

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

**MÁRIO LÚCIO LEITE**

**REPRESENTATIVIDADE DAS EMPRESAS INTERMEDIÁRIAS DE  
COMÉRCIO EXTERIOR NAS IMPORTAÇÕES DO ESTADO DO  
ESPÍRITO SANTO: uma análise apoiada nos pressupostos da  
Teoria dos Custos de Transação e na Visão Baseada em Recursos**

**VITÓRIA  
2007**

**MÁRIO LÚCIO LEITE**

**REPRESENTATIVIDADE DAS EMPRESAS INTERMEDIÁRIAS DE  
COMÉRCIO EXTERIOR NAS IMPORTAÇÕES DO ESTADO DO  
ESPÍRITO SANTO: uma análise apoiada nos pressupostos da  
Teoria dos Custos de Transação e na Visão Baseada em Recursos**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Fundação Instituto Capixaba de Pesquisas em Contabilidade, Economia e Finanças (FUCAPE), como requisito para obtenção do grau de Mestre em Ciências Contábeis – Linha de Pesquisa em Administração Estratégica.

Orientador: Prof. Dr. Marcílio Rodrigues Machado.

**VITÓRIA  
2007**

## **AGRADECIMENTOS**

À minha esposa Ivana e aos meus filhos Vinícius e Mariana, pelo apoio e por terem me compreendido e suportado nos momentos mais difíceis;

Às minhas irmãs, irmão, cunhados e cunhadas, que me acompanharam e apoiaram durante o curso;

Aos meus amigos do setor de trabalho no INSS e aos amigos da turma do mestrado ADM 2005/1, pelo apoio e incentivo constantes durante a realização do Mestrado;

Ao Professor Dr. Marcílio Rodrigues Machado, pela orientação na execução deste trabalho e aos Professores Drs. Annor da Silva Junior e Ricardo Daher Oliveira, pelas importantes sugestões na fase de Qualificação e em outras ocasiões no percurso desta pesquisa.

Por fim, agradeço aos representantes das Empresas participantes da pesquisa, por fornecerem as informações que viabilizaram a conclusão do estudo empírico.

## RESUMO

Esta pesquisa tem o propósito de analisar a representatividade das intermediárias de comércio exterior, nas importações realizadas por empresas localizadas no Estado do Espírito Santo. Primeiramente, o estudo considera os atributos inerentes às transações, no que se referem à especificidade dos ativos envolvidos e à frequência com que ocorrem. Posteriormente, a análise considera os recursos internos desenvolvidos pelas empresas como geradores de capacitação e vantagem competitiva. O referencial teórico sustenta-se nas teorias dos custos de transação e na visão baseada em recursos. O estudo é empírico e, predominantemente, quantitativo. Três hipóteses são estabelecidas e testadas para verificar a existência de correlação significativa entre o nível de representatividade das empresas importadoras intermediárias e a especificidade dos ativos, a frequência e a capacitação. Os testes das hipóteses indicam a existência da correlação positiva entre o nível de representatividade das empresas importadoras intermediárias e a especificidade de ativos, a frequência e a capacitação envolvidas nas transações. Dessa forma, os resultados dos testes estatísticos mostram que a representatividade das empresas importadoras intermediárias, localizadas no Espírito Santo, é afetada pela especificidade de ativos envolvidos nas transações, pela frequência com que essas ocorrem, bem como pelos recursos internos desenvolvidos pelas empresas.

**Palavras-chave:** Intermediária, comércio exterior, importação, custos de transação e visão baseada em recursos.

## ABSTRACT

This research has the purpose of analyzing the representativeness of the intermediaries of foreign trade in the importations carried out by companies located in Espírito Santo State. Firstly, the study considers the attributes inherent to the transactions related to the asset specificity, and the frequency with which they occur. Secondly, the analysis takes into account the internal resources developed by the companies, as generators of capability and competitive advantage. The theoretical background is based on the transaction costs and the resourced-based-view theories. The study is empirical, and predominantly quantitative. Three hypotheses are established and tested, in order to verify if there is a significant correlation between the level of representativeness of the import intermediary companies and asset specificity, frequency, and capability. The tests of the hypotheses, indicate that there is a positive correlation between the representativeness of the import intermediary companies and asset specificity, frequency and capability involved in the transactions. In such a way, the results of the statistical tests show that the representativeness of the import intermediaries, located in the Espírito Santo, is affected by asset specificity involved in the transactions, the frequency with which they occur and the internal resources developed by companies.

**Key words:** Intermediary, foreign trade, importation, transaction cost and resource-based view.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Posicionamento das Empresas Intermediárias no Fluxo das Importações .....	11
Figura 2 - Relação entre a análise tradicional, a visão baseada em recursos, e modelos de atratividade industrial .....	36
Figura 3 - Relação da variável Pecex com EA e FT .....	53
Figura 4 - Relação da variável Pecex com CC .....	54

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Balança Comercial Brasileira .....	22
Tabela 2 - Balança Comercial do Espírito Santo .....	25
Tabela 3 - Realização da Coleta de Dados .....	56
Tabela 4 - Resumo dos resultados dos testes das hipóteses H1 e H2 considerando os valores de Pecex originados pela medição segundo a escala de 1 a 7 .....	60
Tabela 5 - Resumo dos resultados dos testes das hipóteses H1 e H2, considerando os valores de Pecex originados da relação percentual entre o valor do ponto médio da faixa informada pelas empresas e o valor das importações do Espírito Santo.....	61
Tabela 6 - Resumo dos resultados do teste da hipótese H3, considerando os valores de Pecex originados pela medição segundo a escala de 1 a 7 .....	62
Tabela 7 - Resumo dos resultados do teste da hipótese H3, considerando os valores de Pecex originados da relação percentual entre o valor do ponto médio da faixa informada pelas empresas e o valor das importações do Espírito Santo .....	62

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Participação do Espírito Santo no Comércio Exterior Brasileiro.....	15
Gráfico 2 - Evolução do Comércio Internacional Brasileiro - 1950 A 2006 .....	21
Gráfico 3 - Participação % do Brasil nas Exportações e Importações Mundiais - 1950 a 2006 .....	21

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	10
<b>1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA</b> .....	13
<b>1.2 OBJETIVO DO ESTUDO</b> .....	13
<b>1.3 RELEVÂNCIA DA PESQUISA</b> .....	14
<b>2 COMÉRCIO INTERNACIONAL</b> .....	17
<b>2.1 O BRASIL NO COMÉRCIO INTERNACIONAL</b> .....	19
<b>2.2 O ESTADO DO ESPÍRITO SANTO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL</b> .....	23
<b>3 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	26
<b>3.1 TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (ECT)</b> .....	30
<b>3.2 VISÃO BASEADA EM RECURSOS (RBV)</b> .....	35
<b>4 MÉTODO</b> .....	41
<b>4.1 VARIÁVEIS HIPÓTESE E TESTES</b> .....	41
<b>4.1.1 Principais Variáveis e Medidas</b> .....	42
<b>4.1.2 Hipóteses</b> .....	45
4.1.2.1 Hipóteses na ECT .....	45
4.1.2.2 Hipótese na RBV .....	49
<b>4.1.3 Testes</b> .....	51
<b>4.2 AMOSTRA E COLETA DE DADOS</b> .....	54
<b>4.2.1 Amostra</b> .....	54
<b>4.2.2 Coleta de Dados</b> .....	55
<b>5 RESULTADOS</b> .....	58
<b>5.1 RESULTADOS OBTIDOS</b> .....	58
<b>5.1.1 Resultados dos Testes das Hipóteses</b> .....	59
5.1.1.1 Testes das Hipóteses H1 e H2 .....	59
5.1.1.2 Teste da Hipótese H3 .....	61
<b>5.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS</b> .....	63

<b>5.2.1 Para os Testes da Hipóteses 1 e 2 – Modelo Proposto 1....</b>	<b>63</b>
<b>5.2.2 Para o Teste da Hipótese 3 – Modelo Proposto 2 .....</b>	<b>65</b>
<b>6 CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>68</b>
<b>6.1 CONCLUSÃO .....</b>	<b>68</b>
<b>6.2 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>70</b>
<b>6.2.1 Limitações do Estudo.....</b>	<b>70</b>
<b>6.2.2 Sugestões para Novas Pesquisas.....</b>	<b>70</b>
<b>7 REFERÊNCIAS .....</b>	<b>71</b>
<b>APÊNDICES.....</b>	<b>75</b>
<b>APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO .....</b>	<b>76</b>
<b>APÊNDICE B - DADOS COLETADOS DAS EMPRESAS .....</b>	<b>77</b>
<b>APÊNDICE C - DADOS EM VALORES PERCENTUAIS POR VARIÁVEL E EMPRESA .....</b>	<b>78</b>

## Capítulo 1

### 1 INTRODUÇÃO

Sucessivos planos do governo apresentam ações voltadas diretamente, ou indiretamente, para o comércio exterior, sinalizando a importância deste setor para a economia do país. Tal importância é sustentada na necessidade de intensificar as atividades econômicas internas e o desenvolvimento. Evidenciam esse entendimento, por exemplo, os incentivos às exportações, através de legislação tributária e linhas de crédito específicas.

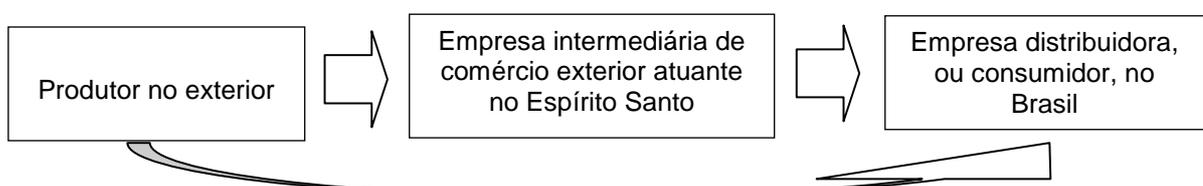
Apesar da atenção maior para as exportações, há que se registrar também a importância das importações para a economia dos países, pois, além de sua utilização como ferramenta de regulação de mercado, viabilizam a aquisição dos bens não produzidos internamente, nos quais se incluem os itens ligados à atividade produtiva.

A importância das importações para o Brasil foi evidenciada, por Markwald (2001), quando, apesar de apontar desvantagem no que se refere à redução dos níveis de emprego, evidencia as vantagens como: melhor alocação de recursos, elevação do bem estar dos consumidores e melhoria de eficiência e produtividade de produtores locais sujeitos à concorrência internacional. Em referência a liberalização no comércio internacional, Markwald observa que esta contribui para o intercâmbio de bens, com o fluxo de idéias e tecnologias.

Parte do volume do comércio internacional é realizada diretamente pelos fabricantes, produtores ou consumidores, porém, a participação de empresas comerciais intermediárias neste mercado vem crescendo nos últimos anos. Como exemplo disso, pode-se considerar a participação de *trading company* – empresas de comércio exterior - nas exportações brasileiras, que passaram de 12,23% em 1994, para 25% em 2004 (MACHADO, 2005).

Relacionado ao objetivo do presente trabalho, Machado (2005) relata que, considerando o comércio exterior, estudos sugerem que o sucesso na exportação depende de um ajuste entre a oportunidade específica do mercado e os recursos da empresa, que constituem a base da vantagem competitiva sustentável. Esse entendimento vem reforçar a importância, para as empresas intermediárias do comércio exterior, da geração de recursos internos para manterem-se competitivas em relação, não só aos concorrentes diretos, mas, também, aos concorrentes potenciais, que são os fabricantes e clientes. Isso é confirmado por Machado (2005), referindo-se a relação entre as *trading companies* e os fabricantes, quando expõe que, em muitos casos, os fabricantes têm uma tendência forte a irem diretamente aos seus clientes ignorando os intermediários.

Neste contexto, esta pesquisa considera a estrutura do comércio exterior, visualizando-a sob a ótica das empresas que participam como intermediárias nesse arranjo organizacional. A Figura 1 ilustra o posicionamento das empresas intermediárias no fluxo das importações.



**Figura 1 – Posicionamento das Empresas Intermediárias no Fluxo das Importações.**

Observando-se o posicionamento das empresas em estudo, presume-se que, para manterem-se no mercado como melhor opção para produtores e consumidores, essas empresas intermediárias de comércio exterior precisam oferecer-lhes vantagens, conforme ilustra o estudo de Peng e Ilinitch (1998), para exportações. Esse estudo é embasado, principalmente, na Teoria dos Custos de Transação e na Visão Baseada em Recursos, nele é proposta a relação positiva entre a performance de empresas intermediárias do comércio exterior e as vantagens que podem oferecer aos clientes, referentes aos custos de transação e aos conhecimentos desenvolvidos (recursos internos).

Segundo a Teoria dos Custos de Transação – comumente referenciada como Economia dos Custos de Transação (ECT) - os agentes econômicos, para desenvolverem suas atividades, se organizam em estruturas de governança, que variam entre aquelas predominantemente hierárquicas até a execução via mercado, visando reduzir os custos de transação, que estão relacionados aos atributos das transações realizadas. Para o caso das empresas em estudo, a ampliação da representatividade no mercado corresponde a tornar o arranjo estrutural do comércio exterior menos hierárquico.

A Visão Baseada em Recursos (RBV – do inglês Resource-Based View) tem, como ponto de partida, o trabalho de Edith Penrose (1959), segundo o qual, a firma pode ser vista como um conjunto de recursos produtivos. Esse pensamento vem sendo seguido por pesquisadores da RBV, que estão referenciados neste trabalho, a exemplo dos estudos de Wernerfelt (1984), Barney (1991, 2002) e Petraf (1993). Seguindo essas vertentes, para este estudo, considera-se que as empresas estudadas desenvolvem recursos especiais, de difícil imitação e transferência, que

lhes geram maior vantagem competitiva e, conseqüentemente, podem influenciar no seu nível de representatividade no mercado.

Partindo do exposto, passa-se a enunciar o problema a ser investigado.

## **1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA**

Partindo-se do foco deste trabalho, no nível de representatividade das empresas intermediárias importadoras, conforme posicionamento ilustrado na Figura 1, e considerando as duas teorias previamente citadas, optou-se por definir o problema de pesquisa, evidenciando os aspectos abordados nas mesmas para analisá-los separadamente. Dessa forma, a questão de pesquisa a ser respondida fica assim definida: **Qual a relação do nível de representatividade das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações do Espírito Santo, com os atributos das transações realizadas - no que se referem à freqüência com que essas ocorrem e à especificidade dos ativos nelas envolvidos - e com o desenvolvimento de recursos internos pelas empresas?**

## **1.2 OBJETIVO DO ESTUDO**

Conforme a questão de pesquisa, o desenvolvimento deste trabalho tem como objetivo geral, analisar se existe e como se comporta a relação entre a representatividade das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações do Espírito Santo, e: (1) as características das transações realizadas por essas empresas, no que se referem à especificidade dos ativos envolvidos

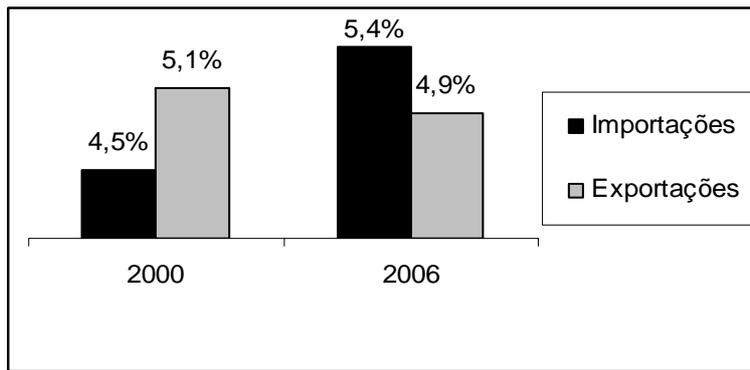
nessas transações; (2) a frequência com que ocorrem; (3) o desenvolvimento de recursos internos – humanos, organizacionais e tecnológicos – nessas empresas intermediárias em estudo.

### **1.3 RELEVÂNCIA DA PESQUISA**

A relevância do estudo evidencia-se pela importância das empresas intermediárias no comércio exterior, como explicitado em informações do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC), quando se referem à importância das empresas comerciais exportadoras - que realizam a intermediação entre produtores nacionais e importadores externos, face à dependência de conhecimentos específicos para exportar -, e evidenciam que, detendo conhecimento especializado, estrutura adequada e o aporte financeiro necessário, essas empresas facilitam a colocação dos produtos no exterior (BRASIL, acesso em 5 jan. 2007).

Observa-se, também, a relevância do tema em estudo, quando se verifica a representatividade das importações realizadas no Estado do Espírito Santo em relação ao contexto nacional, conforme se observa no Gráfico 1.

Considerando que, mesmo com a retomada do crescimento das exportações no período de 2000 a 2006 e os com seguidos superávits na balança de pagamentos, as importações do Estado se tornaram mais representativas que as exportações em relação aos valores totais comercializados pelo país.



**Gráfico 1- Participação do Espírito Santo no Comércio Exterior Brasileiro.**

**Fonte:** Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex).

Também caracteriza a relevância do tema, a informação extraída dos dados estatísticos divulgados pela Federação das Indústrias do Espírito Santo, que classifica as duzentas maiores empresas do Estado no ano de 2005. Nessa classificação pode-se verificar que pelo menos dez empresas, entre as cinquenta maiores, possuem as características das empresas que estão sendo pesquisadas neste trabalho, ou seja, são intermediárias de comércio exterior.

A importância do tema estudado também está evidenciada em trabalhos acadêmicos, como na afirmativa de Trabold (2002), de que essas empresas intermediárias têm uma grande fatia do mercado estrangeiro, em muitos países como a Turquia, Coréia e Hong Kong, ou dominam o mercados de certos *commodities* ou produtos.

Trabold (2002) relata que intermediárias são importantes no sistema econômico por combinarem diretamente vendedores e compradores. Bem como relata que, na ausência de intermediação, existe a possibilidade de ocorrer uma transação inferior ou mesmo não ocorrer. Complementa afirmando que, nas relações de comércio exterior, exportar ou importar através de intermediárias é alternativo para transações entre partes não relacionadas.

De acordo com o objetivo do trabalho, serão elaboradas e testadas hipóteses para análise das relações investigadas, conforme descrito no problema de pesquisa. Para elaboração de tais hipóteses, buscar-se-á sustentação teórica na Teoria dos Custos de Transação e na Visão Baseada em Recursos. E os testes serão realizados a partir de dados obtidos junto às empresas, através de questionários, que serão analisados com a utilização de ferramentas específicas para análise de dados, constantes de programas de uso comum em estudos estatísticos.

A apresentação do estudo está estruturada como segue: no capítulo seguinte far-se-á a contextualização do nicho de mercado pesquisado, no capítulo 3 apresentar-se-á o referencial teórico, nos capítulos 4 e 5, descrever-se-ão, respectivamente, o método utilizado na pesquisa e os resultados obtidos e, ao final, no capítulo 6, apresentar-se-ão a conclusão e as considerações finais.

## Capítulo 2

### 2 COMÉRCIO INTERNACIONAL

Quando se busca uma definição para o termo comércio internacional, verifica-se a descrição mais comum, amplamente utilizada na literatura corrente, em síntese, como a troca de bens e serviços através de limites internacionais ou territoriais. Tomando como válida a definição, pode-se deduzir que, inerente a essa troca de bens e serviços, ocorre a troca de fatores como matéria prima e mão de obra, incluindo, pelo menos, um mínimo de valor agregado através de conhecimento e tecnologia, que é transferido entre os países.

Em referência aos fatores de produção, que estão envolvidos na troca de bens e serviço entre nações, vale revisar o trabalho de Porter (1989) quando, referindo-se as vantagens competitivas nacionais em tópico relativo aos fatores de produção, relata que esses nada mais são que insumos necessários para competir em qualquer indústria. O autor, porém, alerta que tais fatores de produção, muitas vezes, são descritos em termos gerais como terra, trabalho e capital, e propõe agrupá-los nas categorias: recursos humanos, recursos físicos, recursos de conhecimentos e infra-estrutura.

Seguindo com esse entendimento inicial, pode-se deduzir que os países, independentemente de priorizarem as exportações, em detrimento das importações, precisarão manter-se competitivos no mercado global, e, mesmo numa visão simplista, certamente isso irá requerer, não só a importação de insumos básicos, não produzidos internamente, que são necessários para geração dos produtos para atender a demanda interna e exportação, mas, também, a aquisição de novos

conhecimentos e acesso às novas tecnologias, ainda não desenvolvidos internamente, e que são pré-requisitos para competição no mercado externo.

Pelo exposto observa-se que, seja qual for o sentido do fluxo do processo de comércio exterior, esses fatores estarão presentes tanto nas entradas quanto nas saídas dos processos, ou seja, no país de origem ou de destino. Assim, entende-se que, os dois sentidos do comércio exterior, importação e exportação, são importantes para os países.

A visão da importância dos dois sentidos do fluxo do comércio internacional, entende-se, é coerente com a visão de globalização, no que se refere à articulação, competição no mercado global, e a irreversibilidade do processo de interação com esse mercado, evidenciada na abordagem de Lastres e outros:

A idéia predominante subjacente ao termo globalização econômica é que se caminhará para um mundo sem fronteiras, com a predominância de um sistema internacional autônomo e socialmente sem raízes, onde os mercados de bens e serviços se tornam crescentemente globais. Nesta perspectiva, sustenta-se que a economia mundial é dominada por 'forças de mercado incontroláveis', [...]. Assim, apregoa-se que a única forma de evitar se tornar um perdedor - seja como nação, empresa ou indivíduo - é ser o mais articulado e competitivo possível no cenário global. (LASTRES et al. 1998).

Importantes trabalhos foram desenvolvidos nessa área de pesquisa, principalmente voltados para compreender o comportamento das economias de alguns países nas últimas décadas, e, exemplificando, evidenciam-se os relacionados ao desenvolvimento das economias dos países asiáticos. Entretanto, o presente estudo fica restrito às relações comerciais internacionais brasileiras.

## 2.1 O BRASIL NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Para melhor entendimento do comportamento do comércio internacional brasileiro, vale observar o comentário de Ratti (2006), relativo à teoria do comércio internacional, o qual aponta que, segundo essa, os países deveriam se especializar naquilo que pudessem produzir de maneira mais vantajosa e trocariam o excedente de produção com outros países. Entretanto, o autor pondera que não é isto que ocorre, porque muitos países procuram produzir de tudo, aplicando a política da substituição das importações e, conseqüentemente, criando uma série de entraves para o comércio internacional.

Ratti (2006) aponta algumas razões para que os países não atuem de acordo com a teoria do comércio internacional, dentre elas relaciona: as limitações decorrentes da especialização da produção somada ao livre comércio, que podem gerar interdependência entre os países; o poder de pressão de grupos econômicos locais, que pode gerar políticas protecionistas; e as flutuações dos preços de produtos primários que induzem a industrialização nos países subdesenvolvidos, dependentes do comércio destes produtos.

Gremaud, Vasconcellos e Toneto (2004), coerentes com o comentário de Ratti, observam que um evento importante, que influenciou o comércio internacional brasileiro, foi o surgimento do Processo de Substituição das Importações - PSI, surgido na década de trinta, e ressaltam como uma fase fundamental para a industrialização do país, que se estendeu até o início da década de sessenta. Esses autores observam, também, que de 1500 a 1930, a economia brasileira dependia, principalmente, das exportações de produtos agrícolas primários e apontam a

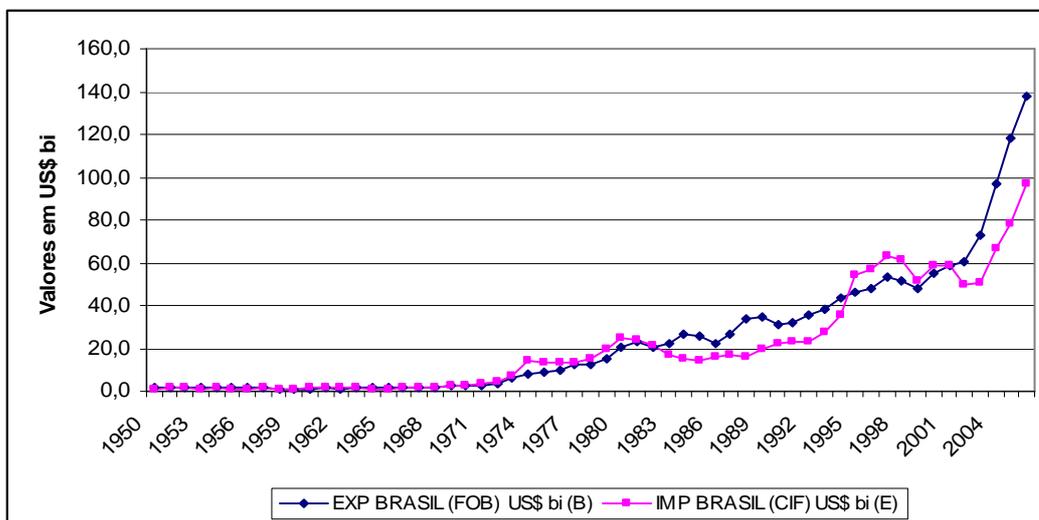
vulnerabilidade dessa “economia agroexportadora”, pela sua dependência do mercado internacional para aqueles produtos.

Baer (2002), referindo-se às políticas econômicas internacionais adotadas pelo Brasil, subdivide o período entre o final da Segunda Guerra Mundial e o final da década de noventa. O autor evidencia as fases da evolução da economia brasileira com uma revisão geral dos eventos econômicos ocorridos, relacionando-os com à evolução do comércio exterior brasileiro. As fases observadas por Baer estão sintetizadas como seguem:

- 1) entre o final da década de quarenta e o início da década de sessenta, evidencia-se a industrialização para substituição das importações;
- 2) entre 1964 e 1974, o autor descreve, entre outros eventos, a ocorrência de incentivos ao aumento e diversificação das exportações, visando reduzir a dependência do país, da exportação de produtos primários e, dentro desta orientação voltada para o comércio exterior, também aponta a redução de tarifas que favoreciam a importação;
- 3) de 1974 à década de oitenta, nesse período o autor faz referência ao choque do petróleo e a crise originada pela dívida brasileira, e evidencia a renovação da ênfase na industrialização para substituir as importações; e
- 4) a fase após 1990, com as medidas para redução de barreiras ao comércio internacional e abertura da economia do País.

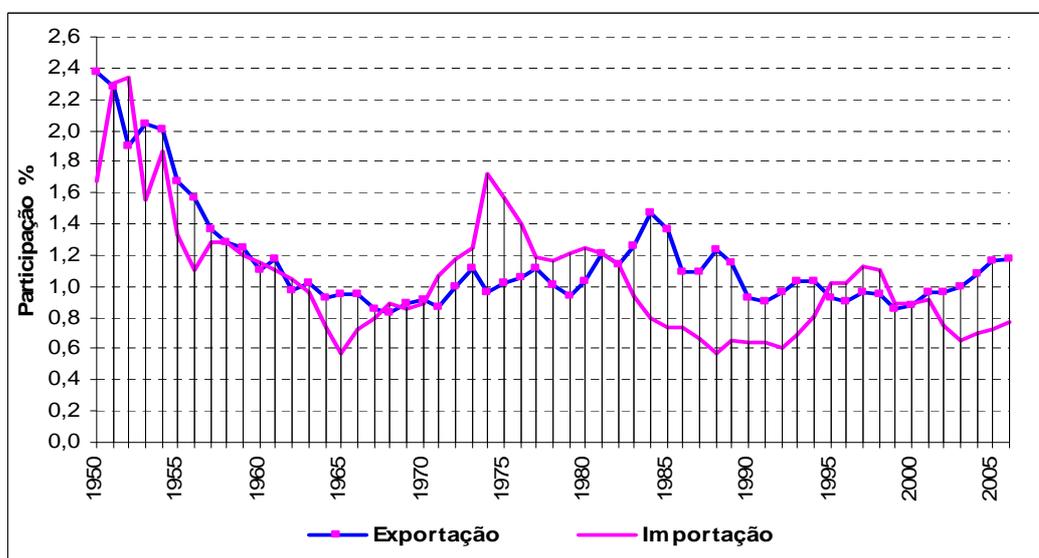
Os Gráficos 2 e 3, a seguir, permitem visualizar o comportamento das importações e exportações a partir da década de cinquenta e, vale observar que as séries históricas representadas, relativas ao comportamento do comércio

internacional brasileiro, ilustram e ratificam o entendimento dos autores referenciados neste capítulo.



**Gráfico 2 - Evolução do Comércio Internacional Brasileiro - 1950 a 2006.**

Fonte: MDIC - SECEX



**Gráfico 3 - Participação % do Brasil nas Exportações e Importações Mundiais - 1950 a 2006.**

Fonte: MDIC - SECEX

Como se observa, pela análise dos Gráficos 2 e 3, do início da década de cinquenta até o final da década de sessenta, o Brasil registrou baixos níveis de

comercialização com o exterior, resultando em acentuado declínio na participação nas importações e exportações mundiais – correspondendo assim ao período de substituição das importações. Essa tendência só apresentou mudança a partir da década de setenta, quando passou a apresentar crescimento do total comercializado (importações mais exportações), com a balança comercial brasileira apresentando alternância entre períodos de superávit e déficit, e com o Brasil mantendo, em média, o nível de participação no comércio exterior mundial.

Nessa cronologia relacionada ao comércio internacional brasileiro, a literatura pertinente evidencia, e observa-se nos Gráficos 2 e 3, que o processo de abertura econômica que se intensificou no início da década de noventa, fez com que houvesse aumento expressivo nas importações. Conforme comenta Nunes (2006), essa abertura visava a ampliação da oferta interna de bens e contenção da alta de preços no mercado interno. Entretanto, essa tendência se modificou a partir de 1999, com a desvalorização da moeda brasileira, o Real, quando os preços relativos dos produtos nacionais e importados mudaram. Após a desvalorização observa-se, conforme Tabela 1, a redução das importações, que só retomaram o crescimento em 2003. As exportações retomaram o crescimento no ano de 2000 e passaram a gerar superávits a partir de 2001.

**Tabela 1 - Balança Comercial Brasileira (US\$ 1.000 FOB)**

Ano	Exportações	Importações	Saldo
2000	55.085.595	55.838.590	-752.994
2001	58.222.642	55.572.176	2.650.466
2002	60.361.786	47.240.488	13.121.297
2003	73.084.140	48.304.598	24.779.541
2004	96.475.244	62.834.698	33.640.547
2005	118.308.387	73.605.509	44.702.878
2006	137.469.700	91.395.621	46.074.080
Crescimento - 2000 a 2006	150%	64%	

Fonte: MDIC - SECEX

Concluindo, vale rever texto extraído da publicação Balança Comercial Brasileira, do MDIC (BRASIL, acesso em 5 jan. 2007):

Os números de encerramento de 2006 mostram a continuidade do crescimento das exportações e das importações e reiteram os inegáveis avanços do comércio exterior brasileiro. A pauta das importações brasileiras em 2006 apresentou forte correlação com o investimento produtivo. A importação de bens de capital aumentou 23,9% em relação a 2005, e as compras de matérias-primas e intermediários ficaram 20,8% maiores. Essas duas categorias de produtos representaram 71% das importações no período.

Nesse texto, evidencia-se a tendência observada de intensificação do comércio exterior brasileiro nos últimos quatro anos, bem como a importância dessa tendência no que se refere ao investimento produtivo.

## **2.2 O ESTADO DO ESPÍRITO SANTO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

A cronologia do desenvolvimento do comércio exterior do Espírito Santo acompanhou os eventos que caracterizaram a evolução do comércio exterior brasileiro. Ilustram isso, as considerações de Neves e Pacheco (2003), ao descreverem que o comércio exterior do Espírito Santo teve início com a exportação de pau-brasil e prosseguiu, ainda no início do século XVI, com a cana de açúcar e outros produtos agrícolas como o milho, o algodão, o feijão, o arroz e o café. Cabe destacar o comércio do café, cujas exportações ganharam representatividade no final do século XIX e se mantiveram em boa parte do século XX, excetuando as décadas de cinquenta e sessenta, Villaschi e Deus (2000); Neves e Pacheco (2003) e Hasse (2003).

Seguindo, na cronologia do comércio exterior do Espírito Santo, destacam-se os eventos: na década de quarenta, com a fundação da Companhia Vale do Rio

Doce e na década de sessenta, com a inauguração do porto de Tubarão. Segundo Hasse (2003), na década de oitenta, o comércio exterior do Espírito Santo já não mais se configurava com predominância nos produtos agrícolas, tendo em vista a exportação, em grande volume, de produtos a como o minério de ferro e a celulose.

O Estado do Espírito Santo, além de suas características geográficas, como a grande extensão de faixa costeira, que gera benefícios para a realização de atividades de comércio exterior através dos seus portos, possui outras vantagens, como a adoção, pelo Estado, de políticas de incentivo às importações. Um importante exemplo disto é o Fundo para o Desenvolvimento das Atividades Portuárias (Fundap), criado em 1970 pela Lei Estadual nº 2.508, que Villaschi e Deus (2000) referenciam como um mecanismo de incentivo financeiro que dinamizou a atividade de importação do Estado.

A importância do Fundap para o Espírito Santo é evidenciada por Villaschi e Deus (2000) quando comentam que o Fundo foi criado visando intensificar o fluxo de entrada de mercadorias pelos portos do Estado e, então, “[...] acabou por diversificar a pauta de inserção da economia local no mercado internacional e por criar um novo nicho de atividade econômica na formação sócio-econômica capixaba”.

O Fundap é operacionalizado, mediante financiamentos concedidos, através do Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (Bandes), para as empresas com sede no Espírito Santo que exerçam atividades exclusivas de comércio exterior e também estejam sujeitas ao recolhimento do Imposto Estadual sobre Circulação de Mercadoria e Serviços (ICMS).

Como se trata de um incentivo financeiro para apoio às empresas com sede no Espírito Santo, é possível que esse seja um diferencial competitivo do comércio

exterior realizado pelo Estado. É provável que esse diferencial competitivo seja responsável, pelo menos em parte, pela diferença verificada, no que se refere à performance das importações, quando se compara os dados de crescimento do comércio exterior brasileiro, constantes da Tabela 1, com os dados do comércio exterior do Espírito Santo, constantes da Tabela 2.

Comparando os dados das Tabelas 1 e 2, observa-se que, no período de 2000 a 2006, o crescimento das exportações nacionais superou o crescimento das exportações do Espírito Santo, em nove pontos percentuais. Entretanto, as importações do Estado cresceram trinta e um pontos percentuais a mais que as importações nacionais, no mesmo período.

**Tabela 2 - Balança Comercial do Espírito Santo (US\$ 1.000 FOB)**

Ano	Exportação	Importação	Saldo
2000	2.791.275	2.508.244	283.031
2001	2.429.076	2.449.706	-20.631
2002	2.596.759	2.020.177	576.582
2003	3.534.564	2.156.854	1.377.710
2004	4.054.552	3.010.777	1.043.775
2005	5.591.454	4.088.329	1.503.125
2006	6.720.018	4.896.181	1.823.837
Crescimento - 2000 a 2006	141%	95%	

Fonte: MDIC - SECEX

É nesse cenário que se realiza esta pesquisa. No próximo capítulo será apresentado o referencial teórico, no qual serão revistas a Teoria dos Custos de Transação e a Visão Baseada em Recursos.

## Capítulo 3

### 3 REFERENCIAL TEÓRICO

Esta pesquisa considera a formação do arranjo estrutural do comércio exterior, visualizando-a sob a ótica das empresas que participam como intermediárias nesse arranjo.

O enfoque dado aqui para a formação dos arranjos estruturais é o dos limites verticais das empresas, mais precisamente, vinculado á decisão entre executar uma determinada atividade internamente, ou não. Besanko e outros (2006), referem-se à decisão da empresa em executar uma atividade ou comprá-la de uma empresa independente, como a decisão de “produzir” ou “comprar”. O autor esclarece que, contrário ao “produzir”, no “comprar” a empresa depende de outra para executar suas atividades, e refere-se aos termos “produzir e comprar” como um *continuum* de possibilidades de integração vertical.

Referindo-se às razões para o “comprar”, ou seja, contrárias à integração e a favor do mercado, o autor aponta como derivadas do conceito:

[...] as empresas de mercado são, muitas vezes, mais eficientes (i.e., elas podem executar a atividade a custo mais baixo ou com mais qualidade do que o comprador poderia ter se ele próprio a executasse). Às vezes essas eficiências são tangíveis e podem ser estimadas pela contabilidade. Às vezes, são intangíveis, tendo mais a ver com incentivos e efeitos da burocracia do que com qualquer outra coisa facilmente detectável pela contabilidade. (BESANKO et al, 2006, p.131).

Mènard (2002) acredita que uma parte substancial das transações é organizada através de acordo interfirmas e, observa, que formas híbridas (situadas entre empresa e mercado) são formas mais freqüentes, se não, predominantes na

organização das transações e, portanto, nas atividades econômicas.

Observa-se que, nas últimas décadas, principalmente na literatura acadêmica internacional, muitos estudos analisaram diversos arranjos organizacionais sob a ótica da Teoria dos Custos de Transação (ECT) e da Visão Baseada em Recursos (RBV), separadamente, ou considerando-as como abordagens complementares. Mais precisamente, através de pressupostos dessas teorias, os autores evidenciam a busca da explicação para as performances das empresas e para os seus limites, ou seja, porque e até que ponto essas empresas escolhem por desenvolverem suas atividades internamente ou via mercado.

Neste trabalho são utilizadas as duas teorias integradas, apoiando-se em estudos anteriores que sustentam essa integração, alegando, por exemplo, que a RBV necessita das idéias da ECT para dar o próximo passo para a evolução, conforme Foss e Foss (2004).

A integração das duas teorias é justificada também em estudo de Mahoney e Pandian (1992). Segundo esses autores, três principais programas de pesquisa interagem com a estrutura da RBV da seguinte forma: primeiro, quando esta investiga conceitos incorporados da pesquisa corrente de estratégia, segundo, por ajustar-se ao intercâmbio com economia organizacional, e terceiro, pela complementaridade com análise organizacional industrial.

Também relativo à complementaridade das duas abordagens acima mencionadas, vale ressaltar o estudo de Silverman (1999) sobre diversificação, no qual recorre à utilização integrada da Economia de Custos de Transação e da Visão Baseada em Recursos, apontando divergências entre as duas abordagens, por exemplo, em relação a explorar recursos através de arranjos de mercado, porém,

relatando: “[...] a integração dos estudos sugere que apesar de existir conflitos entre as duas teorias, a forte complementaridade entre elas não deve ser ignorada”.

Mahoney e Pandian (1992) evidenciam ainda que na translação da ECT, para a abordagem baseada em recursos, uma empresa é considerada tanto como uma organização administrativa quanto como um conjunto de recursos produtivos.

Em relação à abordagem da estrutura organizacional do comércio exterior, estudos já realizados, relativos à exportação, auxiliam a visualizar a configuração dessa estrutura, com a participação das empresas intermediárias de comércio exterior. Como exemplo disso, Peng e Ilinitch (1998) evidenciam que essas empresas desenvolvem uma importante função, por permitirem a conexão de indivíduos e organizações, e sustentam que tal função é especialmente crítica nas transações de exportação, as quais são caracterizadas por separação geográfica e cultural entre compradores e vendedores.

Considerando a posição intermediária ocupada pelas empresas pesquisadas, na configuração da estrutura do comércio exterior do Estado do Espírito Santo, conforme ilustrado na Figura 1, avalia-se que o aumento ou diminuição da representatividade dessas empresas, nas importações do Estado, corresponde, respectivamente, à diminuição, ou ao aumento, dos níveis de integração das atividades inerentes ao comércio exterior pelos compradores, no mercado local, dos produtos produzidos em outros países.

Observa-se, mesmo numa análise superficial, que o posicionamento intermediário das empresas estudadas, no fluxo do comércio exterior, sugere que essas enfrentam não só a concorrência de empresas atuantes no mesmo ramo de atividades, mas, também, estão sujeitas à concorrência dos compradores finais dos

produtos importados, quando decidem integrar a atividade, como já mencionado anteriormente, adquirindo diretamente os bens no mercado externo. Dessa forma, partindo-se da presunção de existência dessa concorrência do nicho de mercado estudado e buscando sustentação nos pressupostos das teorias anteriormente mencionadas – ECT e RBV -, o estudo é desenvolvido.

Na escolha das teorias estão consideradas, também, as particularidades inerentes ao mercado internacional, no qual as transações envolvem diferentes ambientes institucionais, ou seja, diferentes culturas, aspectos políticos e religiosos, além de leis, normas e práticas diferenciadas. Entende-se que tais particularidades podem exigir que as empresas estejam aptas a lidar com transações comerciais de características diferenciadas, que requeiram ativos mais específicos, e desenvolvimento de recursos internos especiais.

Para revisão teórica, além dos livros referenciados e revistas, considerou-se os estudos empíricos, ou não, cujos relatórios estão disponibilizados em meio eletrônico, na rede mundial de computadores, em endereços eletrônicos de instituições de ensino, ou de outras entidades especializadas na divulgação de trabalhos acadêmicos, em nível nacional e internacional. Os estudos encontrados foram selecionados em duas etapas: na primeira, foram selecionados segundo a pertinência em relação ao referencial teórico proposto para sustentação do estudo e, numa segunda seleção, foram considerados aqueles mais relevantes e que viabilizassem a sustentação teórica para o estudo, por apresentarem maior pertinência com o tema.

A seguir, far-se-á a revisão teórica, iniciando-se pela Teoria dos Custos de Transação, no item 3.1, e prosseguindo com a Visão Baseada em Recursos, no item 3.2.

### **3.1 TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (ECT)**

A literatura internacional que tem como referencial a ECT, conforme exemplificado adiante, aponta Coase (1937), com o trabalho intitulado *The Nature of the Firm*, como um dos precursores dessa Teoria. Muitas citações em trabalhos publicados após 1937 ilustram o pensamento do autor, sempre em torno da questão: por que toda a produção não é realizada em uma única grande firma?

Em relação ao trabalho de Coase (1937), Klein (2004) comenta que a Teoria dos Custos de Transação, introduzida por ele, tem sido a base para o estudo dos arranjos organizacionais e auxilia não somente à explicação para a existência da firma, mas também, seu tamanho e escopo. Klein evidencia, ainda, a importância do trabalho de Coase, quando se refere à teoria dos limites verticais da firma, alegando ter sido ele o primeiro a explicar que os limites da organização dependem não somente da tecnologia de produção, mas também dos custos de transação do negócio.

Procurando definir custos de transação, Besanko e outros (2006) interpretam e sintetizam o questionamento de Coase (1937) e expõem:

A luz das eficiências do mecanismo de mercado competitivo enfatizado pela teoria econômica, por que tanta atividade econômica acontece fora do sistema de preços (isto é, dentro das empresas nas quais as transações de mercado são substituídas por direção centralizada)? Coase concluiu que deve haver custos para usar o mercado, que poderiam ser eliminados usando a empresa. Esses custos tornaram-se conhecidos como custos das transações. (BESANKO et al., 2006, p.142).

A Teoria dos Custos de Transação é um dos ramos da Nova Economia Institucional (NEI), a qual Klein (1999) resume como uma iniciativa interdisciplinar combinando economia, lei, teoria organizacional, ciência política, sociologia e antropologia; para compreender as instituições da vida social, política e comercial. A NEI reconhece Williamson como um dos principais pesquisadores e atribui-lhe o primeiro uso do termo *new institutional economics* (nova economia institucional), no início da década de setenta (KLEIN, 1999).

Williamson (1985), seguindo Coase, sustenta que as formas intermediárias de governança - forma híbridas – estarão mais, ou menos, próximas de “mercado” ou “hierarquia”, na medida em que viabilizam a redução de custos de transação, e que o nível de integração hierárquico é função dos atributos das transações. Na abordagem da NEI, os custos de transação são, em síntese, considerados como aqueles existentes além dos custos operacionais e, os dois, compõem os custos totais.

Williamson (1985) define que uma transação ocorre quando um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável, sugerindo que a economia dos custos de transação adota uma abordagem microanalítica para o estudo da organização econômica. Coerente com essa concepção, Williamson (1999) expõe que a ECT descreve a firma não em termos tecnológicos, como uma função da produção, mas, em termos organizacionais, como uma estrutura de governança.

Partindo de estudos de Herbert A. Simon, Williamson (1985) argumenta que dois pressupostos comportamentais sustentam a ECT: racionalidade limitada e oportunismo. O primeiro considera que agentes são racionais, porém, limitados, e o

segundo considera que indivíduos são oportunistas que, além da limitação cognitiva, podem agir buscando o benefício próprio. Apesar da importância que a literatura acadêmica confere a esse aspecto, ele não está contemplado neste estudo.

Outra abordagem relativa a custos de transação, que tem sido ponto de partida para muitos estudos, foi explorada por Barzel (1989), referindo-se aos custos de transação como associados à transferência, captura e proteção dos direitos de propriedades. Considera a existência de assimetria de informação e que não há o perfeito conhecimento dos atributos dos ativos pelas partes envolvidas nas transações, implicando, assim, nos custos de transação referentes à mensuração e monitoramento dos atributos inerentes à troca. Considerando essa visão e as características do mercado em estudo, pode-se visualizar a significância que esses custos assumem para efetivação de uma transação.

Conforme já relatado, o presente estudo considera o trabalho de Williamson (1985) como um dos principais referenciais, no qual são definidos dois tipos de custos de transação que afetam as interações entre os agentes econômicos e, conseqüentemente, as decisões “fazer” ou “comprar” (*make or buy*): os custos ex-ante e os custos ex-post. Os primeiros são inerentes às negociações e ao estabelecimento de regras que guiam as transações - por exemplo, precedendo o estabelecimento de um contrato formal - e o segundo inerente ao monitoramento e possível adequação dessas regras.

A decisão “*make or buy*”, também é associada às atividades de comércio exterior, como evidenciado na investigação de Peng, Zhou e York:

Em decisões de entrada do mercado, 'fazer' (make) refere-se tipicamente a estabelecer os canais diretos internos, e comprar (buy) refere-se à compra dos serviços de intermediários que executam determinadas tarefas. No caso das exportações, em relação às decisões de entrada, a literatura não é clara sobre as circunstâncias sob as quais exportadores devem aproximar-se dos mercados estrangeiros, diretamente através dos canais internos (make) ou, indiretamente através dos intermediários (buy). (PENG, ZHOU; YORK, 2006).

O trabalho de Peng, Zhou e York (2006), embora com foco nas exportações, tem sustentação teórica na ECT e, entende-se, que suas considerações são pertinentes ao foco deste estudo, cuja ênfase está nas importações. Como se pode observar, a definição dos autores para o termo "*make or buy*", no contexto do comércio exterior, é a mesma, adaptável a qualquer nicho de mercado. Para eles, make, comumente, significa fazer usando canais internos da empresa e buy refere-se a adquirir serviço de intermediários.

Também coerentes com o que propõe o desenvolvimento deste estudo, são encontrados os trabalhos nos quais os autores estabeleceram e testaram hipóteses, sustentadas na ECT, abordando a participação de empresas intermediárias no comércio exterior. Dentre esses, há que se ressaltar os trabalhos de Peng e Ilinitch (1998), Trabold (2002) e Peng, Zhou e York (2006).

No trabalho de Peng e Ilinitch (1998), é analisada a opção de fabricantes por utilizarem empresas intermediárias de exportação e são estabelecidas duas hipóteses: a primeira, apontando relação positiva dessa opção com a distância e familiaridade inerentes ao mercado e a segunda sugere relação negativa com a complexidade do produto, ou seja, nesta última, os autores sugerem que produtores têm como melhor opção as empresas intermediárias, quando os produtos transacionados envolvem menor grau de especialização e conhecimento específicos.

As duas hipóteses de Peng e Ilinitch (1998) foram testadas no estudo de Trabold (2002) com empresas intermediárias de exportação da França, e esse concluiu que a primeira proposição foi sustentada parcialmente e a segunda corroborada. O trabalho de Trabold foi replicado por Peng, Zhou e York (2006) com empresas dos Estados Unidos da América e, segundo os autores, os resultados encontrados são similares aos encontrados por Trabold (2002).

O exposto no parágrafo anterior evidencia a pertinência da ECT para auxiliar na resposta à questão de pesquisa deste estudo. Dessa teoria são utilizados os enfoques especificidade dos ativos envolvidos nas transações e frequência com estas ocorrem, que correspondem a dois atributos contemplados no modelo proposto por Williamson (1985).

Norteando parte da investigação empírica deste estudo, serão estabelecidas duas hipóteses embasadas no referencial teórico desse item. As hipóteses terão como objetivo analisar a correlação da representatividade das intermediárias de importação, no comércio exterior do Espírito Santo, com a especificidade dos ativos envolvidos e com a frequência das transações de importação por elas realizadas. Como não foram localizados trabalhos empíricos com empresas importadoras e com embasamento teórico na ECT, procurar-se-á, na elaboração das hipóteses, seguir a linha de raciocínio adotada nas proposições constantes dos estudos empíricos referenciados nesse capítulo, por exemplo, no estudo de Trabold (2002), para empresas intermediárias exportadoras e, segundo o qual, a participação daquelas empresas na exportação de um certo mercado ou grupo de produtos, ou de um produto específico, pode ser representada pela probabilidade de fabricantes virem a escolher tais empresas como canal de exportação.

Em seguida será introduzida a discussão da segunda teoria utilizada neste estudo, a Visão Baseada em Recurso.

### **3.2 VISÃO BASEADA EM RECURSOS (RBV)**

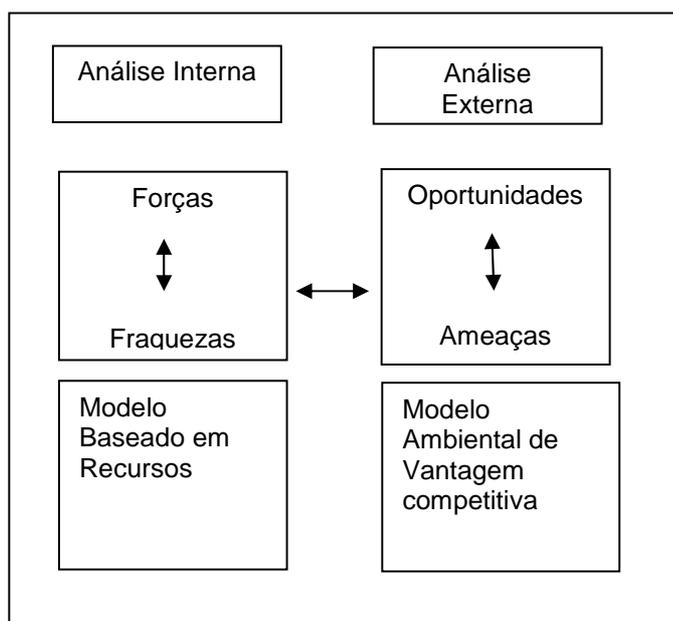
Entre os trabalhos pesquisados com sustentação teórica na RBV, observa-se que prevalece a consideração de que a teoria sobre a abordagem baseada em recursos teve como marco inicial o trabalho de Penrose (1959), como já citamos anteriormente, tendo sido seguida por Wernerfelt (1984), Barney (1989,1991; 2002) e Peteraf (1993), entre outros. Em essência, segundo esses autores, a vantagem competitiva das empresas está ligada ao fato de possuírem conjuntos de recursos especiais, que as capacitam para melhor atender as demandas dos mercados onde atuam.

Wernerfelt (1984) define um recurso como qualquer coisa que poderia ser vista como uma força ou fraqueza de uma empresa, reforçando que os recursos seriam ativos vinculados às empresas de forma quase permanente. E exemplificando, o autor cita marcas, conhecimentos internos, emprego de pessoal qualificado, maquinários e outros. Wernerfelt sugere maior atenção para a análise da firma como um conjunto de recursos, frente à análise considerando o produto, e evidencia que opções estratégicas podem surgir da análise da empresa sob a perspectiva de recursos e não de seus produtos.

Segundo Barney (1989), um conjunto de recursos não é somente uma relação de fatores, mas, também, o processo de interação entre esses recursos e como eles afetam a organização. Colocado de outra forma, o valor do recurso não é o resultado desse apenas, mas das relações entre todos os recursos controlados pela

organização. Com base em trabalhos de Penrose e outros, Barney trabalha os conceitos de heterogeneidade e imobilidade dos recursos utilizados. O autor assume que as empresas, que possuem conjuntos de recursos especiais e difíceis de ser copiados ou expandidos, detêm vantagem competitiva.

Em abordagem relacionada a recursos internos e vantagem competitiva, Barney (1991) evidencia contraste da Visão Baseada em Recursos com os trabalhos já publicados na época, relatando que, por exemplo, Rumelt, Porter e Scherer, adotam modelos ambientais de vantagem competitiva, conforme ilustrado na Figura 2.



**Figura 2 – Relação entre a análise tradicional, a visão baseada em recursos, e modelos de atratividade industrial – Adaptado de Barney (1991).**

Barney (1991) aponta que, contrário ao modelo tradicional, a visão baseada em recursos assume que as empresas numa indústria podem ser heterogêneas com respeito aos recursos estratégicos que controlam e que esses recursos podem não ser perfeitamente móveis entre firmas e, conseqüentemente, a heterogeneidade

pode ser durável. Assim, seguindo a linha de pensamento desse autor, há vantagem competitiva sustentável, quando existe a impossibilidade das concorrentes replicarem os benefícios com a implementação de estratégia idêntica ou semelhante. Ainda, segundo o autor, aqueles recursos que podem gerar vantagem competitiva sustentável possuem as seguintes características: (a) potencial de valor, no sentido de que devem ser capazes de gerar ganhos para a empresa; (b) serem escassos, para garantirem a vantagem competitiva sustentável; (c) não serem perfeitamente imitáveis; e, por último, (d) não serem perfeitamente substituíveis.

O trabalho publicado por Peteraf (1993) aponta a necessidade de um modelo consensual para estudos relativos ao tema, e apresenta, então, um modelo teórico, com quatro condições que sustentariam a vantagem competitiva para a organização:

- a) *heterogeneidade* - da qual vêm as rendas monopolistas, implicando que empresas de capacidades diferentes são capazes de competir no mercado. Nessa condição, a empresa detém recursos com características de valor, superiores às da concorrência. Peteraf expõe que heterogeneidade na indústria pode refletir a presença dos fatores produtivos superiores e em quantidade limitada. A autora complementa que estes recursos podem ser fixos ou quase-fixos, ou seja, não podem ser expandidos rapidamente e são escassos, por não atenderem toda a demanda;
- b) *limitações ex-post à competição* - condição segundo a qual, para sustentar a vantagem competitiva, a heterogeneidade precisa ser preservada. Nesse caso, a autora recorre ao trabalho de Barney (1991), já citado neste estudo, e evidencia dois fatores críticos que limitam a competição à posteriori e, conseqüentemente, mantêm os lucros: que os recursos não sejam imitáveis ou substituíveis perfeitamente;

- c) *Imperfeita mobilidade de recursos* - para atender esta condição são citadas várias características para os recursos, porém, sintetizando, recursos não são perfeitamente móveis quando são específicos para atender as necessidades da empresa;
- d) *limitações ex-ante a competição* - essa condição sugere que recursos originarão mais valor se houver menor a competição para a aquisição desses.

Teece, Pisano e Shuen (1997), relacionando-se a RBV, fazem referência, como principal trabalho da década de sessenta, ao estudo de Learned e outros (1969), no qual os mesmos propuseram que a verdadeira chave para o sucesso da empresa, ou mesmo para seu desenvolvimento futuro, está na sua habilidade de encontrar uma competência que seja realmente distinta. Seguindo, os autores descrevem que o novo ímpeto para o paradigma da visão baseada em recursos só veio a ocorrer a partir da década de oitenta.

Coerentes com a perspectiva de Barney, Teece, Pisano e Shuen, apontam que a abordagem baseada em recursos vê as empresas como sistemas e estruturas superiores, gerando lucro não por causa de seu engajamento em investimentos estratégicos, que podem deter entrantes e aumentar preços acima dos custos de longo prazo, mas porque as empresas têm custos expressivamente baixos ou oferecem expressiva qualidade, ou performance, e relatam:

Esta abordagem tem foco na renda acumulada para os proprietários de recursos escassos específicos, ao invés de lucros econômicos oriundos de posicionamento do produto no mercado. Vantagem competitiva situa-se 'upstream' de mercados de produtos e apóia-se na idiosincrasia das firmas e dificuldade para 'copiar' recursos. (TEECE, PISANO; SHUEN, 1997, p. 5).

Para desenvolvimento deste trabalho são acatadas as ponderações de Foss e Foss (2004), concentrando a análise no que eles chamam de “pura” RBV, ou seja, nas abordagens de Barney (1991) e Peteraf (1993) e, enfatizando as condições citadas por Peteraf, porque, entende-se, contemplam a abordagem de Barney, além de auxiliarem na análise complementar do estudo relativo a especificidade de ativos.

A título de validação de pertinência dessa teoria ao tema em estudo, vale citar o trabalho empírico de Peng e Ilinitch (1998), no qual estão descritas três proposições apoiadas na RBV e, inclusive, na abordagem de Barney (1991). Nele os autores evidenciam, por exemplo, que as melhores intermediárias de comércio exterior já conhecem os mercados e produtos, nos quais se especializam e terão a identificação dos consumidores, conexões de longo prazo e rede de relacionamentos no mercado. Concluem que tal conhecimento pode ser considerado como um recurso intangível, que pode não ser facilmente replicado.

Como forma de ratificar o pensamento de Peng e Ilinitch (1998), para o comércio exterior brasileiro, vale reproduzir parte do texto divulgado pelo MDIC, referenciando-se a importância de empresas intermediárias para as exportações:

[...] a exportação depende de conhecimentos específicos, tais como: procedimentos comerciais; mercados e suas características; riscos comerciais e fiscais; procedimentos necessários à contratação de transporte e seguro; formas de pagamentos; financiamentos disponíveis, sem que se mencione as dificuldades devidas às diferenças de idiomas e costumes. (BRASIL, acesso em 5 jan. 2007).

Embora a citação acima se refira à exportação, entende-se que seja adequada a todo o comércio exterior e, portanto, válida para o foco do presente estudo.

Nesta investigação empírica embasada na RBV, será construída uma hipótese, tendo como objetivo analisar a correlação entre a representatividade das empresas intermediárias de importação, no comércio exterior do Espírito Santo e o desenvolvimento de recursos internos por essas empresas.

No capítulo seguinte será apresentada a metodologia utilizada para o desenvolvimento da pesquisa.

## **Capítulo 4**

### **4 MÉTODO**

O trabalho é desenvolvido através de pesquisa de campo, conforme definições convergentes de Oliveira (1999), Vergara (2000) e Gil (2002). Caracteriza-se por ser uma investigação empírica no ambiente onde ocorre o fenômeno, atendendo, portanto, ao objetivo de análise das possíveis correlações entre a variável dependente e as variáveis independentes, que estão definidas neste capítulo.

A abordagem é predominantemente quantitativa, segundo concepção de Oliveira (1999), com os dados coletados quantificados e analisados através de recursos e técnicas estatísticas.

#### **4.1 VARIÁVEIS HIPÓTESE E TESTES**

Preliminarmente, é importante ressaltar que, como evidenciado no capítulo anterior, foram encontrados trabalhos que incentivaram e auxiliarão no desenvolvimento da presente investigação, porém não foram localizados estudos empíricos que, objetivamente, pudessem ser seguidos para a definição e mensuração das variáveis, elaboração das hipóteses ou na realização dos testes, que serão apresentados neste capítulo.

### 4.1.1 Principais Variáveis e Medidas

São quatro as principais variáveis consideradas nesta investigação. Uma variável dependente, que é o nível de participação das empresas intermediárias de comércio exterior nas importações do Espírito Santo (Pecex), e três independentes, que são a Especificidade de ativos envolvidos na transação (EA), Frequência das Transações (FT) e Capacitação e Vantagem Competitiva (CC).

Com a variável dependente Pecex, objetiva-se verificar o comportamento do nível de representatividade das empresas importadoras intermediárias no comércio exterior do Estado do Espírito Santo. Para tanto, considerando a ausência de parâmetros já utilizados por outros estudos empíricos e com o objetivo de dar maior validade para a mensuração da variável, serão consideradas duas medidas que foram definidas seguindo a dedução lógica de que a representatividade analisada pode ser aferida pela relação entre o volume anual das importações da empresa e o total das importações do Estado. Sob essa ótica, e a partir dos dados coletado pelo questionário constante do Apêndice A, as medidas a serem utilizadas para Pecex são:

- a) na primeira medida, são tomados os valores informados pelas empresas para o ano de 2006, classificados numa escala de 1 a 7, conforme critério definido no Quadro 1. Será considerado o quociente entre o nível da escala no qual o valor das importações da empresa se enquadrou e o nível máximo (7), que corresponde ao total das importações do Espírito Santo em 2006;

b) a definição da segunda medida é o resultado relação percentual entre o do ponto médio da faixa de valores, na qual a empresa informa o valor de suas importações no ano de 2006, e o total das importações do Estado naquele ano.

As variáveis independentes estão definidas como segue:

- a) Especificidade de Ativos – EA. Para definição dessa variável, segue-se a concepção de ativos específicos, abordada no referencial teórico do capítulo 3. Considera-se que as transações de comércio exterior, que envolvem ativos específicos, estão atreladas a investimentos relacionados diretamente a essas transações. Dessa forma, presume-se que os níveis de investimento requeridos para realização destas transações, informados pelas empresas, permitem aferir a especificidade dos ativos envolvidos. Na composição dessa variável, são considerados os níveis de investimentos requeridos em relação aos ativos físicos e humanos, contemplados segundos os aspectos constantes do questionário do Apêndice A: processo, máquinas e equipamentos, sistemas, tecnologia da informação e recursos humanos. Todos esses aspectos são quantificados por níveis, numa escala de 1 - muito baixo a 7 - muito alto, como consta do Quadro 1. A variável é dimensionada pela relação percentual entre o total computado de todos os aspectos juntos e o total máximo que poderia ser alcançado;
- b) Frequência das transações – FT. Essa variável, por se referir à periodicidade de realização das transações de importação pelas empresas intermediárias, tem a sua avaliação feita pelo resultado da relação percentual entre o nível informado pela empresa, segundo a escala: de 1 -

anual, 2 – semestral, 3 - trimestral, 4 - mensal, 5 - quinzenal, 6 - semanal e 7 – diária; pela periodicidade máxima considerada no nível 7;

- c) Capacitação e Vantagem Competitiva – CC. Para definição dessa variável, presume-se que o nível de capacitação e vantagem competitiva pode ser representado pelos investimentos no desenvolvimento recursos humanos, tecnológicos e organizacionais. Seguindo esse raciocínio, para quantificar a variável, foram considerados os níveis de investimentos realizados, informados pelas empresas, para alcançarem e manterem suas participações no comércio exterior, segundos os aspectos: novos processos de trabalho, novas habilidades e competências, novas máquinas e equipamentos, novos produtos e tecnologias de informação. Esses aspectos são quantificados por níveis, na escala de 1 - muito baixo a 7 - muito alto, como consta do Quadro 1. O valor da variável é definido pela relação percentual entre o total computado de todos os aspectos juntos e o total máximo que poderia ser alcançado.

No Quadro 1, estão sintetizadas as descrições das variáveis e os parâmetros utilizados para mensurá-las.

Variável	Proxy <i>(continua)</i>
Nível de participação das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações do Espírito Santo. – <b>Pecex</b>	(a) Medido pela relação percentual entre o nível correspondente ao valor importado pela empresa, e o nível das importações do Estado em 2006, ambos considerados em uma escala de 1 a 7, segundo distribuição em milhões de US\$: (1) - até 1, (2) – de 1 a 10, (3) - de 10 a 50, (4) - de 50 a 100, (5) – de 100 a 500, (6) - de 500 a 1000, e (7) – acima de 1000. (b) Medido pela relação percentual entre o ponto médio da faixa de valores na qual a empresa informa o valor de suas importações no ano de 2006, e o total das importações do Estado no mesmo ano.
Especificidade de ativos – <b>EA</b>	Valor total informado pela empresa, convertido em percentual, para o nível investimento requerido especificamente para realizar a principal transação comercial, variando na escala de muito baixo (01) à muito alto (07), conforme aspectos: processos, máquinas e equipamentos, sistemas, tecnologia da informação e recursos humanos.

<b>Variável</b>	<b>Proxy</b> <b>(conclusão)</b>
Frequência das transações - <b>FT</b>	Informação da empresa, convertido em percentual, variando na escala de anual (01) à diária (07), relativa à periodicidade com que realizou a principal transação comercial, conforme a periodicidade: Anual, semestral, trimestral, mensal, quinzenal, semanal e diária.
Capacitação e vantagem competitiva - <b>CC</b>	Total informado pela empresa, convertido em percentual, para nível investimento realizado, variando na escala de muito baixo (01) à muito alto (07), para alcançar e ampliar sua participação no mercado, em relação a principal transação comercial, conforme aspectos: Novas habilidades e competências, novos processos de trabalho, novas máquinas e equipamentos, novos produtos e tecnologia da informação.

**Quadro 1: Variáveis e Proxies**

## 4.1.2 Hipóteses

### 4.1.2.1 Hipóteses na ECT

Na elaboração das hipóteses na ECT são consideradas duas, das três características das transações que Williamson evidencia como atributos chaves: a especificidade de ativos e a frequência, apesar do autor distinguir a especificidade como a mais importante na ECT. Conforme expõe:

[...] além da proposição que a transação é a unidade básica de análise, a economia do custo de transação dá o passo seguinte, e nomeia a especificidade de ativo (em suas várias formas), a incerteza, e a frequência como os atributos chaves. Destes três, a especificidade é a mais importante e original para a economia do custo de transação. (WILLIAMSON, 2005).

São consideradas duas características, pois se entende que para setor de mercado, objetivo deste estudo, a frequência também é importante e pode exercer influência no nível de participação das empresas intermediárias.

A seguir, passa-se a elaboração das hipóteses em relação à Especificidade de ativos e à Frequência das transações, com base estabelecida pela ECT.

Para especificidade de ativos, segundo modelo de Williamson (1985), como já citado, a especificidade é a mais importante característica das transações, decorrendo que um ativo é específico quando uma segunda opção melhor para utilização desse em outra atividade, no caso de um rompimento no contrato, por exemplo, é desvantajosa, ou praticamente inexistente. Em outras palavras, o investimento feito em um ativo específico se torna arriscado, caso a transação não seja realizada, pela viabilidade do uso alternativo desse ativo ser baixa ou não existir. Assim, quanto maior a especificidade dos ativos envolvidos em determinada transação, maior será a perda de valor desse, devido a incompletude dos contratos e a possibilidade de ação oportunista dos agentes, que acarretam custos de transação. Embora autores relacionem outros tipos de especificidade, Williamson (1985), identifica:

- a) especificidade locacional: ocorre no momento em que empresas localizam-se próximas umas das outras e beneficiam-se disso na redução de custos;
- b) especificidade de ativos dedicados, que se observa quando são realizados investimentos para atender às necessidades de um cliente em particular, de forma que a relocação desses no mercado ocasionaria perda de valor;
- c) especificidade de ativos humanos, decorrente de investimentos na especialização de pessoas, que acumulam conhecimentos específicos, dificultando o aproveitamento em outra atividade ou em outra organização;
- d) especificidade de ativos físicos que acontece quando há investimento em máquinas e equipamentos para atender uma atividade específica e, da mesma forma que os ativos dedicados, a relocação no mercado ocorreria com previsível e acentuada perda de valor;

e) especificidade temporal que é verificada, principalmente, quando o fator tempo é preponderante para o sucesso de uma transação.

Dentre estes tipos de especificidade, esta investigação estará focada nas especificidades de ativos humanos e de ativos físicos.

Com relação à especificidade de ativos e para explicar a escolha dos limites das firmas, Poppo e Zenger (1998), numa análise comparativa entre a ECT e a visão baseada no conhecimento, afirmam que ambas as abordagens começam com a assunção de que, produção eficiente necessita de investimentos em ativos físicos e humanos.

Presume-se, então, que o comprador tende a optar por realizar uma transação mais eficiente e que a eficiência de determinadas transações de comércio exterior, no caso, nas importações, depende de ativos físicos e humanos mais específicos, os quais, para serem obtidos requerem maior nível de investimento. Nesse contexto, e de acordo com a teoria utilizada, as transações que envolvem esses ativos mais específicos tendem a ser realizadas diretamente pelo comprador/consumidor, representando, assim, a diminuição da demanda pelos serviços de empresas que atuam como intermediárias nas importações naquele mercado. Em outras palavras, significa a tendência dos adquirentes dos produtos estrangeiros, de optarem pelo *make* em detrimento do *buy*.

Considerando esse entendimento prévio, e sob a ótica das empresas importadoras intermediárias, há que se deduzir que transações de importação que requerem investimentos em ativos mais específicos tendem a ter menor participação dessas empresas, e tal dedução leva ao enunciado da primeira hipótese:

*Hipótese 1 (H1):. Quanto maior a especificidade dos ativos envolvidos nas transações, representada pelo nível de investimento requerido nesses ativos para efetivá-las, menor o nível de representatividade das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações do Espírito Santo.*

Para Frequência das transações, a característica está associada à periodicidade de ocorrência das transações comerciais de importação, realizadas pelas empresas.

É presumível que, se freqüente, mesmo que a transação requeira uma estrutura específica para realizá-la utilizando canais internos, a empresa verificará se há vantagem de custos para fazê-la. O que está de acordo com o comentário de Williamson (1985), de que o objeto em análise, de um modo geral, é a economia dos custos de transação e de produção. Entretanto, seguindo a ênfase da teoria dos custos de transação, pressupõe-se que seguidas repetições facilitam a previsibilidade do desfecho da transação, com a possibilidade de solidificação de relação com base na confiança entre os agentes e criação de reputação. Assim, à medida que as partes passam a repetir uma transação, há uma redução de riscos quanto ao não-cumprimento do que foi pactuado e, conseqüentemente, redução dos custos de transação.

Pelo exposto, considera-se que o aumento da freqüência tende a reduzir os custos de transação e, por isso, compradores no Brasil tendem a transacionar diretamente com produtores no exterior, implicando na redução da participação das empresas intermediárias importadoras no mercado. Tal consideração conduz ao exposto na segunda hipótese:

*Hipótese 2 (H2): Quanto maior a frequência com que as transações são realizadas, menor o nível de representatividade das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações do Espírito Santo .*

#### 4.1.2.2 Hipótese na RBV

Iniciando a construção da hipótese sustentada pela abordagem baseada nos recursos internos das empresas, há que se recordar que são considerados como recursos internos, todos os ativos, capacitações, processos organizacionais, atributos das firmas, informação, conhecimento, etc. Os quais são controlados por ela e que a capacitam para gerar e implementar estratégias que melhorem sua eficiência e efetividade (BARNEY, 1991, p. 101).

Apoiando-se no conteúdo teórico precedente, referente a RBV, discutido no capítulo 3, partiu-se do pressuposto de que as empresas em estudo, para alcançarem e ampliarem suas participações nas transações de comércio exterior, direcionam investimentos no desenvolvimento recursos humanos, tecnológicos e organizacionais, que possam gerar recursos escassos especiais para o mercado em estudo, tornando-as a melhor opção para os compradores ao realizarem transações de importação.

Esse entendimento é coerente, também, com a afirmativa de Porter, segundo a qual, as empresas conseguem vantagem competitiva ao conceberem novas maneiras de realizarem atividades, empregando novos procedimentos, novas tecnologias e diferentes insumos (PORTER, 1989).

A referência à inovação, feita por Porter, constante do parágrafo anterior, também é evidenciada por Besanko e outros (2006), ao apontarem que quando uma empresa está sujeita à decisão entre “comprar” ou “produzir” e opta por comprar, procura “empresas de mercado”, que são aquelas que estão sujeitas à disciplina do mercado e precisam ser eficientes e inovadoras para sobreviverem.

Sobre inovação, Hax e Wide (2002) definem como sendo o fluxo contínuo de novos produtos e serviços para assegurar a viabilidade futura da empresa e, complementam que esse fluxo mobiliza todos os recursos criativos da empresa e tem como ponto central a renovação da mesma, para mantê-la competitiva.

Quanto à capacitação, habilidades e competências, Teece, Pisano e Shuen (1997) relatam:

[...] se controle sobre recursos escassos é a fonte de lucros econômicos, então segue que tais assuntos como aquisição de habilidade, gerenciamento de conhecimento e *know-how*, e aprendizado, se tornam assuntos estratégicos fundamentais. Nesta segunda dimensão, referente à aquisição de habilidade, aprendizado, e acumulação de recursos organizacionais intangíveis ou ‘invisíveis’, que nós acreditamos esconder o maior potencial de contribuições para a estratégia.

De acordo com o relato de Teece, Pisano e Shuen, deduz-se que, com investimentos na geração e ampliação dos níveis de competências, capacitação e habilidades, as empresas intermediárias de comércio exterior estudadas tornam-se mais competitivas e, como já mencionado neste trabalho, tendem a ter mais vantagem competitiva frente às decisões de compradores por utilizá-las em suas transações com mercado externo.

No que se refere à tecnologia, como fator de competitividade, incluindo-se processo, máquinas e equipamentos, desenvolvimento de produtos e tecnologia da informação, vale lembrar Porter:

A importância da tecnologia para a concorrência não é uma função de seu mérito científico [...]. Uma tecnologia é importante para a concorrência se ela afetar de uma forma significativa a vantagem competitiva de uma empresa ou a sua estrutura industrial. [...]. Uma empresa, na qualidade de um conjunto de atividades, é um conjunto de tecnologias. (PORTER, 1989, p. 154).

O pensamento de Porter conduz ao entendimento de que a realização de investimento pelas empresas comerciais importadoras, em novas tecnologias direcionadas para as importações, pode lhes gerar vantagem competitiva para as nas transações de comércio exterior.

Pelo exposto acima, é expressa a terceira hipótese:

*Hipótese 3 (H3): Quanto mais alto o nível de capacitação e vantagem competitiva das empresas intermediárias de comércio exterior, representado pelo nível de investimento no desenvolvimento de recursos internos; mais alto o nível de representatividade dessas empresas, nas importações do Espírito Santo.*

### **4.1.3 Testes**

Para realização dos testes, visando verificação da relação entre a variável dependente Pecex e as variáveis independentes EA, FT e CC, são utilizadas as informações extraídas das respostas dos questionários enviados às empresas de comércio exterior, consideradas segundo os critérios descritos na coluna “Proxy”, no Quadro 1. Ressalte-se que, embora a investigação siga com um único modelo, considerando a variável Pecex dimensionada conforme a alínea “a” do Quadro 1, os testes foram realizados duas vezes, de acordo com as duas medidas definidas para a variável, esperando-se com isso alcançar maior validação para os resultados.

Para análise dos dados e realização dos testes das hipóteses foram utilizados programas de computação, específicos para análise e tratamento de dados estatísticos – “pacotes estatísticos”. As hipóteses foram testadas utilizando-se a Regressão Linear - ferramenta de análise de dados, comumente contida nos pacotes estatísticos disponíveis no mercado.

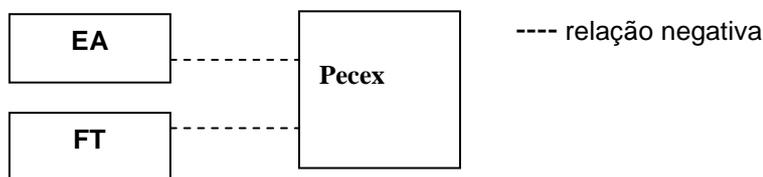
Segundo Levine e outros (2005), a análise de regressão linear é uma ferramenta que tem como objetivo o desenvolvimento de modelo estatístico que viabilize prever o comportamento de uma variável a ser explicada, ou variável dependente; em função do comportamento de variáveis explicativas, ou variáveis independentes. Com esse modelo estatístico, a análise de regressão permite visualizar, direta ou indiretamente, o nível de correlação entre todas as variáveis e, principalmente, sinaliza se há correlação entre as variáveis dependentes e independentes, bem como essa ocorre. Entretanto, segundo os autores, a utilização desta ferramenta de análise requer a devida observação de adequação do seu uso e, para tanto, torna-se necessária a verificação algumas premissas, de forma a dar maior confiabilidade aos testes e resultados.

Quanto às premissas para adequação do uso da regressão linear, Levine e outros (2005) orientam que três premissas devem ser atendidas: Normalidade - os valores da variável dependente (Y) devem ser normalmente distribuídos para cada valor da variável independente(X); Homocedasticidade - requer que a variância dos valores de Y seja a mesma, independentemente do valor de X; e, Independência de erros, significando que esses sejam independentes para cada valor de X.

Com a análise dos dados através da regressão linear, para as três hipóteses, como já dito, espera-se verificar se existe relação linear entre as variáveis

independentes, EA, FT e CC, e a variável dependente Pecex, e se essa relação é significativa positiva ou negativamente. Em outras palavras, espera-se verificar se há evidências de sustentação das hipóteses estabelecidas neste estudo, de forma a viabilizar a resposta ao problema de pesquisa definido no capítulo 1.

Para os testes das Hipóteses H1 e H2, sustentadas na Teoria dos Custos de Transação, foi utilizada uma Regressão Linear Múltipla, analisando-se, simultaneamente, a relação das duas variáveis independentes, Especificidade de Ativos (EA) e Frequência (FT), com a variável dependente, que representa o Nível de Participação das Empresas Intermediárias de Comércio Exterior, nas importações do Espírito Santo (Pecex), conforme modelo ilustrado na Figura 3 e Equação 1.



**Figura 3 - Relação da variável PECEX com EA e FT**

$$\text{Pecex} = \beta_0 - \beta_1 \text{EA} - \beta_2 \text{FT} + \varepsilon \quad \text{Equação (1) – Modelo Reduzido 1}$$

Onde:  $\beta_0$  representa o valor do intercepto,  $\beta_1$  e  $\beta_2$  os coeficientes das variáveis independentes e  $\varepsilon$  o valor de erro.

Para teste da Hipótese H3, sustentada na Visão Baseada em Recursos, representada no modelo da Figura 4 e Equação 2, foi utilizada a Regressão Linear Simples e analisada a relação entre a variável Capacitação e Vantagem Competitiva – CC e Pecex.



**Figura 4 - Relação da variável Pecex com CC**

$$\text{Pecex} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{CC} + \varepsilon \quad \text{Equação (2) – Modelo Reduzido 2}$$

Onde:  $\alpha_0$  representa o valor do intercepto,  $\alpha_1$  o coeficiente da variável independente e  $\varepsilon$  o valor de erro.

Vale recordar que, embora o trabalho utilize uma única variável dependente, a opção pelos dois modelos se deu pelas diferentes teorias que sustentam as hipóteses. Como já dito, H1 e H2 sustentam-se na Teoria dos Custos de Transação e H3 na Visão Baseada em Recursos.

## **4.2 AMOSTRA E COLETA DE DADOS**

### **4.2.1 Amostra**

Na seleção das empresas para compor a amostra, procurou-se concentrar esforços nas empresas que tinham como atividade principal, a atuação de forma intermediária no comércio exterior e, dessa forma, a opção foi a coleta de dados junto às empresas associadas ao Sindicato do Comércio de Exportação e Importação do Estado do Espírito Santo (Sindiex).

Considerando necessidade de compor a amostra de acordo com a ênfase deste estudo, foram inicialmente contempladas todas as empresa constantes da relação de associadas do Sindiex. Entretanto - tendo em vista o direcionamento

dessa investigação para as empresas intermediárias de importação e verificando-se que, de um modo geral, as empresas associadas do Sindicato são identificadas como comerciais importadoras e exportadoras -, foram realizadas mais duas etapas visando selecionar os componentes da amostra e excluir da amostragem todas as empresas que não realizaram transações no ano de 2006, ou que evidenciavam desempenhar atividades não coerentes com foco desta pesquisa. A primeira etapa foi realizada no primeiro contato com a empresa e, a segunda, a partir dos questionários respondidos pelas empresas.

#### **4.2.2 Coleta de Dados**

Partindo-se do conteúdo dos trabalhos referenciados e das hipóteses expressas no item 4.1.2, foi construído o questionário para coleta dos dados, constante do Apêndice A, que contempla as investigações para mensuração das variáveis consideradas neste trabalho.

No questionário construído procurou-se, não só obter dados para mensurar as variáveis analisadas, mas, também, incluir outras informações que permitiriam melhor caracterização das empresas pesquisadas e, com isto, obter maior validação dos dados. Com esse entendimento, por exemplo, foi incluída a questão relativa à natureza da principal transação realizada pela empresa em 2006, se importação ou exportação, com o objetivo de garantir a objetividade na composição da amostra conforme descrição do universo pesquisado. Também constam do questionário, informações que se pretende utilizar para futura ampliação deste estudo ou para a realização de novos trabalhos relacionados ao mercado pesquisado.

Quanto à validação do questionário, com esse objetivo, uma primeira versão foi apresentada ao diretor de uma empresa do ramo pesquisado. Em seguida, de acordo com sugestões recebidas, o questionário passou por uma reformulação visando maior objetividade, fato que gerou a redução do número de perguntas e modificação dos textos das que permaneceram. O questionário reformulado foi submetido a duas empresas da amostra, que o responderam sem apresentarem dificuldades e, só após isso, a pesquisa foi direcionada aos demais componentes da amostra.

A distribuição do questionário se iniciou, seguindo os critérios descritos neste item e no 4.2.1, no mês fevereiro de 2007, quando foi enviado para 115 empresas associadas do Sindiex, conforme dados constantes da Tabela 3.

**Tabela 3 - Realização da Coleta de Dados**

Nº de questionários enviados às empresas	115
Confirmaram recebimento	115
Nº de questionários respondidos	26
Percentual de retorno com questionários respondidos	22,6 %
Informaram que não responderão ao questionário	19
Questionários ainda não respondidos	70

A abordagem das empresas foi realizada em três etapas: (1) contato por telefone, para confirmar o principal ramo de atividades da empresa, definir a melhor forma dessa responder ao questionário e para quem endereçá-lo; (2) encaminhamento do questionário na forma definida; e (3) novos e seguidos contatos com todas as empresas pesquisadas, por telefone e correio eletrônico, e, quando necessário, contato pessoal. Essa terceira etapa visava confirmar o recebimento, reforçar a solicitação de resposta e acompanhar o preenchimento do questionário com esclarecimento de dúvidas dos respondentes quanto os dados solicitados ou,

até mesmo, buscar esclarecimento quanto às informações já prestadas.

O percentual de retorno dos questionários com respostas foi de 22,6%. Este pode ser considerado satisfatório, se observados os percentuais obtidos nos estudos publicados de Peng e Machado, ambos envolvendo empresas de comércio exterior e referenciados neste trabalho, que conseguiram os percentuais de retornos de 21,3% e 27%, respectivamente.

No capítulo seguinte, serão apresentados e analisados os resultados obtidos na pesquisa, incluindo os resultados dos testes estatísticos para verificação de sustentação das hipóteses estabelecidas no item 4.1.2.

## Capítulo 5

### 5 RESULTADOS

#### 5.1 RESULTADOS OBTIDOS

Como consequência dos critérios estabelecidos para seleção da amostra, após análise dos vinte seis questionários respondidos pelas empresas, foram desconsiderados os dados de duas empresas por não possuírem as características predominantes do universo pesquisado. Os dados coletados das vinte e quatro empresas restantes, que foram utilizados para testes das hipóteses, estão compilados no Apêndice B.

Visando uniformidade, e de acordo com a descrição da mensuração para cada variável do Quadro 1, todos os dados coletados foram considerados em valores percentuais, tendo havido, portanto, necessidade de tratá-los adequadamente.

Os valores compilados em percentuais, referentes às variáveis utilizadas neste estudo passaram a constar do Apêndice C. Vale recordar que, para o caso da variável dependente Pecex, constam os valores resultantes das duas formas de mensuração descritas no Quadro 1 e, como já justificado, os testes foram realizados para esses dois valores.

## 5.1.1 Resultados dos Testes das Hipóteses

### 5.1.1.1 Testes das Hipóteses H1 e H2

Considerados os dados compilados, para variável dependente Pecex e para as variáveis independentes EA e FT, constantes do Apêndice C, passou-se à análise dos mesmos através de Regressão Linear Múltipla.

Previamente à realização dos testes das hipóteses, foram verificadas as premissas requeridas para utilização da regressão linear, que conferem maior confiabilidade aos resultados dos testes, bem como testada e analisada a multicolinearidade entre as variáveis independentes. Na verificação de existência de multicolinearidade entre as variáveis independentes EA e FT, os resultados foram considerados satisfatórios. Entretanto, as premissas requeridas para utilização da regressão linear só foram satisfeitas para os valores de Pecex originados pela medição segundo a escala de 1 a 7 (Quadro 1, coluna Proxy, alínea a).

Foi verificada a violação da premissa de normalidade, citada em 4.1.3, para utilização da regressão linear com a utilização dos valores relativos a Pecex, obtidos pela relação percentual entre o valor do ponto médio da faixa informada pelas empresas e o valor das importações do Espírito Santo (Quadro 1, coluna “Proxy”, alínea “b”). Dessa forma, recorreu-se ao recurso estatístico, previsto por Levine e outros (2005), para superar a violação da premissa, tendo sido então calculado o logaritmo, na base dez, dos valores obtidos para a variável Pecex, conforme os resultados constantes do Apêndice C.

Verificadas todas as condições para utilização da análise de regressão linear, essa foi aplicada para as duas formas de medição de Pecex, constantes do Quadro

1, sendo que no caso da alínea “b” da coluna “*Proxy*”, foi utilizado logaritmo decimal dos valores obtidos da relação prevista, conforme justificado neste item.

Nas tabelas 4 e 5, são apresentados os resumos dos resultados das análises de regressão realizadas, referentes aos testes das hipóteses H1 e H2, com as duas formas de medição de Pecex.

**Tabela 4- Resumo dos resultados dos testes das hipóteses H1 e H2 considerando os valores de Pecex originados pela medição segundo a escala de 1 a 7 (Quadro 1, coluna “*Proxy*”, alínea “a”)**

<i>Estatística de regressão</i>	
R múltiplo	0,67946
R-Quadrado	0,461666
R-quadrado ajustado	0,410396
Erro padrão	0,174194
Observações	24

ANOVA					
	<i>gl</i>	<i>SQ</i>	<i>MQ</i>	<i>F</i>	<i>F de significação</i>
Regressão	2	0,546461	0,273231	9,004603	0,0015
Resíduo	21	0,637212	0,030343		
Total	23	1,183673			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Erro padrão</i>	<i>Stat t</i>	<i>valor-P</i>	<i>95% inferiores</i>	<i>95% superiores</i>
Interseção	-0,24722	0,163306	-1,51387	0,144964	-0,58684	0,092389
FT	0,553299	0,210397	2,629781	0,015659	0,115754	0,990844
EA	0,319403	0,200708	1,591377	0,126467	-0,09799	0,736799

**Tabela 5 - Resumo dos resultados dos testes das hipóteses H1 e H2 considerando os valores de Pecex originados da relação percentual entre o valor do ponto médio da faixa informada pelas empresas e o valor das importações do Espírito Santo (Quadro 1, coluna “Proxy”, alínea “b”, calculado o logaritmo decimal conforme descrito neste item)**

<i>Estatística de regressão</i>	
R múltiplo	0,734255
R-Quadrado	0,53913
R-quadrado ajustado	0,495237
Erro padrão	0,739222
Observações	24

## ANOVA

	<i>gl</i>	<i>SQ</i>	<i>MQ</i>	<i>F</i>	<i>F de significação</i>
Regressão	2	13,42407	6,712037	12,28299	0,000293
Resíduo	21	11,47544	0,54645		
Total	23	24,89952			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Erro padrão</i>	<i>Stat t</i>	<i>valor-P</i>	<i>95% inferiores</i>	<i>95% superiores</i>
Interseção	-5,81175	0,692886	-8,38774	3,82E-08	-7,25268	-4,37081
EA	0,970004	0,849371	1,142026	0,266298	-0,79636	2,736369
FT	3,23661	0,892722	3,625552	0,001585	1,380093	5,093127

### 5.1.1.2 Teste da Hipótese H3

Para realização do teste para hipótese H3, considerou-se os dados compilados constantes do Apêndice C, referentes à variável independente CC e os relativos a dependente Pecex. Tal como no testes do item 5.1.1.1, depois de verificadas e satisfeitas as premissas para validação dos resultados obtidos na Regressão Linear Simples, foram realizadas as análises. Os resumos dos resultados obtidos estão apresentados nas Tabelas 6 e 7.

**Tabela 6 - Resumo dos resultados do teste da hipótese H3, considerando os valores de Pecex originados pela medição segundo a escala de 1 a 7 (Quadro 1, coluna “Proxy”, alínea “a”)**

<i>Estatística de regressão</i>	
R múltiplo	0,449915
R-Quadrado	0,202423
R-quadrado ajustado	0,16617
Erro padrão	0,207153
Observações	24

ANOVA					
	<i>gl</i>	<i>SQ</i>	<i>MQ</i>	<i>F</i>	<i>F de significação</i>
Regressão	1	0,239603	0,239603	5,583557	0,027387
Resíduo	22	0,94407	0,042912		
Total	23	1,183673			

	<i>Coeficientes</i>	<i>Erro padrão</i>	<i>Stat t</i>	<i>valor-P</i>	<i>95% inferiores</i>	<i>95% superiores</i>
Interseção	0,092291	0,148463	0,621642	0,540566	-0,2156	0,400184
CC	0,501733	0,212333	2,362955	0,027387	0,061381	0,942085

**Tabela 7 - Resumo dos resultados do teste da hipótese H3 considerando os valores de Pecex originados da relação percentual entre o valor do ponto médio da faixa informada pelas empresas e o valor das importações do Espírito Santo (Quadro 1, coluna “Proxy”, alínea “b”, calculado o logaritmo decimal conforme descrito no item 5.1.1.2)**

<i>Estatística de regressão</i>	
R múltiplo	0,428843
R-Quadrado	0,183907
R-quadrado ajustado	0,146811
Erro padrão	0,961068
Observações	24

ANOVA					
	<i>gl</i>	<i>SQ</i>	<i>MQ</i>	<i>F</i>	<i>F de significação</i>
Regressão	1	4,579186	4,579186	4,957699	0,036528
Resíduo	22	20,32033	0,923651		
Total	23	24,89952			

	<i>Coeficientes</i>	<i>Erro padrão</i>	<i>Stat t</i>	<i>valor-P</i>	<i>95% inferiores</i>	<i>95% superiores</i>
Interseção	-3,97243	0,69845	-5,6875	1,02E-05	-5,42093	-2,52393
CC	2,207301	0,991338	2,226589	0,036528	0,151391	4,263212

## 5.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS

### 5.2.1 Para os Testes das Hipóteses 1 e 2 – Modelo Proposto 1

Passando para a análise dos resultados dos testes das Hipóteses H1 e H2, com as vinte quatro observações - conforme resumos das análises de regressão realizadas, com as duas formas de mensuração da variável Pecex, constantes das Tabela 4 e 5 -, verificou-se que são convergentes para as duas formas, e sinalizam que o modelo proposto é representativo. Os valores de r-quadrado iguais a 0,46 e 0,53, respectivamente, significam que as variáveis independentes, juntas, explicam a variável dependente numa proporção de 46% e 53%. O modelo apresentou um nível de significância global – F de significação - de 0,0015 no primeiro teste e 0,0003 no segundo, ao nível de confiança de 5% (valores-p dos testes, iguais a 0,0015 e 0,0003, logo, menores que 0,05).

A verificação de existência de relação linear entre as variáveis dependentes e a independente, individualmente, para os dois testes realizados, sugere que há evidências de que os coeficientes da regressão não sejam nulos, ou, de outra forma, sugere haver evidências de correlação entre a variável dependente Pecex e as variáveis independentes EA e FT. Entretanto, há que se considerar:

- a) os valores dos coeficientes encontrados nos testes sugerem haver relação significativa e positiva, ao nível de confiança de 5%, entre a variável FT e Pecex, com coeficiente de 0,55. Já para a relação da variável independente EA com a dependente Pecex, embora o valor do coeficiente indique haver relação linear positiva entre as variáveis, esta não evidenciou

significância, nos dois testes, ao nível de confiança de 5% (valor-p de 0,12 e 0,26, logo, maiores que 0,05);

b) como observado, os resultados obtidos para as análises de regressão linear múltipla, nos dois testes realizados, sugerem a existência de correlação positiva entre as variáveis independentes e a variável dependente, contrária, portando, às proposições iniciais de H1 e H2, embasadas na Teoria dos Custos de Transação, que previam que essa relação seria negativa.

O exposto no parágrafo anterior sugere que, o modelo resumido, representado na Equação 1, não foi validado e deve ser revisto a partir dos resultados da regressão, mostrados nas Tabela 4, passando assim a ser representado pela Equação 3.

$$\text{Pecex} = -0,24722 + 0,319403 \text{ EA} + 0,553299 \text{ FT}$$

$$(0,16330) \quad (0,200708) \quad (0,210397)$$

### Equação 3

Seguindo a análise, considerando que segundo a Teoria dos Custos de Transação, pela existência dos custos de transação, há relação positiva entre os atributos das transações – especificidade de ativos e frequência - e o nível de integração no arranjo estrutural do nicho de mercado pesquisado, visto sob a ótica das empresas compradoras finais dos produtos estrangeiros. Considerando, também, a concepção deste trabalho - de que uma maior participação das empresas intermediária de importação, nas importações do Espírito Santo (Pecex), implicaria em arranjos estruturais mais híbridos naquele mercado -, a observação dos resultados conduz a compreensão que se segue:

- a) não foi sustentada a proposição de que, no comércio exterior em estudo, transações que envolvem investimentos em ativos mais específicos tendem a ser menos realizadas pelas empresas intermediárias ou, de outra forma, tendem a ser mais realizadas diretamente pelos consumidores no Brasil (estrutura mais hierarquizada). E, diferente do proposto, de acordo com os resultados, embora a correlação entre o atributo da transação – especificidade de ativo - e o nível de representatividade das empresas pesquisadas, não seja significativa, ela é positiva, o que pode sinalizar a possibilidade de consumidores tenderem a realizar transações de importação, através de empresas intermediárias, mesmo quando essas envolvam ativos mais específicos;
- b) quanto à proposição inicial de que maior frequência na realização das transações de importação, implicaria na tendência de menor participação das empresas importadoras intermediárias, os resultados dos testes, neste caso, sugerem a existência de correlação positiva e significativa entre essa frequência, e o nível de representatividade das empresas em estudo. Dessa forma, contrário ao que se esperava, pode-se inferir que importações realizadas mais frequentemente tendem a ter maior participação de empresas intermediárias de comércio exterior.

### **5.2.2 Para o Teste da Hipótese 3 – Modelo Proposto 2**

No teste para a Hipótese 3, com as vinte quatro observação, de acordo com os resultados das regressões na Tabela 6 e 7, verificou-se que os resultados dos testes, realizados para as duas formas de medição de Pecex, tal como no item 5.2.1,

são convergentes. Os valores de r-quadrado iguais a 0,20 e 0,18, respectivamente, significam que a variável independente explica o variável dependente nos percentuais de 20% e 18%. O modelo é significativo, com nível de significância global de 0,027 no primeiro teste e com 0,036 no segundo, ao nível de confiança de 5% (valor-p dos testes de 0,027 e 0,036, logo, menores que 0,05).

Analisando-se a possibilidade de relação entre as variáveis, verifica-se que o valor do coeficiente relativo à CC, de (0.50), sugere haver relação significativa e positiva entre a variável CC e Pecex, ao nível de significância de 5% (valor-p =0.027, logo, menor que 0,05).

Os resultados encontrados sugerem, portanto, não haver evidências de rejeição da hipótese H3, constante do item 4.1.2.2. Com isso, verifica-se haver evidência de validação do modelo resumido representado na Equação 2, que pode ser reescrito a partir dos resultados da regressão mostrados na Tabela 6, passando assim a ser representado pela Equação 4.

$$\begin{array}{l} \mathbf{Pecex} = 0,092291 + 0,501733 \mathbf{CC} \\ \quad \quad \quad (0,148463) \quad \quad (0,212333) \end{array}$$

#### **Equação 4**

Como observado, os resultados obtidos nas regressões lineares, que testaram o segundo modelo, evidenciaram a sustentação da hipótese H3, sugerindo a existência de correlação positiva entre o nível de representatividade das empresas importadoras intermediárias e o desenvolvimento dos seus recursos internos. Recordando que a hipótese H3 tem como embasamento teórico a Visão Baseada em Recursos, e, segundo esta, as empresas em estudo para se desenvolverem no

mercado, realizando transações de importações como melhor opção de escolha de produtores e clientes, direcionam investimentos para o desenvolvimento de recursos internos, visando um maior nível de capacitação e vantagem competitiva; os resultados permitem deduzir que no mercado em estudo, são válidas as concepções dessa teoria.

## Capítulo 6

### 6 CONCLUSÃO E CONSIDERAÇÕES FINAIS

#### 6.1 CONCLUSÃO

Neste trabalho realizou-se uma investigação empírica, para verificar a existência de relação do nível de representatividade das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações realizadas pelo Estado do Espírito Santo, com os atributos das transações – especificidade de ativos e frequência – e com o desenvolvimento de recursos internos por essas empresas.

Os resultados obtidos nos testes estatísticos, realizados para a amostra com as vinte e quatro empresas observadas, sugerem a existência de relação significativa e positiva do nível de representatividade das empresas intermediárias de comércio exterior, nas importações do Espírito Santo, com a frequência das transações; e com os recursos internos desenvolvidos pelas empresas. Os resultados também sugerem a possibilidade de existência de relação positiva, embora não significativa, da especificidade dos ativos envolvidos nas transações e esse nível de representatividade.

Como observado, os resultados encontrados não sustentam as suposições – hipóteses H1 e H2 – de existência de relação negativa do nível de representatividade das empresas estudadas, com a frequência das transações e com a especificidade dos ativos envolvidos nestas. Por outro lado, os resultados dos testes estatísticos sustentam a suposição de relação positiva entre os recursos

internos das empresas e o nível de representatividade destas, nas importações do Estado do Espírito Santo. Desta forma, a resposta à questão de pesquisa considerada neste trabalho foi verificada a partir da análise dos resultados dos testes estatísticos realizados que, em síntese, permitem concluir:

1. Não há evidência de que os atributos das transações considerados no estudo, e destacados nos trabalhos relativos à Economia dos Custos de Transação, tendem a tornar o arranjo estrutural pesquisado mais hierarquizado pelos compradores finais de produtos estrangeiros. Expondo de outra forma, a investigação relativa aos atributos das transações – especificidade de ativos e frequência – sinaliza a possibilidade de ampliação da representatividade das empresas importadoras intermediárias no comércio exterior do Estado, quando as transações comerciais forem mais frequentes e envolverem ativos mais específicos. Sendo assim, e de acordo com a ECT, se os atributos das transações - especificidade dos ativos envolvidos e frequência - levam empresas a integrarem atividades para reduzirem custos de transação, deixando de utilizar os serviços das intermediárias, não ficou evidenciado que isso ocorre no universo pesquisado;
2. Há evidências que, no universo pesquisado, as empresas intermediárias de importação tendem a ampliar suas participações nas importações do Espírito Santo, na medida em que realizam mais investimentos no desenvolvimento dos recursos internos: humanos, organizacionais e tecnológicos. Dessa forma, como se previa, há indícios de que o desenvolvimento de tais recursos torna as empresas intermediárias importadoras mais competitivas e mais capacitadas, levando-as a obterem

ganho em vantagem competitiva frente às decisões de compradores de produtos estrangeiros, entre irem diretamente ao mercado externo ou utilizarem seus serviços.

## **6.2 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

### **6.2.1 Limitações do Estudo**

Considera-se limitação do estudo, o fato de ter sido realizado somente no Espírito Santo, ficando, portanto, sujeito as possíveis restrições para aplicabilidade em regiões que guardem características semelhantes ao Estado, como por exemplo, no que se refere à situação geográfica e incentivos, ou restrições, que possam influenciar a realização das importações.

Há que se considerar ainda que, por se tratar de uma investigação empírica e com delimitações, as conclusões não podem ser generalizadas.

### **6.2.2 Sugestões para Novas Pesquisas**

Para futuros trabalhos, ficam as sugestões para realização de novas pesquisas, com o mesmo objetivo desta, porém, contemplando também as exportações.

Também, sugere-se a realização de outras investigações, com objetivo semelhante ao considerado neste estudo, utilizando dados de empresas consumidoras ou produtoras, pela oportunidade de testar outras hipóteses, sob outro foco, levando à validação, ou não, dos resultados dos testes realizados neste estudo.

## 7 REFERÊNCIAS

BAER, W. **Economia Brasileira**. 2. ed. São Paulo: Nobel, 2002.

BARNEY, J. B. Firm Resource and Sustained Competitive Advantage. **Journal of Management**, 17, p. 99-120, 1991.

BARZEL, Y. Measurement cost and the organization of markets. **Journal of law and economics**, 25, p. 27-48, 1989.

BESANKO, D. et al. **A economia da estratégia**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior. Brasília, 2007. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br>>. Acesso em: 5 jan. 2007.

COASE, R. H. E. **The Firms the Market, and the Law**. Chicago: The University of Chicago Press, 1988.

FOSS, K.; FOSS, N. J. The Next Step in The Evolution of the RBV: Integration with Transaction Cost Economic. **Management Revenue**, v. 15, p. 107- 121, 2004.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GREMAUD, A. P.; VASCONCELLOS, M. A. S.; TONETO, J. R. I. **Economia brasileira contemporânea**. 5. ed. Porto Alegre: Atlas, 2004.

HAX, A. C.; WILDE II, D. L. **Pensamento estratégico**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

HASSE, G. **Mar de âncoras: o comércio exterior do Espírito Santo**. Vitória: Flor & cultura, 2003.

KLEIN, G. P. **New institutional economics**. Georgia: University of Georgia, Department of Economics, 1999.

\_\_\_\_\_. **The Make-or-buy decision**: lessons from empirical studies. Working Paper, abr. 2004. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=529962>>. Acesso em: 20 dez. 2006.

LASTRES et al. **Globalização e inovação localizada**. Projeto de Pesquisa Globalização e Inovação Localizada: Experiências de Sistemas Locais no Âmbito do Mercosul e Proposições de Políticas de C&T. Nota técnica IE/UFRJ, 1998.

LEVINE et al. **Estatística**: teoria e aplicações. 3. ed. Rio de Janeiro: LCT, 2005

MARKWALD, R. A. O Impacto da abertura comercial sobre a indústria brasileira: balanço de uma década. **Revista Brasileira de Comércio Exterior**. 2001.

MACHADO, M. R. **Teoria da informação e competitividade das tradings companies**. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

MAHONEY, J. P.; PANDIAN, J. R. The Resource-based view within the conversation of strategic management. **Strategic Management Journal**, v. 13, p. 363-380, 1992.

MÉNARD, C. **The economics of hybrid organizations**. **International society for new institutional economics**. MIT, September. 2002.

NEVES, L. G. S.; PACHECO, R. J. C. **Mar de âncoras**: o comércio exterior do Espírito Santo. Vitória: Flor&cultura, 2003.

NORTH, C. D. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

NUNES, E. P. Retratos do Brasil. **200 Maiores empresas 2006**, Vitória, p. 22-25, 2006.

OLIVEIRA, S. L. **Tratado de metodologia científica**. 2. ed. São Paulo: Pioneira, 1999.

PENROSE, E. **The growth of the firm**: a case study: The Hercules Power Company. *History Review*, 1959.

PENG, W. M. ;ILINITCH. A. Y. Expot IntermediarY Firms: a Note on Export Development Research. **Journal of International Business Studies**, 29, 3 (Third Quarter), p. 609-620, 1998.

PENG, W. M.; YORK, A. S. Behind Intermediary Performance in Export Trade: Transactions, Agents, and Resource. **Journal of International Business Studies**, 32, 2 (Second Quarter), p. 327-346, 2001.

PENG, W. M.; ZHOU, Y; YORK, A. S. Behind make or buy decisions in export strategy: A replication and Extension of Trabold. **Journal of World Business**, n. 41, p. 289-300, 2006.

PETERAF, M. A. The Cornerstones Of Competitive Advantage: A Resource Based-Vew. **Strategic Management Journal**, v. 14, 179-191, 1993.

POPPO, L; ZENGER, T. Testing Alternative Theories of the Firm: Transaction Cost, Knowledge-Based, and Measurement Explanations for Make-or-Buy Decisions in Information Services. **Strategic Management Journal**, n. 19, p. 853-877, 1998.

PORTER, M. E. **Vantagem competitiva**: criando e sustentando um desempenho superior. 18 ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

\_\_\_\_\_. **A Vantagem competitiva das nações**. 7. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RATTI, B. **Comércio internacional e câmbio**. 11. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2006.

SIMON, H. **Comportamento administrativo**: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas. 3. ed. Rio de Janeiro: FGV,1979.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

SILVERMEN; B. S. Technological Resource and the Direction of Diversification: Toward na Integration of Resource-Based Vew and Transaction Cost Economics. **Management Science**, v. 45, n. 8, p. 1109- 1124, 1999.

TEECE, D. J.; PISANO, G.; SHUEN A. Dynamics Capabilities and Strategic Management. **Strategic Management Journal**, v. 18, n. 7, p 509-533. 1997.

TRABOLD, H. Export Intermediary: An empirical Test of Peng and Ilinitch. **Journal of International Business Studies**, 33, 2 (Second Quarter), p. 327-344, 2002.

VILLASCHI, A. F; Deus, A. S. **Inovação localizada na economia capixaba: Logística de Apoio ao Comércio Exterior**. Projeto de Pesquisa Globalização e Inovação Localizada: Experiências de Sistemas Locais no Âmbito do Mercosul e Proposições de Políticas de C&T. Nota técnica IE/UFRJ, 2000.

WERNERFELT, B. A Resource-Based View of the Firm. **Strategic Management Journal**, v. 5, n. 3, p. 171-180, 1984.

WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: The Free Press, 1985.

\_\_\_\_\_. Strategy Research: Governance and Competence Perspectives. **Strategic Management Journal**, v. 20, n. 12, p. 1087-1108, 1999.

\_\_\_\_\_. **Business History and the Economics of Organization: The Governance Perspective**. California: University of California Berkeley, 2005.

## APÊNDICES



## APÊNDICE B - DADOS COLETADOS DAS EMPRESAS

PeceX - Ponto medio da faixa de valor comercializado (em mil US\$)	PeceX - Faixa de valor comercializado (Esc. 1 a 7)	EA (Esc. 1 a 7)					FT (Esc. 1 a 7)	CC (Esc. 1 a 7)				
		Processos	Máquinas e equipamentos	Sistemas	Tecnologia da Informação	Recursos Humanos		Novas habil. e Compet.	Novos proc. de trab.	Novas máq. e equip.	Novos produtos	Tecnologia da Informação
30.000	3	1	7	1	7	5	7	1	1	6	6	7
300	1	4	2	6	7	6	2	6	6	2	1	7
30.000	3	7	6	6	6	7	7	7	7	7	7	6
300.000	5	7	6	7	7	7	7	7	6	5	6	7
750	1	3	1	1	1	1	4	1	1	1	3	1
75.000	4	5	7	6	5	7	7	5	6	7	7	5
300	1	7	6	6	6	5	4	7	5	5	5	6
300.000	5	5	4	5	4	3	6	6	4	4	5	6
5.500	2	5	2	5	6	4	7	6	6	1	4	6
750.000	6	7	6	7	7	6	7	7	7	5	4	7
5.500	2	4	3	2	2	3	6	2	2	2	2	2
30.000	3	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
30.000	3	7	4	5	5	6	6	5	5	5	6	5
75.000	4	3	3	7	7	4	7	5	3	3	2	7
75.000	4	6	6	6	6	6	6	6	6	3	4	6
750	1	1	1	1	1	6	4	5	4	3	5	4
5.500	2	4	2	4	4	4	5	5	4	3	3	4
300.000	5	7	6	6	6	7	7	7	7	7	7	7
30.000	3	1	7	3	3	1	4	2	2	2	2	2
5.500	2	6	4	7	6	5	6	3	4	5	1	6
750	1	3	3	4	7	7	6	6	3	3	6	7
5.500	2	5	5	5	5	5	6	5	5	5	5	5
30.000	3	5	3	4	4	6	4	6	4	3	4	6
750.000	6	7	2	6	6	7	7	5	7	2	3	7

## APÊNDICE C - DADOS EM VALORES PERCENTUAIS POR VARIÁVEL E EMPRESA

Pecex – Relação % Considerando o ponto médio da faixa de valor comercializado	LOG Pecex - Relação % Considerando o ponto médio da faixa de valor comercializado	Pecex - Relação % Considerando Esc. 1 a 7 por faixa de valor comercializado	EA	FT	CC
0,006127	-2,21274	0,429	0,6	1	0,6
6,13E-05	-4,21274	0,143	0,7	0,29	0,63
0,006127	-2,21274	0,429	0,9	1	0,97
0,061272	-1,21274	0,714	1	1	0,89
0,000153	-3,8148	0,143	0,2	0,57	0,2
0,015318	-1,8148	0,571	0,9	1	0,86
6,13E-05	-4,21274	0,143	0,9	0,57	0,8
0,061272	-1,21274	0,714	0,6	0,86	0,71
0,000919	-3,03665	0,286	0,6	1	0,66
0,153181	-0,8148	0,857	0,9	1	0,86
0,000919	-3,03665	0,286	0,4	0,86	0,29
0,006127	-2,21274	0,429	0,9	0,86	0,86
0,006127	-2,21274	0,429	0,8	0,86	0,74
0,015318	-1,8148	0,571	0,7	1	0,57
0,015318	-1,8148	0,571	0,9	0,86	0,71
0,000153	-3,8148	0,143	0,3	0,57	0,6
0,001123	-2,9495	0,286	0,5	0,71	0,54
0,061272	-1,21274	0,714	0,9	1	1
0,006127	-2,21274	0,429	0,4	0,57	0,29
0,001123	-2,9495	0,286	0,8	0,86	0,54
0,000153	-3,8148	0,143	0,7	0,86	0,71
0,001123	-2,9495	0,286	0,7	0,86	0,71
0,001123	-2,9495	0,429	0,6	0,57	0,66
0,153181	-0,8148	0,857	0,8	1	0,69