delgado (2002) e Girma (2004), como relacionados teoricamente à produtividade marginal.

Clérides, Lach e Tybout (1998) enfatizam que o custo das empresas exportadoras é menor do que entre as não-exportadoras. Também afirmam que empresas

exportadoras têm custo em declínio devido ao efeito aprendizagem. Por fim, se os efeitos de aprendizagem estão presentes, as empresas que cessam eventualmente suas atividades em mercados estrangeiros têm custos aumentados antes que parem as exportações. Conseqüentemente, formula-se a primeira hipótese a ser testada como segue:

- H_1 – empresas do setor de vestuário, participantes do consórcio de exportação CONVIX, que continuaram exportando após o termino das atividades do consórcio, tem Custo Médio Variável (AVC) menor que as empresas participantes deste mesmo consórcio, que não mais exportaram.

- o $H_0: AVC_{exp} \geq AVC_{\tilde{exp}}$

- o $H_1: AVC_{exp} < AVC_{\tilde{exp}}$

Onde:

- o AVC_{exp} – Custo Médio Variável dos Exportadores

- o $AVC_{\tilde{exp}}$ – Custo Médio Variável dos Não Exportadores

Para Porter (1990) as empresas podem atuar de uma forma isolada ou em aglomerados, sendo que desta última forma, aumentam sua competitividade frente às outras empresas do mesmo setor. A vantagem competitiva em uma economia globalizada é construída em grupos, pois empresas em rede adotam formas de divisão de trabalho especializado e aumentam a produtividade das empresas da região, indicam a direção e o ritmo das inovações e estimulam a formação de novas empresas.

Na busca de identificar e mensurar a relação de causalidade entre produtividade e exportação, como também, verificar se empresas que atuam de forma aglomerada (consórcio) adotam divisão de trabalho, comungando do aumento de produtividade, indiferente de seu status de *exportadora* ou *não exportadora*, formula-se a segunda hipótese como segue:

- H_2 – empresas do setor de vestuário, participantes do consórcio de exportação CONVIX, que continuaram exportando após o término das atividades do consórcio, tem Produtividade do Trabalho (LAB) maior que as empresas participantes deste mesmo consórcio, que não mais exportam.

- o $H_0: LAB_{exp} \leq LAB_{\tilde{exp}}$

- o $H_1: LAB_{exp} > LAB_{\tilde{exp}}$

Onde:

- o LAB_{exp} – Produtividade do Trabalho dos Exportadores

- o $LAB_{\tilde{exp}}$ – Produtividade do Trabalho dos Não Exportadores

Para verificar se as diferenças entre as médias, antes e depois da realização do consórcio, são estatisticamente significativas, foi realizado teste t-student, que testou as hipóteses, utilizando-se um índice de significância de 5%.

5. ANÁLISE DOS DADOS

5.1 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Os dados coletados foram analisados primeiramente de forma global, medindo se houve o efeito aprendizado nas 12 empresas participantes do consórcio.

- Análise do AVC e LAB, nos períodos antes (1997/1998) e depois (2004/2005) do consórcio CONVIX

	AVC Total Antes		AVC Total Depois		LAB Total Antes		LAB Total Depois
ano 1997	14,63	ano 2004	12,63	ano 1997	410,00	ano 2004	596,91
	18,61		23,87		405,00		444,75
	16,03		10,36		369,23		717,50
	0,00		0,00		0,00		0,00
	18,27		16,17		398,00		813,48
	16,38		16,84		321,00		446,67
	19,18		26,85		366,67		520,83
	18,26		23,62		415,00		445,00
	15,52		28,18		470,80		426,67
	15,20		9,89		400,80		758,77
	19,23		26,20		415,00		457,50
	12,22		11,60		416,00		541,25
ano 1998	17,20	ano 2005	13,85	ano 1998	354,00	ano 2005	617,09
	20,67		24,31		407,50		448,00
	16,21		9,24		387,69		875,35
	0,00		0,00		0,00		0,00
	22,94		17,50		341,00		815,28
	18,02		17,63		324,08		490,16
	21,29		29,14		373,33		525,00
	21,58		24,03		420,00		455,00
	18,44		27,88		475,00		508,33
	15,41		9,26		424,84		869,86
	21,22		29,02		412,50		462,50
	12,78		11,95		426,36		551,88
Média	16,2204		17,5008	Média	363,9083		532,8242
Desvio Padrão	5,6883		8,8036	Desvio Padrão	118,4423		220,1507

Quadro I – AVC e LAB - período total – 1997/1998 – 2004/2005

O Quadro I apresenta estatística descritiva dos dados do AVC e LAB, antes e depois do consórcio. É possível observar que tanto o AVC quanto o LAB possuem médias maiores no período após o consórcio.

Para verificar se existe significância estatística nas diferenças entre as médias, antes e depois da realização do consórcio de exportação, foi realizado o teste t-student:

o Avaliação do AVC Total – antes e depois do consórcio –

- h_0 – AVC total antes = AVC total depois
- h_1 – AVC total antes $\neq$ AVC total depois

Test t-student	-1,6478
Teste Bicaudal	
Valor Crítico Inferior	-2,0129
Valor Crítico Superior	2,0129
P-value	0,1062

Quadro II – teste t-student – AVC total

O Quadro II apresenta o resultado do teste t-student para a variável AVC, indicando serem as médias iguais (Teste t-student = - 1,6478, Valor Crítico Inferior = -2,0129). O teste, contudo falha em rejeitar h_0 , para o nível de significância de 5%, pois p-value é igual a 0,1062.

o Avaliação do LAB Total – antes e depois do consórcio –

- h_0 – LAB total antes = LAB total depois
- h_1 – LAB total antes $\neq$ LAB total depois

Test t-student	-44,9715
Teste Bicaudal	
Valor Crítico Inferior	-2,0129
Valor Crítico Superior	2,0129
P-value	0,0000

Quadro III – teste t-student – LAB total

Considerando a variável LAB, o teste t-student rejeita h_0 (p-valor = 0,00), desta forma, pode-se dizer que há diferença estatística entre o período anterior e posterior a realização do consórcio de exportação.

- o Avaliação da diferença do LAB total
 - h_0 – LAB total antes $\geq$ LAB total depois
 - h_1 – LAB total antes $<$ LAB total depois

Teste Unicaudal Inferior	
Valor Crítico Inferior	-1,6787
P-value	0,0000
Conclusão	rejeita h_0

Quadro IV – teste unicaudal inferior – LAB

Ao analisar o Quadro IV, pode-se afirmar estatisticamente que a média do LAB antes é menor que do LAB depois do consórcio, sinalizando que houve dentro do consórcio influencia da produtividade do trabalho dos exportadores (LAB_{exp}) sobre a produtividade do trabalho dos Não Exportadores ($LAB_{\tilde{n} exp}$) – Efeito Spillovers.

Observa-se uma diferença entre as empresas pertencentes ao consórcio e outra que não pertence a esse grupo:

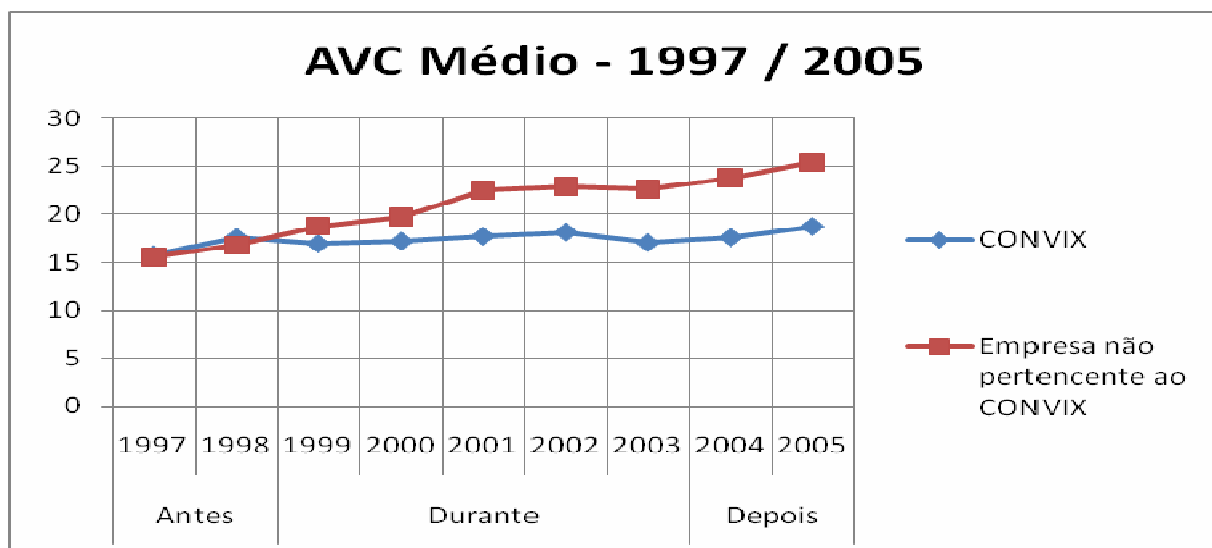


Gráfico II – AVC médio do CONVIX e empresa não pertencente ao CONVIX – 1997 / 2005

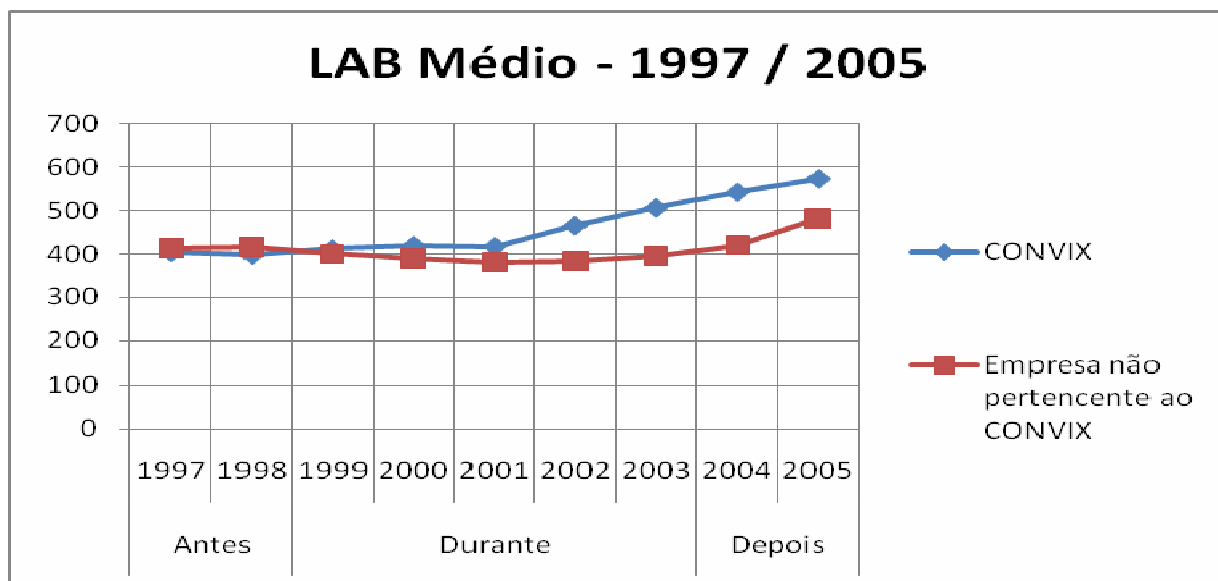


Gráfico III – LAB médio do CONVIX e empresa não pertencente ao CONVIX – 1997 / 2005

Para que se possa entender a variação de produtividade ocorrida dentro do grupo CONVIX, este foi dividido em dois subgrupos (Exportadores e Não Exportadores), tendo seu AVC e LAB analisados separadamente.

- Análise do AVC e LAB, nos períodos antes (1997/1998) e depois (2004/2005) do subgrupo Exportadores

	AVC EXP Antes		AVC EXP Depois		LAB EXP Antes		LAB EXP Depois
ano 1997	14,63	ano 2004	12,63	ano 1997	410,00	ano 2004	596,91
	12,22		11,60		416,00		541,25
	16,03		10,36		369,23		717,50
	18,27		16,17		398,00		813,48
	16,38		16,84		321,00		446,67
	15,20		9,89		400,80		758,77
ano 1998	17,20	ano 2005	13,85	ano 1998	354,00	ano 2005	617,09
	12,78		11,95		426,36		551,88
	16,21		9,24		387,69		875,35
	22,94		17,50		341,00		815,28
	18,02		17,63		324,08		490,16
	15,41		9,26		424,84		869,96
Média	16,2742		13,0767	Média	381,0833		674,5250
Desvio Padrão	2,7903		3,2347	Desvio Padrão	38,2321		152,1439

Quadro V – subgrupo Exportadores – AVC / LAB – período 1997/1998 – 2004/2005

O Quadro V apresenta estatística descritiva dos dados do AVC e LAB, antes e depois do consórcio, para o subgrupo Exportadores (empresas que após o final do consórcio continuaram exportando), onde é possível observar que o indicador AVC apresenta média menor, enquanto o LAB possui média maior, no período após o consórcio.

Para verificar se existe significância estatística nas diferenças entre as médias, antes e depois da atuação subgrupo Exportadores no consórcio de exportação, foi realizado o teste t-student:

- o Avaliação do AVC Exportadores – antes e depois do consórcio –
 - h_0 – AVC Exportadores antes = AVC Exportadores depois
 - h_1 – AVC Exportadores antes $\neq$ AVC Exportadores depois

Test t-student	4,5125
Teste Bicaudal	
Valor Crítico Inferior	-2,0739
valor Crítico Superior	2,0739
P-value	0,0002

Quadro VI – teste t-student – AVC Exportadores

O Quadro VI apresenta o resultado do teste t-student para a variável AVC, não aceitando h_0 (test t-student = 4,5125, p-value = 0,0002) , ou seja, o AVC Exportadores antes é diferente do AVC Exportadores depois, o que indica uma variação no custo médio das empresas que continuaram exportando após sua atuação no consórcio.

Realizou-se um teste unicaudal para verificar a grandeza desta diferença:

- o Avaliação da diferença do AVC Exportadores – antes e depois
 - h_0 – AVC Exportadores antes $\leq$ AVC exportadores depois
 - h_1 – AVC exportadores antes $>$ AVC Exportadores depois

Teste Unicaudal Superior	
Valor Crítico Superior	1,7171
P-value	0,0001
Conclusão	rejeita h_0

Quadro VII – teste unicaudal superior – AVC Exportadores

O Quadro VII demonstra que estatisticamente o custo médio dos Exportadores antes é maior que depois da atuação do subgrupo no consórcio, sinalizando um ganho de produtividade.

- o Avaliação do LAB Exportadores antes e depois do consórcio –
 - h_0 - LAB Exportadores antes = LAB Exportadores depois
 - h_1 – LAB Exportadores antes $\neq$ LAB Exportadores depois

Test t-student	-73,6727
Teste Bicaudal	
Valor Crítico Inferior	-2,0739
valor Crítico Superior	2,0739
P-value	0,0000

QuadroVIII – teste t-student – LAB Exportadores

Considerando a variável LAB, o teste rejeita h_0 , indicando que as médias antes e depois são diferentes.

- o Avaliação da diferença do LAB Exportadores antes e depois –
 - h_0 – LAB Exportadores antes $\geq$ LAB Exportadores depois
 - h_1 – LAB exportadores antes $<$ LAB Exportadores depois

Teste Unicaudal Inferior	
Valor Crítico Inferior	-1,7171
P-value	0,0000
Conclusão	rejeita h_0

Quadro IX – teste unicaudal inferior – LAB Exportadores

Ao analisar o Quadro IX, rejeita-se h_0 , sendo a média do LAB Exportadores antes menor que o LAB Exportadores depois, indicando um ganho de produtividade por trabalhador após a atuação deste subgrupo no consórcio de exportação.

- Análise do AVC e LAB, nos períodos antes (1997/1998) e depois (2004/2005) do subgrupo Não Exportadores

	AVC Não EXP Antes		AVC Não EXP Depois		LAB Não EXP Antes		LAB Não EXP Depois
ano 1997	18,61	ano 2004	23,87	ano 1997	405,00	ano 2004	444,75
	19,18		26,85		366,67		520,86
	18,26		23,62		415,00		445,00
	15,52		28,18		470,83		426,67
	19,23		26,20		415,00		457,50
ano 1998	20,67	ano 2005	24,31	ano 1998	407,50	ano 2005	448,00
	21,29		29,14		373,33		525,00
	21,58		24,03		420,00		455,00
	18,44		27,88		475,00		508,33
	21,22		29,02		412,50		462,50
Média	19,4000		26,3100	Média	416,0830		469,3610
Desvio Padrão	1,8627		2,2112	Desvio Padrão	34,9045		35,1795

Quadro X - subgrupo Não Exportadores – AVC / LAB – período 1997/1998 – 2004/2005

O Quadro X apresenta estatística descritiva dos dados do AVC e LAB, antes e depois do consórcio, para o subgrupo Não Exportadores (empresas que após o final do consórcio não continuaram exportando), onde é possível observar que tanto o AVC quanto o LAB possuem médias maiores no período após o consórcio.

Para verificar se existe significância estatística nas diferenças entre as médias, antes e depois da atuação subgrupo Não Exportadores no consórcio de exportação, foi realizado o teste t-student:

- o Avaliação do AVC Não Exportadores – antes e depois do consórcio –
 - h_0 – AVC Não Exportadores antes = AVC Não Exportadores depois
 - h_1 – AVC Não Exportadores antes $\neq$ AVC Não Exportadores depois

Test t-student	-10,8261
Teste Bicaudal	
Valor Crítico Inferior	-2,1009
valor Crítico Superior	2,1009
P-value	0,0000

Quadro XI – teste t-student – AVC Não Exportadores

O Quadro XI apresenta o resultado do teste t-student para a variável AVC, não aceitando h_0 (p-value = 0,0000) , ou seja, o AVC Não Exportadores antes é diferente do AVC Não Exportadores depois, o que indica uma variação no custo médio das empresas que deixaram de exportar após sua atuação no consórcio.

Realizou-se um teste unicaudal para verificar a grandeza desta diferença:

o Avaliação da diferença do AVC Não Exportadores – antes e depois

- h_0 – AVC Não Exportadores antes $\geq$ AVC Não Exportadores depois
- h_1 – AVC Não Exportadores antes $<$ AVC Não Exportadores depois

Teste Unicaudal Inferior	
Valor Crítico Inferior	-1,7341
Valor P	0,0000
Conclusão	rejeita h_0

Quadro XII – teste unicaudal inferior – AVC Não Exportadores

O Quadro XII demonstra que estatisticamente o custo médio dos Não Exportadores antes é menor que depois da atuação do subgrupo no consórcio, sinalizando um aumento no custo médio variável.

o Avaliação do LAB Não Exportadores antes e depois do consórcio –

- h_0 - LAB Não Exportadores antes = LAB Não Exportadores depois
- h_1 – LAB Não Exportadores antes $\neq$ LAB Não Exportadores depois

Test t-student	-20,1251
Teste Bicaudal	
Valor Crítico Inferior	-2,1009
valor Crítico Superior	2,1009
P-value	0,0000

Quadro XIII – teste t-student – LAB Não Exportadores

Considerando a variável LAB, o teste rejeita h_0 (p-value = 0,0000), indicando que as médias antes e depois são diferentes.

- o Avaliação da diferença do LAB Não Exportadores antes e depois –
 - h_0 – LAB Não Exportadores antes $\geq$ LAB Não Exportadores depois
 - h_1 – LAB Não Exportadores antes $<$ LAB Não Exportadores depois

Teste Unicaudal Inferior	
Valor Crítico Inferior	-1,7341
P-value	0,0000
Conclusão	rejeita h_0

Quadro XIV – teste unicaudal inferior – LAB Exportadores

Ao analisar o Quadro XIV, rejeita-se h_0 (p-value = 0,0000), sendo a média do LAB Não Exportadores antes menor do que a do LAB Não Exportadores depois, indicando um ganho de produtividade por trabalhador, após a atuação deste subgrupo no consórcio de exportação, podendo sinalizar uma influência do subgrupo Exportadores sobre o subgrupo Não Exportadores.

Ao avaliar o desenvolvimento dos indicadores AVC e LAB dos subgrupos Exportadores e Não Exportadores, durante o período 1997 / 2005, é possível verificar uma variação de desempenho entre esses dois subgrupos, conforme demonstra o gráfico abaixo:

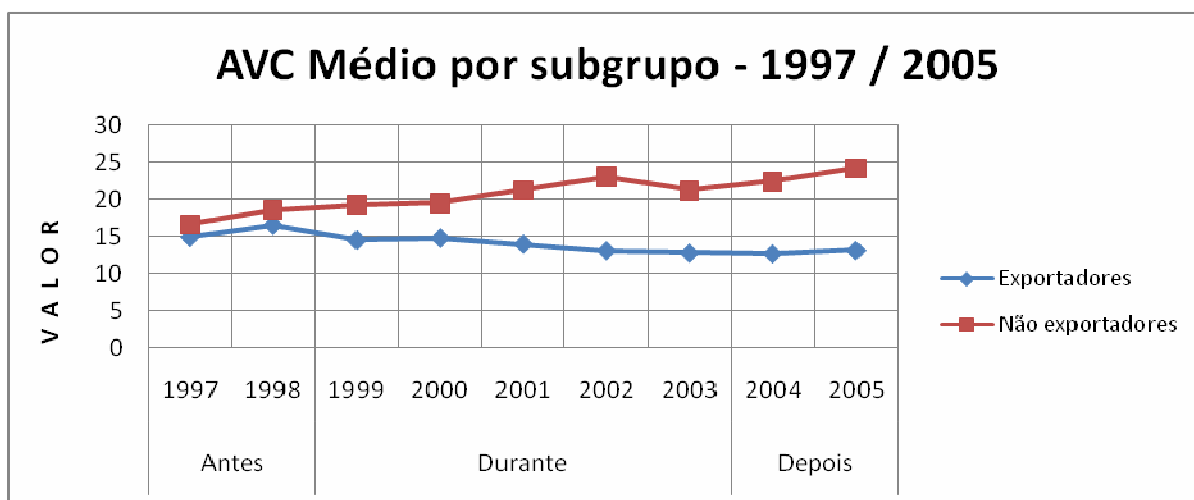


Gráfico IV – comparação por subgrupo – AVC – 1997 / 2005

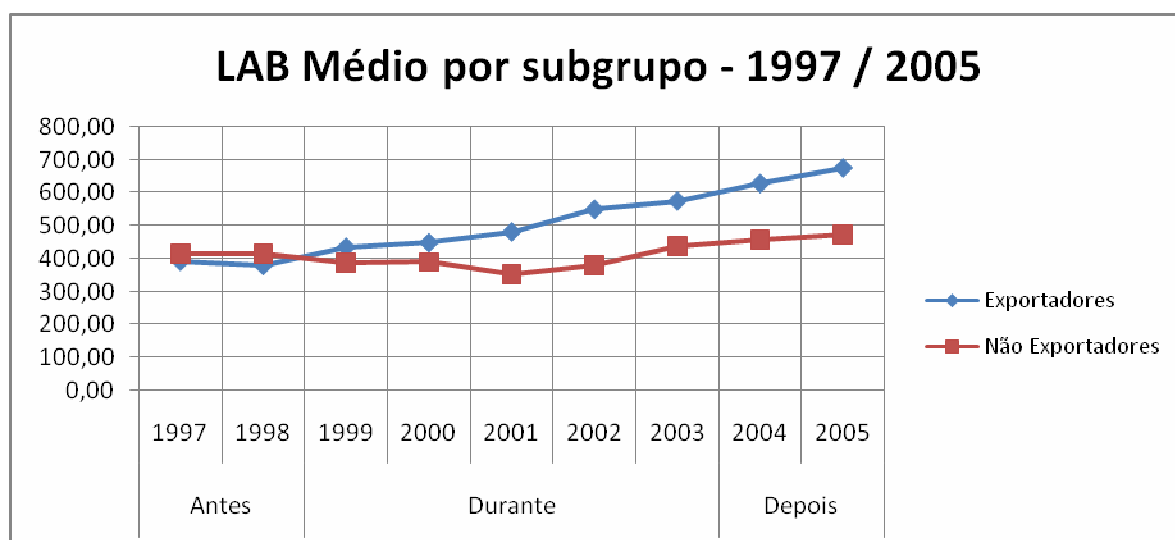


Gráfico V – comparação por subgrupo – LAB – 1997 / 2005

Na comparação de desempenho dos subgrupos, nota-se a existência de diferenças de produtividade entre empresas exportadoras e não-exportadoras. As empresas exportadoras, no período antes (1997/1998), têm um AVC e LAB um pouco menor que as das empresas não exportadoras. Com o desenvolvimento das ações no consórcio e posteriormente a manutenção da atividade de exportação, o subgrupo Exportadores passa a ser detentor de uma produtividade superior, com um AVC muito menor e um LAB maior em relação ao subgrupo Não Exportadores.

Essa comparação apresenta um quadro final conforme descrito abaixo:

- AVC das empresas exportadoras é menor que das empresas não-exportadoras,
- LAB das empresas exportadoras é maior que as das empresas não-exportadoras.

Com o objetivo de verificar se existe diferença estatística entre o desempenho das empresas exportadoras e não exportadoras, foi realizado o teste t-student para as variáveis AVC e LAB.

- Análise do AVC e LAB, nos períodos antes (1997/1998), entre os subgrupos Exportadores e Não Exportadores – para verificar se as diferenças antes são significativas.

	AVC Não EXP Antes		AVC EXP Antes		LAB Não EXP Antes		LAB EXP Antes
ano 1997	18,61	Ano 1997	14,63	ano 1997	405,00	ano 1997	410,00
	19,18		12,22		366,67		416,00
	18,26		16,03		415,00		368,23
	15,52		18,27		470,83		398,00
	19,23		16,38		415,00		321,00
ano 1998	20,67	ano 1998	15,20	ano 1998	407,50	ano 1998	400,80
	21,29		17,20		373,33		354,00
	21,58		12,78		420,00		426,36
	18,44		16,21		4175,00		387,69
	21,22		22,94		412,50		341,00
			18,02				324,08
			15,41				424,84
Média	19,4000		16,2742	Média	416,0830		381,0833
Desvio Padrão	1,8627		2,7903	Desvio Padrão	34,9045		38,2331

Quadro XV – AVC e LAB Não Exportadores e Exportadores – 1997 / 1998

O Quadro XV apresenta estatística descritiva dos indicadores AVC e LAB, comparados entre os subgrupos Exportadores e Não Exportadores, onde é possível observar que o AVC do subgrupo Exportador é menor do que o do subgrupo Não Exportador. Quando observado o indicador LAB, o subgrupo Exportador tem um valor menor que o do subgrupo Não Exportador.

Para verificar se existe significância estatística nessas diferenças, foi realizado o teste t-student:

- o Avaliação do AVC Não Exportadores X AVC Exportadores, antes do consórcio –
 - h_0 – AVC Não Exportadores antes = AVC Exportadores antes
 - h_1 – AVC Não Exportadores antes $\neq$ AVC Exportadores antes

Test t-student	4,7392
Teste Bicaudal	
Valor Crítico Inferior	-2,0860
valor Crítico Superior	2,0860
P-value	0,0001

Quadro XVI – teste t-student – AVC Não Exportadores X Exportadores

O Quadro XVI apresenta o resultado do teste t-student para a variável AVC, rejeitando h_0 (p-value = 0,0001), ou seja, o AVC Não Exportadores antes é diferente do AVC Exportadores antes, o que indica uma variação no custo médio das empresas.

Realizou-se um teste unicaudal para verificar a grandeza desta diferença:

- o Avaliação da diferença do AVC Não Exportadores X Exportadores - antes
 - h_0 – AVC Não Exportadores antes $\leq$ AVC Exportadores antes
 - h_1 – AVC Não Exportadores antes $>$ AVC Exportadores antes

Teste Unicaudal Superior	
Valor Crítico Superior	1,7247
Valor P	0,0001
Conclusão	rejeita h_0

Quadro XVII – teste unicaudal superior – AVC Não Exportadores x Exportadores

O Quadro XVII demonstra que estatisticamente o custo médio dos Não Exportadores (antes) era maior que a dos Exportadores.

- o Avaliação do LAB Não Exportadores antes X LAB Exportadores antes –
 - h_0 - LAB Não Exportadores antes = LAB Exportadores antes
 - h_1 – LAB Não Exportadores antes $\neq$ LAB Exportadores antes

Test t-student	13,4867
Teste Bicaudal	
Valor Crítico Inferior	-2,0860
valor Crítico Superior	2,0860
P-value	0,0000

Quadro XVIII – teste t-student – LAB Não Exportadores X Exportadores

Considerando a variável LAB, o teste rejeita h_0 (p-value = 0,0000), indicando que as médias antes eram diferentes.

o Avaliação da diferença do LAB Não Exportadores antes X LAB Exportadores antes –

- h_0 – LAB Não Exportadores antes $\leq$ LAB Exportadores antes
- h_1 – LAB Não Exportadores antes $>$ LAB Exportadores antes

Teste Unicaudal Superior	
Valor Crítico Superior	1,7247
P-value	0,0000
Conclusão	rejeita h_0

Quadro XIX – teste unicaudal superior – LAB Não Exportadores X Exportadores

O Quadro XIX demonstra que estatisticamente a produtividade do trabalho dos Não Exportadores era maior do que as dos Exportadores, antes do início das atividades do consórcio.

- Análise do AVC e LAB, no período depois (2004/2005), entre os subgrupos Exportadores e Não Exportadores

	AVC Não EXP Depois		AVC EXP Depois			LAB Não EXP Depois		LAB EXP Depois
ano 2004	23,87	ano 2004	12,63		ano 2004	444,75	ano 2004	596,91
	26,85		11,60			520,86		541,25
	23,62		10,36			445,00		717,60
	28,18		16,17			426,67		813,48
	26,20		16,84			457,50		446,67
ano 2005	24,31	ano 2005	9,89		ano 2005	448,00	ano 2005	758,77
	29,14		13,85			525,00		617,09
	24,03		11,95			455,00		551,88
	27,88		9,24			508,33		875,35
	29,02		17,50			462,50		815,28
			17,63					490,16
			9,26					669,96
Média	26,3100		13,0767		Média	469,3610		674,5250
Desvio Padrão	2,2112		3,2347		Desvio Padrão	35,1795		152,1439

Quadro XX - AVC e LAB Não Exportadores e Exportadores – 2004/2005

O Quadro XX apresenta estatística descritiva dos indicadores AVC e LAB no período depois (entre 2004 e 2005), comparados entre os subgrupos Não Exportadores e Exportadores, onde é possível observar que o AVC do subgrupo Não Exportador é maior do que o do subgrupo Exportador. Quando observado o indicador LAB, o subgrupo Não Exportador possui um valor menor que o do subgrupo Exportador.

Para verificar se existe significância estatística da diferença dessas médias, foi realizado o teste t-student:

- o Avaliação do AVC Não Exportadores depois X AVC Exportadores depois do consórcio –

- h_0 – AVC Não Exportadores depois = AVC Exportadores depois
- h_1 – AVC Não Exportadores depois $\neq$ AVC Exportadores depois

Test t-student	18,5559
Teste Bicaudal	
Valor Crítico Inferior	-2,0860
valor Crítico Superior	2,0860
P-value	0,0000

Quadro XXI – teste t-student – AVC Não Exportadores X Exportadores

O Quadro XXIII apresenta o resultado do teste t-student para a variável AVC, rejeitando h_0 (p-value = 0,0000) , ou seja, o AVC Não Exportadores depois é diferente do AVC Exportadores depois, o que indica uma variação no custo médio das empresas.

Realizou-se um teste unicaudal para verificar a grandeza desta diferença:

- o Avaliação da diferença do AVC Não Exportadores depois X Exportadores depois
- h_0 – AVC Não Exportadores depois $\leq$ AVC Exportadores depois
- h_1 – AVC Não Exportadores depois $>$ AVC Exportadores depois

Teste Unicaudal Superior	
Valor Crítico Superior	1,7247
Valor P	0,0000
Conclusão	rejeita h_0

Quadro XXII – teste unicaudal superior – AVC Não Exportadores x Exportadores

O Quadro XXII demonstra que estatisticamente o custo médio dos Não Exportadores (depois) é maior que a dos Exportadores, indicando um ganho de produtividade por parte dos exportadores.

- o Avaliação do LAB Não Exportadores depois X LAB Exportadores depois –
 - h_0 - LAB Não Exportadores depois = LAB Exportadores depois
 - h_1 – LAB Não Exportadores depois $\neq$ LAB Exportadores depois

Test t-student	- 48,0338
Teste Bicaudal	
Valor Crítico Inferior	-2,0860
valor Crítico Superior	2,0860
P-value	0,0000

Quadro XXIII – teste t-student – LAB Não Exportadores X Exportadores

Considerando a variável LAB, o teste rejeita h_0 (p-value = 0,0000), indicando que as médias depois são diferentes.

- o Avaliação da diferença do LAB Não Exportadores depois X LAB Exportadores depois –
 - h_0 – LAB Não Exportadores depois $\geq$ LAB Exportadores depois
 - h_1 – LAB Não Exportadores depois $<$ LAB Exportadores depois

Teste Unicaudal Inferior	
Valor Crítico Inferior	- 1,7247
P-value	0,0000
Conclusão	rejeita h_0

Quadro XXIV – teste unicaudal inferior – LAB Não Exportadores X Exportadores

O Quadro XXIV demonstra que estatisticamente a produtividade do trabalho dos Não Exportadores é menor do que as dos Exportadores, após o período de atuação no consórcio.

Avaliando os resultados finais dos indicadores AVC e LAB pode-se concluir:

- A existência de diferenças entre os custos médios (AVC) dos Exportadores e Não Exportadores antes do início das atividades do consórcio CONVIX, porém após o termino das atividades do consórcio e a continuação das ações de exportação pelo subgrupo Exportadores, essa diferença se tornou maior, ou seja, os Exportadores passaram a ter um custo médio menor que os Não Exportadores, confirmando assim a hipótese um do trabalho –
 - o H_1 – empresas do setor de vestuário, participantes do consórcio de exportação CONVIX, que continuaram exportando após o termino das atividades do consórcio, tem Custo Médio Variável (AVC) menor que as empresas participantes deste mesmo consórcio, que não mais exportaram.
- Mesmo tendo uma produtividade por trabalho (LAB) maior antes do início das atividades do consórcio, o subgrupo dos Não Exportadores passou a ter um LAB muito menor ao final desse processo (atividades do CONVIX), quando comparado com a produtividade do subgrupo Exportadores, no mesmo período. As empresas do subgrupo Não Exportadoras cessaram suas atividades de exportação logo após o encerramento do consórcio, enquanto as empresas do subgrupo Exportadores mantiveram essas ações. Assim confirma-se a segunda hipótese do trabalho –
 - o H_2 – empresas do setor de vestuário, participantes do consórcio de exportação CONVIX, que continuaram exportando após o término das atividades do consórcio, tem Produtividade do Trabalho (LAB) maior que as empresas participantes deste mesmo consórcio, que não mais exportam.

6. CONCLUSÃO

Ao analisar o desempenho de empresas de pequeno porte, participantes de um consórcio de exportação, este trabalho buscou entender a causalidade entre produtividade e exportação e o possível aumento de produtividade das empresas após sua entrada em mercados internacionais.

Para que o estudo tivesse sustentação teórica, foi apresentado o macro ambiente onde as empresas estavam situadas e o impacto da globalização dos mercados, além da descrição dos modelos teóricos de internacionalização das empresas. Foram apresentados os conceitos de *Export-Led* e o Efeito Aprendizagem via Exportação (*Learning-by-exporting*), onde foi possível demonstrar os ganhos de produtividade via o processo de exportação e seu efeito de transbordamento para um setor (*Efeito Spillovers*). O trabalho também descreveu o setor de vestuário e sua composição, oferecendo uma visão geral de suas características e particularidades, como por exemplo, sua formação quase que totalmente por empresas de micro e pequeno porte.

Essa pesquisa teve como problema central entender a direção de causalidade entre exportação e os indicadores de desempenho da firma, tendo como principais resultados o papel positivo do processo de exportação sobre a performance das empresas exportadoras. Buscou avaliar o ganho de produtividade de empresas pertencentes a um mesmo setor e com características próximas, para tal estudou empresas consorciadas ao CONVIX, antes, durante e depois de sua participação nesta associação, medindo sua produtividade através dos indicadores AVC (Custo Médio Variável) e LAB (Produtividade do Trabalho). Essa pesquisa observou somente as doze empresas ativas deste consórcio, entre os anos de 1997 e 2005, agrupando essas empresas em dois grandes subgrupos – Exportadores (empresas participantes do consórcio, que já exportavam ou iniciaram essa prática durante a existência do CONVIX, e que ao final de sua atividade, continuaram exportando) e Não Exportadores (empresas que nunca exportaram ou deixaram de praticar essa atividade após a atuação do CONVIX). As médias dos índices AVC e LAB, desses dois subgrupos, foram analisadas através do Teste t-student.

A verificação desta diferença entre as performance das firmas foi demonstrada medindo-se o custo médio entre as empresas e seu desempenho, onde foi possível verificar que as empresas pertencentes ao subgrupo Exportadores apresentaram custo médio menor que as empresas não-exportadoras, porém no decorrer do tempo essas variações se estabilizam.

Quando apresentado o indicador de desempenho, as empresas exportadoras obtiveram um melhor resultado. Foi possível notar a existência de diferenças de produtividade entre as empresas estudadas, sendo que as firmas exportadoras detiveram uma produtividade superior as das firmas não-exportadoras.

Frente aos resultados apresentados no trabalho, pode-se sustentar as hipóteses de que empresas do setor do vestuário do Espírito Santo, participantes do CONVIX, que continuaram exportando após o encerramento das atividades deste consórcio, apresentaram um Custo Médio Variável (AVC) menor que o restante das empresas, participantes deste mesmo consórcio, que no entanto deixaram de praticar a exportação. Ao mesmo tempo, as empresas pertencentes ao consórcio, que continuaram exportando, apresentaram uma Produtividade do Trabalho superior as empresas que deixaram de exportar. Essas hipóteses demonstram o Efeito Aprendizagem via Exportação (*Learning-by-Exporting*), pois apresentam os ganhos de produtividade de um grupo, via o processo de exportação, porém também sinalizam o efeito de transbordamento para um setor (*Efeito Spillovers*), quando oferecem os resultados da Produtividade do Trabalho do subgrupo Não Exportadores crescente, ao final das atividades do CONVIX.

Este estudo apresenta várias limitações que devem ser observadas. Em primeiro lugar, a amostra selecionada foi de apenas um consórcio com 14 empresas. Mesmo contendo as principais empresas do setor no Espírito Santo, individualmente essas firmas poderão apresentar resultados diferentes. Em segundo lugar, mesmo sendo uma característica do setor sua composição por empresas de pequeno porte, este estudo foi realizado no estado que ocupa o terceiro lugar em volume de produção no Brasil. Recomenda-se então um estudo em um número maior de empresas do setor do vestuário do estado do Espírito Santo, bem como estudo em empresas deste setor, em outros estados, em especial nos estados de São Paulo (maior volume de

produção do setor), Rio de Janeiro e Minas Gerais (segundo maior volume de produção do setor).

7. REFERÊNCIAS

ALEM, Ana Claudia e CAVALCANTI, Carlos Eduardo. **O BNDES e o apoio à Internacionalização das Empresas Brasileiras: algumas reflexões.** Revista do BNDES, Rio de Janeiro, V.12, nº. 24, p.43-76, dez.2005.

AMBLER, Steve; CARDIA, Emanuela; FARAZLI, Jeannine. **On Export Promotion and Growth.** The Canadian Journal of Economics, v.29, special issue: part 2, p.366-370, 1996.

ANDERSEN, Otto. **On the Internationalization Process of Firms; A Critical Analysis.** Journal of International Business Studies, v.24, nº. 2, p.209-231, 1993.

ANDERSON, Erin; GATIGNON, Hubert. **Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions.** Journal of International Business Studies, v. 17, nº 3, p. 1-26, 1986.

ARAÚJO, Eurilton. **Export-led Recoveries in a Small Open Industrialized Economy** - IBMEC WORKING PAPER - WPE – nº 21, 2002.

ARAÚJO, Bruno César Pino Oliveira. **Os Determinantes do Comércio Internacional ai Nível da Firma: Evidências Empíricas.** IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Texto para Discussão, nº 1133, novembro, 2005.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DO VESTUÁRIO – ABRAVEST. *Homepage institucional.* Última atualização: 18/06/2004 às 16h04min horas – ABRAVEST Diretoria. Disponível em: <http://www.abravest.com.br>. Acessado em novembro de 2005.

AW, B. Y.; HWANG, A. R. **Productivity and the export market: A firm-level analysis.** Journal of Development Economics, v. 47, nº 2 , p.313-332, 1995.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL - BNDES. **Análise Conjuntural da Indústria Confeccionista Brasileira.** Rio de Janeiro, Informe Setorial BNDES, nº 9, 1996.

BARRIOS, Salvador; Görg, Holger; Strobl, Eric. **Explaining Firms' Export Behaviour: The Role of R&D and Spillovers.** Working Paper, Fedea, 2001.

BASILE, Robert; GIUNTA, Anna; NUGENT, Jeffrey B. **Foreign Expansion by Italian Manufacturing Firms in the Nineties: an Ordered Probit Analysis.** Review of Industrial Organization. v.23, p.1-24, 2003.

BENITO, Gabriel; WELCH, Lawrence. **De-Internationalization.** Management International Review, v.37, nº 2, p.7-25, 1997.

BERNARD, A; JENSEM, J. B. **Exporters, Jobs and Wages in USA Manufacturing, 1976–1987.** Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics, v.1995, p.67-119, 1995.

BERNARD, A; JENSEM, J. B. **Exporters, Skill Upgrading, and the Wage Gap.** Journal of International Economics, v. 42, p. 3-31, 1997.

BERNARD, A.; JENSEM, J. B. **Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?** Journal of International Economics, v. 47, p. 1-25, 1999 - a.

BERNARD, A.; JENSEM, J. B. **Exporting and Productivity.** NBER Working Paper, nº 7135, 1999 - b.

BILKEY, Warren J.; TESAR, George. **The Export Behavior of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms.** Journal of International Business Studies, v. 8, nº 1, p. 93-98, 1977.

BLALOCK, Garrick; GERTLER, Paul J. **Learning from Exporting Revisited in a Less Developed Setting.** Journal of Development Economics, v. 7, nº 5, 2004.

BUITELAAR, Rudolf M.; PADILHA, Ramón; URRUTIA, Ruth. **Indústria Maquiladora Y Cambio Técnico**, Revista de la Cepal, Santiago, nº 67, 1999.

CALDEIRA, C. **Os Desafios da Internacionalização: Como as Empresas Portuguesas dão o Salto**. Revista Público 500. Edição Especial, p.10-15, 2002.

CALIMAN, Orlando. **Confecção: um segmento democrático**. Ensaios e Artigos. 2001. Disponível em: <http://www.futuranet.ws..> Acessado em novembro de 2005.

CÂNDIDO, Gesinaldo; ABREU, Aline. **Os Conceitos de Redes e as Relações Interorganizacionais: um estudo exploratório**. Anais ENANPAD 2000.

CENTRO TECNOLÓGICO DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO DO ESPÍRITO SANTO – CETECON. **Formação de Custos e Preços de artigos do Vestuário**. Versão preliminar, julho, 2001.

CENTRO TECNOLÓGICO DA INDÚSTRIA DE CONFECÇÃO DO ESPÍRITO SANTO – CETECON. Disponível em: <http://www.cetecon.org.br>. Acessado em abril 2007.

CLERIDES, S.; LACH, S.; TYBOUT, J. **Is Learning-by-Exporting Important? Micro Dynamic Evidence from Colômbia, Mexico and Morroco**. The Quarterly Journal of Economics, v.113, nº 3, p. 903-947, 1998.

CONVIX – Consórcio Vitória Export. **Relatório Oficial e Prestação de Contas**. Revisão de Novembro, 2003.

COUTINHO, Luciano; FERRAZ, João Carlos. **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. 2º ed. Campinas: Papirus, 1994.

COUTINHO, Luciano G.; LAPLANE, Mariano F.; KUPFER, David; SABBATINI, Rodrigo. **Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – Cadeia Têxtil e Confecções**. Universidade

Estadual de Campinas - Instituto de Economia Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (UNICAMP-IE-NEIT). Campinas, Março de 2003.

CZINKOTA, Michael R. **Export Development Strategies: U.S. Promotion Policy.** Journal of International Business Studies, v. 14, nº 2, p. 153, special Issue on Cross-Cultural Management, 1983..

DELGADO, Miguel A.; FARIÑAS, Jose C.; RUANO, Sonia. **Firm productivity and export markets: a non-parametric approach.** Journal of International Economics, nº 57, p. 397–422, 2002.

DIAS, A. L. **Reflexões e Ações para a Internacionalização da Pequena Empresa Brasileira.** Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção. Santa Catarina: Universidade Federal de Santa Catarina, 2002.

DIGESTO ECONÔMICO, nº 32, p.22/24, fev. 2000.

DUNNING, John H. **The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions.** Journal of International Business Studies, v. 19, nº 1, p. 1-31, 1988.

DUNNING, John H. **Explaining International Production.** In: Review: [untitled], Bela Balassa. Journal of Economic Literature. v. 28, nº 2, p. 707-708, 1990.

Enterprise and Industry – Textile and Clothing. Disponível em : <http://europa.eu.int/orgao/enterprise/textile/statics.htm>. Acessado em junho de 2006.

FERRARI, Marcos Adolfo Ribeiro. **Um Modelo de Crescimento Liderado pelas Exportações com Restrição Financeira.** Instituto de Economia – UFRJ – VIII Encontro de Economia da Região Sul – ANPEC SUL , 2005

FERRAZ, João Carlos; KUPFER, David; HAGUENAUER, Lia. **Made In Brazil: desafios competitivos para a indústria.** Rio de Janeiro: Campus, 2003.

FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos – Ministério da Ciência e Tecnologia.
Relatório Preliminar Setorial – Setor Têxtil e Vestuário. 2004

GEREFFI, Gary. **Competitividade e Redes na Cadeia Produtiva do Vestuário na América do Norte.** Revista Latino-Americana de Estudos do Trabalho, ano 4, nº 6, p. 101-127, 1998.

GIRMA, Sourafel; GREENAWAY, A.; KNELLER, Richard. **Does Exporting Increase Productivity? A Microeconometric Analysis of Matched Firms.** Review of International Economics, v.12, p.855, 2004.

GORINI, Ana Paula Fontenelle. **Panorama do Setor Têxtil no Brasil e no Mundo: Reestruturação e Perspectivas.** BNDES Setorial, Rio de Janeiro, nº 12, p. 17-50, 2000.

GUARACY, Bernado Erhardt de Andrade. **Internacionalização de Micro e Pequenas Empresas Mineradoras Através de Consórcios de Exportação.** Monografia de conclusão do Curso de Relações Internacionais da Pontifícia Universidade católica de Minas Gerais. Minas Gerais, 2003.

HAKANSSON, Hakan; SNEHOTA, Ivan. **Developing Relationships in Bussiness Networks.** London: Routledge, 1995.

HILAL, Adriana e HEMAIS, Carlos A. **O Processo de Internacionalização na ótica da Escola Nórdica: Evidências Empíricas em Empresas Brasileiras.** RAC, São Paulo, v.7, nº 1, p.109-124, jan.2003.

HIRST, Paul; GRAHAME, Thompson. **Globalização em Questão.** Rio de Janeiro: Vozes, 2º edição, 1998.

IGLESIAS, R.M.; VEIGA, P.M. **Promoção de Exportação Via Internacionalização das Firmas de Capital Brasileiro.** Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

INSTITUTO DE APOIO À PESQUISA E AO DESENVOLVIMENTO JONES DOS SANTOS NEVES – IPES. **ESTATÍSTICAS DE COMÉRCIO EXTERIOR, 2004 . EMPRESAS DO ESPÍRITO SANTO.** Resumo executivo. Vitória, 2007.

INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DO ESPÍRITO SANTO – IDEIES. **Relatório Preliminar Setorial – Setor Têxtil e Vestuário.** 2000

INSTITUTO de ESTUDOS e MARKETING INDUSTRIAL – IEMI. *Homepage* institucional. Disponível em: <http://www.iemi.com.br>. Acessado em dezembro de 2005.

ISMAIL, Arslan; WIJNBERGEN, Sweder Van. **Export Incentives, Exchange Rate Policy and Export Growth in Turkey** The Review of Economics and Statistics, v.75, nº 1, p.128-133, 1993.

JOHANSON, Jan; VAHLNE, Jan-Erik. **The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment.** Journal of International Business Studies, v.8, nº 1, p.23-32, 1977.

JOHANSON, Jan; WIEDERSHEIM-PAUL, Finn. **The Internationalization Process of the Firm: Four Swedish Case Studies.** Journal of Management Studies, p.305-322, 1975.

KALDOR, Nicholas. **A Model of Economic Growth.** The Economic Journal, v.67, nº 268, p.591-624, 1957.

KOBRIN, Stephen. **An Empirical Analysis of The Determinants of Global Integration.** Strategy Management Journal, v.12, p.17-31, 1991.

KOGUT, Bruce; SINGH, Harbir. **The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode.** Journal of International Business Studies. v. 19, nº 3, p. 411-432,1988.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing.** São Paulo: Prentice Hall, 2000.

KRAAY, Aart. **Exports and Economic Performance: Evidence from a Panel of Chinese Enterprises**. The World Bank, august 1997.

KUPFER, David; ROCHA, Frederico. **Determinantes Setoriais do Desempenho das Empresas Industriais Brasileiras**. In: Inovações, Padrões Tecnológicos e desempenho das Firms Industriais Brasileiras. IPEA, 2005.

LAPLANE, Mariano F.; GONÇALVES, João Emílio Padovani; ARAÚJO, Rogério Dias. **EFEITOS DE TRANSBORDAMENTO DE EMPRESAS ESTRANGEIRAS NA INDÚSTRIA BRASILEIRA (1997-2000)** – NEIT, Instituto de Economia UNICAMP, Campinas, 2004.

LAPLANE, Mariano F. **Transbordamentos de Empresas Estrangeiras no MERCOSUL: Evidências da Indústria na Argentina, no Brasil e no Uruguai**. Disponível em: <http://www.redmercosur.org.uy>. Acessado em dezembro de 2005.

LA ROVERE, Renata Orgão . **Perspectivas das Micro, Pequenas e Médias Empresas no Brasil**. Grupo de Economia da Inovação – Instituto de Economia da UFRJ, 2001.

LEAMER, Edward E., LEVINSOHN, James. **International Trade Theory: The Evidence**. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, nº 4940. Massachusetts Avenue, Cambridge, November, 1994.

LEVITT, Theodore. **A Globalização dos Mercados**. IN: Estratégia. A busca da Vantagem Competitiva. São Paulo: Campus, 1992.

LIMA, Gustavo Barbieri; NEVES, Marcos Fava; OLIVEIRA, Leda. **Consórcio de Exportação como Alternativa às Pequenas e Médias Empresas: Um caso na Cadeia Têxtil**. Disponível em: [http:// www.usp.br/fearp/fava](http://www.usp.br/fearp/fava) . Acessado em maio, 2005.

LOUREIRO JUNIOR, Aminthas. **Construção da Vantagem Competitiva e Inovação em Empresas de Pequeno e Médio Porte: Um Caso do Setor de**

Vestuário do Espírito Santo. Dissertação de Mestrado em Economia. Espírito Santo: Universidade Federal do Espírito Santo, 2003.

LOTTA, et.al. **20 Experiências de Gestão Pública e Cidadania.** São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2003. 20 Experiências de Gestão Pública e Cidadania/Organizadores: Gabriela Spanghero Lotta, Hélio Batista Barboza, Marco Antonio Carvalho Teixeira e Verena Pinto. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, p.272, 2003.

MINEVIRNI, Nicola. **Exportar: competitividade e internacionalização.** São Paulo: Makron Books, 1997.

MORRIS, Michael H.; DUANE L, Davis; JEFFREY, Allen W. **Fostering Corporate Entrepreneurship: Cross-Cultural Comparisons of the Importance of Individualism versus Collectivism** . Journal of International Business Studies, v. 25, nº 1, p. 65-89, 1994.

NOSÉ JUNIOR, Amadeu. **Marketing Internacional.** São Paulo: Thomson, 2005.

OHMAE, Kenichi. **Gerenciando um Mundo sem Fronteiras.** IN: Estratégia. A busca da Vantagem Competitiva. São Paulo: Campus, 1992.

OVIATT, Benjamin M.; McDOUGALL, Patricia Phillips . **Toward a Theory of International New Ventures.** Journal of International Business Studies, Vol. 25, 1994.

PENROSE, **Foreign Investment and Growth of the Firm.** The Economic Journal, v. 66, nº 262, p. 220-235, jun. 1956.

PENROSE, Edith T. **the theory of the growth of the firm.** The American Economic Review, v. 50, nº 5, p. 1111-1112, 1959

PORTER, Michael. **A Vantagem Competitiva das Nações.** Rio de Janeiro: Campos, 1990.

REID, Stan D. **The Decision-Maker and Export Entry and Expansion**. Journal of International Business Studies, v.12, nº 2, Tenth Anniversary Special Issue. Supplement , p. 101-112, 1981.

REZENDE, Sérgio Fernando Loureiro. **Gradualismo e descontinuidade em processos de internacionalização**. Revista de Administração da USP – RAUSP – v.37, nº 1, p.239-250, 2002.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **As Micro e Pequenas empresas na Exportação Brasileira – 1º Semestre de 2004**. Observatório SEBRAE. Dezembro, 2004.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. **As Micro e Pequenas Empresas na Exportação Brasileira – Brasil e Estados – 1998-2004**. Pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Observatório SEBRAE, 2005.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS – SEBRAE. Disponível em: www.sebraees.com.br/pag . Acessado em abril de 2007.

SILVA, Evaldo H. da. **Demanda Efetiva e o Crescimento Econômico: Análise da Economia Brasileira Numa Perspectiva Pós-Keynesiana**. Departamento de Economia Universidade Federal de Viçosa , MG, 2002.

SILVA, M.L. **A Internacionalização das Grandes Empresas Brasileiras de Capital nacional dos Anos 90**. Tese de Doutorado, Universidade estadual de Campinas, 2002.

SHRRIE, E. Human; PROVAN, Keith G. **An Emergent Theory of Structure and Outcomes in Small-Firm Strategic Manufacturing Networks** .The Academy of Management Journal, v.40, nº 2, p. 368-403, Special Research Forum on Alliances and Networks,1997.

THIRLWALL A. P.; HUSSAIN, M. Nureldin. **The Balance of Payments Constraint, Capital Flows and Growth Rate Differences Between Developing Countries.** Oxford Economic Papers, New Series, v.34, nº 3, p. 498-510, Nov.,1982.

TURETA, César; REIS, Alexandre; ÁVILA, Silvio . **Da Teoria Sistêmica ao Conceito de Redes Interorganizacionais: Um Estudo Exploratório da Teoria das Organizações.** II seminário organizações 2003 – Administração. Universidade Federal de Lavras. www.fae.edu/publicacoes/pdf.

TSE, David K.; PAN, Yigang; AU, Kevin Y. **How MNCs Choose Entry Modes and Form Alliances: The China Experience.** Journal of International Business Studies, v.28, nº 4, p. 779-805, 1997.

VAN BIESEBROECK, Johannes. **Exporting Raises Productivity in sub-Saharan African Manufacturing Plants.** Working Paper 10020, National Bureau of Economic Research, 2003.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de Pesquisa em Administração.** São Paulo: Atlas, 1997.

YIN, Robert K. **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos.** Porto Alegre. Bookman, 2001.

ANEXOS

ANEXO A – PRINCIPAIS IMPORTADORES E EXPORTADORES DA INDÚSTRIA TÊXTIL

Tabela A - Principais Países **Importadores** da Indústria Têxtil-Vestuário – 2000 (em milhões de US\$)

Países	Têxteis	Confecções	Total
EUA	15.709	66.392	82.101
Hong Kong	13.717	16.009	29.726
Alemanha	9.316	19.306	28.622
Japão	4.939	19.709	24.648
Reino Unido	6.912	12.992	19.904
França	6.750	11.480	18.230
Itália	6.121	6.067	12.188
México	6.097	3.405	9.502
Bélgica	3.625	4.811	8.436
Canadá	4.132	3.690	7.822
Países Baixos	2.637	4.833	7.470
Espanha	3.319	3.765	7.084
Coréia do Sul	4.013	963	4.976
Suíça	1.354	3.223	4.577
Rússia	1.198	2.962	4.160
Brasil	1.437	169	1.606
Subtotal	91.276	179.776	271.052
Outros	66.184	19.164	85.348
Total	157.460	198.940	356.400

Fonte: IEMI, 2002.

Tabela B – Principais Países **Exportadores** da Indústria Têxtil-Vestuário – 2000 (em milhões de US\$)

Países	Têxteis	Confecções	Total
1. China	16.135	36.071	52.206
2. Hong Kong	13.442	24.215	37.657
3. Itália	11.958	13.217	25.175
4. EUA	10.955	8.646	19.601
5. Alemanha	11.018	6.837	17.855
6. Coréia do Sul	12.780	5.026	17.806
7. Taiwan	11.687	2.967	14.654
8. França	6.762	5.427	12.189
9. Índia	5.922	6.007	11.929
10. Bélgica	7.816	3.942	11.758
11. México	2.551	8.696	11.247
12. Turquia	3.672	6.533	10.205
13. Reino Unido	4.214	4.111	8.325
14. Indonésia	3.505	4.734	8.239
15. Japão	7.023	-	7.023
35. Brasil	686	536	1.222
Subtotal	130.126	136.965	267.091
Outros	27.334	61.975	89.309
Total	157.460	198.940	356.400

Fonte: IEMI, 2002.

ANEXO B – A INDÚSTRIA TÊXTIL E AS PATENTES

O fato da indústria têxtil-vestuário não recorrer significativamente às patentes tem uma **explícita explicação econômica**, associada à gênese desta indústria. O uso de patentes de um setor para outro muda significativamente. Existem setores que as patentes são imprescindíveis. É o caso dos setores farmacêutico e químico. Outros nem tanto, pois sua dinâmica tecnológica é tão rápida que não vale a pena patentear. Só o tempo que levaria para obter a patente, o produto (descoberta ou técnica) já estaria ultrapassado. Como exemplo, têm-se alguns segmentos de informática.

As inovações na indústria têxtil-vestuário, em sua maioria, são incrementais. A indústria têxtil-vestuário “se caracteriza pelo elevado grau de imitação. As possibilidades de proteção das inovações e a proteção dos lucros que são provenientes das inovações são baixas e reduzidas. Dado que o conhecimento tecnológico é difundido, há estabilidade no paradigma tecnológico e os processos de aprendizagem são ativos entre as empresas, as formas de proteção como as patentes, os segredos, as curvas de aprendizagem, o *lead time* etc., são insuficientes para garantir por muito tempo a apropriabilidade dos resultados dos processos inovativos” (Campos *et al.* 2000). Isso explica de certa forma porque no segmento de vestuário (moda) o ato de patentear não é tão praticável. Já no segmento de fiação isso não ocorre. Determinadas inovações de produto, de caráter radical, permanecem décadas na fronteira.

Tanto a publicação de artigos científicos como registro de patentes, tem-se estabelecido um razoável sistema internacional, mas há ainda importantes variações nacionais no formato, nas leis e nos padrões culturais, os quais necessitam grande cuidado nas comparações entre estes indicadores de um país com outro, assim como as comparações ao longo do tempo. Por exemplo, em alguns países é mais difícil obter uma patente devido ao rigor nos testes para originalidade, e em outros não há tais testes; em alguns países há um longo e detalhado processo para adquirir patentes, e outros não (Freeman, 1969: 20). Ou seja, as estatísticas sobre patentes têm um forte componente nacional, com exceção da Europa que possui um sistema de patenteamento único. Assim, uns países são mais amigáveis a patentes do que outros. A base mais relevante sobre patentes é a OMPC (Organização Mundial de Propriedade Intelectual). No Brasil o órgão responsável é o INPI e nos Estados Unidos USPTO.

A patente é um indicador. Como coloca Sirilli (1998^a : 19.1.1) os indicadores por definição ilustram um aspecto particular de uma complexa realidade que tem muitas dimensões. Estes indicadores (no caso aqui as patentes) apresentam algumas dificuldades e limitações, principalmente nos países periféricos, onde apresentam maiores fragilidades no que diz respeito à disponibilidade, à formatação e ao controle das informações.

Adicionalmente, para Freeman (1969: .21) as patentes são, sem dúvida, um indicador de pesquisa aplicada e de “atividades de desenvolvimento experimental” (ou de “trabalho inventivo”). No entanto, elas medem somente uma parte da produção (*output*). Segundo Freeman (1969: 21) algumas invenções não são patenteadas por diversas razões (limites do indicador de patentes). Entre as limitações, tem-se: 1) seus inventores não acreditam em seu poder comercial; 2) algumas invenções são protegidas por segredos e seus inventores acreditam que seus segredos estarão melhores protegidos sem patenteá-las; 3) os inventores acreditam que a liderança na ciência e na tecnologia é mais importante que a proteção oferecida pela patente; 4) particularidades das leis das patentes afetam certas categorias de invenções; 5) a demora, custo e dificuldade em patentear; 6) fatores legais afetam patentes tal como as legislações antitrustes.

O que se pode ser argumentado, segundo Freeman (1969: 21), é que apesar destas limitações, as estatísticas das patentes podem ser usadas para medir uma importante parte da produção (*output*) da pesquisa aplicada e dos desenvolvimentos experimentais. O problema, segundo ele, é definir os limites nos quais elas podem ser usadas.

Fonte: Finep, 2004

ANEXO C – Evidências para os países em desenvolvimento

Tabela C – Evidências para os países em desenvolvimento

Artigo	País	Amostra
Gumede (2004) Problema Metodologia Principais resultados	Africa do Sul Verificar o papel dos custos fixos por meio de pesquisa qualitativa com o empresariado. Estatísticas descritivas, matriz de correlção, <i>logit</i> e <i>OLS</i> truncado Os custos fixos percebidos têm importancia, principalmente os informacionais e de estabelecimento de contatos.	941 pequenas firmas, 1996
Alvarez (2002) Problema Metodologia Principais resultados	Chile Distinção entre não-exportadores, exportadores esporádicos e permanentes. <i>Ordered Probit</i> Importância da produtividade, tamanho e capital humano. Multinacionalidade e aquisição de licenças no exterior também têm sinal positivo.	7.121 firmas, 1990 - 1996
Roberts e Tybout (1995, 1997) Problema Metodologia Principais resultados	Colômbia Verificar o papel dos custos fixos nas exportações a partir do histórico de exportação da firma <i>Probit</i> de efeitos aleatórios, tratamento do problema das condições iniciais. Importância fundamental do histórico. Estoque de capital e de idade também têm impacto positivo.	650 plantas industriais de 4 setores industriais, 1981 – 1989

Artigo	País	Amostra
Clerides <i>et al.</i> (1996) Problema Metodologia Principais resultados	Colômbia, México e Marrocos Direção de causalidade entre exportação e indicadores de desempenho da firma Sistema <i>Full Information Maximum Likelihood</i> conjunto da decisão de exportar e função custo. Papel positivo do histórico, produtividade, estoque de capital e alguma evidência de <i>spill-overs</i> regionais de exportação.	Plantas colombianas e marroquinas com mais de 10 empregados em 1981 – 1991 e 1984 – 1991, respectivamente, 2.800 maiores do México 1986 - 1990
Kumar e Siddharthan (1994) Problema Metodologia Principais resultados	Índia Relação entre tecnologia e exportação. <i>Tobit setorial</i>, distinção entre os setores de acordo com a intensidade tecnológica (Unctad). Despesas com P&D importam mais para os setores de baixa e média intensidade. Evidência da relação quadrática entre tamanho e exportação. Multinacionalidade com sinal positivo.	406 firmas de 13 indústrias, 1987 - 1989
Bishop (2001) Problema Metodologia Principais resultados	Rússia, Bielorrússia e Ucrânia Teste geral dos determinantes <i>Logit</i> e <i>OLS</i> Papel positivo do histórico e negativo da percepção dos custos fixos. Papel positivo do tamanho. Nenhuma evidência em relação à transnacionalidade.	230 firmas, 1997

Yang <i>et al.</i> (2004)	Taiwan	7.794 pequenas e médias empresas, 1996
Problema	Relação entre tecnologia e exportações em firmas de menor porte.	
Metodologia	<i>Probit</i>	
Principais resultados	Impacto positivo dos gastos em P&D, importação de tecnologia e treinamento. Externalidades setoriais positivas de P&D para as fimas menores.	
Özçelik e Taymaz (2001)	Turquia	Aproximadamente 2.000 firmas, 1998
Problema	Relação entre inovação e exportação	
Metodologia	<i>Tobit</i>	
Principais resultados	Impacto positivo da inovação de processo e P&D. O mesmo para tamanho, razão K/L e proporção da propriedade estrangeira.	

Fonte: Araújo, 2005, p.28 – adaptado pelo autor

ANEXO D – Classificação das Empresas do CONVIX, conforme número de empregados

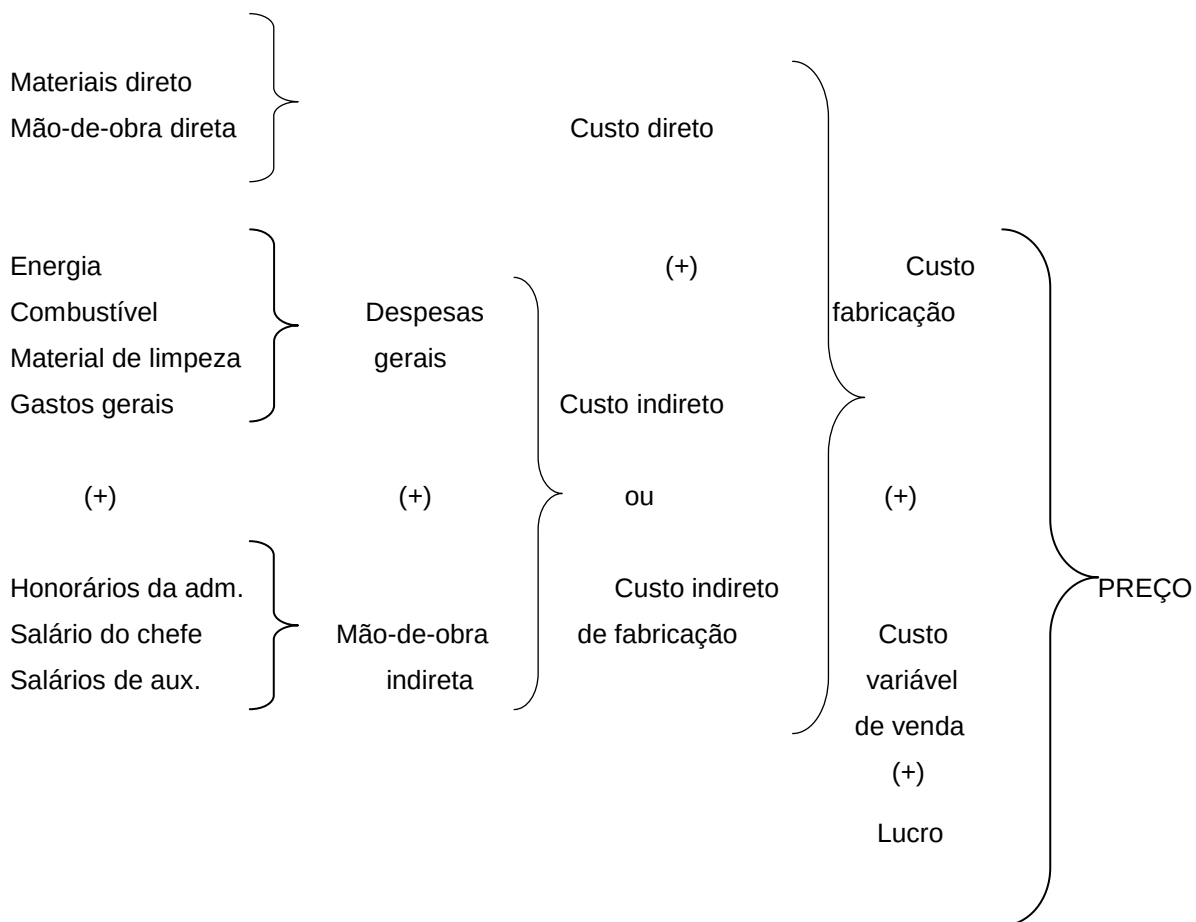
Tabela D – Abrangência do consórcio – participantes e classificação

Razão Social	Segmento	Nº de funcionários	Porte	Situação atual
Abreu Pereira & Cia Ltda	Conf. surfwear	Até 19	Micro	Empresa inativa
Avan Brasil Confecções Ltda	Conf. beachwear	Até 19	Micro	Empresa inativa
Big Lú Confecções Ltda	Conf. surfwear	De 20 a 100	Pequeno	Empresa Ativa
Digital Confecções Ltda	Conf. surfwear	De 20 a 100	Pequeno	Empresa Ativa
Jupe Comércio e Indústria Ltda	Conf. surfwear	De 20 a 100	Pequeno	Empresa Ativa
L.P.H. Indústria, Comércio e Representação Ltda	Conf surfwear	De 20 a 100	Pequeno	Empresa Ativa
M.D.M. Ind. Com. Confecção Ltda	Conf. beachwear	De 20 a 100	Pequeno	Empresa Ativa
Monna Indústria do Vestuário Ltda	Conf. infanto-juvenil	De 20 a 100	Pequeno	Empresa Ativa
Poltex Polido Têxtil S/A	Malharia	De 100 a 499	Médio	Empresa ativa

Razão Social	Segmento	Nº de funcionários	Porte	Situação atual
Primary Ind. e Com. de Roupas Ltda	Conf. surfwear	Até 19	Micro	Empresa Ativa
Rivage Ind. E Comércio Ltda	Conf. beachwear	De 20 a 100	Pequeno	Empresa Ativa
Sirlena da Silva Marianelli - ME	Conf. beachwear	De 20 a 100	Pequeno	Empresa Ativa
Fátima Santos - ME	Conf. beachwear	Até 19	Micro	Empresa Ativa
Via & Cia Ltda	Conf. surfwear	De 20 a 100	Pequeno	Empresa Ativa

1. Fonte: Convix, 2000 – adaptado pelo autor

ANEXO E – ESQUEMA DE PROJEÇÃO DE CUSTOS E DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA



ANEXO F – FICHA TÉCNICA DE CONTABILIDADE DE CUSTO TOTAL

Item	Contas	Valor no mês/ano	%
Custo do Trabalho	Mão de obra direta – MOD e Mão de obra indireta - MOI (costureiras, aux. de costura, arrematadeiras, dobradeiras, passadeiras, cortadores, aux. de corte, modelista, encarregados, expedidores, aux. de serviços gerais, programadores e demais funcionários do escritório)	Salário base + encargos sociais + benefícios (ex. assistência médica, alimentação)	
Custo Intermediário Real			
1	Valor de matéria-prima	Valor total gasto com matéria-prima	
2	Energia elétrica		
3	Água e esgoto		
4	Combustível e lubrificantes		
5	Manutenção de veículos		
6	Manutenção predial		
7	Manutenção mecânica		
8	Pneus e máquinas		
9	Material de higiene e limpeza		
10	Frete		
11	Leasing e arrendamento		
12	Despesas legais cartório		
13	Despesas postais		
14	Telefone		
15	Tipografia		
16	Material de escritório		
17	Aluguel		
18	Assinatura de jornais e revistas		
19	Anúncio e propaganda		
20	Brindes		
21	Feiras e exposições		
22	Prêmio e seguro		
23	Despesas bancárias não contratuais		
24	Computador		
25	Honorários de terceiros (contador)		
26	Viagens e estadias		
27	Taxas diversas – impostos (IPTU, IPVA, outros)		
28	Despesas comerciais diversas		
29	Imposto sindical patrimonial		
30	Material de embalagem		
31	Cursos e especializações		
32	Depreciação de equipamento (10 anos)		
33	Depreciação de móveis e utensílios (5 anos)		
34	Depreciação de imóveis (20 anos)		
35	Depreciação de computadores (1 ano)		
Custo de sub-contratos			

de gastos de fabricação			
1	Valor pago para terceiros produzir (facção)		
2	Custo com transporte para terceiros produzir		
Produção Real			
1	Produção para mercado doméstico		
2	Produção para mercados externos		
	Total R\$		100%

Fonte: CETECON – Formação de Custos e Preços de Artigos do Vestuário – 2001 – pg.28 – adaptado pelo autor

APÊNDICES

Período anterior a adesão ao CONVIX					
empresa	Ano 1997		Ano 1998		Status
	AVC	LAB	AVC	LAB	
1	14,63	410,00	17,20	354,00	Exportador
2	18,61	405,00	20,67	407,50	Não exporta
3	16,03	369,23	16,21	387,69	Não exporta
4	0,00	0,00	0,00	0,00	Não exporta
5	18,27	398,00	22,94	341,00	Não exporta
6	16,38	321,00	18,02	324,08	Não exporta
7	19,18	366,67	21,29	373,33	Não exporta
8	18,26	415,00	21,58	420,00	Não exporta
9	15,52	470,83	18,44	475,00	Não exporta
10	15,20	400,80	15,41	424,84	Não exporta
11	19,23	415,00	21,22	412,50	Não exporta
12	12,22	416,00	12,78	426,36	Exportador

Quadro A – AVC – LAB – período anterior a adesão ao CONVIX – 1997-1998

Período após encerramento das atividades do CONVIX						<i>Status Final</i>
empresa	Ano 2004		Ano 2005		Status	
	AVC	LAB	AVC	LAB		
1	12,63	596,91	13,85	617,09	exportador	<i>exportador</i>
2	23,87	444,75	24,31	448,00	deixou de exportar	<i>quitter</i>
3	10,36	717,50	9,24	875,35	exportador	<i>ingressante</i>
4	0,00	0,00	0,00	0,00	produtor de tecido	<i>Não exportadora</i>
5	16,17	813,48	17,50	815,28	exportador	<i>ingressante</i>
6	16,84	446,67	17,63	490,16	exportador	<i>ingressante</i>
7	26,85	520,83	29,14	525,00	deixou de exportar	<i>quitter</i>
8	23,62	445,00	24,03	455,00	deixou de exportar	<i>quitter</i>
9	28,18	426,67	27,88	508,33	deixou de exportar	<i>quitter</i>

Período após encerramento das atividades do CONVIX						
Empresa	Ano 2004		Ano 2005		Status	<i>Status Final</i>
	AVC	LAB	AVC	LAB		
10	9,89	758,77	9,26	869,86	exportador	<i>ingressante</i>
11	26,20	457,50	29,02	462,50	não exporta	<i>não exportador</i>
12	11,60	541,25	11,95	551,88	exportador	<i>exportador</i>

Quadro B – AVC – LAB – Período após encerramento das atividades CONVIX

- Médias por categoria – ano/ano

AVC Médio por Grupo / Ano									
Grupo	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportadores	13,43	14,99	13,83	14,16	12,67	11,83	11,95	12,12	12,90
Ingressantes	16,47	18,14	15,29	15,52	15,38	14,44	13,68	13,32	13,41
Quitters	14,01	15,89	16,03	15,50	16,63	19,68	17,99	18,59	19,37
Não exportadores	19,23	21,22	22,48	23,46	26,02	26,45	24,38	26,20	29,02

Quadro C – Média por grupo – AVC

LAB Médio por Grupo / Ano									
Grupo	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportadores	413,00	390,18	420,00	415,56	482,10	548,13	552,97	569,08	584,48
Ingressantes	372,26	369,40	449,76	481,06	480,15	549,75	594,84	684,10	762,66
Quitters	414,38	418,96	407,38	394,56	382,15	383,92	413,02	459,31	484,08
Não exportadores	415,00	412,50	368,00	386,00	324,00	379,20	465,00	457,50	462,50

Quadro D – Média por grupo – LAB

