

AVALIAÇÃO DAS VARIÁVEIS QUE INFLUENCIAM A INSERÇÃO DAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE UMUARAMA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

EVALUATION OF THE VARIABLES THAT INFLUENCE THE INSERTION OF UMUARAMA EXPORTING ENTERPRISES IN INTERNATIONAL TRADE

Carlos José Dalla Nora¹
Miriam Beatriz Schneider²

RESUMO

O presente artigo pretende avaliar as variáveis que influenciam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama-PR no comércio internacional. Buscou-se responder se as variáveis que influenciam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama-PR, no comércio internacional, estão ligadas a variáveis externas ou internas à economia brasileira. Para o levantamento de tais variáveis foram realizadas entrevistas com empresários exportadores de Umuarama que forneceram 24 variáveis que podem influenciar as exportações. Destas, 11 obtiveram maior peso e com elas fora aplicado o método de Matriz de Impactos Cruzados e Multiplicação Aplicadas a uma Classificação (MICMAC®). As variáveis que mais dificultam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama no comércio internacional foram: dificuldade de acesso à informação, o custo Brasil e a taxa de exportação, todas ligadas a aspectos internos ao país. As variáveis que possuem o maior nível de dependência foram: dificuldade de intercâmbio entre o Brasil e os demais países do Mercosul e falta de políticas específicas para exportação. As principais dificuldades que as empresas de Umuarama enfrentam para inserção no comércio internacional estão relacionadas a problemas estruturais do próprio país, poucas foram as variáveis externas

Palavras-Chave: Comércio Internacional; Variáveis; Empresas.

Abstract: This article intends to evaluate the variables that influence the registration of Umuarama-PR export companies in the international market. The aim was to answer the variables that influence the registration of Umuarama-PR international export companies, which are triggered from different external or internal sources of the Brazilian economy. To the quantity of variable variables it was exported with multiple exporters of Umuarama that provided 24 variables that can influence how exports. Of these, 11 obtained greater weight and with them outside the applied Method of Matrix of Cross Impacts and Multiplication Applied to a Classification (MICMAC ©). The variables that most hinder the registration of exporting companies of an international system were: Difficulty of Access, Export Tax, all expenses in national territory. The variables that have the highest level of dependence were: Difficulty of Exchange between Brazil and the Higher Countries of Mercosur and Lack of Specific Policies for Export. The main issues that exist are a problem to participate in an international process that are related to external issues.

¹ Aluno Regular do Programa de Pós - Graduação Stricto Sensu em Economia / UNIOESTE – PGE.
E-mail: carlos.dallanora@ifpr.edu.br.

² Professora do Programa de Pós - Graduação Stricto Sensu em Economia / UNIOESTE – PGE. E-mail: miriam.schneider@unioeste.edu.br

Keywords: International Trade; Variables; Enterprises

JEL: F10; F61; F63.

INTRODUÇÃO

O Brasil, como 7ª economia mundial, participa com aproximadamente 1% do comércio internacional. Os componentes exportados, em sua maioria, são *commodities* com pouco valor agregando e baixa participação na composição do Produto Interno Bruto (PIB). Os maiores volumes de exportações estão concentrados em empresas de médio e grande porte, com participação de mais de 95% do valor exportado. Aspectos ligados a problemas tanto internos quanto externos, dentre tantas outras inúmeras dificuldades para exportar, também afetam as empresas brasileiras. Estas dificuldades são mais sentidas pelas micro e pequenas empresas que enfrentam maior dificuldade na hora de exportar. Todos estes problemas atingem diretamente a competitividade das empresas exportadoras, afetando seu desempenho no comércio internacional.

A baixa participação das exportações brasileiras na composição do PIB pode estar relacionada à competitividade, que da mesma maneira como em outros países, depende dos fatores internos ao país que colaboram para o aumento da inserção das empresas no mercado internacional. Estes fatores dependem não só do mercado consumidor interno, como também de ambiente propício criado por órgãos governamentais e não-governamentais e empresas privadas que contribuem para o aumento do desempenho e da competitividade internacionais (ESSER et al., 1994).

A competitividade das exportações brasileiras pode ser afetada também por problemas estruturais da economia interna do país. Dados da CNI (2014, 2015, 2016) apontam uma série de problemas, desde altos custos de insumos até a falta de apoio governamental, todos em nível nacional, apontados pelos empresários como dificuldades para participar do comércio internacional.

Segundo dados do Índice de Competitividade Mundial (*World Competitiveness Yearbook –WCY 2017*), publicado pelo *Internacional Institute for Management Development (IMD)* e Fundação Dom Cabral (FDC) que mede o índice de competitividade de 63 países, entre 2009 e 2017 o Brasil caiu 23 posições no ranking de competitividade, passando de 38ª posição em 2010 para a 61ª em 2017. Neste ano, ficou apenas à frente de Mongólia e Venezuela, na antepenúltima posição. Estes dados demonstram a queda na competitividade brasileira nos últimos anos, principalmente da indústria, que reduziu sua participação nas exportações puxadas pelo agronegócio, que em alguns estados, como o Paraná, vem mantendo bons resultados nas exportações (IMD, 2017).

O estado do Paraná ocupou a terceira posição no *ranking* brasileiro como um dos maiores exportadores do agronegócio em 2015, ficando atrás apenas do estado de São Paulo e de Mato Grosso. As exportações de produtos do agronegócio no Paraná representaram, em 2015, um percentual de 78% do total exportado pelo estado. O principal produto de exportação foi a soja em grãos, seguido de carnes, produtos florestais, complexo sucroalcooleiro, milho e café. Os principais mercados de destino dos produtos do agronegócio foram a China (27%), União Europeia (15%), Arábia Saudita (5%), Estados Unidos (4%), Índia (4%), Japão (3%), Hong Kong (2%), Emirados Árabes Unidos (2%), Coreia do Sul (2%) e Argentina (2%)

(MDIC/SECEX, 2016). Assim como o estado do Paraná, também na maioria dos seus municípios, os produtos do agronegócio têm uma grande participação na composição de suas exportações.

De forma semelhante ao estado do Paraná, o município de Umuarama possui uma grande participação dos produtos do agronegócio na composição das exportações. Após a crise do café, ainda na década de 1970, poucos produtos figuraram nas exportações e a balança comercial do município estava em déficit, em termos de comércio internacional, até o ano de 2008. Apenas em 2009 houve superávit, puxado pelo setor sucroalcooleiro e pela cadeia produtiva do frango. Das exportadoras, poucas possuem volume considerável e as quatro maiores empresas estão ligadas, em ordem de importância, ao setor canavieiro, à cadeia produtiva do frango, à cadeia produtiva do gado de corte e à indústria de transformação de óleos e lubrificantes. Desses quatro principais setores, 88% das exportações, no ano de 2015, foram feitas pelo setor sucroalcooleiro e pela cadeia produtiva do frango, conforme dados da Secretária de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior - MDIC/SECEX (2016). Como há uma grande concentração no volume exportado no município e poucas empresas exportadoras, as dificuldades enfrentadas por elas para inserção no comércio internacional são desconhecidas.

Como as empresas enfrentam inúmeras dificuldades para sua inserção no comércio internacional, conhecer a sua origem, se ligadas a aspectos internos ou externos à economia do país, pode ajudar a vencer desafios e melhorar a diversificação de mercados, fator este importante num período de demanda interna baixa. A identificação das dificuldades de inserção internacional, pelos empresários, pode ser um interessante mecanismo motivador para a busca de soluções. Portanto, o ponto que este artigo procura resposta é se: “a concentração das variáveis que influenciam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama está ligada a aspectos internos ou externos da economia brasileira”. O artigo também tem como objetivos: i) estabelecer os fundamentos teóricos da competitividade internacional; ii) identificar os problemas enfrentados pelas empresas brasileiras para inserção no comércio internacional; iii) analisar a relação entre as variáveis por meio da prospectiva estratégica.

O presente trabalho traz inicialmente na introdução um panorama sobre as exportações, na sequência o referencial teórico acerca da competitividade internacional, após apresenta os problemas enfrentados pelas empresas exportadoras no Brasil. Apresenta ainda a metodologia utilizada para análise dos dados, os resultados e discussões e por fim as considerações finais.

REFERENCIAL TEÓRICO

Os debates sobre competitividade são tão antigos quanto o próprio comércio internacional. De acordo com Warner (2007), a competitividade fora tema dos mercantilistas do século XVI que pretendiam obter superávits comerciais, acumulando riquezas como o ouro. Tanto a escola clássica de Smith, através da teoria das vantagens absolutas, quanto em Ricardo com as vantagens comparativas ou relativas, passando pelo modelo de dotação de fatores de Hecksher-Ohlin, como das vantagens competitivas de Porter, todos fazem alusão de forma direta ou indireta à competitividade. Apesar de a competitividade internacional ser necessária para evitar a estagnação e o declínio de uma nação, segundo Farina (1999), o conceito de competitividade, fica mais claro quando aplicado a empresas, mas não

tão claro para os países. A mesma percepção é encontrada em Porter (1989) “para as empresas o conceito de competitividade está claro, mas para os países não está”.

Competitividade Internacional

Uma nação será competitiva, segundo Michalet (1981) se obter vitória, ou uma boa situação frente a seus concorrentes internacionais. Ainda Farina (1999), argumenta que a competitividade internacional será necessária para um país integrado à economia mundial a fim de evitar que haja estagnação e o declínio econômico. A autora ainda indica a adoção “inquestionável” de políticas públicas que persigam a melhoria da competitividade internacional de uma nação.

A definição de competitividade internacional, segundo Chudnovsky e Porta (1991), também significa a capacidade em criar, desenvolver, produzir e vender produtos por empresas de um país competindo com outras empresas em outros países. Haguenauer (1989), em relação à competitividade internacional, apresenta conceito semelhante. Para este autor, o que irá diferenciar na competitividade internacional é a capacidade de uma empresa em atender aos padrões de qualidade específicos exigidos por determinados mercados por meio de recursos iguais ou inferiores aos utilizados por seus concorrentes internacionais durante certo período. A lembrança de Haguenauer (1989), é a de que essa vantagem pode não perdurar por longo prazo, deixando claro que a competitividade precisa ser perseguida e alcançada, mas é difícil de ser mantida.

Sobre as estruturas que dão suporte à competitividade das empresas, também chamadas de competitividade estrutural, Chesnais (1986) conceitua a competitividade de um empresa como a capacidade que ela tem de gestão e uso de práticas eficientes por seus proprietários, mas alerta que a competitividade não depende só da empresa, depende também da eficiência das estruturas produtivas que compõe a economia nacional, da infraestrutura técnica e de outros fatores que determinam o ambiente externo da empresa e que permitem a continuidade das mesmas em suas atividades.

A falta de empresas ou instituições de apoio eficazes limita a capacidade de desenvolvimento de empresas com competitividade duradora, pois terão que dividir esforços em outras atividades internas que poderiam ser terceirizadas, deixando de concentrar-se mais na atividade central.

Segundo Messner e Meyer-Stamer (1994), a competitividade depende menos da dotação de fatores, como terra, capital e trabalho e mais da velocidade como as vantagens competitivas podem ser mobilizadas e fomentadas por redes de atores públicos e privados que propiciem alto rendimento externo e processo rápido de envolvimento coletivo. Os autores também ressaltam que o êxito no desenvolvimento da indústria em um país não ocorre apenas por meio de fatores em nível micro ou macro de condições econômicas, são necessárias outras medidas específicas do governo e instituições não governamentais que irão fortalecer a competitividade das empresas.

Importante reflexão é também proposta por Chudnovsky e Porta (1991) sobre a competitividade internacional das empresas. Segundo os autores é importante entender em que proporção os fatores de competitividade são de responsabilidade interna das empresas e em que proporção os fatores macroeconômicos e institucionais dificultam a competitividade das empresas. As vantagens competitivas

para uma empresa que atua no comércio internacional podem surgir de fatores específicos, como a utilização de tecnologias avançadas, aumento de desempenho por meio de economias de escala, melhor qualificação de mão de obra e capacidade de gestão dos empresários. Além destes fatores, o governo, por intermédio de suas políticas macroeconômicas, industrial e de comércio exterior, pode contribuir para o fortalecimento e melhoria da competitividade internacional de suas empresas.

O que afeta a competitividade das empresas, para Chudnovsky e Porta (1991), são elementos que caracterizam as estruturas internas da economia de um país. Entre eles estão o tamanho do mercado e a forma como os diferentes setores de produção se relacionam além do mercado. Além disso, o que também afeta a competitividade das empresas no comércio internacional é o nível de concentração em determinadas indústrias, priorizando a infraestrutura disponível e acessível em ciência e tecnologia, os subsídios e a poupança interna investida na produção.

Portanto, o desempenho das empresas no comércio internacional também será determinado pelas condições que o mercado interno irá proporcionar a fim de que elas se desenvolvam. Argumento parecido é o de Porter (1989) em seu diamante do país, o qual explica sobre a importância dos aspectos internos com objetivo de reforçar a capacidade das empresas em competir no mercado externo.

Para Chudnovsky e Porta (1991), os instrumentos da política macroeconômica, por meio da definição da taxa de câmbio, das políticas de rendimentos e da estabilização dos preços internos, contribuem para a melhoria na competitividade das empresas em nível microeconômico. Os autores ressaltam que as características estruturais e culturais do país poderão traduzir-se em vantagens ou desvantagem na competitividade internacional. Também destacam sobre a importância que possui, para a melhoria na competitividade das empresas, a contribuição do governo. Ele pode agir em aspectos que vão além do setor produtivo sendo, portanto, segundo os autores, reforçado na opinião de Porter (1989), quando afirma que a competitividade internacional é fruto de esforços tanto das empresas, quanto do estado e também de outras instituições de apoio e fomento. Assim, para esses autores, o grande papel que exerce o estado é o de melhorar a competitividade da economia como um todo.

De acordo com Warner (2007), o termo competitividade faz referência aos preços dos bens e serviços, bem como a condição que eles possuem para competir com os de outros países. Ainda na opinião desse autor, um país só será competitivo caso os preços dos seus produtos industrializados, os custos de produção, como insumos e salários sejam mais baixos em relação aos países com os quais compete.

A competitividade das empresas exportadoras apresentadas nesta revisão de literatura, sua evolução e ascensão, passam pela intervenção do estado, seja por meio de políticas públicas, ou ainda, quando ocorre redução de barreiras externas em função da melhoria das condições internas.

Principais problemas enfrentados pelas empresas brasileiras para exportar

A maioria das pesquisas recentes em nível nacional e regional que buscaram identificar as dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras para exportar apontaram problemas de ordem interna, relacionados às condições (in) disponíveis no país que mais afetam a inserção das empresas ao comércio internacional. O Quadro 1 apresenta um resumo das principais barreiras e dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras para ingressar no comércio internacional, com base nas pesquisas e trabalhos mais recentes.

Avaliação das variáveis que influenciam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama no comércio internacional

Quadro 1- Barreiras e dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras para inserção ao comércio internacional

Barreiras/dificuldades	Fontes
Adequação de produto e processo para atender às demandas dos compradores.	CNI (2015)
Alto custo da mão de obra no Brasil.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016)
Alto custo de matérias-primas.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016)
Alto custo de transporte no Brasil.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016); CNI e FGV-EASP (2016)
Alto custo do frete internacional.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016);
Alto custo dos serviços públicos (energia e telecomunicações).	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016), CNI (2014)
Alto valor de impostos e taxas governamentais.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016); CNI (2015); CNI e FGV-EASP (2016)
Alto custo de transação para ingressar no comércio internacional.	Canuto, Fleischhaker e Schellekens (2015)
Baixa prioridade dada pelas empresas aos mercados externos.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016);
Barreiras legais e regulatórias ao mercado de exportação.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016); CNI (2014); Cardoza et al. (2016); CNI (2015); CNI e FGV-EASP (2016)
Burocracia alfandegária.	CNI (2014), CNI (2015); CNI e FGV-EASP (2016)
Dificuldade em encontrar distribuidor confiável no exterior.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016)
Escala de produção insuficiente.	Volpato e Lopes (2010); CNI (2015); Carneiro, Bianchi e Gomes (2016)
Falta de apoio governamental no estímulo às exportações.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016); Cardoza et al. (2016); CNI e FGV-EASP (2016)
Falta de conhecimento e experiência dos gestores das empresas.	Volpato e Lopes (2010); Carneiro, Bianchi e Gomes (2016);
Falta de recursos financeiros.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016), Cardoza et al. (2016)
Impacto da crise financeira internacional.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016)
Informações insuficientes/incorretas sobre os mercados.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016); Cardoza et al. (2016); CNI (2015)
Infraestrutura de transporte.	CNI (2015); Canuto, Fleischhaker e Schellekens (2015)
Instabilidade da taxa de câmbio.	CNI (2014); CNI (2015); Canuto, Fleischhaker e Schellekens (2015); Carneiro, Bianchi e Gomes (2016);
Necessidade de preços muito baixos para conquistar mercados.	Carneiro, Bianchi e Gomes (2016); CNI e FGV-EASP (2016)
Política comercial que atua mais na defensiva.	Canuto, Fleischhaker e Schellekens (2015)
Quotas de importação impostas ao açúcar e ao frango pela União Europeia.	EBC (2016)
Sistema tributário brasileiro.	CNI (2015)
Tarifas cobradas por portos e aeroportos.	CNI e FGV-EASP (2016)

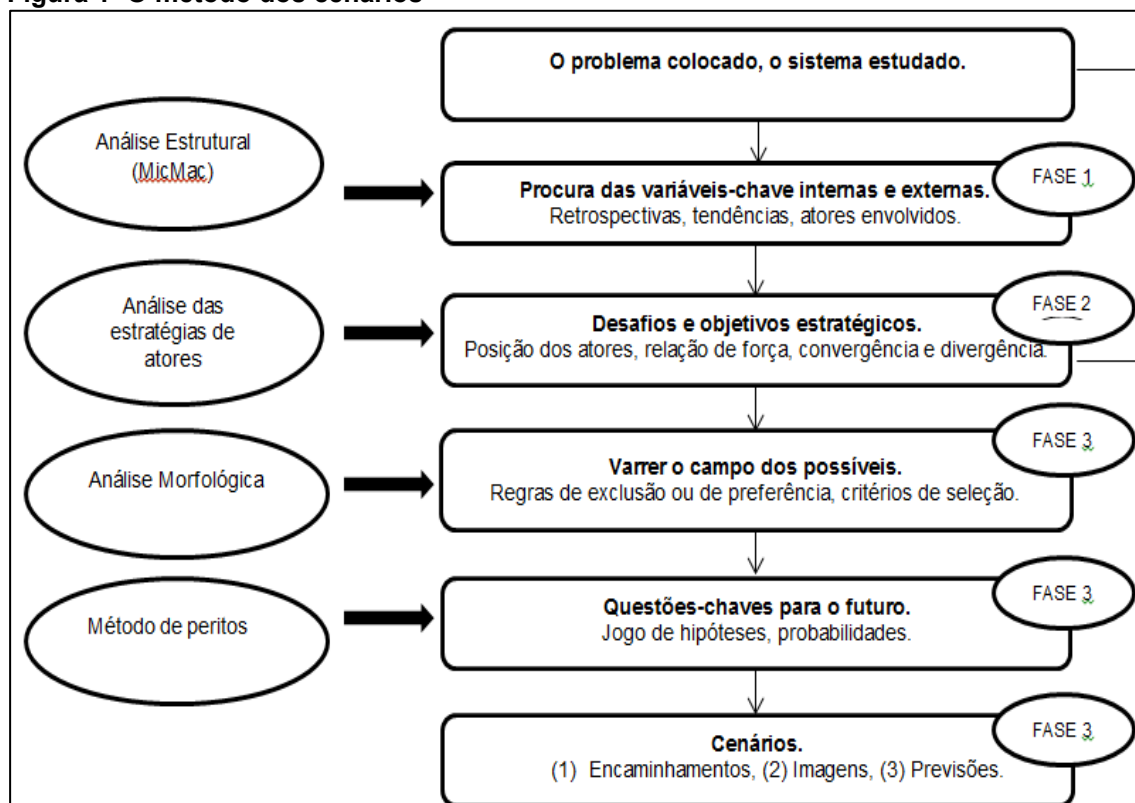
Fonte: Volpato e Lopes (2010); Canuto, Fleischhaker e Schellekens (2015) Carneiro, Bianchi e Gomes (2016); CNI (2014); CNI (2015); Cardoza et al. (2016); EBC (2016).

PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este artigo utilizou a prospectiva estratégica como método de pesquisa e a análise estrutural prospectiva para conhecer a realidade do objeto de estudo. Para estabelecer a relação entre as variáveis, utilizou-se a Matriz de Impactos Cruzados Aplicados a uma Classificação (MICMAC). A prospectiva estratégica foi desenvolvida pelo pesquisador francês Michel Godet, vinculado ao *Laboratoire D'Investigation Em Prospective, Stratégie Et Organisation (LIPSOR)*, ligado ao *Conservatoire National Des Arts Et Métiers (CNAM)*, Paris, França. Godet não criou nem desenvolveu todas as ferramentas para a prospectiva estratégica, mas soube utilizar as ferramentas que existiam e, com o passar do tempo, novas ferramentas e metodologias foram desenvolvidas e absorvidas, como é o caso do método de cenários.

A fase 1 da construção de cenários (Figura 1) consiste em formar a base. Nesta fase busca-se elaborar um conjunto de representações que traduzam o estado atual do sistema, por meio da delimitação das variáveis essenciais ligadas entre si. Após a identificação das variáveis-chave e a posição dos atores, pode-se projetar os futuros possíveis através de uma lista de hipóteses que traduzam a continuidade de uma tendência ou ruptura, o que ocorre na fase 2 que busca varrer o campo dos possíveis cenários e reduzir a incerteza. Na fase 3 de elaboração de cenários, busca-se descrever o encaminhamento, o qual perpassa desde a situação atual até os cenários possíveis a partir de imagens finais e de previsões de futuro. Segundo Godet e Durance (2011) e Ruthes et. al. (2013), o método dos cenários é uma abordagem modular, sendo tanto possível quanto necessário limitarmos-nos ao estudo deste ou daquele módulo, como a análise estrutural para a pesquisa das variáveis-chave, a análise das estratégias dos atores ou o inquérito com peritos sobre as hipóteses-chave para o futuro.

Figura 1- O método dos cenários



Fonte: GODET; DURANCE (2011 p.50).

Este trabalho utilizou a primeira fase da prospectiva estratégica, a qual estabelece relação das variáveis através do método MICMAC®. Deste modo, a pesquisa traçou um diagnóstico do cenário atual em que se encontram estruturadas as relações de influência e dependência das variáveis que dificultaram a inserção das empresas do município de Umuarama (PR) nas exportações. Godet e Durance (2011), oferecem a possibilidade de se utilizar o método da prospectiva estratégica em partes, ressaltam que ele é flexível, bem como poderá ser aplicado no todo ou em partes dependendo do objetivo. Como nosso objetivo foi identificar as variáveis essenciais do sistema estudado, utilizamos a fase inicial.

Análise Estrutural Prospectiva

A análise estrutural é um método sistemático sob a forma matricial, o qual analisa as relações entre as variáveis que constituem o sistema estudado e aquelas que pertencem ao seu contexto explicativo. Para Godet e Durance (2011), o método procura destacar as principais variáveis influentes e dependentes e as essenciais para a evolução do sistema estudado. Definição semelhante é dada por Souza e Vergara (2012) em relação ao fato de que a análise estrutural estuda as relações entre as variáveis que constituem um sistema. Para isso, faz uso de uma matriz de análise estrutural, a qual permite fazer associação de todos os componentes do sistema, salientando as variáveis internas e externas que formam o sistema-objeto.

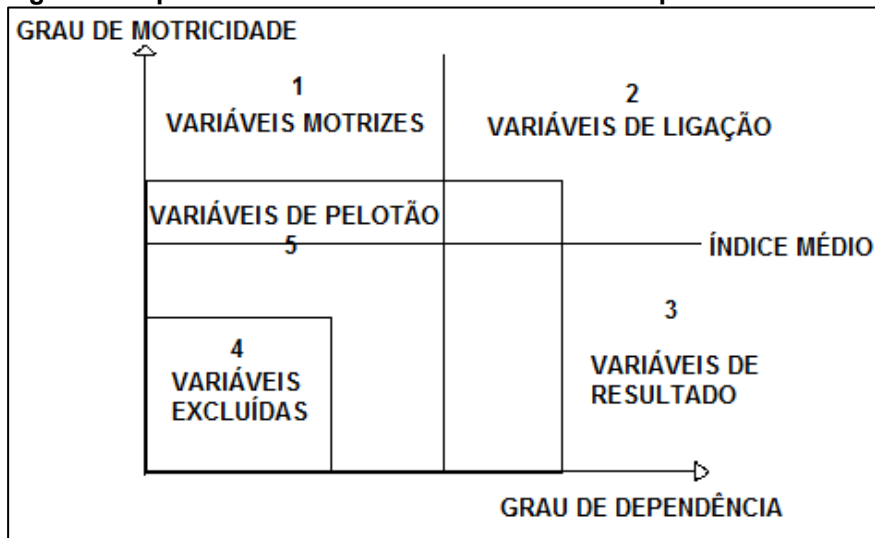
Segundo Godet e Durance (2011), pode-se dividir a análise estrutural, em três fases sucessivas: i) o recenseamento das variáveis; ii) a descrição das relações entre variáveis; e iii) a identificação das variáveis-chave. Na primeira fase, busca-se

levantar (recensear) o conjunto de variáveis que caracterizam o sistema estudado, tanto internas quanto externas, sendo importante não se negligenciar nenhuma via de pesquisa. Na fase seguinte, procura-se identificar as relações existentes entre as variáveis através de uma matriz de análise estrutural que estabelece relações de influência desde negativa até considerada forte, numa escala de 0 a 3. E, por fim, na terceira e última fase, busca-se identificar as variáveis-chave, as essenciais para a evolução do sistema. Primeiramente, essa identificação é feita através de classificação direta e depois, por meio de classificação indireta dita MICMAC® ou “Matriz de Impactos Cruzados-Multiplicações Aplicadas a uma Classificação”. A classificação indireta será obtida após elevação à potência da matriz inicial.

Nesta pesquisa, utilizaram-se basicamente as três fases sucessivas da análise estrutural: o recenseamento das variáveis feito através de entrevistas, a descrição das relações entre as variáveis por meio de questionários em que os entrevistados apontaram as relações de influência e dependência que julgaram existir entre essas variáveis. Por fim, após a classificação pelo método MICMAC®, obtiveram-se as variáveis-chave que compõem o sistema estudado bem como as relações de influência e dependência estabelecidas entre elas.

Cada variável comporta um indicador de influência e um indicador de dependência, segundo Godet e Durance (2011), sendo que o seu posicionamento no plano é que distinguem os cinco tipos particulares conforme demonstrado na figura 2.

Figura 2 - Tipos diferentes de variáveis conforme o plano de influência e de dependência



Fonte: Adaptado de GODET e DURANCE (2011).

As variáveis de entrada (1) são muito influentes e pouco dependentes; elas são consideradas explicativas do sistema estudado. Elas condicionam a dinâmica de conjunto e deverão ser objeto de ações prioritárias. As variáveis de ligação (2) são, ao mesmo tempo, muito influentes e muito dependentes com natureza muito instáveis. Toda ação sobre elas terá repercussões sobre outras variáveis e efeitos de retroação sobre elas mesmas, modificando a dinâmica geral do sistema. As variáveis-resultado (3) são pouco influentes e muito dependentes, a sua evolução é explicada pelos impactos de outras variáveis, principalmente as de entrada e de ligação. Por fim, as variáveis do pelotão (5) não possuem características suficientes

Avaliação das variáveis que influenciam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama no comércio internacional

em termos de influência e dependência para que seja possível concluir sobre o seu papel no sistema (BODINI, 2001; GODET e DURANCE, 2011; ZANINI, 2016).

A estabilidade do sistema é caracterizada pelo pequeno número de variáveis intermediárias ou de ligação e um maior número de variáveis explicativas e de variáveis de resultado. De acordo com Bobini (2001), a estabilidade só ocorre quando há um grande número de variáveis que são simultaneamente motrizes e dependentes, pois toda ação sobre qualquer uma delas gera efeito às demais e relacionados a ela mesma. Se o sistema for estável, pode-se criar uma divisão entre as variáveis motrizes, sendo possível agir sobre elas ou não.

A coleta de dados primários iniciais ocorreu por meio de oito entrevistas com empresas e seus representantes. Das doze (12) empresas exportadoras, foram entrevistadas oito (8) empresas no período de 05 de julho de 2016 a 10 de fevereiro de 2017, sendo sete (7) delas empresas industriais e uma (1) empresa comercial das áreas de nutrição animal, tintas, lubrificantes, couro, alimentos e do setor sucroalcooleiro. A única empresa comercial a participar da pesquisa é do ramo de peças agrícolas. A partir das entrevistas foi possível extrair ao menos 24 variáveis que dificultavam a inserção das empresas no comércio internacional. Na segunda etapa da pesquisa foram coletadas informações sobre as 24 variáveis identificadas na etapa anterior.

Para isso, foi aplicado questionário em que os respondentes deveriam indicar quais, das 24 variáveis, eram enfrentadas por suas empresas. Além disso, os participantes precisavam analisar qual é o peso de cada variável e sua representação numa escala de 0 a 5, em que 0 (zero) refere-se a uma variável que não afeta sua empresa e 5 afeta totalmente. Desta segunda etapa, retornaram 11 variáveis que foram indicadas por todos os respondentes com impactos significantes.

Quadro 2 – Peso das principais barreiras e problemas enfrentados pelas empresas exportadoras de Umuarama para a inserção no comércio internacional. Escala de 1 a 5, sendo 0 -Não afeta e 5-Afeta totalmente

	Variável	Peso Médio
1	Falta de políticas específicas para exportação	3,25
2	Oscilação cambial	3,0
3	Custo Brasil	3,0
4	Oscilação dos preços internos	2,75
5	Dificuldade de acesso a informação	2,75
6	Dificuldade dos bancos identificarem pagamento	2,25
7	Falta empresa especializada em exportações	2,0
8	Morosidade no cadastro de exportador	2,0
9	Custo Aduaneiro	2,0
10	Dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul	1,75
11	Taxa de exportação	1,5

Fonte: dados da pesquisa, organizados pelos autores.

Na terceira etapa da pesquisa foi aplicado questionário com questões objetivas para identificar a relação entre as variáveis. Nessa etapa o respondente deveria marcar entre 0 e 3 para o grau de interação/influência que a variável exercia em relação as demais. As respostas seguem o seguinte padrão de interação/influência: não há interação (0); interação fraca (1); interação média ou moderada (2); e interação forte (3). Com os questionários respondidos e, em mãos, foi realizada a média das respostas utilizadas para estabelecer as relações diretas e indiretas entre as variáveis. Após o cálculo das médias, foi possível a construção de uma matriz quadrada que possibilitou a identificação das influências e dependências, bem como as relações diretas e indiretas entre as variáveis. Para facilitar a análise da matriz, utilizou-se o software de Matriz de Impactos Cruzados e Multiplicações Aplicadas a uma Classificação- (MICMAC©). Segundo Godet (p.64, 2011), “é preferível que esta matriz seja preenchida pelas pessoas que participaram previamente no recenseamento das variáveis e na respectiva definição”.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Das doze (12) empresas exportadoras de Umuarama-PR existentes em 2015, oito (8) empresas foram entrevistadas no período de 05 de julho de 2016 a 10 de fevereiro de 2017, sendo que sete (7) delas são empresas industriais e uma (1) delas é empresa comercial. As empresas industriais que participaram da pesquisa são das áreas de nutrição animal, tintas, lubrificantes, couro, alimentos e do setor sucroalcooleiro. A única empresa comercial a participar da pesquisa é do ramo de peças agrícolas.

A maioria das empresas exportadoras de Umuarama estão inseridas no comércio internacional há pouco tempo, das oito entrevistadas, quatro delas exportam há apenas 4 anos, sendo que uma empresa exporta há 7 anos, duas empresas há 9 anos e apenas uma delas exporta seus produtos há 20 anos. As que exportam há pouco tempo são empresas de pequeno porte e as que o fazem há mais tempo são médias e grandes empresas.

As empresas menores, que iniciaram há pouco tempo, fazem exportações esporádicas, dependendo principalmente da taxa de câmbio depreciada para que seus produtos sejam competitivos. Essas pequenas empresas também possuem como característica comum, exportarem para o Paraguai tendo em vista a proximidade, sendo que a iniciativa de iniciar as transações foi do país vizinho. No caso do setor de tintas, a empresa vendia seus produtos para o Paraguai, mas os clientes vinham buscá-los, ou a entrega era feita próximo à fronteira e o comprador encarregava-se de fazê-los ingressar em seu país.

Na realização da pesquisa foram levantadas 11 variáveis principais que dificultam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama ao comércio internacional, conforme está detalhado na Quadro 3. Para a verificação das inter-relações entre as variáveis selecionadas, foi utilizada a Análise Estrutural Prospectiva com ajuda do Software MICMAC© para avaliar se elas se comportam como um sistema.

Avaliação das variáveis que influenciam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama no comércio internacional

Quadro 3 - Variáveis principais usadas no Software MICMAC©

Nº.	Descrição da variável	Abreviação variável
1	Falta de Políticas Específicas para Exportação	FPolExport
2	Oscilação do Câmbio	Osc Cambial
3	Custo Brasil	CustBRASIL
4	Oscilação dos Preços Internos	OscPreInte
5	Dificuldade de Acesso à Informação	DifAInform
6	Dificuldade dos Bancos Identificarem Pagamento	DifBPahment
7	Falta Empresa Especializada em Exportações	EmpEspExpo
8	Morosidade no Cadastro Exportador	MorCadExpo
9	Custo Aduaneiro	CustAduane
10	Dificuldade Intercâmbio Brasil e Mercosul	BRAMERCOSU
11	Taxa de Exportação	TxExporta

Fonte: Elaborada pelos autores com ajuda do software MICMAC© (2017).

Com base nas 11 variáveis indicadas de maneira unânime pelos entrevistados, foi elaborado questionário em que deveriam ser relacionadas quais são as influências/dependências entre cada variável que dificultam a inserção das empresas no comércio internacional. Com os dados coletados, fora construída a Matriz utilizada pelo software MICMAC©. Os resultados são os constantes na Figura 4.

Figura 4 -Matriz com as variáveis e os valores das relações diretas

	1 : FPolExport	2 : OscCambial	3 : CustBRASIL	4 : OscPreInte	5 : DifAInform	6 : DifBPagmnt	7 : EmpEspExpo	8 : MorCadExpo	9 : CustAduane	10 : BRAMERCOSU	11 : TXExporta
1 : FPolExport	0	1	2	1	3	0	2	2	1	2	2
2 : OscCambial	1	0	2	3	1	0	0	0	2	2	2
3 : CustBRASIL	2	3	0	3	1	0	1	1	2	2	2
4 : OscPreInte	2	3	3	0	0	0	0	0	2	2	2
5 : DifAInform	3	0	1	1	0	2	3	3	1	2	1
6 : DifBPagmnt	2	0	0	0	2	0	0	1	1	1	1
7 : EmpEspExpo	2	0	0	1	3	1	0	2	1	2	1
8 : MorCadExpo	2	0	1	0	2	1	2	0	1	2	1
9 : CustAduane	1	2	2	1	1	0	1	0	0	1	3
10 : BRAMERCOSU	2	1	1	1	2	0	2	1	1	0	1
11 : TxExporta	2	2	2	2	1	1	1	1	3	2	0

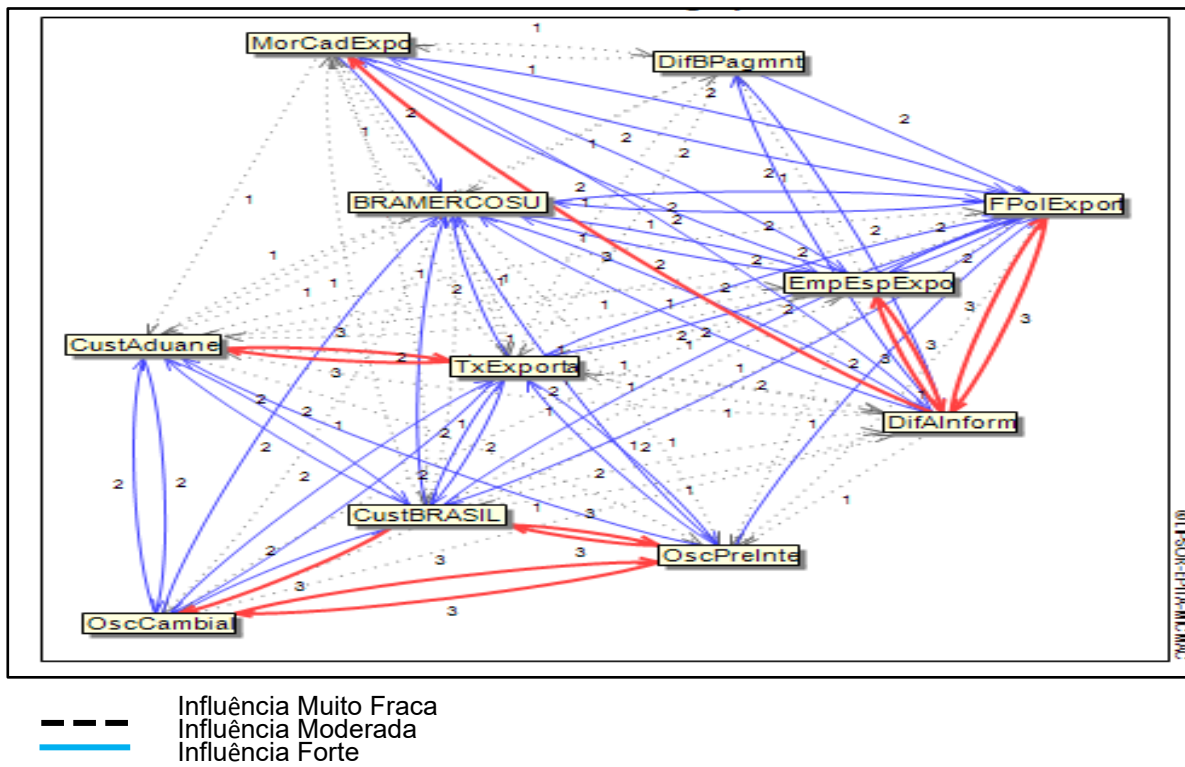
© LIPSOR-EPITA-MICMAC

Fonte: Dados da pesquisa construídos com apoio do software MICMAC© (2017).

As relações de que trata a Figura 5 fornece detalhadamente o grau de influência e dependência entre as variáveis. São observadas variáveis mais influentes e outras mais dependentes das demais. As influências entre as variáveis são representadas por linhas que possuem cores e espessuras diferentes, dependendo da intensidade de interação que há entre as variáveis e são classificadas da seguinte forma: i) influência muito fraca (linha preta tracejada); ii)

influência fraca (linha preta contínua); iii) influência média (linha azul fina); iv) influência relativamente importante (linha azul grossa); e v) influência muito importante (linha vermelha).

Figura 5 - Relações de influência direta entre todas as variáveis.



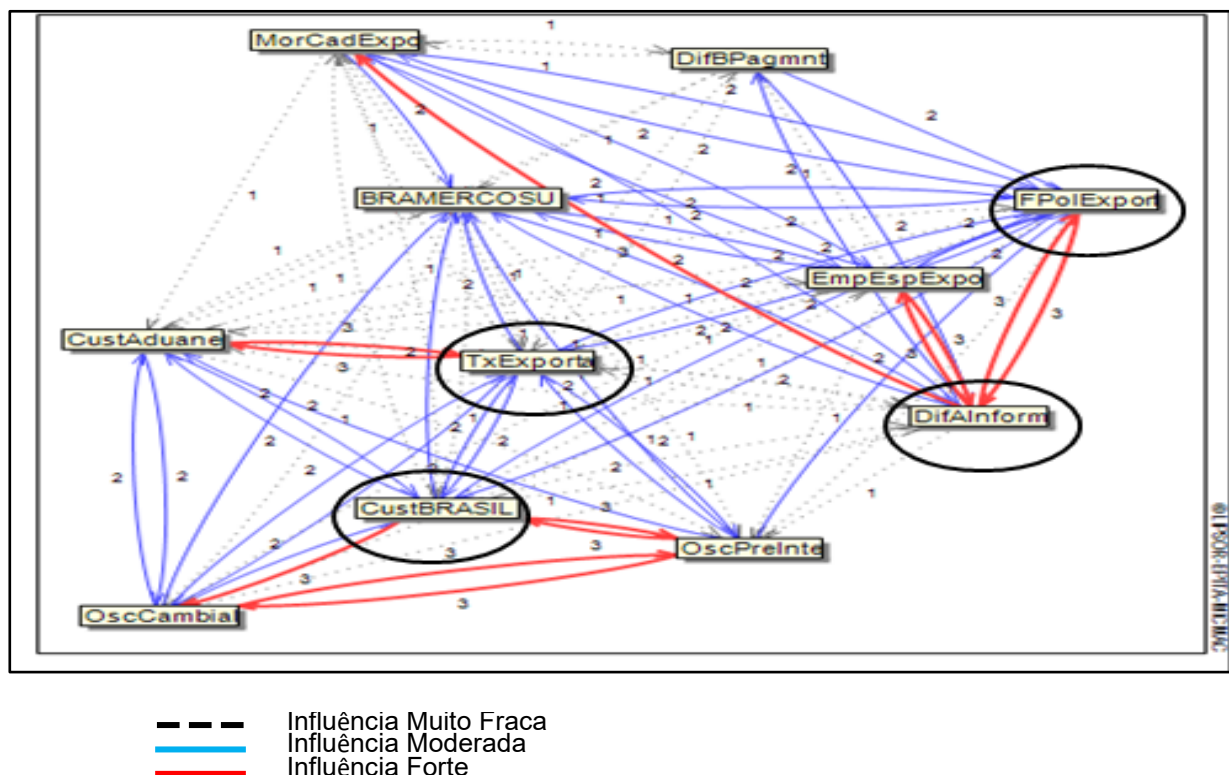
Fonte: Elaborada pelos autores com uso do Software MICMAC© (2017).

As comparações entre as figuras identificam as influências significativas no sistema, representadas na Figura 5 com linhas vermelhas no caso de influência importante ou forte e linhas azuis que se referem à influência média ou mediana. No caso da Figura 16, estas mesmas informações são traduzidas em números, sendo que “3 representa influências fortes e o número “2” influências médias ou moderadas. Por sua vez, o número “1” representa influência fraca e o número “0” não exerce nenhuma influência. Na Figura 5 é possível observar que as interações fortes são em menor número, predominando as relações médias e fracas entre as variáveis.

Relações de dependência direta entre as variáveis

As variáveis mais relevantes e que exercem influências diretas são: dificuldade de Acesso à Informação, Custo Brasil, Taxa de Exportação e Falta de Políticas Específicas para Exportação, destacadas na Figura 6.

Figura 6 - Variáveis principais de influência direta.



Fonte: Elaborada pelo Autor com uso do software MICMAC© (2017).

A Figura 6 apresenta a influência forte que existe entre a “Dificuldade de Acesso à Informação” em relação a “Morosidade no Cadastro Exportador”. A variável “Dificuldade de acesso à Informação” exerce influência direta e também é influenciada pela “Falta de empresa Especializada em Exportações” e pela “ Falta de Políticas específicas para Exportação”. As variáveis “Custo Aduaneiro” e “Taxa de Exportação” exercem influência direta forte de forma recíproca. O “Custo Brasil”, segundo os entrevistados, influencia e é influenciado de forma direta forte em relação a variável “Oscilação dos Preços Internos” e “Oscilação Cambial”.

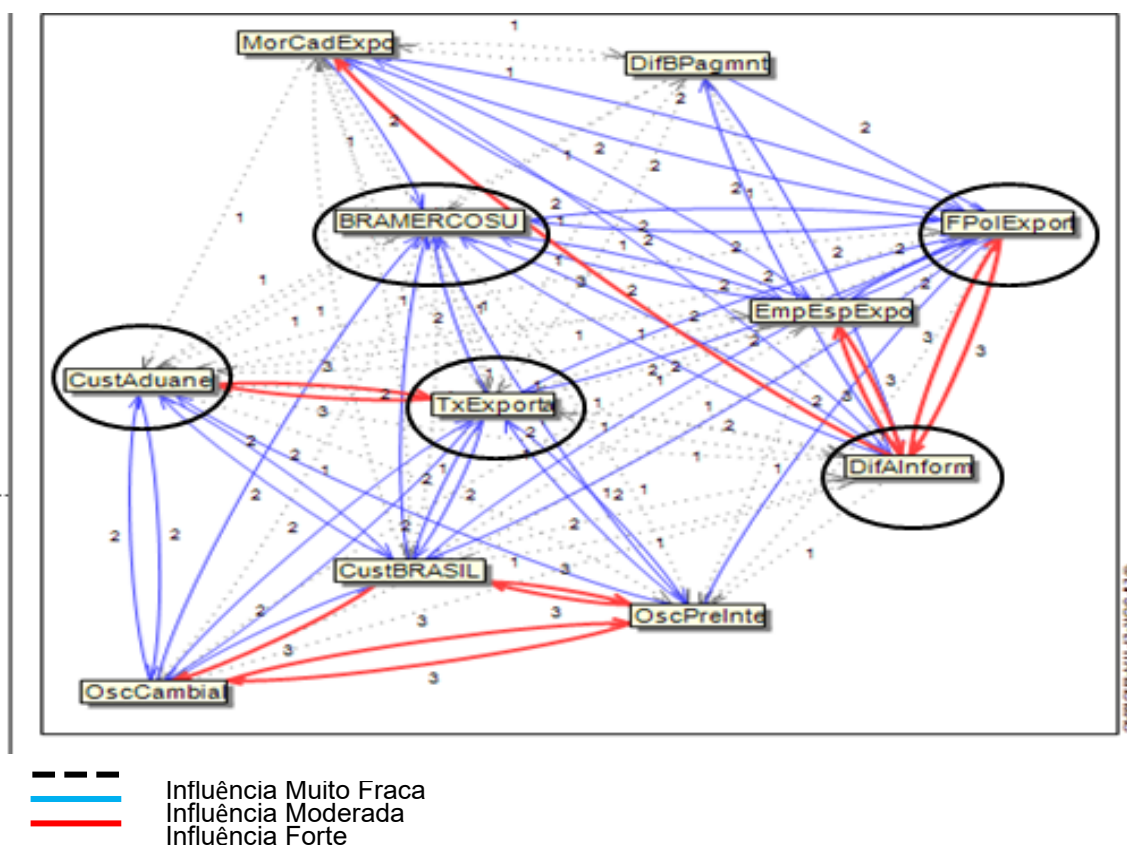
As relações expostas necessitam de maior atenção e análise quando houver a necessidade de mudanças no sistema, porém, o maior número de relações diretas de influência média mostra que estas influências não podem ser negligenciadas, pois foram apontadas pelos respondentes em maior número de interações se comparadas às influências fortes.

Relações de dependência direta entre as variáveis

Com ajuda do Software MICMAC© é possível a visualização das variáveis que possuem dependência e que exercem influência direta no sistema estudado, permite destacar as variáveis que tem maior dependência que as outras. As relações de dependência permitem identificar as que poderão sofrer com as mudanças que ocorrerão no sistema. As variáveis que possuem maiores índices de dependência são: “Falta de Políticas específicas para exportação”, “Dificuldade de Intercâmbio Brasil e Mercosul”, “Dificuldade de Acesso à Informação” e “Taxa de Exportação”.

Na Figura 7 é apresentado o gráfico de influência e dependência direta, gerado pelo software MICMAC©, nele são destacadas as variáveis mais dependentes do sistema.

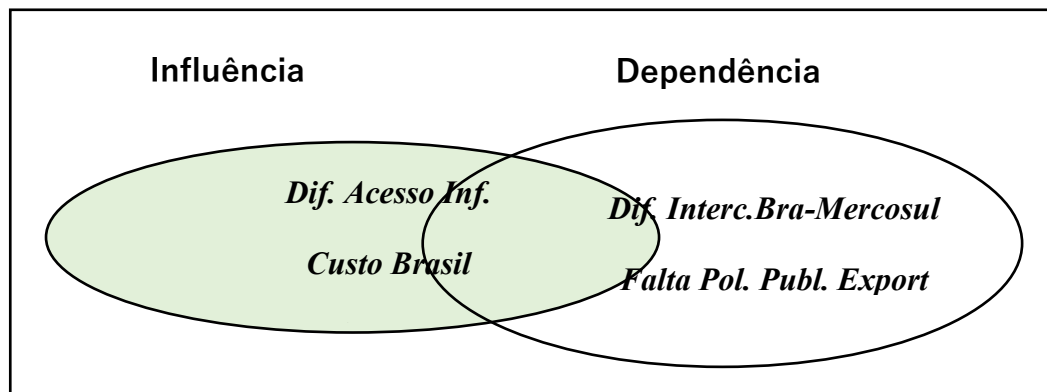
Figura 7 - Principais variáveis com dependência direta



Fonte: Elaborada pelos autores utilizando o software MICMAC© (2017).

Após comparação entre as Figuras 6 e 7, observa-se que existem variáveis que ao mesmo tempo possuem comportamento influente e dependente no sistema e podem tanto influenciar como serem influenciadas (dependência). Na Figura 8, são relacionadas as variáveis com maior influência e maior dependência. Como há variáveis dependentes e influentes, este é um sistema instável.

Figura 8 -Comportamento das variáveis



Fonte: Elaborada pelos autores com base em Ruthes (2007).

Por tratar-se de um sistema instável, isso não inviabiliza a análise, mas denota a necessidade de ampliar a investigação pela complexidade e o comportamento das variáveis que, no caso de sistemas estáveis, podem facilitar a análise pela divisão entre variáveis influentes e dependentes. No caso do sistema em estudo podemos verificar que não há apenas variáveis dependentes, temos três variáveis mais influentes e duas que são as mais dependentes.

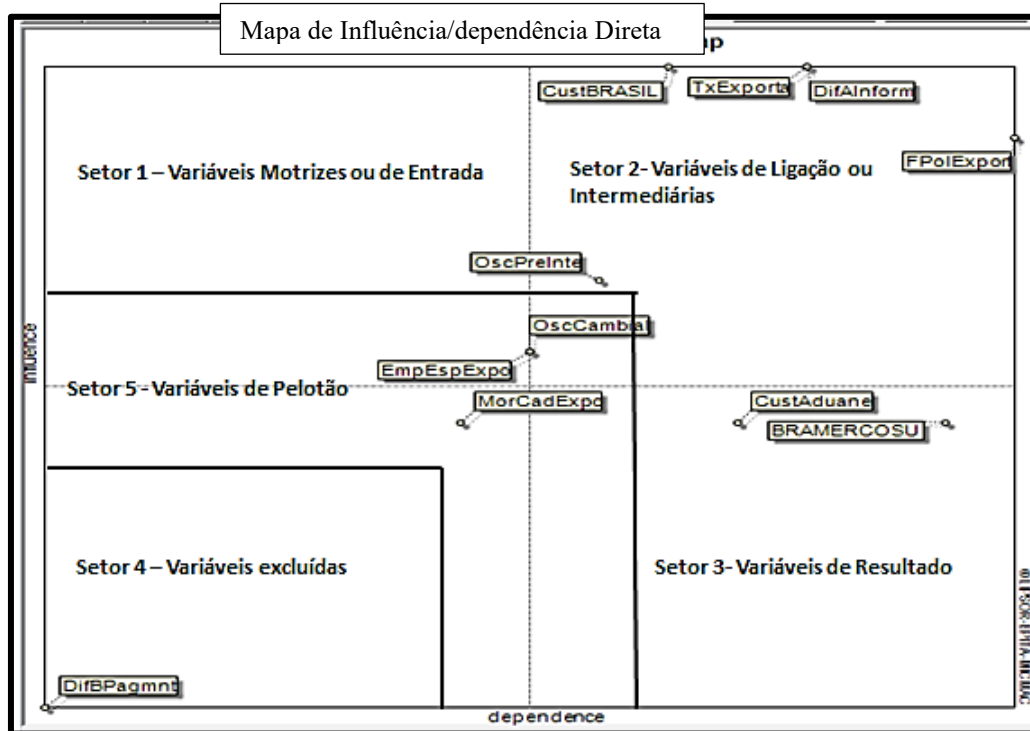
Na análise de influência, as variáveis “Dificuldade de Acesso à Informação” e “Dificuldade de Intercâmbio entre Brasil e Mercosul” sempre estão presentes, tanto nas análises de influência quanto nas de dependência. Isso denota grande importância destas duas variáveis nas dificuldades enfrentadas pelas empresas na inserção ao comércio internacional.

Plano de Influência e dependência direta

A alocação de variáveis em um plano de influência ou motricidade e dependência direta, de acordo com as respectivas relações de força, ressaltam o poder de influência e/ou motricidade que cada variável exerce sobre o sistema em questão, considerando a análise estrutural prospectiva que ainda estabelece o grau de dependência entre as variáveis, conforme apresentado na Figura 2.

Para facilitar a análise do plano de motricidade e dependência é necessário iniciar com a eliminação das variáveis irrelevantes para o sistema. Ressalta-se, porém, que o software MICMAC© estabelece prioridade às variáveis inseridas nele, e que sua exclusão não significa que não sejam relevantes para a análise do sistema. Se estão em análise é porque foram julgadas importantes pelos avaliadores. Na Figura 9 é possível observar os diversos quadrantes dentro do plano de influência e dependência, os quais facilitam a análise de cada variável dentro do sistema.

Figura 9 - Setores do plano de motricidade (influência) e dependência



Fonte: Elaborada pelos autores com uso do software MICMAC© (2017).

A única variável que deveria ser excluída é a variável “Dificuldade de os Bancos identificarem pagamento” que está localizada no setor 4. Apesar de ser uma variável que dificulta, principalmente os exportadores iniciantes, ela não tem relação com as demais. As variáveis de pelotão, localizadas no setor 5, por exemplo, não são fáceis de analisar. Elas possuem motricidade e dependência mediana e, portanto, ambígua. As variáveis encontradas neste setor são: “Falta de Empresa Especializada em Exportação”, “Morosidade no Cadastro Exportador” e “Oscilação Cambial”. O setor 1 não possui nenhuma variável, isto significa que o sistema não possui variável muito influente e pouco dependente no sistema. Portanto, o sistema poderá funcionar perfeitamente mesmo sem algumas das variáveis, pois não tem uma que exerce influência forte em relação as demais.

As variáveis encontradas no setor 2 do plano de motricidade e dependência são chamadas de variáveis de ligação ou intermediárias. Ao mesmo tempo que elas são muito influentes e muito dependentes do sistema, possuem comportamento instável. Nestas variáveis, qualquer alteração sobre elas afetará as demais variáveis do sistema e também efeito sobre elas mesmas. São as chamadas variáveis de “ligação” pois fazem a ponte entre as variáveis de entrada, que são muito influentes e as variáveis de resultado, que são muito dependentes. As variáveis localizadas neste setor desafiam o entendimento do sistema e são elas: “Oscilação dos Preços Internos”, “Custo Brasil”, “Taxa de Exportação”, “Dificuldade de Acesso à Informação” e “Falta de Políticas Específicas para Exportação”.

Ainda temos o setor 3 onde estão as variáveis de resultado. O comportamento destas variáveis pode, geralmente, ser explicado pelo comportamento das variáveis constantes dos setores 1 e 2. Estas variáveis são pouco motrizes e muito dependentes, portanto, as variáveis “Custo Aduaneiro” e “Dificuldade de Intercâmbio entre Brasil e Demais Países do Mercosul” são muito

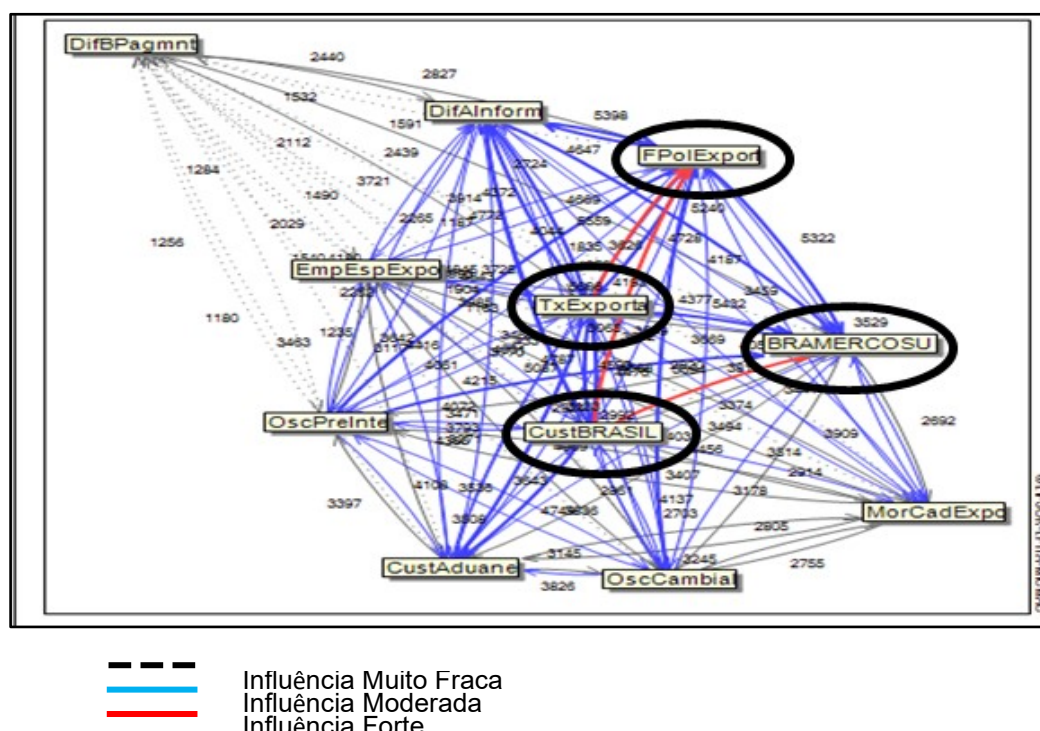
dependentes do sistema e podem estar ligadas as variáveis do setor 2: “ Oscilação dos Preços Internos”, “Custo Brasil”, “Taxa de Exportação”, “Dificuldade de Acesso à Informação” e “Falta de Políticas Específicas para Exportação”. É importante destacar que este comportamento auferido as variáveis analisadas neste trabalho refletem a opinião dos entrevistados e podem sofrer alteração a qualquer momento, mas a importância do exercício é a reflexão das influências na participação das empresas no comércio internacional.

Relações indiretas entre as variáveis

A medida que as interações vão se estendendo por meio da cadeia de influência e dependência, a identificação das relações indiretas entre as variáveis torna-se mais complexa. As variáveis com maiores índices de influência e dependência indireta apresentadas na Figura 24 são: “ Falta de Políticas Específicas para Exportação”, “Dificuldade de Acesso à Informação” e Taxa de Exportação.

Na análise das relações indiretas, poucas possuem relação indireta forte, elas são mais comuns nas relações diretas. Nesta etapa da análise conseguimos identificar quatro variáveis que possuem relações indiretas fortes e ocorrem nas variáveis “Dificuldade de Intercâmbio entre Brasil e Mercosul”, “Custo Brasil”, “Falta de Políticas Específicas para Exportação” e “Taxa de Exportação”. Pode se concluir que a variável “Custo Brasil” e “Taxa de Exportação” influenciam fortemente e indiretamente a variável “Falta de Políticas específicas para Exportação” e, ainda, a variável “Custo Brasil” tem influência indireta forte sobre a “Dificuldade de Intercâmbio Brasil Mercosul”. Neste sentido, as variáveis “ Falta de Políticas Específicas para Exportação” e “Dificuldade de Intercâmbio Brasil e Mercosul” possuem dependência indireta das variáveis “Custo Brasil” e “Taxa de Exportação”. As quatro variáveis com influências indiretas fortes são evidenciadas na Figura 10.

Figura 10 -principais Variáveis de influência indireta



Fonte: Elaborado pelo Autor com apoio do software MICMAC© (2017).

As interações indiretas são constituídas por uma série de relações, com vias, fluxos, nós e retroação. Por meio do software MICMAC© é possível que essas relações sejam identificadas e, a partir delas, sejam extraídas algumas informações relevantes para que ajudem a refletir sobre o sistema. Para que as relações indiretas sejam identificadas, o software MICMAC© realiza multiplicações sucessivas da matriz MID, do tipo MID_n, até que esta matriz possa alcançar a estabilidade. No caso deste trabalho, a estabilidade total foi alcançada com três multiplicações sucessivas que são apresentadas na Tabela 1.

Tabela 1 - Estabilidade da matriz MID

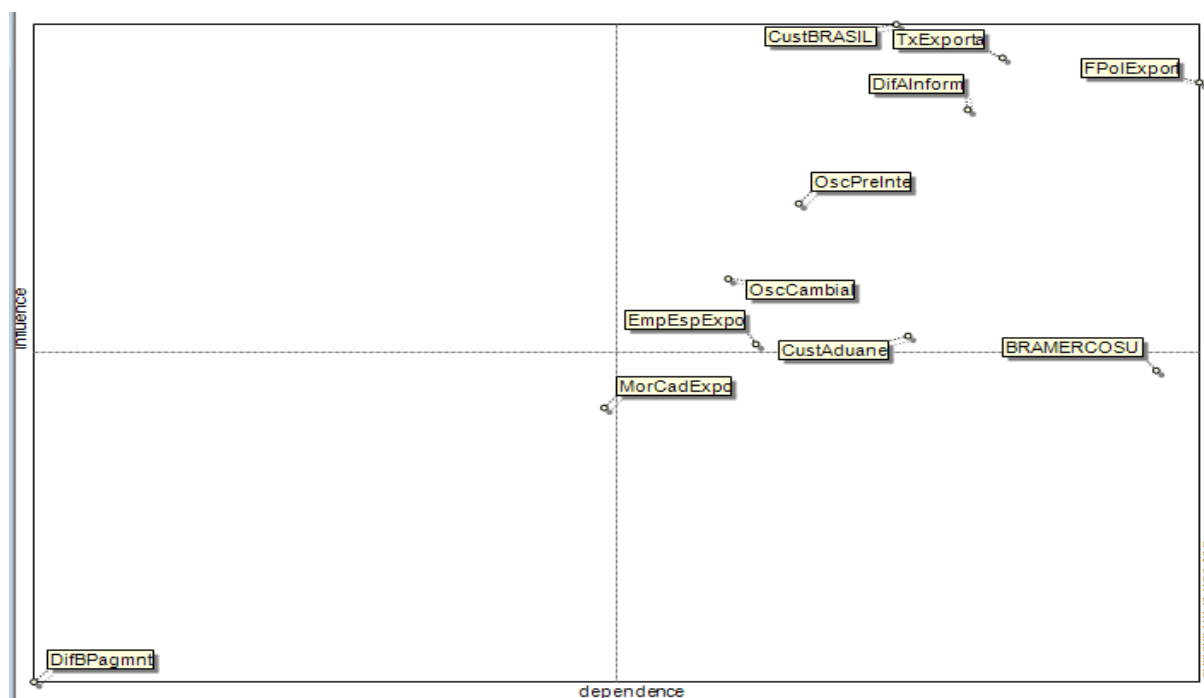
<i>Interação</i>	<i>Influência</i>	<i>Dependência</i>
1	90%	97%
2	95%	97%
3	100%	100%

Fonte: Elaborado pelo Autor com apoio do software MICMAC© (2017).

Plano de influência e dependência indireta

Uma vez que a matriz estiver estabilizada, é possível evidenciar o plano de influência e dependência indireta, nele podem ser observadas as alterações em relação ao plano de influência e dependência direta. Neste plano as variáveis deslocaram-se mais para o setor 2 juntando-se as variáveis chamadas de “ligação” ou intermediárias, elas são ao mesmo tempo muito influentes e muito dependentes do sistema e, por isso, possuem comportamento instável. Portanto, nas relações indiretas o sistema assume uma postura em que a maioria das variáveis está numa posição em que qualquer ação sobre elas afetará todo o sistema e a elas também. A Figura 11 apresenta novo enquadramento de cada variável agora com as relações indiretas.

Figura 11 - Plano de motricidade (influência) e dependência indireta



Fonte: Elaborado pelos autores com software MICMAC© (2017).

As mudanças nas posições das variáveis fizeram com que praticamente todas as variáveis ficassem posicionadas num setor só e demonstram a instabilidade do sistema. Apenas a variável “Dificuldade de os Bancos identificarem Pagamento” manteve-se na mesma posição de exclusão. As demais variáveis sofreram alterações assumindo uma posição de menor dependência e maior influência no sistema, o que demonstra que as relações indiretas não podem ser negligenciadas e possuem forte poder de influência e de alterações futuras no sistema.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da análise dos resultados obtidos na pesquisa, é possível concluir-se que as principais dificuldades que os empresários dizem enfrentar para participar do comércio internacional, estão ligadas às questões internas do país, as quais limitam sua competitividade no mercado externo. Dessa forma, evidencia-se a necessidade de melhoria nas condições internas para que as empresas possam aumentar suas vantagens frente aos concorrentes externos.

As principais dificuldades apontadas pelas empresas estão relacionadas a questões internas do país e à sensação de abandono por parte destes exportadores. A maioria reclamou da falta de políticas específicas para exportação, apesar de existir uma série de isenções fiscais quanto a IPI e ICMS, os empresários sentem a falta de mais políticas para exportação.

As menores empresas, principalmente as pequenas, identificaram maior número de problemas locais, como a dificuldade dos bancos em identificar o pagamento de suas exportações, a dificuldade da agência local dos correios em despachar suas vendas para o exterior e a falta de uma empresa, ou escritório

especializado em dar suporte aos exportadores. Pelo reduzido volume e número de novas empresas exportadoras na cidade, esta falta pode estar ligada à baixa demanda por serviços desta natureza.

Identifica-se que a percepção dos empresários está mais voltada para o que ocorre em relação ao seu setor na economia interna do país e pouco conhecimento ao que ocorre em relação aos seus setores de atuação no mercado internacional. Isso pode ser percebido nas variáveis levantadas pelos empresários, que na maioria está relacionada aos problemas locais, como a falta de empresa especializada em exportações, pela dificuldade dos bancos em identificar os pagamentos e pela dificuldade que a agência local dos correios demonstra quando buscam serviços de transporte para produtos que serão exportados. Esta percepção do mercado externo é mais clara às empresas maiores. Elas conseguem identificar as barreiras tarifárias e não tarifárias, contudo, para as pequenas empresas não há tal clareza, sendo que as mesmas atuam mais pela demanda. As médias e grandes empresas conseguem ter uma análise melhor do mercado externo, pois apresentaram os problemas que enfrentam com seus produtos e empresas no exterior.

Os problemas locais levantados pela pesquisa, as barreiras externas e demais problemas enfrentados pelos exportadores de Umuarama estabelecem paralelo às questões já elencadas por outras pesquisas realizadas no Brasil, ou ainda, de outras regiões que buscaram identificar os mesmos problemas. As inúmeras barreiras enfrentadas pelas empresas exportadoras dificultam a expansão das exportações brasileiras, mas os problemas internos enfrentados por elas são igualmente inibidores. Aqui, destacam-se a política cambial que mantém o câmbio apreciado limitando e reduzindo a competitividade da indústria; a alta taxa de juros que, de um lado limita os investimentos na produção pelos custos em tomar empréstimos e por outro desestimula o investimento em produção, tendo em vista que o dólar apreciado em alguns casos é melhor exportar que produzir e os investimentos que poderiam ser usados na produção são deslocados para aplicações financeiras. O crescimento dos salários reais acima da inflação sem aumento de produtividade, apesar de ajudar na redistribuição da renda, causa aumento de custos de produção que, atrelados ao câmbio apreciado que diminui os preços dos importados e a taxa de juros reais elevada, cria um dilema ao empresário industrial, ou seja, ele pode preferir não usar seu capital disponível na produção e sim nos rendimentos financeiros.

As dificuldades encontradas pelas empresas exportadoras estudadas estão alinhadas às apontadas pelos autores apresentados na revisão de literatura, cuja maioria reconhece que a competitividade internacional depende de aspectos internos aos países. Alguns enfatizam que o estado deveria criar políticas macroeconômicas, industriais e de comércio exterior para melhorar o desempenho das empresas no comércio internacional. Outros justificam que a falta de empresas ou instituições de apoio eficazes limitam a competitividade das empresas no mercado externo. E, ainda, há os que atribuem a eficiência das estruturas produtivas que compõe a economia nacional como fator determinante para o sucesso das empresas no comércio internacional. Portanto, é quase unânime os apontamentos dos autores de que os principais fatores que melhoram a competitividade das empresas exportadoras no comércio internacional, são internos a sua economia, corroborando aos resultados da pesquisa.

Apesar de todos os problemas levantados pelas empresas exportadoras de Umuarama, há um otimismo unânime quanto à continuidade das exportações pelas empresas e pelas vantagens que ela oferece em termos de ganhos superiores à

venda interna. Todos ressaltaram que continuarão a exportar, mas para a maioria, seria melhor que o câmbio fosse depreciado. Por outro lado, no caso das pequenas empresas, a política cambial praticada no decorrer do ano de 2016 inviabilizou as exportações.

Todas as dificuldades levantadas pelos empresários de Umuarama para sua inserção no comércio internacional poderiam ser amenizadas pela intervenção estatal, pelas políticas comerciais estratégicas, pela política cambial e atuação em conjunto com as esferas estaduais e municipais dando suporte aos exportadores. Além disso, seria importante também fomentar a discussão sobre o assunto entre os empresários juntamente com o poder público, sempre na busca de alternativas para melhorar a inserção externa das exportações brasileiras.

REFERÊNCIAS

BODINI, Vera. Lucia. **Uso da análise estrutural prospectiva para a identificação de fatores condicionantes da competitividade na agroindústria brasileira**. 165f. Tese (doutorado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

CANUTO, Otaviano; FLEISCHHAKER, Cornelius; SCHELLEKENS, Philip. O curioso caso da falta de abertura do Brasil ao comércio. **Revista Brasileira de Comércio Exterior-RBCE- FUNCEX** n. 122 jan/mar 2015.

CARDOZA, Guilherme *et al.* Barriers and public policies affecting the international expansion of Latin American SMEs: Evidence from Brazil, Colombia, and Peru. **Journal of Business Research** n. 69, p. 2030–2039, 2016. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.148>>. Acesso em: 09 jul. 2016.

CARNEIRO, Jorge, BIANCHI, Constanza, GOMES, Renata Maria. Exportações Brasileiras: benefícios e obstáculos na percepção das empresas. **TAC-ANPAD**, Rio de Janeiro, v. 6 n.1, p. 22-38, jan/jun 2016. Disponível em: <http://www.anpad.org.br/periodicos/arq_pdf/a_1683.pdf>. Acesso em: 20 de jan. 2017.

CHESNAIS, François. **Science, technology and competitiveness**. STI Review, OCDE, Paris, 1986.

CHUDNOVSKY, Daniel; PORTA, Fernando. **La competitividade internacional. principales cuestiones conceptuales y metodológicas**. Documento revisado des estudio preparado para el Centro de Estudios e Investigación de Posgrado (CEIPOS), Uruguay: Universidad de la República, 1991.

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA. **Principais problemas da empresa exportadora**. Brasília: CNI, 2014.

_____. Exportações ganham importância para indústria brasileira. **Sondagem Especial- Comércio Exterior -CNI**. n. 6, nov. 2015. Disponível em:<http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/cni_estatistica_2/2015/12/16/202/SondEspecialComercioExteriorDezembro2015.pdf> Acesso em: 13 dez. 2016.

_____. **Desafios à competitividade das exportações brasileiras.** CNI, EASP-FGV – Brasília: CNI, 2016. Disponível em: < <http://desafiosexport.org.br/wp-content/uploads/2016/08/FGV-EAESP-CNI-2016-Desafios-a-Competitividade-das-Exportacoes-Brasileiras.pdf>>. Acesso em: 11 de dez. 2016.

EMPRESA BRASILEIRA DE COMUNICAÇÃO. **Barreiras comerciais restringem competitividade de produtos brasileiros.** Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2016-08/barreiras-comerciais-restringem-competitividade-de-produtos-brasileiros>> Acesso em: 23 out. 2016.

ESSER, Klaus.; HILLEBRAND, Wolfgang.; MESSNER, Dirk.; MEYER-STAMER, Jörg. **Competitividad sistémica: Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas.** Instituto Alemão de Desenvolvimento - IAD, Berlim, 1994. Disponível em: < <http://archivo.cepal.org/pdfs/revistaCepal/Sp/059039052.pdf>> . Acesso em: 20 jan. 2017.

FARINA, Elizabeth M.M.Q. Competitividade coordenação de sistemas agroindustriais: um ensaio conceitual. **Gestão e Produção.** V.6, n.3, p. 147-161, dez. 1999. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/gp/v6n3/a02v6n3.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2017.

GODET, Michel. **De l'antecipation à l'action: manuel de prospective et de stratégie.** Paris: Dunod, 1991.

_____; _____. **A prospectiva estratégica: para as empresas e os territórios.** UNESCO, 2011.

HAGUENAUER, Lia. **Competitividade, conceitos e medidas, resenha da bibliografia recente com ênfase no caso brasileiro.** IEI/UFRJ, TPD , n. 208, Rio de Janeiro, 1989.

IMD -Institute for Management Development. **World Competitiveness Yearbook 2017.** Disponível em: < <http://www.fdc.org.br/blogespacodialogo/Lists/Postagens/Post.aspx?ID=609>>. Acesso em 31 mai. 2017.

MESSNER, Dirk.; MEYER-STAMER, Jörg. **Competitividad sistémica. Pautas de gobierno y desarrollo.** Nueva Sociedad, n.133, 1994, p.72-87.

MDIC/SECEX – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/Secretária de Comércio Exterior, disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br//sio/interna/interna.php?area=5&menu=5319>>, . Acesso em: 20 abr. 2016.

MDIC/SECEX – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior/Secretária de Comércio Exterior, disponível em: < <http://www.mdic.gov.br/comercio-exterior/estatisticas-de-comercio-exterior/balanca-comercial-brasileira-municipios>> . Acesso em: 25 jan. 2017.

MICHALET; Charles Albert. **Competitiveness and internationalisation**. OCDE, Paris, 1981.

PORTER, Michael. E. **A vantagem competitiva das nações**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.

RUTHES, Sidarta. et. al. Prospectiva estratégica como ferramenta de análise de políticas públicas. 2013. In: SEMINÁRIO NACIONAL DE PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO, 1, 2013, Curitiba, **Anais Seminário Nacional de Planejamento e Desenvolvimento**. Curitiba: UTFPR, 2013.

SOUZA, Rávila. Marques de; VERGARA, Fernán Enrique. **Análise de variáveis aplicada à gestão de recursos hídricos** - caso de estudo da microbacia do córrego Brejo Comprido. Palmas, TO. **Engenharia Ambiental**, Espírito Santo do Pinhal, v.9, n.3, p.303-319, jul./set.2012.

VOLPATO, Débora; LOPES, Gisele S. Coelho. Os desafios das pequenas e médias empresas de moda íntima da região sul de Santa Catarina a ingressarem no mercado internacional. **Revista de Iniciação Científica**.– Craciúma, SC: Universidade do Extremo Sul Catarinense, – vol. 8, n. 1, p. 25-40, 2010.

WARNER, Andrew. *Definición y evaluación de la competitividade: consenso sobre su definicion y medición de su impacto*. Cambridge, MA: **National Bureau of Economic Research**; Washington, D.C, 2007. Disponível em: <http://www.eclac.org/mexico/capacidadescomerciales/TallerBasesdeDatosRep.Dom/Documentosypresentaciones/2.2Warner.pdf>. Acesso em: 10 de jan. 2017.

ZANINI, Elaine de Oliveira. **Prospectiva estratégica para análise da interação entre as políticas públicas relacionadas aos restaurantes populares**: um estudo de caso no município de Toledo - PR. 182f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional e Agronegócio) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Toledo, 2016.