

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ – UNIOESTE
CAMPUS DE TOLEDO**

**CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS - GRADUAÇÃO EM ECONOMIA – PGE**

CARLOS JOSÉ DALLA NORA

**DETERMINAÇÃO DAS VARIÁVEIS QUE INFLUENCIAM A INSERÇÃO DAS
EMPRESAS EXPORTADORAS DE UMUARAMA-PR NO COMÉRCIO
INTERNACIONAL, NO PERÍODO DE 2005 -2015**

TOLEDO

2017

CARLOS JOSÉ DALLA NORA

**DETERMINAÇÃO DAS VARIÁVEIS QUE INFLUENCIAM A INSERÇÃO DAS
EMPRESAS EXPORTADORAS DE UMUARAMA-PR NO COMÉRCIO
INTERNACIONAL, NO PERÍODO DE 2005 -2015**

Dissertação apresentada à Banca de Defesa do Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Economia, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE/Campus de Toledo, como requisito à obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientadora: Profa. Dra. Mirian Beatriz Schneider.

**TOLEDO
2017**

**DETERMINAÇÃO DAS VARIÁVEIS QUE INFLUENCIAM A INSERÇÃO DAS
EMPRESAS EXPORTADORAS DE UMUARAMA-PR NO COMÉRCIO
INTERNACIONAL, NO PERÍODO DE 2005 -2015**

Dissertação apresentada à Banca de Defesa do Programa de Pós-Graduação *Stricto Sensu* em Economia, da Universidade Estadual do Oeste do Paraná - UNIOESTE/Campus de Toledo, como requisito à obtenção do título de Mestre.

Orientadora: Profa. Dra. Mirian Beatriz Schneider.

COMISSÃO EXAMINADORA

Profa. Dr^a. Mirian Beatriz Schneider (orientadora)

Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE *Campus* de Toledo

Profa. Dr^a. Mariângela Pierrucini

Universidade Estadual do Oeste do Paraná – UNIOESTE *Campus* de Cascavel

Prof. Dr. Alain Hernández Santoyo

Universidade de Pinar Del Río - Cuba

Toledo, 28 de junho de 2017.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por ter me guiado em mais esta etapa.

À minha família que sempre acreditou em mim, e me deu forças e coragem para continuar lutando durante esta jornada.

Aos professores do mestrado, em especial à minha orientadora, Profa. Mirian, pela paciência e incentivo.

Ao IFPR pela oportunidade de realizar este estudo.

A todos os colegas de turma e disciplinas que me ajudaram de forma direta ou indireta.

Aos empresários de Umuarama que participaram da pesquisa, pela sua disponibilidade.

E especialmente à Margarida, Luiza e Luana, por toda paciência, compreensão e amor que me dedicaram todos os dias.

DALLA NORA, Carlos José. **Determinação das Variáveis que influenciam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama-PR no comércio internacional no período de 2005 - 2015.** Dissertação 162 f. (Mestrado em Economia) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, *Campus* de Toledo, 2017.

RESUMO

O presente trabalho determina as variáveis que influenciam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama-PR no comércio internacional de 2005 a 2015, bem como identifica as que dificultam esta inserção. O problema de pesquisa que se pretendeu responder é se a inserção das empresas exportadoras de Umuarama no comércio internacional entre 2005 e 2015 fora influenciada por quais variáveis? Como objetivo principal em identificar, perante os exportadores, se as variáveis que influenciam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama-PR são internas ou externas a economia brasileira. O estudo é importante pela vantagem que propiciam às regiões que exportam. É importante também pela redução das exportações na cidade objeto de estudo e pela compreensão das influências às exportações. Para o levantamento de tais variáveis foram realizadas entrevistas com empresários exportadores de Umuarama que forneceram 24 variáveis que poderão influenciar as exportações. Das 24 variáveis foram indicadas pelos empresários de forma unânime 11 variáveis. Foi aplicado questionário para estabelecer as relações entre as 11 variáveis e outro para que fosse atribuído o peso que cada variável representa. Após o preenchimento do questionário com a relação das variáveis foi aplicado o método de Matriz de Impactos Cruzados e Multiplicação Aplicadas a uma Classificação (MICMAC©). O MICMAC© estabeleceu as relações de influência e dependência entre as variáveis e classificou-as conforme o grau de influência e dependência entre elas. As variáveis que mais influenciam nas dificuldades para exportar enfrentadas pelas empresas de Umuarama foram Dificuldade de Acesso a Informação, O custo Brasil e a Taxa de Exportação, todas internas 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.

DALLA NORA, Carlos José. **Determination of the Variables that influence the insertion of Umuarama-PR export enterprise in international trade in the period 2005 – 2015.** Dissertação 162 f. (Mestrado em Economia) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, *Campus* de Toledo, 2016.

ABSTRACT

The present study determines the variables that influence the insertion of Umuarama-PR export enterprise in international trade from 2005 to 2015, as well as identifying those that make this insertion difficult. The research question that was intended to answer is whether the insertion of the Umuarama exporting enterprises in international trade between 2005 and 2015 had been influenced by which variables? As a main objective to identify, before the exporters, if the variables that influence the insertion of the Umuarama-PR export enterprises are internal or external to the Brazilian economy. The study is important because of the advantage they offer to exporting regions. It is also important to reduce exports in the city under study and to understand the influence of exports. For the survey of such variables, interviews were conducted with Umuarama exporting entrepreneurs who provided 24 variables that could influence exports. Of the 24 variables were indicated by the entrepreneurs of unanimous form 11 variables. A questionnaire was applied to establish the relationships between the 11 variables and another to assign the weight that each variable represents. After completing the questionnaire with the relation of the variables, the Matrix Method of Cross Impacts and Multiplication Applied to a Classification (MICMAC ©) was applied. MICMAC © established the relations of influence and dependence between the variables and classified them according to the degree of influence and dependence between them. The variables that most influence the difficulties to export faced by Umuarama enterprises were Difficulty of Access to Information, Cost Brazil and Export Tax, all internal to the country. The variables that have the highest level of dependence were Difficulty of Interchange between Brazil and the other Mercosur countries and Lack of Specific Policies for Exportation. The main difficulties that the Umuarama enterprises face for insertion in international trade are related to structural problems of the country itself, few external variables.

Keywords: International Trade; Variables; Enterprise

LISTA DE QUADROS

Quadro 1- Exemplo numérico de vantagens absolutas.....	24
Quadro 2- Relação entre custos de produção no modelo de Ricardo.....	25
Quadro 3-Os efeitos de políticas de comércio alternativas.	53
Quadro 4- Algumas barreiras e dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras para inserção ao comércio internacional.	66
Quadro 5 - Resumo dos procedimentos metodológicos.....	72
Quadro 6 - Variáveis utilizadas na pesquisa.	73
Quadro 7 - Etapas da aplicação da pesquisa.....	74
Quadro 8 - Cinco questões fundamentais para a prospectiva estratégica.	76
Quadro 9 -Barreiras e dificuldades enfrentados pelas empresas exportadoras de Umuarama para a inserção no comércio internacional.	103
Quadro 10 – 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.....	105

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Grau de abertura comercial brasileira de 2000 a 2012.....	46
Gráfico 2- Número de empresas exportadoras por porte - 2006 a 2015.	59
Gráfico 3 - Evolução das exportações por porte de empresa em US\$ FOB de 2006 a 2015.	59
Gráfico 4 - Percentual de participação no volume exportado por porte de empresa de 2006 a 2015.	60
Gráfico 5-Distribuição do valor exportado entre as firmas em %- média 2006 -2010.	62
Gráfico 6 - Principais produtos exportados por Umuarama de 2007 a 2015 em US\$ FOB.....	94
Gráfico 7 - Principais produtos exportados por Umuarama de 1997 a 2006 em US\$ FOB.....	95
Gráfico 8 - Balança comercial de Umuarama de 2000 a 2015 em US\$ FOB.....	97
Gráfico 9 - Diferença entre exportações e importações de Umuarama em 2000-2015.	98

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Diamante de Porter.....	34
Figura 2 - Determinantes da competitividade sistêmica. Capacidade estratégica dos grupos de atores.	37
Figura 3-Taxa de sobrevivência versus taxa de entrada de novas empresas exportadoras - 2006 -2010.....	62
Figura 4- O método dos cenários.....	77
Figura 5 - Tipos diferentes de variáveis conforme o plano de influência e de dependência.....	79
Figura 6 - Exemplo genérico da estabilidade e instabilidade do sistema.	80
Figura 7 - Exemplo de matriz quadrada.	81
Figura 8 - Exemplo de relação direta entre variáveis de um sistema.....	82
Figura 9 - Exemplo de relação indireta entre variáveis de um sistema.	82
Figura 10 -Representação das interdependências entre as variáveis.....	84
Figura 11 -Representação de um sistema.	84
Figura 12 - Representação gráfica do circuito de ordem 2 de a em a.....	85
Figura 13 -Representação gráfica do circuito de ordem 2 para ir de a em b.....	85
Figura 14 - Genealogia dos municípios da microrregião de Umuarama.	90
Figura 15 -Variáveis principais usadas no Software MICMAC©.	111
Figura 16 -Matriz com as variáveis e os valores das relações diretas.	112
Figura 17 - Relações de influência direta entre todas as variáveis.	113
Figura 18 - Variáveis principais de influencia direta.	114
Figura 19 - Indicador de influência e dependência direta.....	116
Figura 20 - Principais variáveis com dependência direta.	117
Figura 21 -Comportamento das variáveis.	117
Figura 22 - Plano de motricidade/influência e dependência direta.	119
Figura 23 - Setores do plano de motricidade (influência) e dependência.....	120
Figura 24 -Indicadores de influência e dependência.	122
Figura 25 -Relações de influência indireta entre as variáveis.	122
Figura 26 -Principais Variáveis de influência indireta.	123
Figura 27 - Estabilidade da matriz MID.	124
Figura 28 - Plano de motricidade (influência) e dependência indireta.....	125

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Classificação das empresas exportadoras por porte.....	56
Tabela 2- Contribuição das MPEs para a economia brasileira- 2009-2013.	57
Tabela 3 - Exportações por porte de empresa 2015 (Jan-Dez) em US\$ FOB.	58
Tabela 4 - Balança comercial de Umuarama 2000-2015.	96

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

- ACC- Adiantamento sobre Contratos de Câmbio
- ACE - Adiantamento sobre Cambiais Entregues
- ACIU- Associação Comercial e Industrial de Umuarama
- ALADI- Associação Latino-Americana de Integração
- ALCA - Área de Livre Comércio das Américas
- APEX - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos
- BEFIEX - Comissão Especial de Benefícios Fiscais e Programa Especial de Exportação
- BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- BRICS - Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
- CACEX - Carteira de Comércio Exterior
- CAGED/TEM - Cadastro Geral de Empregados e Desempregados do Ministério do Trabalho e Emprego
- CAMEX - Câmara de Comércio Exterior
- CNI - Confederação Nacional da Indústria
- DEAE/SECEX - Departamento de Estatística e Apoio à Exportação da Secretaria de Comércio Exterior
- EUA – Estados Unidos da América
- FGV- Fundação Getúlio Vargas
- FINEX - Financiamento à Exportação
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- ICM - Imposto Sobre Circulação de Mercadorias
- IDE- Investimento Estrangeiro Direto
- INMETRO - Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia
- IPI -Produtos Industrializados
- IR- Imposto de Renda
- IVA- Imposto Sobre Valor Agregado
- MDIC/SECEX - Secretária de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior
- MERCOSUL - Mercado Comum do Sul
- MPEs – Micro e Pequenas Empresas
- NT - Normas Técnicas

OCDE- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OMC - Organização Mundial do Comércio
PAC- procedimentos de Avaliação da Conformidade
PAEG -Plano de Ação Econômica do Governo
PEE - Programa Especial de Exportações
PIB - Produto Interno Bruto
PITCE - Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PROEX - Programa de Financiamento às exportações
PSI-Processo de Substituição de Importações
RMU - Região Metropolitana de Umuarama
RT - Regulamentos Técnicos
RVE - Restrição Voluntária da Exportação
SEAB - Secretária da Agricultura e do Abastecimento
SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas –
SEMPE -Secretária Especial da Micro e Pequena Empresa
TBT – *Technical Barriers to Trade* (Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio)
US\$ FOB – *Free On Board* - Em dólares americanos livre de frete, ou livre a bordo
VBPA - Valor Bruto de Produção Agropecuária

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	15
1.2.1	Objetivo Geral	19
1.2.2	Objetivos específicos.....	19
2.	REVISÃO DE LITERATURA	21
2.1	TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	21
2.1.1	Os clássicos do comércio internacional.....	22
2.1.2	O Modelo Neoclássico de Heckscher-Ohlin	26
2.1.3	Teorias de comércio dos produtos industrializados	30
2.1.4	Vantagem competitiva, inovação e produtividade.	32
2.1.5	Competitividade Internacional	34
3.	POLÍTICAS PÚBLICAS E EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	40
3.1	POLÍTICAS BRASILEIRAS DE INCENTIVO ÀS EXPORTAÇÕES.....	40
3.2	A ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA	43
3.3	TAXA DE CÂMBIO, DESINDUSTRIALIZAÇÃO E EXPORTAÇÕES.....	47
3.4	POLÍTICAS COMERCIAIS E PROTECIONISMO	50
3.5	POLÍTICAS COMERCIAIS ESTRATÉGICAS	54
3.6	EMPRESAS BRASILEIRAS NO CONTEXTO DA INSERÇÃO INTERNACIONAL	56
3.6.1	Distribuição das exportações das empresas brasileiras	58
3.6.2	Dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras para inserção no comércio internacional	61
3.6.3	Principais problemas enfrentados pelas empresas brasileiras para exportar.....	63
4.	METODOLOGIA	70
4.1	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	70
4.2	SELEÇÃO DAS VARIÁVEIS E AMOSTRA DA PESQUISA	72
4.3	PROSPECTIVA ESTRATÉGICA.....	75

4.3.1	Análise Estrutural Prospectiva	78
4.3.2	Método de Matriz de Impactos Cruzados e Multiplicações Aplicadas a uma Classificação (MICMAC©)	83
5.	RESULTADOS E DISCUSSÕES	88
5.1	O MUNICÍPIO DE UMUARAMA -PR	88
5.2	HISTÓRIA E COLONIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE UMUARAMA - PR	88
5.3	PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA E EXPORTAÇÕES DE UMUARAMA	92
5.4	COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL.....	110
5.5	PROSPECTIVA ESTRATÉGICA – ANÁLISE DOS DADOS.....	111
5.2.1	Relações de dependência direta entre as variáveis.....	114
5.2.2	Relações de dependência direta entre as variáveis.....	116
5.2.3	Plano de Influência e dependência direta	118
5.2.4	Relações indiretas entre as variáveis	121
5.2.5	Plano de influência e dependência indireta	124
6.	CONCLUSÕES	126
6.1	LIMITAÇÕES DA ABORDAGEM	128
6.2	RECOMENDAÇÕES	129
7.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	130
8.	APÊNDICES	139
9.	ANEXO B- RELAÇÃO DAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE UMUARAMA NO ANO DE 2015, SEGUNDO DADOS DO MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR- MDIC	162

1. INTRODUÇÃO

A relevância do comércio internacional a economia mundial, pode ser expressada em números, dos US\$ 74 trilhões, aproximadamente, que foram produzidos em 2013, segundo Krugman (2015), mais de 30% deste valor cruzaram as fronteiras dos países via comércio internacional. As transações de mercadorias e de serviços entre os países normalmente é uma troca benéfica para ambos, nela existem ganhos mútuos, permitindo maior eficiência através da produção em larga escala e da especialização na produção de determinados bens ou serviços. Assim como os demais países, no Brasil o comércio internacional possui grande importância, intensificado seu envolvimento após a década de 1960 com alguns produtos industrializados.

As exportações de produtos manufaturados brasileiros, após a década de 90, vêm reduzindo sua participação no conjunto das exportações, causada principalmente pela sobreapreciação cambial cujo reflexo tem sido o de reduzir a competitividade da indústria nacional diante dos produtos importados. Essa mesma taxa de câmbio apreciada torna os produtos nacionais pouco competitivos no mercado interno, desestimulando a produção interna e os investimentos. Como não há demanda pela baixa competitividade tanto externa quanto interna, não há incentivo em ampliação da capacidade instalada de produção através de investimentos. Estes também não ocorrem, pois a taxa de juros está muito elevada. Portanto, as empresas industriais vêm sofrendo com a política cambial praticada no país desde a estabilização econômica, pelas altas taxas de juros e pela política de valorização dos salários (BRESSER-PEREIRA, 2014).

A política cambial não é o único problema que aflige a indústria que sofre também com o aumento dos salários que desde 2002, vem subindo no Brasil muito mais que a produtividade da indústria, em média os ganhos reais dos trabalhadores aumentaram 72% entre 2002 e 2014; por outro lado, as indústrias nos últimos anos, segundo dados da Confederação Nacional da Indústria CNI (2014), reduziram seus ganhos a uma média de 4%. Além da redução dos lucros da indústria a apreciação da taxa de câmbio tem influenciado na redução da competitividade das indústrias, conforme a taxa de câmbio deprecia, os ganhos da indústria aumentam, ocorrendo o inverso eles reduzem. A taxa de câmbio também incentiva as importações, que com a apreciação cambial tornam-se mais competitivas e aumentam o déficit da balança comercial. O grande risco das importações para a indústria local é a redução da atividade e até o fechamento de algumas indústrias que preferem importar a produzir. Outro fator que contribuiu para o aumento da desindustrialização da indústria brasileira, foi a

abertura da economia na década de 1990, com a redução de alíquotas de importação (BRESSER-PEREIRA, 2014; CANO e SILVA, 2014).

Além dos problemas relacionados a taxa de câmbio que agrava o processo de desindustrialização, uma série de problemas internos, tem dificultado a inserção das empresas brasileiras no comércio internacional. Pesquisas recentes apontam para problemas de infraestrutura, de custos, de burocracia, de informação, de impostos e muitos outros ligados principalmente a falta de apoio e prioridade às empresas exportadores, notadamente as pequenas que não dispõe de condições próprias para acessar os mercados externos. Poucas empresas reconheceram suas limitações internas, as pesquisas apontam dificuldades principalmente dentro do país como inibidores e limitadores ao acesso ao comércio internacional (CNI, 2014; 2016).

Apesar de o Brasil ter adotado uma série de medidas de incentivo às exportações voltadas principalmente para as micro e pequenas empresas, desde os anos 2000 a participação destas empresas tem diminuído, principalmente de 2006 em diante. O contrário ocorre com as grandes empresas que nos últimos anos vem aumentando tanto sua participação percentual quanto em termos de volume nas exportações brasileiras. Demonstrando que no caso das exportações brasileiras, escala de produção e autonomia são dois fatores que melhoram o desempenho das exportações (MDIC, 2016). Apesar do grande crescimento do comércio, o Brasil como a 7ª economia mundial, segundo a Comex (2016), tem participação inferior a 1% desse comércio, e a contribuição das exportações brasileiras para o PIB foi de 11,5%, em 2014, ficando abaixo inclusive de países como Afeganistão e Sudão e também da média mundial que é de 29,8% da participação das exportações no Produto Interno Bruto (PIB) dos países da OMC.

A baixa participação das exportações brasileiras para a composição do PIB podem estar relacionadas à competitividade, que assim como em outros países depende muito dos fatores internos ao país que colaboram para a melhora na 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 a melhora de desempenho e 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 a nível nacional levantados pelos empresários para a inserção no comércio internacional. Dentre eles estão a elevada carga tributária que compõe o custo Brasil, a

precária infraestrutura de transportes, os custos elevados com transporte, oscilação cambial e a dificuldade de acesso à informação. Outros estudos como os realizados por Carneiro, Bianchi e Gomes (2016) também apresentam problemas similares como altos custos de serviços públicos como energia e telecomunicações, alto valor de impostos e taxas governamentais e falta de apoio governamental no estímulo às exportações. A maioria dos levantamentos feitos recentemente no Brasil sobre as barreiras às exportações apresentam um maior número de fatores ligados aos setores internos, que poderiam ser solucionados pela intervenção estatal através de políticas públicas que melhorariam a competitividade das empresas no 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. Nos anos de 2009 a 2017 o Brasil caiu 23 posições no ranking de competitividade, passando de 38ª posição em 2010 para a 61ª em 2017, ficando apenas a frente de Mongólia e Venezuela, na antepenúltima posição. Para compor o ranking, são analisados quatro fatores: i) desempenho da economia (passou de 31ª para 59ª entre 2009-2017); ii) eficiência do governo (passou da 52ª posição para 62ª entre 2009-2017) iii) eficiência empresarial (passou da 24ª posição para a 49ª de 2010 a 2017) e; iv) infraestrutura (oscilou entre 2009 a 2017 entre a 46ª posição e a 51ª) (IMD, 2017). Estes dados demonstram a queda na competitividade brasileira nos últimos anos. Esta baixa competitividade não atinge todos os setores, como é o caso do agronegócio, que em alguns estados, como o Paraná, vem mantendo bons resultados nas exportações.

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 tem 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. O comércio internacional em Umuarama teve grande importância na década de 1960 e 1970, em que o principal produto para exportação era o café. Com 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 as exportações superaram as importações e esse crescimento foi puxado, principalmente, pelo setor sucroalcooleiro e pela cadeia produtiva do frango. A cidade possui menos empresas inseridas nas exportações, que em importações; são 17 exportadoras e 24 importadoras. Das exportadoras, poucas têm volume considerável, 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, segundo dados da Secretária de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior - MDIC/SECEX (2016). Na prática, as exportações de Umuarama estavam concentradas, exclusivamente, em duas grandes empresas cuja atuação está relacionada à agroindústria e economias de escala.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Com a abertura brasileira ao comércio internacional iniciada no biênio 1988/1989, ainda no governo de José Sarney e intensificada pelo governo de Fernando Collor, se por um lado abriu as fronteiras para novos produtos importados, também permitiu que se intensificassem as exportações que, após a estabilização econômica, cresceram acima das médias anteriores. Esse crescimento só foi possível graças as políticas comerciais estratégicas, os incentivos fiscais e por uma conjuntura macroeconômica favorável. Os impactos das políticas e incentivos impactam no aumento das exportações pela adesão aos benefícios que são percebidos pelas empresas e o reflexo esperado, é o crescimento, contudo seus impactos no âmbito da empresa foram sentidos e interpretados de forma singular.

A inserção das empresas exportadoras por vezes torna-se difícil pelas barreiras externas impostas a elas, sejam tarifárias, ou não tarifárias. Também existem problemas internos, relacionados os fatores da própria economia e organização do país no sentido de criar condições favoráveis ou diminuir as dificuldades enfrentadas pelas empresas exportadoras. Conhecer estas variáveis que influenciam a inserção das empresas poderá

facilitar a ação do estado na criação de políticas públicas ou definir que apoio deve ser dado e em quais aspectos. Vencer estes desafios torna-se crucial para a diversificação de mercados, fator este importante para a competitividade das empresas que enfrentam um período de demanda interna baixa. A identificação das dificuldades de inserção internacional, pelas que são por elas afetados, pode ser um interessante mecanismo motivador para a busca de soluções. Portanto, o ponto central desta pesquisa procura responder à seguinte questão: **A inserção das empresas exportadoras de Umuarama no comércio internacional entre 2005 e 2015 fora influenciada por quais variáveis?**

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

O presente estudo teve como objetivo principal identificar, perante os exportadores, se as variáveis que influenciam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama-PR no comércio internacional, entre 2005 e 2015, são internas ou externas a economia brasileira.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Estabelecer os fundamentos teóricos do comércio internacional;
- b) Identificar os problemas enfrentados pelas empresas brasileiras para inserção no comércio internacional;
- c) Discutir sobre os efeitos das principais políticas comerciais;
- d) Caracterizar a região objeto de estudo, a partir do contexto histórico e econômico relacionados ao comércio internacional;
- e) Analisar a relação entre as variáveis por meio da perspectiva estratégica;

1.3 JUSTIFICATIVA

A relevância do tema comércio internacional para Umuarama está no volume exportado que aumentou com o ingresso de agroindústrias de grande porte principalmente a partir de 2008. O impacto do volume exportado se reflete na economia do município que é beneficiada por este processo. O que influencia a inserção das empresas do município, são variáveis desconhecidas. A compreensão destas variáveis-chave que influenciam a inserção

das empresas exportadoras no comércio internacional, podem suscitar a reflexão sobre a assertividade das ações.

Para melhorar as ações em relação a inserção das empresas exportadoras, será importante identificar se os problemas enfrentados pelas empresas exportadoras de Umuarama são internos ou externos a economia brasileira. Esta identificação poderá ajudar a manter o superávit da balança comercial do comércio internacional que é recente no município.

Como a balança comercial do comércio internacional de Umuarama obteve superávit recentemente (2008), são desconhecidas pesquisas sobre esse tema na região, portanto a relevância desta pesquisa está também em ser precursora em levantar as dificuldades enfrentadas pelos empresários para inserção no comércio internacional. A compreensão das destes entraves poderá ser instrumento de consulta e servir de base para outras empresas que desejarem participar do comércio internacional, bem como para sindicatos e associações empresariais que terão condições de buscar solução para os problemas levantados.

A compreensão da relação entre as variáveis que dificultam o comércio internacional, permitirá entender quais delas explicam o sistema, que decisões podem ser tomadas, a fim de melhorar o desempenho, e os impactos que as alterações nessas variáveis irão provocar nas demais. Além destas reflexões a cerca das relações a pesquisa, por meio do estudo de caso, oferece outra perspectiva de análise do comércio internacional, ela identifica e avalia essas variáveis diretamente com os empresários e buscar a perspectiva desse ângulo de visão. Por isso, a grande contribuição deste trabalho será apresentar uma perspectiva de pesquisa, na visão da empresa.

1.4 ESTRUTURA DO TRABALHO

A estrutura desse trabalho se organiza da seguinte maneira: na introdução, apresenta-se a importância do comércio internacional; em seguida apresenta-se o problema, os objetivos e a justificativa do trabalho. Na seção 2 apresenta-se e revisão da literatura sobre o comércio internacional e na seção 3 as políticas brasileiras de incentivo as exportações. Na seção 4 apresenta-se a metodologia e os procedimentos que foram adotados. A seção 5 são apresentados os dados e discussões e a seção 6 as conclusões. A última seção apresenta as referências bibliográficas utilizadas para elaboração deste trabalho e por fim os apêndices e anexos.

2. REVISÃO DE LITERATURA

Nesta seção são apresentadas, à guisa de uma recuperação histórica, os conceitos que embasam as teorias mais importantes do comércio internacional, a teoria clássica de Smith e Ricardo, a teoria neoclássica de Heckscher-Ohlin, a teoria do comércio de produtos industrializados de Linder e Vernon, a vantagem competitiva, inovação e produtividade de Porter; a competitividade internacional e as empresas brasileiras no contexto das exportações e suas dificuldades. São discutidas também as implicações da taxa de câmbio na desindustrialização e os impactos nas exportações, as políticas comerciais e o protecionismo, políticas comerciais estratégicas, as políticas brasileiras de incentivos às exportações e por fim, a abertura comercial brasileira, com objetivo de compreender a inserção do município de Umuarama.

2.1 TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

O comércio e as finanças internacionais, segundo Kenen (1998), são duas áreas de estudo que figuram entre as especializações precursoras da economia. Para Krugman (2015), a Economia Internacional pode dividir-se em duas grandes áreas: o “estudo do comércio internacional e o estudo monetário internacional”. Sobre o comércio internacional, são estudadas as “transações reais na economia internacional”, ou seja, as que envolvem o movimento físico de mercadorias e um compromisso de recursos econômicos. De outra forma, para Gonçalves e Baumann (2015), a Economia Internacional divide-se no estudo das relações comerciais e financeiras entre nações.

O comércio internacional surgiu principalmente pelo interesse dos europeus pelo ouro espanhol vindo das colônias, seu amadurecimento passou por um turbulento processo no período em que surgiam os estados-nação modernos. As principais contribuições dos economistas dos séculos VXII e XIX foram dadas por David Hume, Adam Smith, David Ricardo e John Stuart Mill, seus conceitos até hoje orientam a interpretação do comércio internacional.

Tanto na Europa como em outros continentes, os regimes de livre comércio que reinavam na segunda metade do século XIX, deram lugar ao protecionismo. Essa medida fez com que houvesse menor crescimento do comércio internacional, tanto que entre os anos de 1913 a 1950 (período entre as duas Grandes Guerras Mundiais) o comércio entre países cresceu mais lentamente que o registrado entre 1870 a 1913. O grau de desigualdades no

período mais recente (1913-1950), aumentou substancialmente entre as regiões, e a causa disso, segundo Maddison (2001), foi a renda ter crescido muito mais que o comércio mundial.

A liberalização comercial, após a implementação do Plano Marshal e Bretton Woods¹, contribuiu para o crescimento econômico e do comércio internacional que criaram oportunidades recíprocas, ambos sendo retroalimentados em âmbito mundial. Sarquis (2011), salienta que nas décadas de 1980, e principalmente nas décadas de 1990, os estudos sobre comércio e crescimento apresentaram interesse e importância renovados, sob a justificativa de que o comércio internacional produz benefícios ao crescimento, que são alcançados através da abertura da economia. Esse argumento de que nas transações internacionais há vantagens para os países que se envolvem nelas é reforçado por Krugmann (2015), segundo o qual, quando os países comercializam produtos e serviços entre si, essa troca é quase sempre positiva para as partes envolvidas.

Assim como nas relações sociais as pessoas necessitam de interação, também as nações não podem ficar isoladas, necessitam interagir, isso ocorre através das transações econômicas, tornando-se um desafio entender o que ocorre fora do país. Portanto a economia internacional, segundo Gonçalves e Baumann (2015), é um assunto que domina o cotidiano das pessoas e empresas e seus impactos não podem ser negligenciados pelos governantes de um país, pois servem como justificativa para a elaboração de políticas econômicas.

Cada nação usa seus recursos de forma mais eficiente e concentra-se em atividades que lhes sejam mais vantajosas e nas quais consiga obter significativas economias de escala e aumento de renda interna. Não se justifica o fato de um país produzir tudo do que necessite, mesmo que isso custe muito mais do que comprar de fora com maior eficiência, portanto o comércio entre países proporcionará melhor distribuição de recursos, que são escassos em uns e abundantes em outros, ou mais onerosos em uns e menos em outros. Conforme Kenen (1998), a vantagem ocorrerá para ambos os envolvidos, pois as novas tecnologias disponíveis em um país, poderão ser compartilhadas pelos demais.

2.1.1 Os clássicos do comércio internacional

Para os clássicos, a economia depende de apenas um fator específico de produção, o trabalho, em torno do qual construíram seus argumentos e modelos. A diferença da lógica

¹ O Plano Marshal, assinado em julho de 1947, foi um plano dos Estados Unidos para reconstrução dos países aliados da Europa após a Segunda Guerra. O acordo de Bretton Woods assinado em julho de 1944, estabelecia as regras para as relações comerciais e financeiras entre os países mais industrializados do mundo.

mercantilista para a visão clássica de Adam Smith é a de que para dois países desejarem manter comércio entre si, seria necessário que houvessem ganhos para ambos.

Segundo Smith (1996), no período mercantilista as nações tinham como prioridade o acúmulo de riquezas, e a compra de produtos de outros países não era bem vista, temia-se o empobrecimento do país e a migração da riqueza para fora. Alguns países europeus, naquela época, proibiam o envio de ouro e prata para o exterior e acumulavam essas riquezas para serem usadas em períodos de guerra. Essa proibição não era bem vista pelos comerciantes pois, para eles, essa medida era prejudicial ao comércio, e argumentavam que a troca de riquezas do país por mercadorias estrangeiras não representava uma diminuição da riqueza.

A lógica utilizada pelos comerciantes era a de que o país sempre deveria ter um saldo de exportações maior do que de importações e assim os demais países ficariam com saldo devedor em relação a eles. Para Gonçalves e Baumann (2015), os benefícios do comércio exterior para os comerciantes eram o aumento de seu lucro e sua riqueza, trazendo bem-estar para uma economia. Os comerciantes sabiam bem disso, mas para as nações, segundo Smith (1996), isso não ficava bem claro. O poder de convencimento dos comerciantes sobre a classe política da época fez com que passassem a defender o comércio internacional também como algo bom para as nações. A consequência disso foi a liberação das exportações, e o governo passou então a controlar o saldo da balança comercial, que segundo Smith (1996), se transformou de algo inútil, que era o controle da evasão de riquezas, para o controle da balança comercial, igualmente inútil.

Para aumentar as exportações e diminuir as importações, Smith (1996) apresenta seis formas que podem surtir efeito. Primeiramente para desencorajar as importações: i) Altas taxas alfandegárias para importar produtos que possam ser produzidos internamente, independentemente de sua origem; e ii) As importações de bens de todo tipo de países cuja balança comercial fosse desfavorável, deveriam ser evitadas. Para aumentar as exportações, Smith apresenta quatro medidas que eram adotadas na época: i) *Drawbacks* – através da devolução de taxas ou impostos cobrados para exportação, ou quando se importava para posterior exportação; ii) subsídios a indústrias novas ou que necessitavam de auxílio para exportar; iii) tratados comerciais dando privilégios a certos produtos ou comerciantes de determinados países; e iv) implantação de colônias em outros países cujos produtos e comerciantes, pela iniciativa da colonização, possuíam monopólio na exploração e comércio dos produtos da terra.

As vantagens absolutas que Smith defende para um país manter espontaneamente comércio com outro consistirão em que ele deverá obter ganhos com essa transação, e só se

justificará uma aquisição de mercadorias de outro país se forem mais baratas do que produzir. Segundo Gonçalves e Baumann (2015), para que duas nações se envolvam no comércio internacional, é necessário que ambas ganhem com isso.

Quadro 1- Exemplo numérico de vantagens absolutas

	País A	País B
Alimentos	20 unidades de trabalho	10 unidades de trabalho
Tecidos	10 unidades de trabalho	20 unidades de trabalho

Fonte: Gonçalves e Baumann (2015).

No Quadro 1 o país “A” possui vantagem absoluta na produção de tecidos pois emprega menor número de unidades de trabalho e o país “B” tem vantagem absoluta na produção de alimentos, na qual consegue melhor eficiência com menor quantidade aplicada do fator trabalho. Portanto seria mais eficiente para ambos os países especializarem-se naquilo que tem menores custos do fator trabalho, e adquirir aquilo que é mais custoso.

Ricardo (1996) discorda de Smith em relação ao valor do trabalho que compõe a mercadoria, segundo ele, não são apenas as horas de trabalho empregadas na produção de uma mercadoria que determinam seu valor, mas a escassez e a quantidade de trabalho para obtê-la. A escassez está ligada a produtos únicos desenvolvidos em locais ou por profissionais que lhe conferem características únicas e, portanto, são escassos e custam mais que outros similares de menor qualidade. Nesse caso não é o trabalho empregado que determina seu valor, mas a escassez. Ricardo (1996), chama a atenção para a diversidade de interpretações e sentidos que o termo “valor” pode adquirir, mas reconhece a doutrina de Smith em relação à definição de que o trabalho tem valor de troca em tudo aquilo que pode ser medido pela atividade humana.

A ampliação do comércio internacional, segundo Ricardo (1996), não aumentará a riqueza de um país, embora colabore para aumentar a quantidade de mercadorias comercializadas cruzando fronteiras. Os bens importados são trocados pelos bens locais, se um determinado país obtiver o dobro de bens estrangeiros em troca dos seus, não significa que estará dobrando sua riqueza. Nesse caso, um aumento considerável do lucro em determinado produto, fará com que outros comerciantes entrem no negócio e a consequência futura é o aumento de demanda e portanto, a diminuição do preço. Ricardo (1996), procura demonstrar a lógica que existe por trás do mercado, argumentando que só será possível o aumento da taxa de lucros se os salários forem reduzidos, podendo eles decrescer atrelados aos preços das mercadorias que é onde os salários são consumidos. A implicação dessa lógica

para o comércio internacional está no fato de que quanto menores forem os preços pagos por mercadorias importadas, menores serão os salários pagos aos trabalhadores para adquiri-los e, assim maior será o lucro. Mas, se as mercadorias forem consumidas pelos ricos, não haverá alteração nenhuma, nem nos lucros, nem nos salários. Portanto, o comércio internacional só será benéfico para o país se conseguir baixar os custos das mercadorias consumidas pela maioria da população assalariada, cujo reflexo será o aumento dos lucros do capital.

Segundo Ricardo (1996), num sistema de livre comércio, os países se especializarão naquelas atividades que tiverem melhores resultados. Para Krugman (2015), as vantagens conquistadas pelos países na produção de determinados bens proporcionarão também uma vantagem para os demais que com eles estabelecerem comércio, beneficiando-se da redução dos custos. Essas vantagens podem estar associadas a melhores técnicas de produção, à disponibilidade de recursos naturais escassos em outras regiões ou ao emprego de maquinaria, além do emprego do fator trabalho com melhor eficiência e a custos menores. Nesse caso, o capital migraria para o país que possuísse mais vantagens na produção e, por isso teria seu lucro maximizado. O que impedia a mudança de capital de um país para o outro era a insegurança em não estar no controle da riqueza e estar exposto a leis diferentes em outro país.

Essas comparações de eficiência de um país em relação a outro são chamadas de vantagens comparativas e, segundo Gonçalves e Baumann (2015), o modelo ricardiano pressupõe a existência de dois países, dois produtos e um único fator de produção, o trabalho. As vantagens em produzir vinhos ou tecidos, por Portugal e Inglaterra, foi o exemplo usado por Ricardo (1986), para demonstrar a eficiência de cada um em produzir cada produto utilizando seus fatores e a relação de preços existente. Essa relação pode ser vista no quadro 2.

Quadro 2- Relação entre custos de produção no modelo de Ricardo

País	Vinho	Tecidos	Relação de preços (vinho/tecidos)
Portugal	80	90	$80/90=0,89$
Inglaterra	120	100	$120/100=1,2$

Fonte : Adaptada de Ricardo (1986, p. 97-98)

Os enormes ganhos, obtidos pelos comerciantes importadores, poderão desencorajar os fabricantes locais a continuar na atividade, que tenderão a migrar também para o comércio internacional em busca de um melhor resultado para seus investimentos, e a consequência poderá ser um aumento geral de preços. Ricardo (1996), ouvindo autoridades da época, concluiu que, conforme forem reduzindo os investimentos na manufatura de produtos locais,

dando prioridade aos importados, não alterando-se a demanda, os preços tenderão a subir a tal nível que, novamente, encorajariam o retorno dos investimentos que anteriormente haviam migrado para as importações. O resultado será que os lucros dos setores favorecidos tenderão a reduzir-se até o nível geral. Mas Ricardo (1996) alerta para a redução dos investimentos em produção local que só ocorrerá caso a demanda reduza também. Se as importações forem mais baratas, uma parte da sobra das riquezas poderá ser poupada ou gasta com outros bens.

Os incentivos às exportações, que Ricardo (1996) apresenta através de prêmios teriam o efeito de reduzir o preço do produto exportado no país de destino, mas esse efeito não é permanente no mercado local. Se um determinado produto importado for vendido a preços menores que os custos nacionais, a tendência é aumentar a preferência pelo produto estrangeiro em relação ao local. O aumento da demanda pelo produto de exportação em outros países, fará com que o preço aumente no mercado interno e tenderá a ficar elevado também no mercado externo, principalmente se esse produto receber incentivos à exportação.

List (1841) discorda dos clássicos quanto ao livre comércio, que levaria todos os países participantes ao mesmo estado de bem-estar, argumentando que os clássicos deixam de lado os interesses nacionais divergentes e a hierarquia do comércio internacional. Ele também discorda dos clássicos quanto ao trabalho físico como a principal fonte produtiva, defendendo que o progresso tecnológico deveria igualmente ser levado em conta.

2.1.2 O Modelo Neoclássico de Heckscher-Ohlin

As teorias neoclássicas do comércio abordam o comércio internacional como resultante da dotação de diferentes fatores de produção entre os países; segundo Gonçalves e Baumann (2015), elas questionam os pressupostos básicos da teoria clássica em relação a: i) se existe comércio por causa das diferenças de custos, o que explicaria essas diferenças?; ii) as funções de produção não são iguais entre os países, porquê? iii) os custos são constantes, por que supor isso? iv) por que supor apenas o fator de produção trabalho, se os processos de produção dependiam de capital? e; v) esses questionamentos estão ligados à microeconomia que é o enfoque da teoria neoclássica.

O Teorema de Heckscher-Ohlin, busca explicações para os fluxos de comércio e tenta identificar qual é o padrão do comércio internacional. Essas explicações passam pela diferença entre os estoques de fatores de produção que cada país possui como o principal fator de vantagens comparativas em relação a seus parceiros comerciais. Para explicar como ocorre a equalização de fatores, o Teorema de Heckscher-Ohlin, segundo Gonçalves e

Baumann (2015), está baseado em um conjunto de supostos básicos: i) estabelece que a análise deve ser feita em um modelo do tipo $2 \times 2 \times 2$, em que sejam analisados dois países, dois produtos e dois fatores de produção, sendo terra e trabalho; ii) não existem restrições ao comércio, nem custos de movimentação; iii) há concorrência perfeita nos mercados de bens de produção; iv) entre os países, suas funções de produção são idênticas, mas distintas entre os setores e apresentam rendimentos constantes de escala; v) as condições que geram demanda são iguais e o gosto dos consumidores não se altera com a renda; vi) há diferença na aplicação dos fatores de produção, podendo ser utilizados com intensidade diferente em cada setor, porém o setor que for intensivo em um determinado fator em um país, também o será em outro; vii) há total mobilidade dos fatores de produção entre os setores internos do país, mas não podem mover-se entre países e seus preços são flexíveis; e viii) há homogeneidade de fatores e produtos em ambos os países.

Em comparação à teoria Clássica do Comércio internacional, onde o único fator de produção e o mais importante era o trabalho ele definia tanto as vantagens absolutas como as comparativas, no Teorema de Hecksher-Ohlin, segundo Gonçalves (2005) as vantagens comparativas apresentam mais elementos de comparação, como os dois fatores de produção e a oscilação de preços desses fatores. Aqui a reflexão passa pela análise da equalização de fatores, na qual o preço dos fatores pode influenciar no custo do produto e do fator de produção tanto no país de origem como de destino.

Pode-se inferir uma evolução das teorias Clássica para a Neoclássica como também a evolução da teoria de um autor para outro. No caso de Smith o que justificava o envolvimento de dois países eram as vantagens absolutas em termos do fator trabalho que um país detinha sobre o outro. Para Ricardo, isso não era tão importante, os países poderiam comercializar entre si, mesmo que suas vantagens não fossem absolutas e permitissem a comparação entre dois países e que se especializassem em produzir aquilo em que tinham melhores vantagens comparativas em relação ao fator trabalho. Segundo Krugman (2015), quem inicia estabelecendo um modelo com dois países e dois produtos é Ricardo, enfatizando as vantagens relativas a eficiência na aplicação do fator trabalho, modelo este que ficou conhecido como modelo 2×2 . No Teorema de Hecksher-Ohlin, Gonçalves (2005) explica que há nitidamente uma evolução da Teoria da Vantagem Comparativa de Ricardo, contribuindo com sua análise, para fornecer um modelo em que é possível não só a comparação entre dois países, que possuam dois produtos e tenham a terra e o trabalho como fatores de produção, como também a oscilação dos preços destes fatores como determinantes para a vantagem comparativa de um país em relação a outro.

O modelo de Heckscher-Ohlin, permite uma análise mais abrangente que seus antecessores, nele é possível uma visão mais próxima do que ocorre de fato nas relações comerciais internacionais, segundo Krugman (2015) a contribuição do modelo foi tão importante que mesmo os estudos de Leontief (Paradoxo de Leontief) foram desqualificados para tentar salvá-lo.

Portanto no modelo neoclássico a opção entre produzir um ou outro produto dependerá do custo dos fatores terra e mão de obra em que um agricultor poderá optar por produzir mais alimentos utilizando o fator trabalho de forma mais intensiva se o custo desse fator for menor e lhe oferecer mais vantagens. Segundo Krugman (2015), os fatores de produção serão alocados sempre levando em consideração os custos, então o produtor poderá optar pela produção que utilize mais mão de obra intensiva ou mais capital (terra) intensivo dependendo do custo de cada fator que utilizará na produção de seus alimentos.

A diferença entre fatores que podem ter mobilidade interna, segundo o “Modelo de Heckscher-Ohlin” também é um ponto que dará vantagem ao país que possua maior disponibilidade desses fatores (capital e trabalho) e essas diferenças é que guiam os padrões de comércio internacional. Os países podem beneficiar-se mutuamente quando há escassez interna de um fator e abundância de outro, mas se em seu parceiro comercial ocorre o inverso, há uma equalização de fatores. Se um país possui mais mão de obra e menos capital disponível, ou o custo da mão de obra é menor e o do capital é maior, em uma transação com outro país, em que os fatores têm um padrão inverso ao seu (capital abundante e mão de obra escassa) haverá uma equalização entre os dois. Isso fará com que o fator que antes era escasso e tinha maior custo, a partir do comércio internacional, passe a ter um custo menor e maior acesso.

Se as tecnologias de produção e dotação de fatores forem semelhantes entre países que participam do comércio internacional, segundo Kenen (1998), a equalização de fatores será possível, caso contrário isso não ocorrerá. Estas conclusões são possíveis graças à interpretação dos supostos básicos que estabelecem, na comparação entre os países, tanto a intensidade de tecnologia empregada na produção quanto a homogeneidade dos fatores devem ser idênticas para que de fato haja a equalização de preços dos fatores. O livre comércio entre os países, segundo a interpretação do Modelo de Heckscher-Ohlin, para Kenen (1998) e Krugman (2015), irá equiparar os preços dos produtos entre países que utilizem as mesmas tecnologias, que pela produção devem igualar também o preço dos fatores em ambos. Como não há a mobilidade de fatores de produção de um país para o outro, mas internamente, o comércio entre os países fará com que essa mobilidade dos fatores seja inserida nos produtos.

A contribuição de Wolfgang Stolper e Paul Samuelson ao Modelo de Heckscher-Ohlin, segundo Gonçalves (1997), deu-se através da análise dos efeitos de uma barreira à importação, associada aos de uma política comercial restritiva a um determinado produto. As conclusões foram no sentido de que qualquer tentativa de alterar os preços dos produtos importados, teria reflexo nos preços dos produtos locais. Nesse caso as barreiras à entrada dos produtos importados ou sua restrição irão aumentar seu preço, cujo reflexo será também o aumento dos produtos locais similares aos importados.

Como o Modelo de Heckscher-Ohlin preconiza que deve existir relação entre os fatores dos dois países, Wassily Leontief utilizando-se da matriz insumo-produto norte americana de 1947, estimou os efeitos dos fatores capital e trabalho em relação ao comércio entre Estados Unidos e Inglaterra. Segundo Kenen (1998), Gonçalves e Baumann (2015) e Gonçalves (2005), o objetivo era identificar se havia uma maior intensidade de capital em relação ao trabalho nos produtos exportados dos Estados Unidos para a Inglaterra, pois o primeiro utilizava capital de forma mais intensa que o último. Assim, esperava-se que a intensidade do trabalho em relação ao capital empregado pela Inglaterra fosse maior, pois esta utilizava o fator trabalho de forma mais intensa. A surpresa foi que o setor exportador dos Estados Unidos em 1947 empregava o fator trabalho de forma mais intensa que seus concorrentes ingleses. Esse estudo ficou conhecido como “Paradoxo de Leontief”, pois de certa forma negava os supostos do Modelo de Heckscher-Ohlin, segundo Krugman (2015) esse resultado fora contestado por muitos economistas da época para “salvar” o modelo.

As críticas aos modelos clássicos e neoclássicos feitas por Prebisch (2000), são quanto à divisão internacional do trabalho que para o autor não surtiu efeito prático na América Latina, a qual não fora beneficiada pelo desenvolvimento econômico, apenas os países centrais o foram. Para Prebisch (2000), a elevação da produtividade da indústria nos países centrais através do progresso técnico, resultaria na redução dos preços dos manufaturados mais que proporcional aos produtos primários (conforme argumentam os clássicos e neoclássicos) e os benefícios do comércio internacional beneficiaria a todos. Segundo Prebisch (2000) não foi isso que ocorreu, com o aumento da produtividade nos países centrais, os preços também aumentaram elevando os ganhos desses países sacrificando os países periféricos que trocavam produtos primários por industrializados.

2.1.3 Teorias de comércio dos produtos industrializados

O Modelo de Heckscher-Ohlin tem sido útil para explicar principalmente a relação que há no comércio de produtos primários, mas com a sofisticação nos sistemas produtivos o modelo apresentava dificuldades em explicar a relação de fatores. A diferença entre a comercialização dos produtos primários e industrializados foi feita por Linder (1961) estabelecendo que o comércio de produtos industrializados é determinado pelas características diferenciais encontradas num país. O que determina o comportamento da demanda será o nível de renda *per capita*. Em países em que a renda é maior a tendência é aumentar o consumo de produtos mais sofisticados, por outro lado em países de baixa renda, a tendência seria uma menor demanda por produtos sofisticados. Portanto um país mais desenvolvido não só irá consumir mais produtos, como também mais produtos de luxo em comparação a países menos desenvolvidos.

Um país ao produzir bens de consumo estaria, segundo Linder (1961), limitando a qualidade dos seus produtos que são consumidos internamente. Essa limitação pode ocorrer por três motivos: i) pela dificuldade em identificar outra demanda que não a interna ao país; ii) por não conhecer outra demanda, não haveria motivos para melhoria no produto; e iii) pela dificuldade em adaptar as características do produto às exigências de distantes mercados.

O comércio de produtos industrializados ocorrerá de forma mais intensa entre países que possuam níveis semelhantes de renda. No modelo anterior de Heckscher-Ohlin a tendência era a de que o comércio internacional ocorreria entre países com diferentes níveis de renda, o que tenderia a equalizar os fatores escassos em cada um. No modelo de Linder, o comércio internacional será mais frequente entre países que possuam um padrão de consumo e de renda similares, intensificando-se o comércio entre ambos em detrimento dos de outro padrão. Lógica semelhante ocorre com o ciclo do produto, cuja inovação ocorrerá em países com economias mais avançadas e desenvolvidas, assim novos produtos terão mais inovação pela alta qualificação da mão de obra.

A partir do momento em que surgem novos produtos, a tendência é o crescimento de sua demanda até atingir o ciclo de maturidade e posteriormente entram em declínio e em alguns casos podem desaparecer ou serem reinventados. A teoria do Ciclo de Vida do Produto de Vernon (1979) parte do princípio de que para que novos produtos com alta tecnologia sejam produzidos é necessário que a indústria esteja localizada em países que a detenham ou que seja possível seu domínio e utilização. Mas não basta apenas haver conhecimento científico para o desenvolvimento de novos produtos, será necessária a iniciativa dos

empresários em criar novos produtos que sejam úteis. A capacidade de interpretação dos anseios dos consumidores e o domínio da tecnologia em produzi-los vai definir quem irá dominar o mercado. Identificada uma necessidade de criação de um novo produto, o empresário poderá optar pela sua produção, caso a renda pelo monopólio do produto compense o investimento. Ainda segundo Gonçalves (2005) e Pessoa e Martins (2007), o modelo de ciclo do produto não trata necessariamente da “inovação industrial”, mas dessa inovação em produtos com baixo uso de mão de obra, voltados para consumidores de alta renda.

A fase que antecede a introdução do produto no mercado é a fase que requer um grande investimento em pesquisa e desenvolvimento do novo produto. Quando o produto é lançado no mercado ele terá um investimento anterior e logo seu custo ainda é maior que as vendas que iniciarão. A partir do lançamento, o próximo passo é o crescimento da demanda do produto, que se bem aceito terá seu crescimento rápido e assim aquele investimento inicial será reembolsado ao empresário. Caso o produto não obtenha êxito e seu crescimento não ocorra, ou seja menor que o esperado, terá o empresário que decidir entre extingui-lo ou reformulá-lo a fim de que obtenha crescimento. Na fase de maturação do produto, em que ele inicia seu declínio, a opção do fabricante pode ser a de reformular e relançar, ou lançar um novo produto com mais inovação, ou ainda segundo Gonçalves (2005) e Amatucci (2009), diversificar sua produção encaminhando-o para países com menor nível de inovação em que seja possível desenvolver mercado para esse produto.

Ainda na fase de maturação do produto, poderá ocorrer o aumento de produtores concorrentes e aumento de oferta de produtos similares, em que os preços sofrerão queda. Nessa fase será importante a diversificação do produto para preservar mercado. A expansão da demanda e da produção fará com que a produção se torne cada vez mais padronizada facilitando a realização de economias de escala. Para Gonçalves (2005) e Amatucci (2009), com o aumento da demanda do novo produto crescendo também em outros países e pela padronização e estabilização do sistema produtivo, a empresa estará pronta para expandir sua produção para outros países. Para tomar a decisão sobre produzir em outro país, segundo Vernon (1979), o empresário levará em consideração os custos de transporte do produto, se inferiores ao investimento em uma nova fábrica, que mantém no país de origem. Porém o custo pode não ser o único fator determinante para o investimento estrangeiro pela empresa na produção do seu produto em outro país, a perspectiva de expansão do mercado pode também pesar nessa decisão, antecipando-se a seus concorrentes e conquistando antes o mercado consumidor daquele país.

Estando o produto em fase de maturação, e a padronização em seu mais alto grau, em que o consumo se massifica e a escala de produção é algo possível de acontecer. Segundo Gonçalves (2005) e Amatucci (2009), nessa fase serão mais importantes os fatores capital e trabalho e a produção será menos dependente da tecnologia e da mão de obra especializada. É possível nesse momento que a produção seja transferida ou ampliada para outros países, pois as tecnologias de produção estão em nível tão avançado que poderão ser operadas por trabalhadores em outros países menos desenvolvidos que podem adquirir habilidades em manuseá-las, cujo fator trabalho tenha custos mais vantajosos.

2.1.4 Vantagem competitiva, inovação e produtividade.

A teoria da vantagem competitiva desenvolvida por Porter (1989) propõe uma nova abordagem em contraponto à vantagem comparativa, na qual recomenda concentrar a análise nas vantagens competitivas das nações, na competição em segmentos de mercados, em diferenciação de produtos, nas infinitas tecnologias e nas economias de escala. A preocupação principal de Porter é explicar os motivos pelos quais empresas, com base em certos países, obtêm sucesso internacional em determinados segmentos industriais. O que o autor busca identificar são as características que permitem a uma nação que crie e mantenha vantagem competitiva em alguns setores, ou seja, a vantagem competitiva dos países. O único conceito que importa para Porter para a competitividade nacional é a produtividade, é através dela que um país aumenta sua renda *per capita* e seu padrão de vida. Porém um país não pode ser competitivo em tudo, seu capital financeiro e recursos humanos são limitados, necessitando integrar-se com outros países que possibilitem o aumento de sua produtividade. A constatação de que o comércio entre países seria positivo para sua produtividade, não é algo novo, pois Smith e Ricardo haviam tido essa mesma percepção.

Para um país obter uma balança comercial positiva ou equilibrada não significa que possua competitividade, mesmo que haja aumento de exportações pela redução de demanda interna e baixos salários, isso reduzirá o padrão de vida do país, conseqüentemente não há competitividade. Segundo Porter (1989) só haverá aumento da competitividade nacional quando o país exportar bens que possuam alta produtividade resultando em aumento da renda *per capita*. Para Grant (1991), Porter refere-se à frequência de inovação na economia de um país que possibilitará que empresas se tornem competitivas pelo aumento da produtividade e assim, por meio dessa inovação poder-se-á obter melhoria nos processos produtivos e

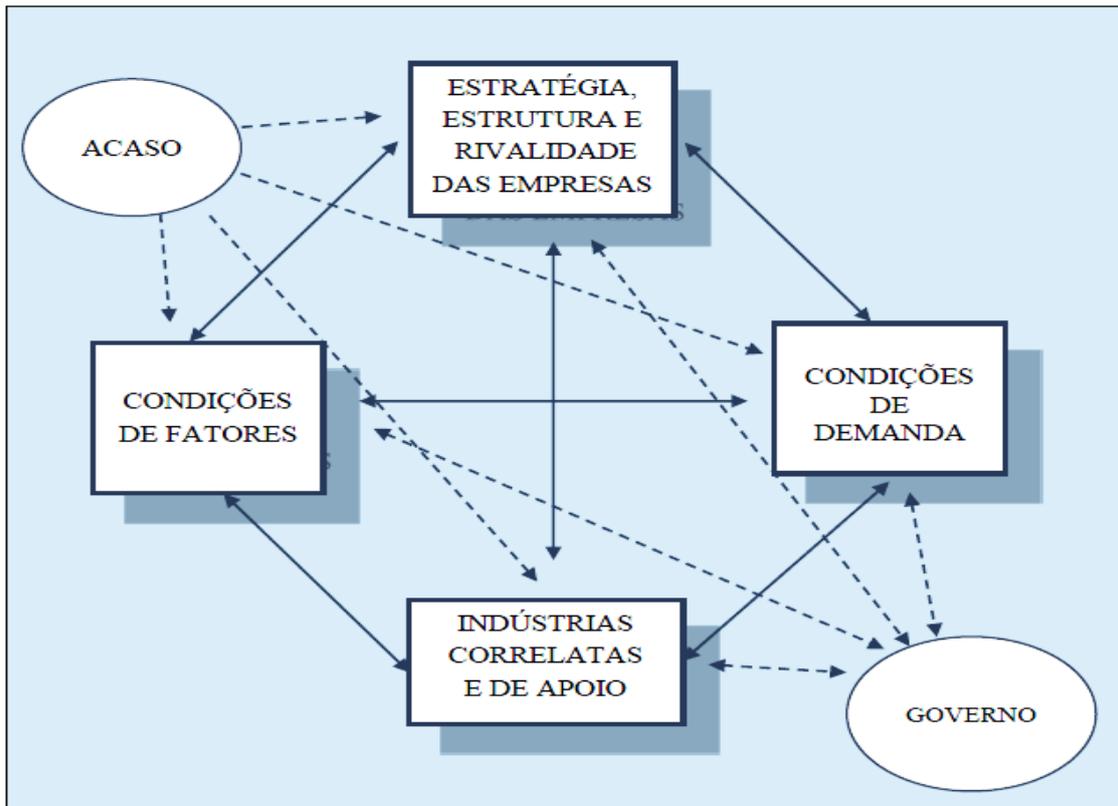
gerenciais. As inovações portanto serão o propulsor da competitividade de um país que através dela poderá aumentar a produção reduzindo custos.

Para que a vantagem competitiva seja mantida, Porter (1989) salienta que a inovação deve ser constante, pois o que mantém a vantagem competitiva pode facilmente sofrer imitação e não havendo inovação, pode ser perdida a hegemonia. Para Foss (1996), assim que um produto inovador é introduzido no mercado, vários outros fabricantes tenderão a imitá-lo e lançarão produtos concorrentes, puxando os lucros do produto inovador para baixo. A manutenção da vantagem competitiva empresarial pode ser conquistada e mantida por meio da diferenciação de produtos, da diversidade de estratégias, da especialização da mão de obra, da melhoria do relacionamento com o consumidor, do atendimento pós-venda, dos direitos de propriedade, dos programas de qualidade, do controle de custos, entre tantas outras formas.

Através da pesquisa em 100 empresas globais em 10 países de praticamente todos os continentes, Porter (1989) identificou fundamentalmente o que determina as vantagens competitivas de uma indústria. Ele identificou também como os determinantes funcionam em conjunto e que papéis eles exercem em uma nação para proporcionar vantagens competitivas às indústrias. Sua teoria procura ressaltar o poder que a inovação exerce nas vantagens de uma indústria em um país, relacionando que atributos um país deve possuir para incentivar suas indústrias a inovar.

Para que uma determinada indústria possa obter sucesso internacional, Porter (1989) aponta quatro determinantes que contribuirão para moldar o ambiente interno de um país em que as empresas estão competindo, e a esses determinantes o autor chamou de “Diamante” do país. Os quatro fatores determinantes para uma empresa obter sucesso em um país apresentados na Figura 1 são: i) a disponibilidade e condição de excelência em fatores de produção que o país possui, como infraestrutura, conhecimento, mão de obra especializada, recursos físicos e recursos de capital; ii) a influência que a demanda interna promove para melhoria e inovação dos produtos e serviços da empresa; iii) a existência de indústrias de abastecimento que tenham competitividade internacional e que lhes sirvam de apoio; e iv) as estratégias e a organização interna das empresas e a rivalidade entre elas melhora o desempenho delas. A teoria da vantagem competitiva agrupa os recursos que a determinam em: humanos, físicos, de conhecimento, de capital e infraestrutura. Ainda segundo Grant (1991) e Foss (1996), esses fatores podem existir em um país pela presença de recursos naturais e sua localização privilegiada, pela sua história e herança cultural ou por terem sido desenvolvidos por ele. Os fatores que são criados em um país são os mais importantes para a manutenção e sustento das vantagens competitivas.

Figura 1- Diamante de Porter.



Fonte: Adaptada de Porter (1989, p.88)

No modelo das vantagens comparativas de Ricardo, assim como da equalização de fatores de Heckscher-Ohlin os fatores são dados, não há alterações de fatores, porém no caso da teoria das vantagens competitivas, os fatores podem ser criados, assim a vantagem pode ser conquistada pela criação, inovação e melhoria de fatores. A velocidade com que uma nação consegue gerar novos fatores de forma eficiente, aprimorando-os e distribuindo-os para os diversos setores será mais eficaz que apenas possuir um estoque de fatores em certo período.

2.1.5 Competitividade Internacional

Os debates sobre Competitividade são tão antigos como 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, como em Ricardo com as vantagens comparativas ou relativas, passando pelo modelo de dotação de fatores de Hecksher-Olhin, como das vantagens competitivas de Porter, todos fazem alusão de forma direta ou indireta à competitividade. Apesar da 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”.

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 a economia mundial, para 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. Haguenaer (1989), em relação a 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 através de recursos iguais ou inferiores aos utilizados por seus concorrentes internacionais por certo período. A lembrança de Haguenaer (1989), é de que essa vantagem pode não perdurar por longo prazo, deixando claro que a competitividade deve ser perseguida e alcançada, mas difícil de ser mantida.

Através dos autores é nítida a dificuldade em definir um conceito universal sobre competitividade internacional. Para Warner (2007), o termo competitividade faz referência aos preços dos bens e serviços e a condição dos mesmos em competir com os de outros países. Warner (2007), assume que 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.

Com relação as estruturas que dão suporte a 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 continuação das mesmas em suas atividades.

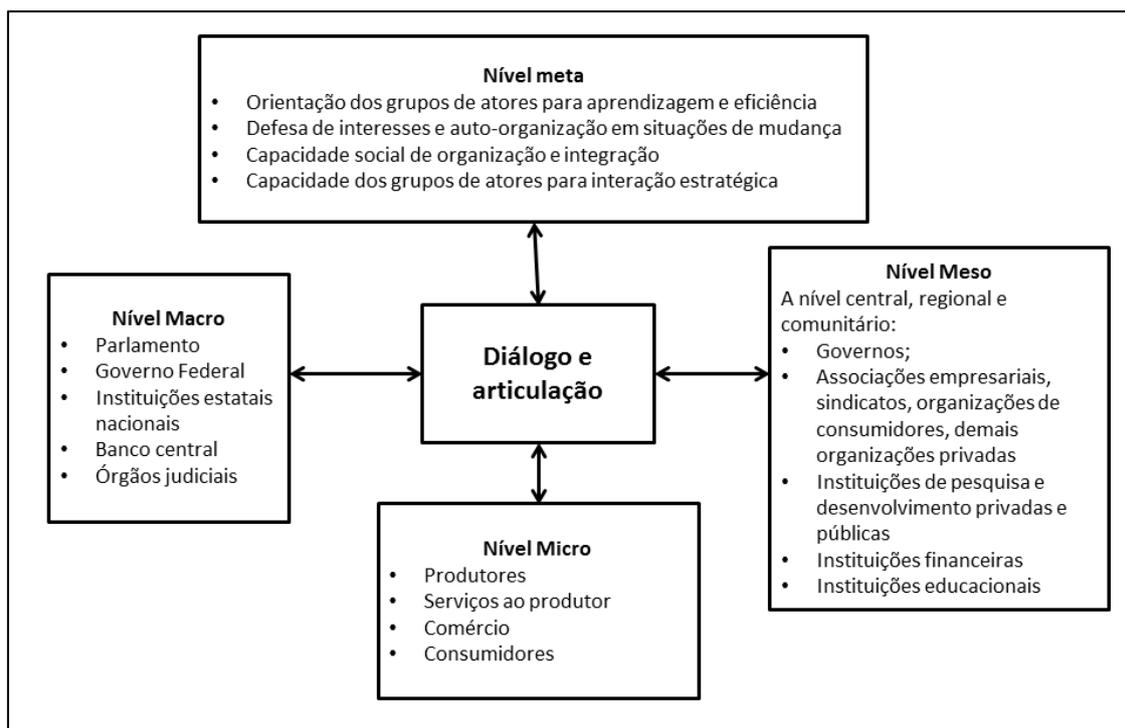
A falta de empresas ou instituições de apoio eficazes, limita a capacidade de desenvolvimento de empresas com competitividade duradora, pois terão que dividir esforços

em outras atividades internas que poderiam ser terceirizadas, deixando de concentrar-se mais na atividade central.

A competitividade depende menos da dotação de fatores, como terra, capital e trabalho, segundo Messner e Meyer-Stamer (1994), 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. Ainda os autores ressaltam que o êxito no desenvolvimento da indústria em um país não ocorre apenas por meio de fatores a 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.

Para Esser et al. (1994), a competitividade para um país envolve vários atores e níveis, esse envolvimento de vários setores ele chama de competitividade sistêmica, pois pretende-se que todos sejam envolvidos na melhoria da competitividade das empresas do país. Para distinguir os vários níveis e responsabilidades sobre cada um, os autores dividem em “nível meta, nível meso, nível micro e nível macro”. Para os autores, países que são mais competitivos oferecem a “nível meta” estruturas básicas de organização tanto jurídica, como política e econômica, capacidade social de organização dos atores para a integração estratégica, com entorno macroeconômico obrigando que as empresas sejam mais eficazes. A “nível meso” a estrutura do estado e os atores sociais desenvolvem políticas de apoio específico, fomentam a formação de estruturas e articulam os processos de aprendizagem na sociedade. A “nível micro”, um considerável número de empresas apontam simultaneamente na busca de eficiência, qualidade, flexibilidade e rapidez de reação. Muitas delas estão articuladas em redes de colaboração recíproca. A “nível macro” estão incluídas a vinculação da estabilização e liberalização econômica com a capacidade de transformação. Este nível está composto por condições macroeconômicas estáveis, mais importantes é a adoção de uma política cambial realista e uma política comercial que estimule a indústria local. A figura 2 apresenta os determinantes da competitividade sistêmica e a capacidade que cada ator possui para agir na melhoria da competitividade.

Figura 2 - Determinantes da competitividade sistêmica. Capacidade estratégica dos grupos de atores.



Fonte: Esser Et al. (1994 p 18-19)

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 pode surgir de fatores específicos, como a utilização de tecnologias avançadas, aumento de desempenho através 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.

A dinâmica de uma economia nacional pode afetar a competitividade das empresas no comércio internacional, segundo Chesnais (1986). O autor define a competitividade internacional de um país pela de suas empresas exportadoras cujo dinamismo envolve a capacidade delas em investir e inovar, tanto em pesquisa e desenvolvimento, quanto na sua capacidade de apropriar-se de novas tecnologias.

O que afeta a competitividade das empresas, para Chudnovsky e Porta (1991) são elementos que caracterizam as estruturas internas da economia de um país, como tamanho do

mercado e a forma como os diferentes setores de produção se relacionam além do mercado. Afetam também a competitividade das empresas no comércio internacional, o nível de concentração em determinadas indústrias, que prioriza algumas, 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 para que elas se desenvolvam. Argumento parecido usa Porter (1989) em seu diamante do país, para denotar a importância dos aspectos internos para reforçar a capacidade das empresas em competir no mercado externo.

Os instrumentos da política macroeconomia através da definição da taxa de câmbio, das políticas de rendimentos e da estabilização dos preços internos contribuem para a melhoria na competitividade das empresas a nível microeconômico, de acordo com Chudnovsky e Porta (1991). Os autores ressaltam que as características estruturais e culturais do país poderão traduzir-se em vantagens ou desvantagem na competitividade internacional. Destacam também a importância que possui, para a melhoria na competitividade das empresas, a contribuição do governo, agindo em aspectos que vão além do setor produtivo. Sendo, portanto, segundo os autores, reforçado também por Porter (1989), que a competitividade internacional é fruto de esforços tanto das empresas, como do estado e também de outras instituições de apoio e fomento e que o grande papel que exerce o estado é o de melhorar a competitividade da economia como um todo.

Levando em consideração o modelo de Porter, se uma nação não possui os fatores necessários para que possa ter ou desenvolver vantagens competitivas, as que não os possuem, ou que têm dificuldades em desenvolvê-los terão mais dificuldade em competir no comércio internacional.

Deixando de lado os fatores internos da empresa e focando apenas nas condições de fatores de um país, temos como responsáveis pela vantagem competitiva de uma nação, a disponibilidade e a condição de excelência nos fatores de produção que o país possui, como infraestrutura, conhecimento, mão de obra especializada, recursos físicos e recursos de capital. A escassez desses fatores podem impedir a criação ou desenvolvimento das vantagens competitivas. Considerando apenas os fatores de produção, no caso da infraestrutura do país, como portos, aeroportos, rodovias, ferrovias, sistemas de telecomunicação e de energia, serão importantes fatores determinantes da competitividade para os países. Ainda com relação à falta de mão de obra especializada em quantidade e com formação necessárias, podem inviabilizar algumas indústrias como as de alta tecnologia por exemplo. A falta de recursos

físicos e de capital podem ser dois fatores complementares, pois na ausência de recursos físicos, mas abundância de capital, apesar de levar algum tempo, os primeiros podem ser equalizados.

A teoria das vantagens absolutas de Smith pode ser ainda um instrumento de análise de vantagens entre países, assim como as vantagens comparativas de Ricardo e o modelo de Heckscher-Ohlin e da teoria da demanda de Linder e do ciclo de vida do produto de Vernon, mas as vantagens competitivas de Porter oferecem elementos que uma nação deve ter para ser competitiva no comércio internacional. Apesar de não ser necessário, segundo Porter (1989), que uma nação tenha todos os fatores do seu diamante, possuir alguns deles aumenta a competitividade de um país. Por ser mais recente que as demais, a teoria das vantagens competitivas de Porter contém muitos elementos das teorias que o precederam, como a condição de demanda que pode ser encontrada em Linder, as vantagens em fatores de produção como capital e trabalho de Smith e Ricardo e as vantagens em termos de fatores de produção calculados por Heckscher-Ohlin e ainda a condição de desenvolver novas tecnologias e produtos como o ciclo de vida do produto de Vernon.

Mesmo que cada um dos autores possuam suas peculiaridades e suas observações sobre a economia e o comércio internacional tenham ocorrido em épocas e contextos diferentes, é possível utilizar as vantagens competitivas de Porter como uma ferramenta de análise que englobe um pouco de cada uma das anteriores. O modelo de Porter oferece instrumentos importantes de análise para identificar as vantagens que uma nação possui em relação às outras de forma mais abrangente.

As vantagens que uma nação terá sobre as demais no comércio internacional estão ligadas à condição interna que ela possuiu de equalizar seus fatores de produção, assegurando um ambiente de inovação e de competitividade sem perder de vista o mercado mundial e as oportunidades que nele surgirão.

A competitividade das empresas exportadoras apresentadas nesta revisão de literatura, sua evolução e ascensão, passam pela intervenção do estado através de políticas públicas, ou pela intervenção do estado que atuando na redução de barreiras externas e na melhoria das condições internas.

3. POLÍTICAS PÚBLICAS E EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Política pública é papel governamental, que implica intervenção do Estado, cujo precursor do intervencionismo foi John Maynard Keynes. Keynes defendia que o livre mercado não seria capaz de resolver suas próprias crises, carecendo de intervenção do estado por meio de políticas econômicas com o intuito de coordenar e estabilizar a dinâmica das economias (PEREIRA, 2008; TERRA; FILHO, 2010).

Após a crise de 1929, com a quebra da Bolsa de Nova Iorque, as teorias de Keynes começaram a fazer sentido, pois após a quebra da bolsa, houve grave crise gerando desequilíbrio conjuntural na economia norte americana, transbordando seus efeitos para a economia mundial. Portanto, a intervenção do estado na economia como regulador e fiscalizador da economia, começa a ser mais aceita (FEMENICK, 2014).

As prescrições contidas nas obras de Keynes em relação a política econômica, foram objeto de estudo de diversos autores como Davidson (1972; 1982), Minsky (1982;1986), Kregel (1985); 1994-5) Bresser e Dalla'acqua (1991), que procuraram demonstrar a atualidade da teoria de Keynes, cujas políticas econômicas refletem em equilíbrio fiscal e externo, na estabilidade monetária, no aumento de demanda efetiva e no pleno emprego (TERRA; FILHO, 2010).

Para Keynes, num mercado em desequilíbrio, com redução de investimentos privados ou do consumo, o Estado precisa investir na economia para que seja mantido o Estado de bem-estar social e evitar o desemprego. A completa liberdade dos agentes econômicos, foi combatida por Keynes, ele propunha que o estado interviesse na economia como meio de garantir estabilidade no sistema capitalista e defender a livre iniciativa (FEMENICK, 2014).

Como em outras áreas da economia, também na definição e manutenção de políticas comerciais, voltadas para o comércio internacional, a intervenção do estado nesta área, melhora o desempenho das empresas exportadoras, principalmente as que necessitam dessa intervenção, pois sem ela, não teriam chances de competir com grandes empresas já há muito estabelecidas no mercado mundial.

3.1 POLÍTICAS BRASILEIRAS DE INCENTIVO ÀS EXPORTAÇÕES

Somente entre os anos de 1960 e 1970 foram adotadas políticas para a promoção das exportações de produtos manufaturados brasileiros, pois, até esse período o Brasil não possuía uma política efetiva que promovesse as exportações. A preocupação maior do governo brasileiro, antes de iniciar sua política de incentivo às exportações, foi a substituição de

importações. Para que fosse incentivado o desenvolvimento industrial nacional, segundo Moreira, Tomichi e Rodrigues (2006), em 1953 era criada a Carteira de Comércio Exterior (Cacex) com a função de estabelecer normas e emitir licenças de importação e exportação, fiscalizar os preços, as medidas, os pesos e a classificação dos produtos industrializados.

Com a responsabilidade de operacionalizar os recursos da União voltados ao apoio às exportações de bens de capital e de consumo duráveis, era criado em 1965 o Fundo de Financiamento à Exportação (FINEX). Ainda a fim de incentivar as exportações, segundo Moreira e Panarielo (2009), criava-se a Comissão Especial de Benefícios Fiscais e Programa Especial de Exportação (BEFIEEX), através dessa comissão as indústrias recebiam benefícios, mas deviam em contrapartida aumentar o volume exportado, apresentar seus projetos de investimentos, e os produtos exportados deveriam conter um mínimo estabelecido de componentes nacionais em sua composição. A partir dessas iniciativas e ações a estrutura institucional brasileira começa a apresentar características que permitirão um incremento e diversificação de suas exportações.

A favorável evolução dos termos de intercâmbio, a política cambial e de subsídios foram as grandes responsáveis pelo bom desempenho brasileiro nas exportações de manufaturados até o ano de 1974. No ano seguinte, de acordo com Cavalcanti e Ribeiro (1998), essas mesmas políticas, cambiais e de subsídios, serviram para compensar a queda que tiveram os produtos exportados e serviram de ajustes dos choques do petróleo sobre a balança comercial brasileira. Naquele período o Brasil incentivava as exportações através de: isenções sobre Produtos Industrializados (IPI), isenções do Imposto Sobre Circulação de Mercadorias (ICM), havendo ainda os subsídios fiscais que excluía da tributação do Imposto de Renda (IR) os lucros referentes às vendas externas e davam crédito-prêmio para IPI e ICM.

A forma como o Brasil protegeu sua indústria até o final dos anos de 1980, segundo Veiga e Iglesias (2002), gerou distorções que impediam que se aumentasse a competitividade das empresas nacionais lá fora e desencorajaram as exportações criando um viés antiexportador. A Casex fora extinta em 1990, dando lugar a uma nova estrutura institucional que tinha como objetivo formular, decidir e coordenar as políticas e as atividades ligadas ao comércio externo de bens e serviços, criava-se a Câmara de Comércio Exterior da Presidência da República (CAMEX). Ainda com o objetivo de auxiliar no desenvolvimento da oferta de exportáveis e apoiar as pequenas e médias empresas em aumentar seu volume exportado, fora criada em 1997 a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX),

que tinha ainda a missão de aumentar o número de empresas e de produtos exportáveis (VEIGA e IGLESIAS, 2002).

Com a abertura do mercado brasileiro na década de 1990, as exportações passaram a ter desempenho desfavorável pelas vantagens dadas às importações, isso levou o governo a pôr em prática em 1995 medidas para contrabalançar o déficit comercial por meio do regime de incentivos voltados para a indústria automobilística nacional. Entre essas medidas fora incluído um sistema público de financiamento à exportação, sistema esse gerido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) mediante a remontagem e criação de novas linhas de crédito chamada de Finamex e voltada aos setores de bens de capital. Pelas sucessivas crises internacionais e pela dificuldade em manter o câmbio sob controle, o Banco Central a partir de 1999 “liberou” o câmbio permitindo que ele ficasse “flutuante”. Na sequência houve a desvalorização cambial culminando no aumento de preços dos produtos importados e aumento do ganho dos produtos exportados, deste modo, estimulando um setor e desencorajando o outro. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior SECEX/MDIC (2016), outro reflexo da desvalorização cambial foi o equilíbrio da balança comercial brasileira que no ano de 2001 apresentou seu primeiro superávit, o que não ocorria desde o ano de 1994.

O setor privado começou a ser frequentemente ouvido na Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) para auxiliar o governo na definição das prioridades para a promoção das exportações. Com isso uma lista de cerca de 60 itens fora sugerida pelo Conselho Nacional da Indústria (CNI), entre eles, taxas de câmbio, financiamento, logística, normas cambiais e tributárias, promoção comercial e a criação da marca Brasil. Ainda segundo Veiga e Iglesias (2002), surgia em 1998 em consequência desse ambiente de discussões e consultas o Programa Especial de Exportações (PEE).

Em conjunto com o PEE, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), o Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior (MDIC), o Banco do Brasil (BB) e uma infinidade de outras instituições públicas e privadas adotaram medidas que buscavam incentivar as exportações no intuito principal de desenvolver as exportações das micro e pequenas empresas. Alguns mecanismos com essa finalidade, segundo Bello (2001) foram criados no país, tais como: i) adiantamento sobre Contratos de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE); ii) Programa de Financiamento às

exportações (Proex); iii) BNDES –Exim; iv) Seguro de Crédito à exportação; v) *Drawback*²; vi) Agência de Apoio à Exportação (APEX); e vii) incentivos fiscais diversos.

3.2 A ABERTURA COMERCIAL BRASILEIRA

A primeira vez que o Brasil abriu seus portos às “nações amigas” foi em 1808 com a chegada da família real que fugia das tropas de Napoleão que haviam cercado a Europa. Como a Inglaterra fez a escolta da família real, sua contrapartida quando chegou foi a de que os portos brasileiros fossem abertos principalmente para eles que tinham interesse em expandir seu comércio com as Américas, pois a Europa estava isolada. Durante muito tempo o padrão de comércio internacional brasileiro esteve baseado na troca de produtos básicos, por industrializados. Destaque para a iniciativa de Irineu Evangelista de Souza, mais conhecido na história brasileira como Barão de Mauá, que durante o império de D. Pedro II, entre tantos outros negócios, construiu a Fundação Ponta da Areia no Rio de Janeiro para fabricação de inúmeros artefatos de aço que consolidaram os sistemas de iluminação, ferrovias e navegação a vapor. As realizações do gaúcho Irineu Evangelista de Souza, para a economia brasileira da metade do século XIX em diante exercera papel fundamental na modernização do país pois o que era produzido na Ponta da Areia não necessitava mais ser importado.

A economia brasileira desde o império, passando pela república velha, até a década de 1930 foi basicamente uma economia agroexportadora, dependente principalmente das exportações de café. Essa dependência era muito grande, pois a economia brasileira dependia das exportações para adquirir os produtos importados de fora, pois o país possuía poucas indústrias. A dependência de poucos produtos agrícolas para exportação como moeda de troca para os produtos importados, deixava o Brasil vulnerável aos problemas do mercado externo. A crise de 1929, fez com que o país repensasse sua dependência externa e contribuiu para o surgimento de iniciativas que deram início ao processo de industrialização, buscando a substituição das importações.

No período entre 1930 e 1956 o Processo de Substituição de Importações (PSI), foi aos poucos modificando a economia brasileira acompanhada da industrialização e da urbanização. Com o governo de Juscelino Kubitschek entre 1956 e 1960 o Plano de Metas por ele adotado é considerado o auge da industrialização até então. Sua principal meta era ir além da substituição de importações e promover a montagem de uma estrutura industrial integrada.

² *Drawback*- Sistema de incentivo às exportações através de isenção fiscal sobre matéria-prima importada, utilizada em produtos exportados.

A industrialização ocorreu para atender a uma demanda reprimida por bens de consumo duráveis, esperava-se que o desenvolvimento industrial incentivasse outras áreas como bens intermediários e a geração de emprego que refletiria em aumento de demanda para outros bens de consumo. A demanda por bens de consumo na época vinha de um acúmulo de renda no período anterior que elevava os padrões de consumo em algumas categorias sociais.

Com a crise dos anos de 1960, houve uma queda nos investimentos, e a taxa de crescimento da economia brasileira também caiu. Os gastos feitos por Juscelino Kubitschek no plano de metas deixaram o Brasil com um déficit público muito grande, impossibilitando novos investimentos para fomentar a continuidade do crescimento. O presidente Castelo Branco criou o Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG) com o objetivo de resolver os problemas econômicos. No PAEG muitas medidas foram implementadas, inclusive a reforma do setor externo que buscava a melhoria nas exportações como forma de estimular o desenvolvimento econômico. Nele as empresas receberam isenções sobre IPI, ICM e IR, além da modernização de órgãos públicos ligados ao comércio internacional. Além dos incentivos, adotaram-se medidas para atrair o capital estrangeiro através da Aliança para o Progresso com os Estados Unidos.

O chamado “Milagre Econômico Brasileiro” ocorrido entre os anos de 1968 e 1973 é caracterizado pelo crescimento acelerado da economia brasileira, uma parte graças aos ajustes feitos no período anterior, outra parte pelas boas condições internacionais. As exportações também cresceram nesse período em razão da demanda externa e graças a esse crescimento e à política cambial, a balança de pagamentos brasileira foi positiva na maioria daqueles anos. Como a economia ia bem, a capacidade ociosa da indústria foi totalmente utilizada e o Brasil vivia naquele período um momento de pleno emprego dependente da economia externa. Com a crise do petróleo de 1973, na qual a Organização dos Países Produtores de Petróleo (OPEP) quadruplicou o preço do barril, o ciclo de expansão da economia brasileira ficou comprometido. No período de 1974 a 1979 o país passou por uma reestruturação em que o estado assumiu o papel de incrementar a economia com a criação de empresas estatais. Apesar do PIB ter sido positivo, esse período foi de baixo crescimento nas exportações, sendo que a balança comercial ficou em déficit praticamente todos os anos.

Com a segunda crise do petróleo de 1979, o Brasil fica novamente vulnerável aos condicionantes externos e com o aumento dos juros da dívida externa, os investimentos internos para o país crescer não ocorrem. A inflação galopante da década de 1980, aliada à grave crise interna e ao descontrole das contas públicas fez com que o Brasil imergisse em uma crise que se estendeu até o início do Plano Real, e a principal preocupação desse período

e dos diversos planos que se seguiram foi combater a inflação. Com o fim da ditadura e a morte de Tancredo Neves, José Sarney assumiu a presidência da república e em termos de abertura econômica brasileira foi no governo dele nos anos de 1988 e 1989 que se iniciou ainda que de forma tímida, a abertura comercial. Esse período da abertura comercial é conhecido na história como República Neoliberal, devido à implantação das ideias defendidas pelo consenso de Washington.

A abertura mais ampla da economia brasileira iniciada no governo Sarney foi intensificada pelo governo Collor que, antes mesmo de assumir o cargo passou por diversos países desenvolvendo anunciando que faria uma ampla abertura econômica e privatizações. Ainda no governo Sarney, no período entre 1985 e 1989 as tarifas de importação brasileiras sofreram considerável queda, além da simplificação tributária o reflexo dessa abertura foi o crescimento em 1989 de 25% nas importações, como principal resultado das mudanças de tarifas de 1988. No período entre 1990 e 1993 aprofundaram-se as mudanças no regime de importações brasileiras, destaques para a eliminação das restrições tarifárias, e a redução de forma gradativa das alíquotas de importação, que vinha sendo feita, mas agora possuía um cronograma de redução das tarifas a ser cumprido, tendo sido também abolidas a maioria dos regimes especiais de importação. O fato mais marcante e que representa o que foi a abertura da economia brasileira, encontra-se na frase do então presidente Fernando Collor de que os “nossos carros eram umas carroças” (GRERMAUD, 1999).

Além das barreiras tarifárias que sofreram redução no governo Collor, muitas barreiras não tarifárias foram revogadas, tendo a redução e eliminação de tarifas como principal objetivo o de ampliar a inserção da economia brasileira na economia mundial. Foram eleitos 13.500 produtos que teriam tarifas de importação entre 0 (zero) e 40% e a redução dessas tarifas seria aplicada de forma gradual entre os anos de 1991 e 1994, contudo este prazo foi encurtado com a justificativa de que deveria se antecipar a abertura da economia como forma de controlar a inflação. O reflexo dessa abertura para as exportações, na primeira fase, em 1989, até o final da segunda fase, em 1993, foi o crescimento de 39,3% no valor das importações brasileiras e o volume importado cresceu 70,7% (o volume foi maior, pois a cada ano o valor unitário dos importados reduzia) (SOUZA, 2008).

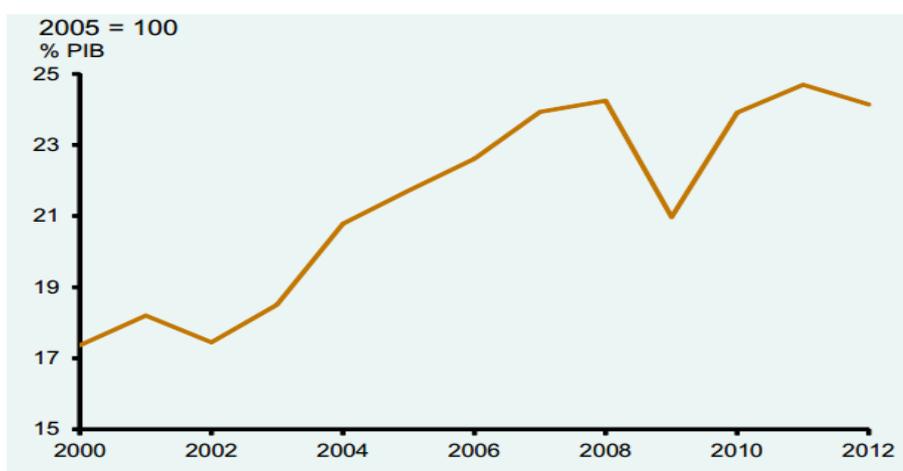
Durante a implantação do Plano Real, seguiu-se uma nova fase da abertura comercial e a liberalização ou as restrições às importações oscilavam conforme os interesses ligados à conjuntura do Plano Real, entre 1994 e 1996. A abertura brasileira passou também pelas privatizações das estatais sob o argumento de que a entrada de capitais externos na economia brasileira promoveria o aumento da capacidade produtiva do país e o consequente

desenvolvimento econômico. Era esperado que com o capital estrangeiro investido na produção, as exportações brasileiras aumentassem, mas o capital externo tinha interesse em investir nas atividades de consumo interno. Segundo a equipe econômica da época principalmente Gustavo Franco e Antônio Kandir, as dificuldades iniciais dariam lugar a um modelo de desenvolvimento em que as exportações cresceriam dando lugar ao modelo de substituição de importações até então vigentes. Mas com o real supervalorizado perante o dólar, os produtos brasileiros para exportação encareciam seu preço lá fora penalizando fortemente o setor exportador que não decolava (BAER, 2002).

Com a desvalorização do real frente ao dólar entre os anos de 1999 e 2000, a economia brasileira começou a dar sinais de melhora, tanto no emprego como na indústria os efeitos da desvalorização foram positivos. Com o real valendo menos, os produtos de exportação brasileiros ficaram mais competitivos e a consequência foi o aumento das exportações que no ano 2000 cresceram 14,7%. O aumento das exportações não foi suficiente para um melhor resultado na balança comercial, que teve um déficit no ano 2000, pois as tarifas de importação estavam baixas e o aquecimento da economia interna promoveu um aumento maior das importações perante as exportações (SOUZA, 2008).

O Gráfico 6 apresenta o grau de abertura comercial brasileira entre os anos 2000 a 2012, nele é possível perceber a evolução do grau de abertura que segundo Bresser-Pereira (2014), foi feita muito rápida e sem critérios.

Gráfico 1 - Grau de abertura comercial brasileira de 2000 a 2012.



Fonte: Banco Central do Brasil (2013)

Com a chegada de Luiz Inácio Lula da Silva (Lula) ao governo houve uma mudança diplomática em relação à política externa, o novo governo procurou buscar seu próprio

protagonismo, afastando-se do “alinhamento automático” aos Estados Unidos mantido pelo governo que o antecederam. As transformações da política externa buscavam o fortalecimento das relações com o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) e os demais países da América Latina. O Brasil liderou a junção de um grupo de 20 países que na Organização Mundial do Comércio (OMC) buscavam defender seus interesses através de uma agenda independente. Segundo Souza (2008), como o Brasil buscava o fortalecimento do mercado entre os países subdesenvolvidos inicialmente os da América Latina, os Estados Unidos apresentaram a proposta de criar uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) mas não obteve sucesso. A diversificação do comércio brasileiro, por meio da política exterior e da ampliação dos investimentos promoveu o aumento da produção industrial e um forte crescimento nas exportações brasileiras a partir de 2004.

3.3 TAXA DE CÂMBIO, DESINDUSTRIALIZAÇÃO E EXPORTAÇÕES

Um dos principais obstáculos ao crescimento das exportações e também um dos responsáveis pela desindustrialização brasileira, segundo Bresser-Pereira (2014), é a taxa de câmbio apreciada praticada no Brasil após a estabilização da economia com o Plano Real. Segundo o autor a taxa de câmbio apreciada não estimula a indústria local a investir nem na produção para exportação, nem para o mercado interno. Não há competitividade para a indústria exportar pois com o câmbio apreciado, o preço dos produtos para exportação se tornam caros lá fora e portanto não competitivos. A produção para o mercado interno não é compensatória, pois se torna mais barato importar que produzir.

O reflexo da taxa de câmbio apreciada para a indústria nacional é nocivo, uma vez que não havendo competitividade para a produção, ficamos dependentes dos produtos importados. Por outro lado com a desindustrialização, nossas exportações ficam cada vez mais dependentes das *commodities*, cujos preços e a demanda internacionais vêm reduzindo desde 2010. A saída apontada por Bresser-Pereira (2014) é a de que haja um equilíbrio entre a produção para o consumo interno (*wage-led*) e a produção para exportação (*export-led*). Segundo o autor, a taxa de câmbio precisa estar depreciada para melhorar a competitividade da indústria lá fora (taxa de câmbio de equilíbrio industrial), além de implantar um imposto sobre as exportações de *commodities* (confisco cambial) com o objetivo de neutralizar a doença holandesa³.

³ A doença holandesa ou *Dutch disease* é a sobreapreciação crônica da taxa de câmbio de um país ocasionada pela exploração de recursos abundantes em que a produção e a exportação são beneficiadas por taxas

Marconi e Rocha (2012), argumentam que a manutenção da taxa de câmbio apreciada durante um longo período, pode prejudicar a balança comercial e a participação dos produtos manufaturados no valor adicionado. Conforme os autores “esta apreciação pode tornar-se uma tendência provocada pela ocorrência de doença holandesa e pelos fluxos de capitais excessivos”. A sobreapreciação cambial pode alterar o consumo e os investimentos de uma economia, bem como reduzir os investimentos em produção e alavancar o consumo no curto prazo, alterando a distribuição de renda entre as classes.

A sobreapreciação cambial, segundo Corden e Neary (1982), provoca a elevação dos salários e no curto prazo, o conseqüente aquecimento da demanda agregada. Se os salários aumentam mais que a produtividade, há um impacto negativo sobre o lucro das empresas de manufatura, assim os investimentos que delas poderiam surgir, serão desestimulados pela expectativa de baixos rendimentos futuros. O desequilíbrio entre a produtividade das empresas de manufatura e os salários dos empregados inibe a melhoria da produtividade e a participação dos produtos manufaturados no valor adicionado.

Bresser-Pereira (2014) destaca a insustentabilidade da política de apreciação cambial estabelecida no Brasil e no aumento dos salários acima do crescimento do PIB. De acordo com o autor, o aumento do rendimento das famílias acima do PIB indicaria uma redução da taxa de lucro esperada pelos empresários, explicando a redução dos investimentos em produção ocorrida no Brasil. Essa baixa nos investimentos em produção associada à apreciação cambial que favorece as importações, vem provocando a desindustrialização brasileira nos últimos 25 anos.

A desindustrialização brasileira teve início nos anos 1980 com a enorme crise da dívida externa, agravada pela abertura comercial e financeira ocorrida no início dos anos 1990 e combinada com a sobreapreciação cambial recorrente. Com a abertura comercial e financeira entre 1990 e 1992, o Brasil deixava de ter mecanismos importantes para controlar a taxa de câmbio e não controlou a entrada de capitais. O câmbio apreciado tirava a competitividade das empresas brasileiras exportadoras e abria o mercado interno aos produtos importados pois não havia eficiência em produzi-los internamente, assim conforme Bresser-Pereira (2014), a desindustrialização era inevitável.

Contraditoriamente no primeiro mandato o governo Lula acabou com o veto à política industrial e deu início à formulação da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio

de câmbio mais apreciadas o que torna menos competitiva outras indústrias de manufatura com uso intenso de tecnologia. Em síntese a doença holandesa torna as exportações de *commodities* mais vantajosas que a de produtos manufaturados pela sobreapreciação cambial (BRESSER-PEREIRA, 2010).

Exterior (PITCE) que contou com a participação de especialistas nas áreas de política industrial, tecnológica e de comércio exterior. Mas o governo não tinha liberdade de ação para mover os instrumentos clássicos do câmbio, dos juros e do gasto público, estava amarrado à condução de uma política industrial que dependia desses fatores. De acordo com Cano e Silva (2010), para que não haja risco de distorção ou nulidade das políticas industriais estratégicas, são necessárias políticas macroeconômicas compatíveis.

Segundo Bresser-Pereira (2014), ainda em 2005 a FIESP havia se dado conta que o câmbio era o problema central que provocava a desindustrialização brasileira somado à alta taxa de juros. Ainda segundo o autor, “o governo numa mistura da ortodoxia liberal com o antigo nacional-desenvolvimentismo não agiu para neutralizar os efeitos perversos destas duas variáveis”. O que dificultou a ação do governo, conforme Bresser-Pereira (2014), foram os rentistas e financistas preocupados com a queda da taxa de juros e os representantes do agronegócio que tinham receio do retorno de imposto sobre exportação de *commodities*, sendo que ambos refutavam a tese de que o Brasil passava por um processo de desindustrialização. Pelo lado do governo ainda havia o temor de que uma redução nos salários reais seria provocada pela depreciação da taxa de câmbio.

Bresser-Pereira (2014) atribui ainda o retrocesso da indústria brasileira ao Plano Real que culminou com a estabilização da inflação que durante quatorze anos esteve fora de controle. A expectativa pós-estabilização da inflação era de que o Brasil voltasse a crescer como ocorrera entre 1930 e 1980, mas o alinhamento com a política norte-americana e a falta de uma estratégia de desenvolvimento nacional, fizeram o Brasil ficar para trás. O autor destaca que apesar da continuidade da política do governo de Fernando Henrique Cardoso por parte do governo Lula, este tentou romper com a dependência do Brasil aos Estados Unidos. Apesar de alguns sugerirem que houve crescimento pelo desalinhamento do Brasil ao Norte, no governo Lula, foi pelo aumento de preços das exportações de *commodities* brasileiras e à redistribuição de renda provocada por esse aumento.

Não há como haver desenvolvimento em um país sem que seja completada a industrialização, segundo Cano e Silva (2010), nenhum país se tornou desenvolvido antes de completar sua industrialização e nem fez isso apenas através da exportação de produtos primários. Ainda de acordo com os autores, a participação da indústria brasileira no PIB era de 32,4% em 1980, em 1970 o país possuía o oitavo parque industrial mundial e essa participação caiu para 16,9% em 2002 em grande parte causada pela crise dos anos 1980 e 1990 e pelo neoliberalismo, chegando a participação industrial em 2009 a 15,5% do PIB brasileiro. No caso das exportações de manufaturados, nos anos 1970 esses produtos tinham

em torno de 40% da participação da pauta exportadora, chegando a 55% em 1985, recuando para 44% em 2009. Com câmbio apreciado, a pauta de importação elevou nosso déficit com produtos eletrônicos, que alcançou US\$ 35 bilhões.

Para Cano (2014) as razões para a desindustrialização brasileira de forma precoce e nociva são: i) política cambial, que mantém o câmbio excessivamente valorizado associado a juros reais altos e desregulamentação, vem causando a perda de competitividade da indústria brasileira perante os demais países; ii) abertura econômica e financeira feita de forma desregrada iniciada em 1989 no governo Sarney, ampliada em 1990 pelo governo Collor e sacramentada em 1994 no governo Fernando Henrique Cardoso com o ingresso na OMC, desregulamentando as importações e deixando vulnerável a indústria nacional principalmente com câmbio apreciado; iii) taxa de juros elevada no país desestimulando os investimentos produtivos, neste caso a taxa elevada de juros quase se equivale à taxa de lucros da indústria que só investe em últimos casos tornando-se obsoleta em pouco tempo, por vezes optando por quebrar e fechar; iv) Investimento estrangeiro direto não beneficia maciçamente a indústria devido à perda de competitividade preferindo outros países mais produtivos; v) desaceleração da economia mundial principalmente a partir de 2007.

A taxa de câmbio por si só não será suficiente para o estímulo aos investimentos em produção e conseqüente melhoria na competitividade das empresas de manufatura brasileiras para atuar no mercado externo. Há a necessidade da redução das taxas de juros que de fato irão fomentar os investimentos em produção e com a taxa de câmbio competitiva, as exportações de manufatura poderão aumentar e os lucros das empresas também. Com isso, espera-se que haja um aumento da poupança do país. Nesse sentido Marconi e Rocha (2012) e Bresser-Pereira (2014), chamam a atenção para a necessidade de o Brasil criar poupança interna e reduzir a dependência da poupança externa que é atraída pela elevada taxa de juros, bem acima da inflação, para que aquela mantenha os retornos financeiros reais sempre acima da inflação. Todos esses fatores atrapalham os investimentos e o desenvolvimento da indústria nacional.

3.4 POLÍTICAS COMERCIAIS E PROTECIONISMO

A dualidade entre protecionismo e liberalismo, tem origem nos fisiocratas do século XVIII que defendiam o liberalismo em contraposição à proteção que era dada à indústria em detrimento da agricultura. O termo protecionismo apresentado por Kenen (1998) refere-se a tarifas impostas ao comércio internacional como forma de compensação. Gonçalves e

Baumann (2015), se referem ao protecionismo como teoria da proteção, com o objetivo de impor tarifas, quotas e subsídios para proteção do país ou setores da economia contra os produtos importados. Gonçalves (2005) e Krugman (2015) apresentam as tarifas junto com outras barreiras como parte da política comercial. Ambos concordam em que as tarifas impostas ao comércio internacional são barreiras que tem a função de proteção e de incentivo aos produtos locais.

Desde 1947 sucessivas rodadas de negociações têm ajudado a reduzir as barreiras às importações, os produtos industriais obtiveram redução de tarifas para um décimo do que eram no final da Segunda Guerra Mundial. No entanto as tarifas continuam a influenciar os fluxos de comércio. Segundo Love e Latimore (2009), ao tornar mais caros os produtos importados, as tarifas dificultam a demanda por esses produtos e os consumidores que optarem pela compra, pagarão mais caro. As tarifas aduaneiras também alteram os preços relativos dos produtos, protegendo indústrias pouco competitivas.

Na definição de Tomazette (2008) as barreiras tarifárias atuam através da adoção de tarifas aduaneiras sobre produtos importados que aumentem seu preço e agem estimulando o consumo de produtos nacionais. A adoção de tributos sobre as importações de mercadorias diminuirá a competitividade dessas em comparação com os produtos locais. Para Barral (2007), o termo “tarifa” no comércio internacional, se refere a qualquer imposição governamental (impostos, taxas, contribuições) a produtos importados.

A mais simples política de comércio são as tarifas aduaneiras que estabelecem um imposto cobrado quando a mercadoria é importada, elas podem ser tarifas aduaneiras específicas e estabelecer uma taxa fixa por unidade de mercadoria importada ou tarifas aduaneiras *ad valorem* que estabelecem uma fração do valor da mercadoria a ser cobrada na importação. Segundo Kenen (1998) e Krugmann (2015), o objetivo de ambas é aumentar o custo de envio do produto importado e são a forma mais antiga de política de comércio usada também como fonte de receita para os governos. Ainda segundo Kenen (1998) a cobrança de tarifas sobre produtos importados que o país não produz tem como objetivo aumentar a arrecadação de impostos.

Os governos mais modernos segundo Krugman (2015) preferem proteger suas indústrias através das barreiras não tarifárias, como as quotas de importação, limitando a quantidade de mercadorias importadas. Usam também as restrições de exportação limitando a quantidade de mercadorias exportadas normalmente impostas pelo país exportador através de acordo com o país importador. Essa restrição também é conhecida como Restrição Voluntária

da Exportação (RVE). Conforme Kenen (1998), as quotas, assim como outros dispositivos que reduzem as quantidades importadas, interferem na eficiência econômica.

Os subsídios à exportação são feitos mediante o pagamento para uma empresa ou indivíduo que remete sua mercadoria para o exterior, que pode ser um valor específico, fixo por unidade, ou *ad valorem* em que o valor pago é uma proporção do valor exportado. Segundo Krugman (2015) o efeito do subsídio para os consumidores locais, é que o preço interno aumenta, e para o governo existem perdas pelo pagamento dos subsídios, mas a empresa exportadora ganha.

Ainda pode ser adotado como políticas comerciais o “requisito de conteúdo local” em que parte de uma mercadoria específica importada possua componentes produzidos no país importador. Neste caso haverá uma média entre o custo dos insumos locais e os importados, protegendo os produtores locais e a redução do preço será vantajosa para o consumidor.

Além desses, Krugman (2015) indica outros instrumentos utilizados como políticas comerciais como os “subsídios de crédito à exportação” que disponibilizam empréstimos a juros menores para empresas compradoras a fim de incentivar as exportações e funciona como um subsídio às exportações. A “procura nacional” beneficia os produtos nacionais em detrimento dos importados nas compras do governo, mesmo sendo mais caros. E por fim, “barreiras burocráticas” que estabelecem procedimentos truncados a fim de dificultar a entrada de produtos importados.

O reflexo de uma tarifa aduaneira é o aumento do preço de uma mercadoria no país que importa e a redução no país que exporta, assim os consumidores perdem no país importador e ganham no exportador, no entanto essa situação se inverte para os produtores que ganham no país importador e perdem no país exportador. O governo receberá receitas através da imposição de tarifas aduaneiras. Os ganhos e perdas para produtores e consumidores têm seu princípio na microeconomia através da análise do excedente do consumidor.

O excedente do consumidor quantifica a diferença entre quanto um consumidor ganha com um preço menor do que estaria disposto a pagar e o excedente do produtor tem lógica inversa, estabelece quanto o produtor recebe além do valor que estaria disposto a vender. Um exemplo de excedente do consumidor e do produtor é o de uma mercadoria que o consumidor estaria disposto a pagar R\$ 5,00, todavia é comprada por R\$ 3,00 e seu excedente seria a diferença, que neste exemplo é de R\$ 2,00. No caso do excedente do produtor o exemplo pode ser o mesmo, só que funciona de forma inversa, ou seja, o produtor estaria disposto a vender o produto por R\$ 3,00, mas acaba vendendo-o por R\$ 5,00, assim os R\$ 2,00 a mais que ele

recebe é o excedente do consumidor. No Quadro 3 são apresentados os efeitos que cada política provoca segundo Krugman (2015).

Quadro 3-Os efeitos de políticas de comércio alternativas.

Política	Tarifa aduaneira	Subsídio à exportação	Quota de importação	Restrição de Exportação Voluntária
Excedente do produtor	Aumenta	Aumenta	Aumenta	Aumenta
Excedente do consumidor	Diminui	Diminui	Diminui	Diminui
Receita do governo	Aumenta	Diminui (gastos do governo aumentam)	Nenhuma mudança (aluga para proprietários de licença)	Nenhuma mudança (aluga para estrangeiros)
Bem-estar geral nacional	Ambíguo (diminui para país pequeno)	Diminui	Ambíguo (diminui para país pequeno)	Diminui

Fonte: Krugman (2015, p. 178)

São apresentados no Quadro 3 os efeitos que os instrumentos de política comercial exercem sobre o bem-estar dos consumidores. Porém o que se pode observar é o bem-estar dos produtores, pois nos quatro tipos de política comercial, os produtores são beneficiados e os consumidores prejudicados. Krugman (2015, p.178), argumenta que esta tabela não ajuda muito aos defensores do intervencionismo estatal e que os “benefícios ao bem-estar econômico são ambíguos”. O protecionismo também pode ocorrer através de barreiras técnicas que dificultam o ingresso de determinados produtos em um país.

As barreiras técnicas surgem da aplicação de normas técnicas (NT), de regulamentos técnicos (RT), de procedimentos de avaliação da conformidade (PAC) e pelas divergências na aceitação, e da falta de acordos que reconheçam o uso dessas exigências, por isso segundo o Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia - Inmetro (2014), o conceito de barreiras técnicas não fica muito claro.

Segundo o Acordo sobre Barreiras Técnicas ao Comércio (TBT – em inglês – *Technical Barriers to Trade*) da Organização Mundial do Comércio (OMC) são ilegítimas e desnecessárias as barreiras decorrentes de NT, RT e PAC que não se baseiam em normas internacionais relevantes e não tenham como objetivo a proteção à saúde humana, animal e vegetal; a proteção ao meio ambiente; a prevenção de práticas comerciais enganosas; imperativos de segurança nacional por exemplo.

Ao que tudo indica a OMC quer garantir que não sejam criadas barreiras ao comércio internacional sob o pretexto de barreiras técnicas, cujo objetivo seja a proteção dos produtos internos em detrimento dos externos, como forma de proteção disfarçada de barreira técnica.

Os regulamentos técnicos (RT) segundo o acordo TBT da OMC estabelece as características de um produto e seus processos e métodos de produção, os produtos que não seguirem tais regulamentos não poderão ser comercializados. Segundo o Inmetro (2014), os RT são estabelecidos para as áreas de saúde, segurança, meio ambiente, proteção ao consumidor entre outras aplicadas pelo governo tanto a produtos nacionais ou importados.

As normas técnicas (NT) são fornecidas por instituições reconhecidas e utilizadas para definir regras, diretrizes ou características para produtos ou processos e métodos de produção. Essas normas podem tratar de terminologia, símbolos, embalagem, marcação ou rotulagem do produto, além dos processos ou métodos de produção. Segundo o Inmetro (2014), elas não são obrigatórias, mas quem não as cumprir, terá dificuldades em comercializar seus produtos.

Quanto aos procedimentos de avaliação da conformidade (PAC), podem ser obrigatórios ou não e são usados para confirmar se as normas ou os regulamentos técnicos estão sendo cumpridos. Esses procedimentos podem ser de realização de testes, verificações no sentido de avaliar a qualidade dos produtos e serviços.

O Inmetro (2014) sugere a definição de barreiras técnicas às exportações como barreiras não tarifárias através do uso de normas ou regulamentos técnicos obscuros sem base nas normas internacionais relevantes, ou pela adoção de procedimentos de avaliação da conformidade dos produtos de forma não transparente, ou dispendiosa, ou pela inspeção excessivamente rigorosa e demorada em desacordo com regras e princípios constantes do acordo TBT da OMC.

3.5 POLÍTICAS COMERCIAIS ESTRATÉGICAS

Política comercial estratégica é definida como a intervenção estatal em setores de alta tecnologia a fim de melhorar seu desempenho no comércio internacional. A intervenção governamental deve estar focada em setores que possuam a capacidade de promover a difusão tecnológica, portanto o setor é estratégico pois detém a capacidade de se apropriar e disputar, com a ajuda governamental de uma parte das rendas monopolistas no comércio internacional (FAUSTINO,1997).

As políticas comerciais estratégicas são definidas por Sarquis (2011), como um conjunto de recomendações de política oriundas de novas teorias do comércio que

confrontam-se com o livre comércio das teorias clássicas e neoclássicas. Para o autor estas políticas são implementadas através da intervenção governamental através de tarifas e barreiras à importação, através de estímulos e subsídios à exportação, à inovação, à pesquisa e ao desenvolvimento. O objetivo da intervenção é permitir que as empresas de setores com maior desenvolvimento tecnológico recebam os investimentos necessários ao seu desenvolvimento e consolidação. Estes setores normalmente operam em ambientes de concorrência imperfeita e possíveis rendimentos de escala, cuja intervenção governamental faz-se necessária para criar condições de inovação internas que irão melhorar o desempenho das empresas externas através de centros de pesquisas científicas e tecnológicas.

Ainda segundo Faustino (1997), o objetivo da política comercial estratégica é de “apoiar e estimular o desenvolvimento de setores considerados estratégicos”, para o autor o apoio e estímulo buscam aumentar o rendimento nacional principalmente dos fatores de produção destes setores. De forma objetiva não fica claro na definição da política comercial estratégica como cada país irá determinar quais são os setores que serão apoiados e estimulados. Sarquis (2011), saliente que haveriam dificuldades para sistematizar a implantação de uma política comercial estratégica, estas limitações estariam ligadas a questões técnicas, econômicas e políticas. Para que seja possível, argumenta o autor, carece de maturidade, capacidade técnica e sofisticação política tanto no âmbito público quanto no privado, evitando-se que haja excessos ou distorções nas intervenções e estímulos. Outro entrave para o sucesso da política comercial estratégica, é a atuação de grupos de interesse que atuam em causa própria em detrimento aos objetivos coletivos desse tipo de política. O que se pretende é a eficiência da política comercial estratégica com alavancagem do estado por um determinado tempo, evitando tornar-se refém de interesses privados.

Para Krugman (2015), o processo político que modela as políticas comerciais estratégicas é influenciado por grupos de interesse que conseguem interferir na política. Para o autor os políticos podem preferir receber um valor para seu fundo de campanha e trocar o interesse público, de seus eleitores, em detrimento a interesses privados e aprovar políticas que reduzam o bem estar social em detrimento aos incentivos à iniciativa privada.

A capacidade de um país em competir no comércio internacional, segundo Krugman, (1986 p. 69-82) pode ser melhorada através da intervenção governamental em setores que contenham: i) potencialidades para obter lucros adicionais e superiores ao subsídio; ii) estrutura oligopolista; iii) elevado nível de barreiras a entrada, tanto legais, ou por investimentos em capacidade de produção ou por investimento em P&D; iv) setor deve estar

sujeito a forte concorrência internacional; e v) deve ter vantagens de custo, economias de escala e inovação.

3.6 EMPRESAS BRASILEIRAS NO CONTEXTO DA INSERÇÃO INTERNACIONAL

Para o comércio internacional a classificação das empresas segue a mesma nomenclatura por porte que no mercado interno, elas são micro, pequenas, médias e grandes, mas com relação ao número de empregados e faturamento há diferenças. As diferenças estão tanto em faturamento quanto em número de empregados, no caso do primeiro, não há tanta disparidade, mas no tocante ao número de empregados as exportadoras tem um número menor.

As micro e pequenas empresas são definidas pela Lei Complementar nº 123/2006 (Lei Geral das MPEs), que institui o Estatuto Nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte; como microempresa: aufera em cada ano-calendário, receita bruta inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e as empresas de pequeno porte: com receita bruta auferida em cada ano-calendário superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais). Outra definição é adotada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas –SEBRAE, que classifica as microempresas como aquelas que empregam até 9 pessoas no ramo de comércio e serviços ou até 19 pessoas nos setores industrial ou de construção. As pequenas empresas, são classificadas como as que empregam de 10 a 49 pessoas no ramo de comércio ou serviços e de 20 a 99 pessoas, nos setores industrial e de construção.

Tabela 1- Classificação das empresas exportadoras por porte.

PORTE	INDÚSTRIA		COMÉRCIO E SERVIÇOS	
	Nº Empregados	VALOR	Nº Empregados	VALOR
Micro Empresa	Até 10	Até US\$ 400 mil	Até 5	Até US\$ 200 mil.
Pequena Empresa	De 11 a 40	Até US\$ 3,5 milhões	De 6 a 30	Até US\$ 1,5 milhão
Média Empresa	De 41 a 200	Até US\$ 20 milhões	De 31 a 80	Até US\$ 7 milhões
Grande Empresa	Acima de 200	Acima de US\$ 20 milhões	Acima de 80	Acima de US\$ 7 milhões
Pessoa Física	-	-	-	-

Fonte: MDIC/SECEX (2016).

A metodologia aplicada para enquadramento e identificação das empresas por porte pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) adota o critério que associa o número de empregados da empresa ao valor exportado por ela no período considerado, distribuídos por ramo de atividade (indústria e comércio/serviços), ambos de acordo com os parâmetros adotados no Mercosul, conforme disposto nas Resoluções Mercosul-GMC n° 90/93 e 59/98, com os ajustes elaborados pelo Departamento de Estatística e Apoio à Exportação da Secretaria de Comércio Exterior (DEAE/SECEX). Essa classificação apresentada na Tabela 1 é utilizada para classificar as empresas por porte nas tabelas cuja fonte seja o MDIC.

A diferença de participação das empresas brasileiras no mercado interno e no comércio internacional é desconexa, quando comparados os números de pequenas empresas e sua contribuição para a economia interna, observa-se uma grande lacuna em comparação à inserção dessas empresas no comércio internacional. O IBGE (2012) divulgou dados estatísticos do Cadastro Central de Empresas referente ao ano de 2011, em que 88,1% eram microempresas (empregavam até 9 pessoas), 10,1% eram pequenas empresas (empregavam de 10 a 49 pessoas), 1,4% eram médias empresas (empregavam entre 50 a 249 pessoas) e 0,4% eram grandes empresas (empregavam 250 ou mais pessoas). Pelos dados do IBGE (2012) tínhamos no ano de 2011 no Brasil 98,2% das empresas classificadas como micro e pequenas empresas e 1,8% classificadas como médias e grandes. As microempresas detinham 21% do pessoal ocupado (incluindo os sócios) e 11,6% do pessoal ocupado assalariado, as pequenas empresas possuíam 18,4% do pessoal ocupado (incluindo os sócios) e 18,8% do pessoal ocupado assalariado (só funcionários). As microempresas somadas as pequenas detinham 39,4% do pessoal ocupado e 30,4% do pessoal ocupado assalariado e os salários médios e outras remunerações representavam 17,7% da remuneração das empresas e outras organizações juntas.

Tabela 2- Contribuição das MPEs para a economia brasileira- 2009-2013.

	2009	2010	2011	2012	2013
% MPEs do total de empresas	67,58%	69,13%	69,32%	70,04%	70,06%
% Receita Bruta	6,8%	7,36%	7,23%	8,28%	8,33%
% do Total de empregados	18,95%	19,67%	18,83%	n/d	n/d
% da Massa Salarial	16,9%	14,86%	14,89%	15,89%	15,94%

Fonte: Adaptada de Receita Federal do Brasil (2016).

A comparação entre as Tabelas 1 e 2 reflete ainda grande lacuna em comparação com países desenvolvidos que possuem uma participação maior de empresas de menor porte e de alta tecnologia. Os desafios para o Brasil aumentar a participação de empresas menores passa pela política cambial que beneficie as exportações, como sugere Bresser-Pereira (2014), que o Brasil adote uma política cambial de equilíbrio industrial que permita a inserção e permanência das empresas no comércio internacional.

3.6.1 Distribuição das exportações das empresas brasileiras

Diversas políticas de incentivo às exportações foram implementadas no Brasil após o início do século XXI, essas políticas tinham como foco melhorar o desempenho das exportações brasileiras principalmente das pequenas empresas. Porém o que se viu nesta última década foi um aumento de exportações mais concentrado nas grandes empresas e uma participação menor das pequenas e médias, tanto em quantidade como em volume exportado. Para melhor compreensão de como estão distribuídos os dados de participação das empresas brasileiras por porte nas exportações, a Tabela 3 apresenta os dados de exportações por porte de empresa em 2015.

A participação das micro e pequenas empresas nas exportações em 2015 foi de 46,37% do total de empresas, se considerarmos em termos de valores, esse percentual é bem mais acanhado, apenas 1,08% do total exportado em 2015 pertence às micro e pequenas empresas, no caso dos valores das exportações, a maior fatia fica com as grandes empresas que têm participação de 94,35% do valor das exportações e as médias empresas com 4,41% conforme mostrado na Tabela 3.

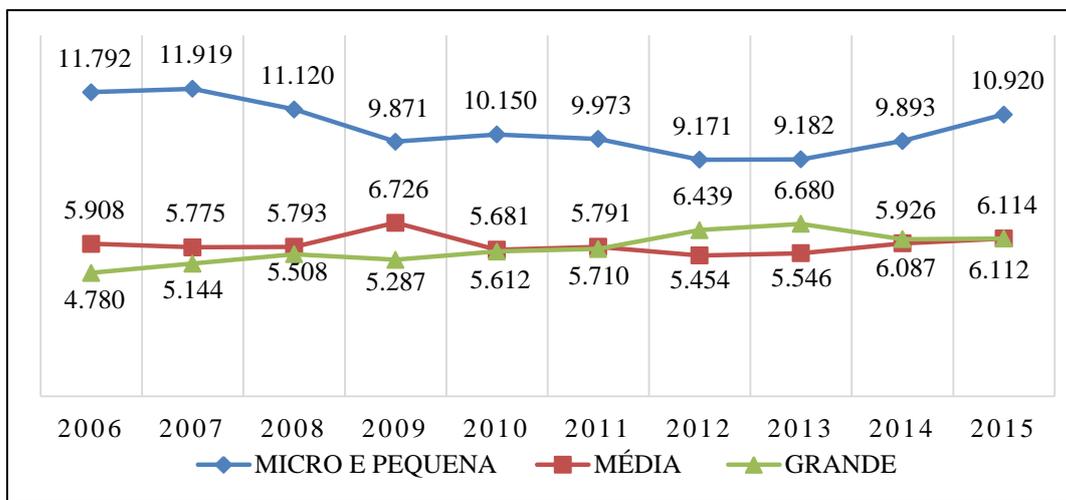
Tabela 3 - Exportações por porte de empresa 2015 (Jan-Dez) em US\$ FOB.

TOTAL	191.134.324.584	23.548	PART % 2015	
PORTE	US\$ FOB 2015	QTDE 2015	%US\$ FOB	%QTDE
Micro Empresa	230.995.745	5.106	0,12	21,68
Pequena Empresa	1.833.368.320	5.814	0,96	24,69
Média Empresa	8.427.853.674	6.114	4,41	25,96
Grande Empresa	180.326.691.587	6.112	94,35	25,96
Pessoa Física	315.399.669	396	0,17	1,68
Não Definido	15.589	6	0,00	0,03

Fonte: Elaborada pelo autor com dados do MDIC/SECEX (2016).

As micro e pequenas empresas têm participação majoritária no número de empresas exportadoras, sendo também maioria nesse mercado. Pelo Gráfico 2 é possível observar as variações na quantidade das micro e pequenas empresas exportadoras no período de 10 anos, de 2006 a 2015. Nota-se que em 2006 havia mais empresas desse porte, em 2009, pela crise internacional, houve uma redução no número de empresas, com leve recuperação em 2010, e novamente queda de 2011 a 2015, em que houve novamente aumento na participação das micro e pequenas empresas, motivado pela alta do dólar.

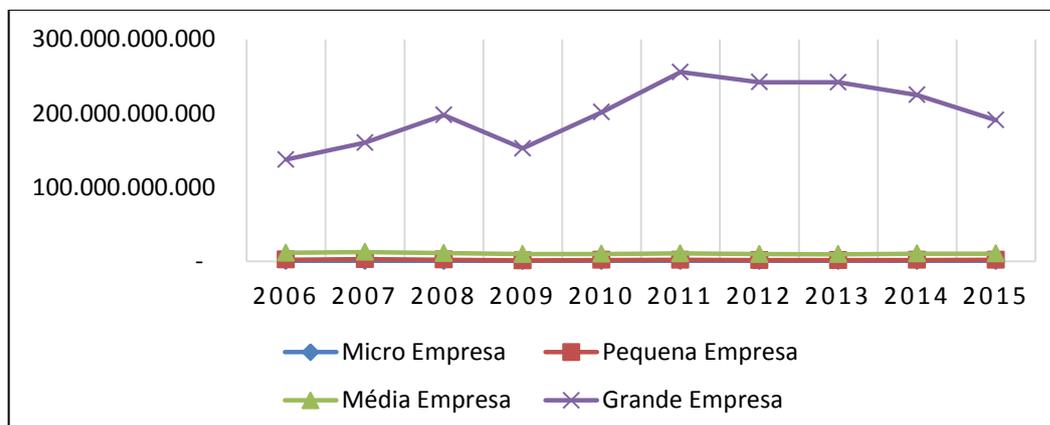
Gráfico 2- Número de empresas exportadoras por porte - 2006 a 2015.



Fonte: Elaborado pelo autor com dados do MDIC/SECEX(2016).

Se por um lado temos uma maior quantidade de micro e pequenas empresas exportadoras, por outro lado o montante exportado em termos de valores representados em dólares no Gráfico 3, é insignificante se comparado às grandes empresas.

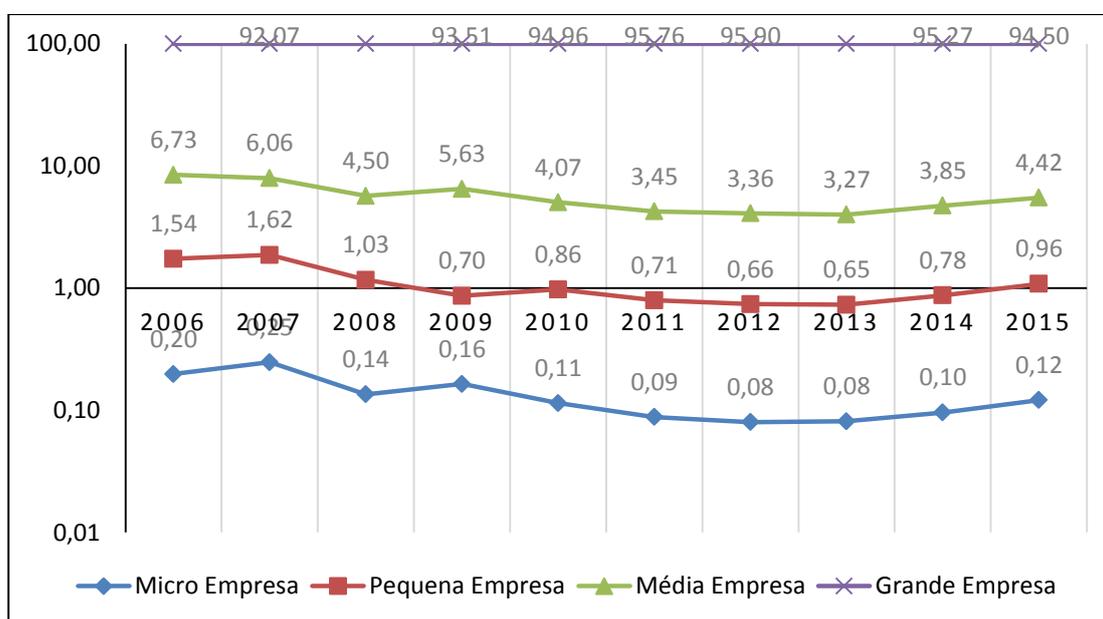
Gráfico 3 - Evolução das exportações por porte de empresa em US\$ FOB de 2006 a 2015.



Fonte: Elaborado pelo autor com dados do MDIC/SECEX (2016).

Em termos percentuais, como mostra o Gráfico 4, a participação das micro e pequenas empresas nas exportações brasileiras também é muito pequena, houve uma participação maior em 2006 com 0,20% das micro e 1,54% das pequenas, chegando ao pico máximo em 2007, com participação de 0,25% das exportações pelas micro empresas e 1,62% pelas pequenas. Observa-se um comportamento semelhante em relação à evolução da quantidade de micro e pequenas empresas exportadoras, no Gráfico 2.

Gráfico 4 - Percentual de participação no volume exportado por porte de empresa de 2006 a 2015.



Fonte: Elaborado pelo autor com dados do MDIC/SECEX (2016).

Os principais blocos econômicos de destino das exportações das micro e pequenas empresas em 2013 foram a Aladi com maior participação representando nesse ano 37,1% do total das exportações. Depois o Mercosul como segundo maior bloco de destino das exportações, representando 21,7% do total exportado pelas micro e pequenas empresas em 2013. Os demais países da Aladi somaram 15,4% das exportações, a União Europeia 19,2%, os Estados Unidos 16,4%, a Ásia com 14,4%, África com 4,7% e os destinos que tiveram menor volume de exportações foram o Oriente Médio com 1,7% e a Europa Oriental com 0,5%. Esse comportamento foi semelhante ao das médias empresas, em relação às grandes a ordem foi parecida, mas o bloco principal foi a Ásia, permanecendo os demais na mesma ordem de importância que as micro, pequenas e médias empresas. Considerando-se os dados de exportação, pode-se observar que as micro, pequenas e médias têm maior comércio com os

blocos e países do continente americano (Aladi, Mercosul, EUA), as grandes mantêm um volume maior com a Ásia.

A disparidade com relação à participação das empresas brasileiras quando comparada com dados de outros países onde há uma distribuição mais equânime entre os diversos tamanhos de empresas. Segundo a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico-(OCDE), através do monitoramento das exportações das MPEs no ano de 2011 em 22 países, identificou-se que a participação de empresas que possuem entre 0 e 49 empregados, no total de exportações, pode variar de 7% na Noruega, até 40% no Chipre. Entre os países divulgados pela OCDE, estão Estados Unidos (16%), Canadá (24%), Itália e França (27%). Segundo o SEBRAE (2012), em 2011 esse percentual para as MPEs brasileiras foi de 0,9% do total de exportação, bem abaixo da média encontrada em outros países.

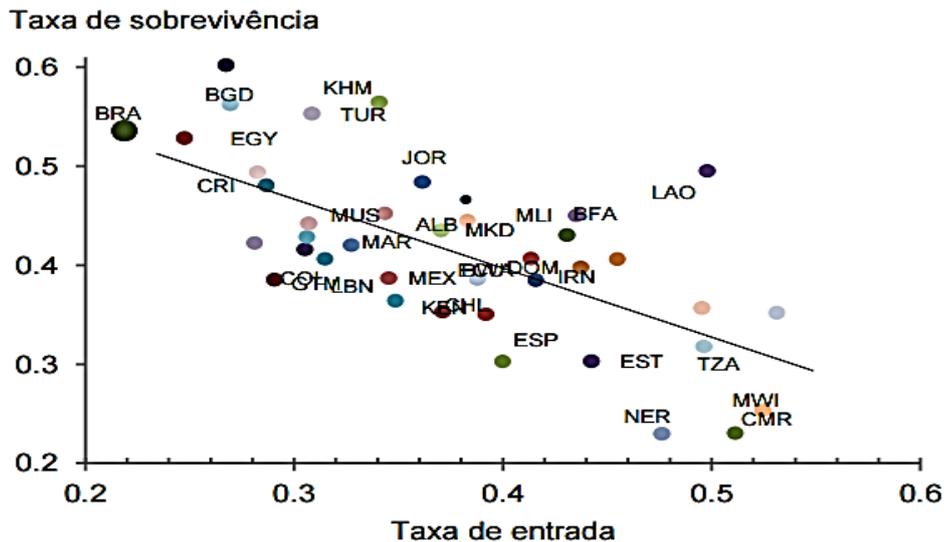
3.6.2 Dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras para inserção no comércio internacional

Os fatores de produção que fornecem vantagens para um país são normalmente explorados por empresas públicas ou privadas, é por meio delas que a eficiência pode ser alcançada, o que permite competir com outras empresas no comércio internacional. Porém existem muitos fatores externos a elas que podem dificultar esse processo. Segundo Canuto, Fleischhaker e Schellekens (2015), uma das causas para a baixa inserção das empresas brasileiras no comércio internacional é também a baixa abertura comercial brasileira. Segundo os autores, em relação ao PIB o volume de exportações brasileiras estava em 27,6% em 2013, sendo que outros países do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) giram em torno de 50% do PIB. Na opinião dos autores a baixa participação no comércio internacional, deve-se à preferência que as empresas brasileiras têm de alimentar as cadeias internas de valor, em detrimento das globais. Ressaltam ainda que se o Brasil ampliasse a abertura comercial, proporcionaria ganhos de eficiência e melhoraria seus índices de produtividade e competitividade.

Segundo dados do Banco Mundial (2014), as empresas brasileiras possuem uma baixa taxa de entrada de novas empresas exportadoras conforme apresentado no Gráfico 4, no período de 2006 a 2010 o Brasil (BRA-canto superior esquerdo) obteve o menor índice de novas empresas exportadoras dentre os 45 países que compõem a base de dados de exportação do Banco Mundial. Apesar de possuir uma baixa taxa de novas empresas exportadoras ingressantes, o Brasil possui uma das maiores taxas de permanência das empresas após ingressarem como exportadoras. Significa que não há muitas empresas interessadas ou em

condições de exportar no Brasil, mas as que ingressam, acabam exportando por mais tempo que a maioria dos outros países.

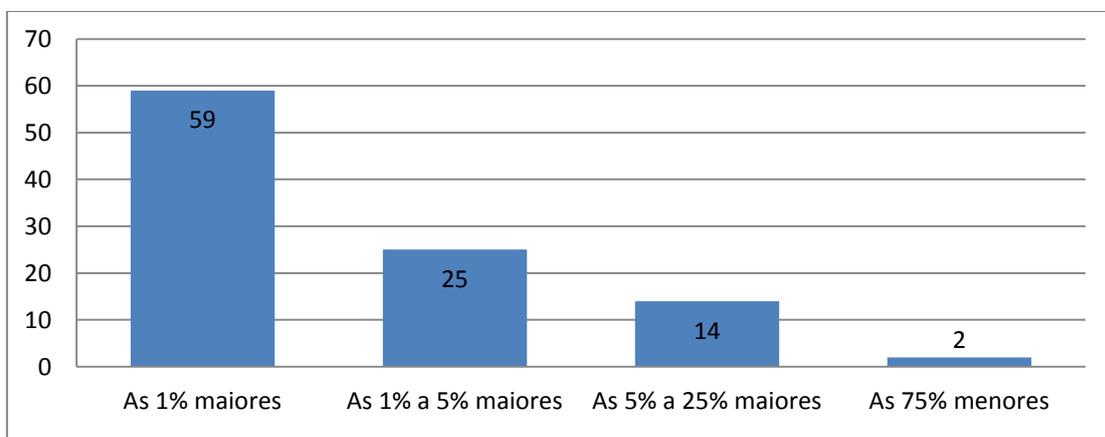
Figura 3-Taxa de sobrevivência versus taxa de entrada de novas empresas exportadoras - 2006 -2010.



Fonte: Banco Mundial (2014).

O Brasil possui ainda um pequeno número de exportadores que respondem pela maior fatia das exportações, de acordo com Canuto, Fleischhaker e Schellekens (2015), apenas 1% das maiores empresas respondem por 59% do valor exportado. Os outros 25% do valor exportado é feito por empresas maiores que representam entre 1% e 5% do total das maiores, sendo os outros 14% realizados por outras empresas maiores que representam entre 5% e 25% das maiores e por fim os poucos 2% são exportados por 75% das empresas menores conforme Gráfico 5.

Gráfico 5-Distribuição do valor exportado entre as firmas em %- média 2006 -2010.



Fonte: Canuto, Fleischhaker e Schellekens (2015).

Parte das dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras para exportar de acordo com Canuto, Fleischhaker e Schellekens (2015), deve-se em parte, à precária logística e aos altos custos de transação para ingressar no comércio internacional, que são incompatíveis com as cadeias de valor global. Além dessas dificuldades são apontados desafios de competitividade como a desvalorização do câmbio, também destacado por Bresser-Pereira (2014), assim como a política comercial que atua mais na defensiva.

3.6.3 Principais problemas enfrentados pelas empresas brasileiras para exportar.

Praticamente todas as pesquisas recentes em nível nacional e regional que buscaram identificar as dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras para exportar, apontaram problemas de ordem interna, relacionados as condições (in)disponíveis no país como os que mais afetam a inserção das empresas ao comércio internacional.

Além das dificuldades, existem barreiras impostas aos produtos brasileiros por alguns países sendo elas um dos fatores que reduzem as exportações. Segundo a Empresa Brasileira de Comunicação - EBC (2016), os produtos brasileiros não possuem subsídios, por isso não deveriam ter restrições, como as cotas de importação impostas pela União Europeia ao açúcar e ao frango que limitam as quantidades exportadas para aquele bloco econômico. Ainda existe uma fortaleza de restrições, de cotas e de picos tarifários impedindo a competitividade dos produtos brasileiros que poderiam ser tão competitivos quanto os importados de outros países e vendidos no mercado interno. As barreiras impostas aos produtos brasileiros criam dificuldades para as empresas produtoras que além das barreiras externas, também enfrentam barreiras internas para exportar.

Em pesquisa realizada com pequenas e médias empresas exportadoras do sul de Santa Catarina, Volpato e Lopes (2010), identificaram as principais dificuldades enfrentadas para exportar pelas empresas de moda íntima. Segundo as autoras as principais dificuldades, em ordem de importância, foram: i) capacidade de produção insuficiente; ii) câmbio desfavorável; iii) falta de conhecimento da sistemática de exportação; iv) falta de conhecimento das questões burocráticas; e v) custo logístico.

No estudo de Carneiro, Bianchi e Gomes (2016) sobre as barreiras internas às exportações foram identificadas pelos empresários brasileiros: i) baixa prioridade dada aos mercados no exterior; ii) falta de recursos financeiros; iii) falta de conhecimento e experiência dos gestores e: iv) estoque de produtos insuficiente para a exportação. Os autores identificaram ainda algumas barreiras externas à exportação, as principais foram: i) falta de

apoio governamental no estímulo às exportações; ii) instabilidade da taxa de câmbio; iii) barreiras legais e regulatórias no mercado de exportação; iv) necessidade de preços muito baixos para conquistar mercado; v) impacto da crise financeira global, vi) informações de mercado incorretas/insuficientes; vii) dificuldade em encontrar distribuidor confiável no exterior.

Os custos com a exportação também representam um obstáculo para as empresas participarem do comércio internacional. Carneiro, Bianchi e Gomes (2016), identificaram alguns custos que dificultam as atividades de exportação, a saber: i) impostos e taxas governamentais; ii) custos de transportes no Brasil; iii) frete internacional (aéreo, terrestre ou marítimo); iv) custo da mão de obra no Brasil; v) custo dos serviços públicos (telecomunicações, energia, etc); vi) custos das matérias-primas; vii) custos de documentação e procedimentos legais; viii) exigências regulatórias (embalagem, rotulagem, etc) e; ix) custos de seguro de exportação.

Em 2014 a Confederação Nacional da Indústria (CNI) fez uma pesquisa com empresários brasileiros a fim de identificar os principais problemas enfrentados por eles para exportar. A pesquisa identificou que 83,6% das empresas consultadas encontram dificuldades para expandir suas exportações. As mais vulneráveis são as pequenas empresas, 90,7% delas encontram dificuldades para exportar. As grandes e microempresas apresentaram quase o mesmo grau de dificuldade em exportar 73,7% e 73,6% respectivamente responderam que enfrentam problemas. Apenas 5,2% das empresas entrevistadas pela CNI (2014) afirmaram que não enfrentam dificuldades para exportar.

A pesquisa da CNI (2014) identificou também que a taxa de câmbio foi o principal obstáculo apontado pelas empresas para o crescimento das exportações, sendo lembrada por 46,35% dos empresários. O segundo item lembrado por 44,4% dos empresários foi a burocracia alfandegária/aduaneira, em seguida a burocracia tributária por 28,3% e as greves na movimentação e liberação de cargas lembrada por 27,6% dos empresários entrevistados pela CNI (2014). A pesquisa aponta ainda que, se forem considerados os diferentes portes das empresas (micro, médias e grandes), o principal problema enfrentado por elas para exportar é a burocracia alfandegária/aduaneira. O segundo maior problema enfrentado pelas grandes empresas são as operações portuárias e/ou aeroportuárias, a taxa de câmbio é o terceiro problema e depois as greves de trabalhadores envolvidos na movimentação e liberação de cargas. Se considerar as empresas cuja exportação tem peso maior que 50% das operações, o principal problema enfrentado por elas são os tributos e as dificuldades de ressarcimento de

créditos tributários (50,6%), depois a taxa de câmbio (45,5%), a burocracia alfandegária (37,7%) e a burocracia tributária (36,4%).

Quanto às condições da infraestrutura brasileira, a pesquisa da CNI (2014) apontou que na visão dos empresários participantes dela, das sete modalidades de infraestrutura brasileiras, seis mais atrapalham do que ajudam. As áreas que mais “atrapalham que ajudam” são os portos, rodovias, energia elétrica, aeroportos, ferrovias e hidrovias. A única área que foi considerada a que “mais ajuda que atrapalha” as exportações foi a de telecomunicações. A pesquisa ainda apontou que uma melhoria na infraestrutura dos portos traria maior impacto à competitividade das indústrias, seguidas por melhorias nas rodovias, energia elétrica, aeroportos e telecomunicações.

Para a Secretária Especial da Micro e Pequena Empresa -SEMPE, há pelo menos dez barreiras enfrentadas pelas micro e pequenas empresas para a sua inserção no comércio global, tais como, i) desconhecimento do mercado externo, ii) dificuldade de oferta de preços competitivos, iii) tributação excessiva, iv) infraestrutura deficiente, v) legislação e documentação complexas, vi) burocracia, vii) logística inadequada, viii) dificuldade de acessar recursos financeiros e mercados, ix) baixa capacidade gerencial e x) ampliação do acesso à informação/formação.

Outro estudo da Sondagem Especial – Comércio Exterior em dezembro de 2015 (CNI, 2015) mostrou as 10 maiores dificuldades enfrentadas pelas empresas para inserção no comércio internacional. A pesquisa apontou na ordem da maior para a menor dificuldade: i) burocracia; ii) sistema tributário brasileiro; iii) infraestrutura de transporte; iv) taxa de câmbio; v) barreiras tarifárias e não tarifárias; vi) financiamento para exportação; vii) adequação do produto e do processo produtivo às demandas de compradores; viii) falta de informação de mercados potenciais; ix) escala de produção e; x) ausência de trabalhadores qualificados.

Outro estudo sobre as barreiras enfrentadas pelas empresas do Brasil, Peru e Colômbia elaborado por Cardoza *et al.* (2016) mostrou que as empresas que recebem incentivos do governo para inserção no comércio internacional são mais bem-sucedidas que as que não os recebem, os autores destacam o papel das políticas públicas em países emergentes e economias em transição. Outras dificuldades enfrentadas pelas empresas latinas, principalmente as pequenas, consiste em lidar com a legislação nacional e os destaques para a burocracia e pagamentos. As pequenas ainda enfrentam dificuldades com a compreensão do ambiente econômico como a taxa de câmbio e as informações sobre mercados externos.

O estudo de Cardoza *et al.*(2016), aponta para a importância de financiamentos privados às empresas que melhoram o desempenho delas no comércio internacional. Por fim os autores destacam a importância das instituições na inserção das empresas no comércio internacional, sendo aqui referida a importância das instituições públicas principalmente no sentido de contribuir para o desempenho das empresas no mercado externo. Destaque também para os problemas relacionados ao acesso à informação completa, confiável, o qual não está disponível para guiar as empresas. É importante também referir os problemas gerados por regulamentos equivocados que colocam os objetivos políticos como prioridade ante a eficiência econômica, reduzindo as chances de as empresas aproveitarem melhor as oportunidades. Por último a pesquisa de Cardoza *et al* (2016), evidencia a necessidade de existirem sistemas judiciais eficientes, pois em muitos países latino-americanos é difícil fazer cumprir os contratos, o que seria relevante para a evolução do ambiente institucional.

Em 2016, a Fundação Getúlio Vargas (FGV) realizou uma pesquisa para identificar o peso de cada entrave ao processo de exportação das empresas brasileiras. A pesquisa foi encomendada pela CNI, sendo que a amostra priorizou as micro e pequenas empresas que representaram 63% das entrevistadas. Foram identificados 25 obstáculos avaliados numa escala de 1 a 5 em que 1 era pouco crítico e 5 afetava criticamente as empresas. Entre eles, os 10 mais críticos foram: i) custo do transporte (3,61); ii) tarifas cobradas por portos e aeroportos (3,44); iii) baixa eficiência governamental no apoio à superação das barreiras às exportações (3,23) iv) oferta de preços competitivos; v) tarifas cobradas pelos órgão anuentes (3,04); vi) leis conflituosas, complexas e pouco efetivas (3,04); vii)excesso de leis e frequente alteração de regras (3,03); viii) excesso e complexidade dos documentos de exportação (3,03); ix) tempo para fiscalização, despacho e liberação de produtos (3,0) e; x) dificuldade de conhecer as leis originárias de diversas fontes (CNI e FGV-EASP, 2016).

Quadro 4- Algumas 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)

Continua...

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 insuficiente/íncorretas 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).

O Quadro 5 faz um resumo das principais barreiras e dificuldades enfrentadas pelas empresas brasileiras para ingressar no comércio internacional com base nas pesquisas e trabalhos mais recentes.

Outros trabalhos também buscaram identificar as variáveis que influenciam as exportações no Brasil e em outros países, a maioria deles procura medir os impactos das variáveis sobre as exportações, normalmente utilizando-se de cálculos econométricos e de poucas variáveis. Destaques para os trabalhos de Muratoglu e Muratoglu (2016) que estimaram a influência dos determinantes: capital fixo, custos do fator trabalho, infraestrutura, participação de produtos de alta tecnologia e os fluxos de Investimento Estrangeiro Direto (IDE) nas exportações de 12 países-membros da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) no período de 1999 a 2010. As conclusões foram de que as variáveis, capital, custo do fator trabalho e infraestrutura são as que determinam a competitividade das empresas nas exportações do setor industrial. A variável IDE tem efeito

negativo na competitividade das exportações e a variável produtos de alta tecnologia tem efeito positivo.

A pesquisa de Agosin; Alvarez e Bravo-Ortega (2012), ao analisar também os fatores determinantes para a diversificação das exportações mundiais, usando dados de 79 países entre 1962 a 2000, identificou que a abertura comercial induz a uma especialização e não à diversificação das exportações, o desenvolvimento financeiro não afeta a diversificação das exportações. A pesquisa ainda analisou se a acumulação de capital humano exerce influência sobre a diversificação das exportações; neste caso ela identificou evidências de que uma maior escolaridade pode estar associada a uma maior diversificação das exportações relacionadas à mudança de bens primários para manufaturados. Por fim a pesquisa analisou como a distância geográfica afeta a diversificação e concluiu que os países mais distantes tendem a ter exportações mais concentradas.

Uma variável externa que influencia as exportações são as políticas comerciais estratégicas, pois as falhas do mercado podem ser corrigidas pela intervenção governamental, e as políticas públicas podem ser instrumento de correção dessas imperfeições. Se um governo pretende proteger ou incentivar uma determinada indústria ou setor, poderá implantar políticas públicas para beneficiá-la. Estudo realizado por Gourdon; Monjon e Poncet (2016), sobre as políticas comerciais da China entre 2002 e 2012, revelou que o país atuou aumentando e diminuindo a tributação sobre as exportações e reduzindo o imposto sobre o Valor Agregado (IVA) a fim de dar maior competitividade aos setores industriais de interesse. A China tem utilizado de suas políticas fiscais a fim de promover seus produtos de alta tecnologia e punir os setores que agridem o meio ambiente. Também as utilizou para regular choques de demanda, como as de alimentos de 2006 a 2008, ou apoiar setores estratégicos sensíveis à competitividade, durante a crise financeira iniciada em 2008. Além de utilizarem de tributação interna a fim de melhorar a competitividade dos produtos nacionais no mercado externo, os países podem criar tarifas para produtos importados com intuito de proteger a indústria que abastece o mercado interno.

A influência das exportações de produtos mais sofisticados do agronegócio no aumento da renda das regiões foi tema da pesquisa de Rubin e Waquil (2013) com dados de exportação dos países do cone sul entre os anos de 1992 e 2009, identificaram que o aumento da renda *per capita* dos países latino-americanos e caribenhos, está atrelado à sofisticação dos produtos do agronegócio exportados. Assim os autores sugerem uma maior ação de políticas públicas a fim de proporcionar aos países uma maior sofisticação de produtos do seu agronegócio cuja consequência será o aumento geral da renda.

Um estudo realizado por Arbache e De Negri (2002), investigou a importância da educação, tecnologia e escala de produção como determinantes das exportações de um país em desenvolvimento. A pesquisa comparou os dados de 31 mil empresas exportadoras e não exportadoras e de 5 milhões de trabalhadores além de outros dados relacionados à produção industrial, de exportações e de capitais estrangeiros. Os autores apuraram que os ganhos de escala e educação, que são variáveis associadas à tecnologia, explicam a probabilidade de uma empresa exportar, não importando de qual indústria ela faça parte. As empresas exportadoras valorizam mais que as não exportadoras a variável capital humano e a competitividade internacional que depende muito mais das características delas e menos do setor do qual fazem parte.

A conclusão do estudo de Arbache e De Negri (2002) é a de que as empresas industriais do mesmo setor possuem competitividade diferente e que os fatores que as influenciam são microeconômicos ligados à gestão operacional e de recursos humanos. Aversão ao risco, capacidade de inovar, pesquisa e desenvolvimento, retornos crescentes, investimentos e cultura organizacional seriam os determinantes da inserção internacional das empresas. Os autores ainda sugerem que novos estudos deveriam buscar os fatores das empresas que possam explicar o sucesso delas nas exportações. Por fim, sugerem que a melhoria do desempenho das exportações brasileiras deve passar pelo investimento em educação e ciência e tecnologia, pois estas são as principais alavancadoras da competitividade internacional de uma empresa.

4. METODOLOGIA

Neste capítulo será apresentada a metodologia e os procedimentos utilizados na pesquisa, onde são descritas a abordagem metodológica, assim como a seleção das variáveis e amostra da pesquisa e por fim a análise estrutural prospectiva. Para responder ao problema de pesquisa deste trabalho, **“A inserção das empresas exportadoras de Umuarama no comércio internacional entre 2005 e 2015 fora influenciada por quais variáveis?”** A hipótese é a de que os empecilhos para o acesso das empresas ao comércio internacional, são mais internos que externos, para procurar confirmar esta hipótese foi realizado o levantamento das variáveis por meio de entrevista, que de acordo com Gil (2010), analisando as respostas podemos ter informações sobre o problema que queremos conhecer. Após o levantamento das variáveis, foi aplicado um questionário para testar se havia algum grau de influência/interação de cada variável que dificulta o acesso das empresas exportadoras de Umuarama ao comércio internacional.

4.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Os dados primários iniciais foram coletados por meio de oito entrevistas com empresas e seus representantes: a) empresa Nutriphós, diretor da empresa, Senhor Ademir Barizon; b) empresa Rechparts, proprietário, Senhor Rodolfo Rech; c) pela Alimentos Zaeli, o Senhor Romulo Rauen, Gerente de Comércio Internacional; d) pela empresa Revcollor, proprietário, senhor Alexandre Abreu; d) com o Gerente de Marketing e Negócios Brasil-Exportação/Importação da empresa TEXSA Lubrificantes, o Senhor Hamid Mohtadi; e) com o Diretor de Comércio Internacional da empresa Curtume Panorama, senhor Zelio Gusmão; f) com o Assistente de Logística da empresa Minerphós, Senhor Maycon de Almeida Costa; e g) com o Supervisor de Mercado Externo da Usina de Açúcar Santa Terezinha, senhor Juriel Meneguetti. As entrevistas foram realizadas de julho de 2016 a janeiro de 2017 e a partir das entrevistas foi possível extrair ao menos 24 variáveis que dificultavam a inserção delas no comércio internacional.

A entrevista é uma das técnicas utilizada para a captação de dados, de acordo com Gil (2010), se empregada com profundidade, a entrevista poderá conferir flexibilidade a pesquisa, em que o pesquisador poderá dirimir suas dúvidas esclarecendo melhor os pontos que não ficaram bem claros. As entrevistas foram gravadas e utilizada a entrevista semiestruturada com um roteiro preestabelecido com perguntas abertas cujas respostas podem variar de acordo

com as características do entrevistado e alterar a ordem preestabelecida dando liberdade ao entrevistado para dirigir o diálogo ampliando algumas questões (MARCONI; LAKATOS, 2004).

Na segunda etapa da pesquisa foram coletadas informações sobre as 24 variáveis identificadas na etapa anterior e participaram quatro entrevistados. Para isso foi aplicado questionário em que os respondentes deveriam indicar quais das 24 variáveis eram enfrentadas por suas empresas e qual o peso que cada variável representava numa escala de 0 a 5, em que 0 (zero), a variável não afetava sua empresa e 5 afeta totalmente. Desta segunda etapa retornaram 11 variáveis que foram indicadas por todos os respondentes com impactos significantes. Foram assumidas estas variáveis para testar se as dificuldades enfrentadas pelas empresas de Umuarama para inserirem-se no comércio internacional possuem relações de influência e dependência entre elas. Além de o questionário fornecer informações sobre as variáveis mais impactantes, também forneceu informações importantes sobre o peso que cada variável representa como entrave as exportações.

Na terceira etapa da pesquisa foi aplicado outro questionário com 56 questões objetivas com os Senhores: Rodolfo Rech, da empresa Rechparts, Maycon de Almeida Costa da Minerphós e Alexandre Abreu da Revcollor. Em cada pergunta referente a cada variável, 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 as respostas em mãos foi feita a média das respostas utilizadas para estabelecer as relações diretas e indiretas entre as variáveis. Com as médias calculadas foi possível a construção de uma matriz quadrada que possibilitou a identificação das influencias e dependências e das 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”.

Nesta pesquisa foram utilizadas as técnicas de levantamento de dados e informações, a pesquisa bibliográfica, exploratória, descritiva e o estudo de caso. A pesquisa bibliográfica de acordo com Gil (2010) é realizada em material já publicado, em livros, artigos de periódicos e na internet, a pesquisa documental é feita em materiais que ainda não receberam tratamento analítico. Esta pesquisa é também exploratória, pois pretendeu-se uma familiaridade maior com o tema através de levantamento bibliográfico. Além disso, ela teve também como

objetivo descrever as características e estabelecer as relações entre as variáveis existentes no município estudado, caracterizando-se também como pesquisa descritiva. Segundo Marconi e Lakatos (2004), o uso de várias pesquisas permite descrever completamente determinado tema. Por fim a pesquisa caracteriza-se como um estudo de caso que segundo Gil (2010), é o estudo em profundidade de poucos objetos, que permite amplo e específico conhecimento deles, o que não seria possível se fossem observados todos os objetos concomitantemente. Ainda conforme Marconi e Lakatos (2004), o estudo de caso procura aprofundar o conhecimento da realidade do objeto de interesse, não havendo necessidade de conhecer todas as variáveis, apenas os elementos complexos que poderão ser melhor investigados no futuro. A técnica de amostragem adotado foi o não probabilístico, e pretendia estabelecer todo o universo da pesquisa para sua análise, ou seja as dezessete empresas de Umuarama que exportaram em 2015. Das dezessete empresas, uma delas (Averama) encerrou as atividades na metade do ano de 2016 e outras duas empresas (Impar Importadora Paranaense LTDA e AVZ Ind. E Com. de Confecções LTDA), apesar de figurar na lista de exportadoras do MDIC, não exportam e uma delas é cooperativa (C. Vale Cooperativa Agroindustrial), não se encaixando no objetivo do trabalho que era estudar os problemas enfrentados pelas empresas. Ainda uma das empresas (Zoopatia Ind. E Com. Imp. E Exp. De Prod. Veterinário) é ligada a Minerphós e seu objetivo é de apenas exportar segundo Costa (2017). Restaram portanto doze empresas exportadoras, sendo que foram entrevistadas oito delas. No Quadro 5 são apresentados os procedimentos metodológicos utilizados pela pesquisa.

Quadro 5 - Resumo dos procedimentos metodológicos.

Classificação quanto aos objetivos da pesquisa	Classificação quanto à natureza da pesquisa	Classificação quanto à escolha do objeto de estudo	Classificação quanto à técnica de coleta de dados	Classificação quanto à técnica de análise de dados
Bibliográfica Exploratória Descritiva	Qualitativa	Estudo de caso	Entrevista Questionário	Análise estrutural prospectiva

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016).

4.2 SELEÇÃO DAS VARIÁVEIS E AMOSTRA DA PESQUISA

As variáveis foram selecionadas através da indicação dos entrevistados cuja característica era de maior impacto e amplitude, portanto as variáveis selecionadas foram as que possuem maior influência e foram indicadas de forma unânime pelos entrevistados. A identificação ocorreu através de questionário em que os respondentes deveriam indicar dentre as vinte e quatro variáveis identificadas na primeira etapa da pesquisa, quais afetavam sua

empresa e qual peso era atribuído a esta variável. O Quadro 6 apresenta as onze variáveis e sua descrição e os entrevistados que as indicaram, posteriormente elas foram utilizadas para alimentar a matriz quadrada no software MICMAC®.

Quadro 6 - Variáveis utilizadas na pesquisa.

VARIÁVEL	DESCRIÇÃO	EMPRESA/ENTREVISTADO
CUSTO ADUANEIRO	Tarifas aduaneiras para desembaraço das exportações que incluem preparação de documento, alfândega e manejo no terminal.	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016)
CUSTO BRASIL	Custo de produzir no país relacionados a carga tributária e deficiências apresentadas pelo país que encarecem os produtos para exportação.	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016)
DIFICULDADE DE ACESSO A INFORMAÇÃO	Dificuldade de acessar ou obter informações referentes aos procedimentos e caminhos para a empresa exportar.	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016)
DIFICULDADE DE INTERCÂMBIO BRASIL E DEMAIS PAÍSES MERCOSUL	Dificuldades de relacionamento comercial entre o Brasil e demais países principalmente do MERCOSUL a fim de reduzir as barreiras comerciais aos produtos brasileiros	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016)
DIFICULDADE DOS BANCOS IDENTIFICAREM PAGAMENTO	Despreparo dos bancos em identificar e processar os depósitos bancários provenientes das exportações	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016)
FALTA DE POLÍTICAS ESPECÍFICAS PARA EXPORTAÇÃO	Falta de políticas de incentivo às exportações;	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016)
FALTA EMPRESA ESPECIALIZADA EM EXPORTAÇÕES	Inexistência de empresa especializada, ou despachante para dar suporte aos exportadores principalmente nas primeiras transações.	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016)
MOROSIDADE NO CADASTRO DE EXPORTADOR	Demora de 60 a 90 dias para conseguir cadastrar a empresa para exportar.	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016).
OSCILAÇÃO CAMBIAL	Oscilação da cotação do Real frente ao Dólar que dificulta a exportação dos produtos brasileiros.	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016)
OSCILAÇÃO DOS PREÇOS INTERNOS	Oscilação de preços das matérias primas que dificultam a manutenção dos preços internacionais e limitam as exportações.	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016)
TAXA DE EXPORTAÇÃO	Pagamento de taxa para exportação em percentual incidente sobre o produto.	Revcollor (ABREU, 2016); Nutriphos (BARIZON, 206); Rechparts (RECH, 2016); Zaeli (RAUEN, 2016)

Fonte: Elaborado pelo Autor com base nas entrevistas e questionário (2017).

As variáveis selecionadas foram utilizadas na construção do questionário para o levantamento do grau de interação/influência estabelecido por cada variável em relação as demais. O questionário para estabelecer o grau de interação/influência entre as variáveis foi respondido pelos Senhores: Rodolfo Rech, da empresa Rechparts, Maycon de Almeida Costa da Minerphós e Alexandre Abreu da Revcollor. As etapas da aplicação desta pesquisa estão descritas no Quadro 7.

Quadro 7 - Etapas da aplicação da pesquisa.

Etapas da pesquisa	Ação/tarefa
Entrevista levantamento de variáveis	Entrevistar os participantes da pesquisa
Seleção das variáveis	Selecionar as variáveis com base nos questionários.
Elaboração do questionário das variáveis	Elaboração do questionário para testar as relações entre as variáveis com base na etapa anterior.
Aplicação do questionário com as variáveis	Aplicação do questionário com as variáveis definidas (anexo 2).
Tabulação dos dados	Tabular os dados da pesquisa e lançar no software MICMAC©
Identificação das relações entre variáveis	Identificar as relações entre as variáveis através das saídas do software MICMAC©.
Validação dos dados	Retornar os resultados dos questionários aos participantes a fim de referendar os dados.
Finalização da análise	Finalizar a análise dos dados buscando identificar as relações entre as variáveis.

Fonte: Elaborado pelo autor (2016).

Um questionário, segundo Marconi e Lakatos (2004), constitui um meio de coleta de dados, composto por uma série ordenada de perguntas que deverá ser preenchido pelo entrevistado preferencialmente sem a presença do entrevistador o que permitirá um maior número de entrevistados. Ademais, a padronização das questões assegura que a interpretação das respostas seja mais homogênea e facilita a análise dos resultados.

A natureza qualitativa deste estudo residiu na coleta de dados e nos resultados apresentados, enquanto a parte quantitativa do trabalho foi realizada pelo Software MICMAC©, no que tange à análise dos dados. A pesquisa qualitativa possibilita uma melhor visão e compreensão do contexto do problema e pode ajudar a explicar os resultados obtidos pela pesquisa quantitativa. Segundo Malhorta (2001), numa pesquisa quantitativa uma das principais preocupações é determinar a composição e o tamanho da amostra, como as respostas podem ser inferidas para o todo, a amostra deve ser bem definida para não causar problemas na análise dos dados.

4.3 PROSPECTIVA ESTRATÉGICA

O uso da prospectiva estratégica neste trabalho serve para esclarecer quais variáveis compõem o sistema estudado e quais as relações que se estabelecem entre elas. Para a identificação das variáveis fora utilizado o método de cenários e a análise estrutural através do 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 a prospectiva estratégica procura antecipar o futuro, Hasan Ozbekhan formulou no final dos anos oitenta alguns conceitos de pré-atividade e pró-atividade em relação ao futuro. Segundo Godet e Durance (2011), perante o futuro Ozbekhan estabeleceu que os homens podem escolher entre quatro atitudes fundamentais: i) podem ficar passivos e sofrer a mudança (a passividade); ii) agir na urgência (a reatividade); iii) preparar-se para as mudanças previsíveis (a pré-atividade) e enfim; iv) agir para provocar as mudanças desejadas (a pró-atividade). Ainda segundo Godet e Durance (2011), num contexto de crise, a reatividade (agir na urgência) predomina sobre o resto e num contexto de crescimento, é preciso antecipar-se às mudanças e provocá-las através da inovação. A prospectiva, a antecipação ao serviço da ação, é a necessária combinação das três atitudes ativas. Portanto o que se espera para enfrentar os problemas de crescimento ou para os momentos de crise são ações pautadas pela previsão e mudanças desejadas, evitando-se agir com urgência sem analisar os impactos das ações.

A diferença entre prospectiva e estratégia está no fato de que a primeira se preocupa com o tempo da antecipação das mudanças possíveis e desejáveis, a segunda preocupa-se com o tempo da preparação da ação, da elaboração e avaliação das opções estratégicas possíveis para se preparar para as mudanças esperadas (pré-atividade) e provocar as mudanças desejáveis (pró-atividade) (GODET; DURANCE, 2011).

Existem cinco questões, segundo Godet e Durance (2011), que são essenciais para a execução da Prospectiva Estratégica (Quadro 8) elas estão ligadas à exploração do futuro e a preparação das ações futuras.

Quadro 8 - Cinco questões fundamentais para a prospectiva estratégica.

Número	Questões
1	“Que pode acontecer no futuro?”
2	“Que posso fazer?”
3	“Que vou fazer?”
4	“Como vou fazê-lo?”
5	“Quem sou eu?”

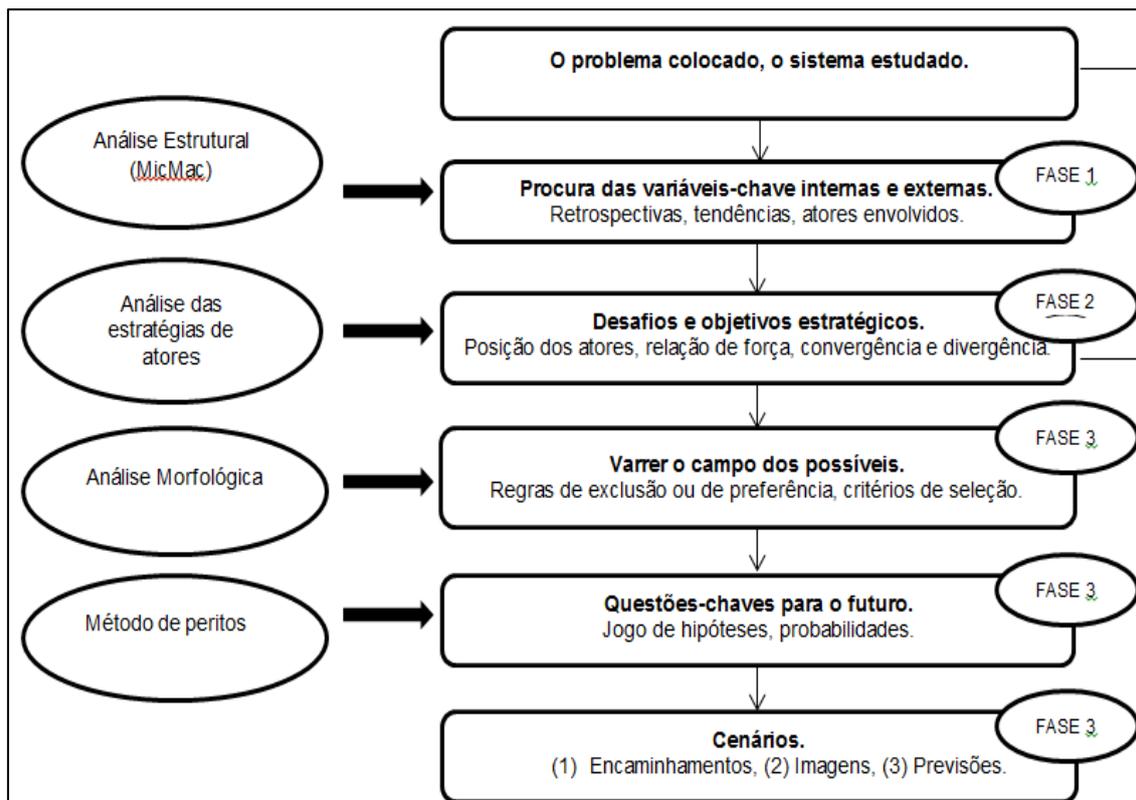
Fonte: Godet e Durance (2011).

A prospectiva procura responder apenas à questão: “que pode acontecer no futuro?”, a qual irá tornar-se estratégica no momento em que uma organização se pergunta “que posso fazer?”. Depois de respondidas as duas questões anteriores, a estratégia parte do “que posso fazer?” para buscar respostas às duas outras questões: “que vou fazer?” e “como vou fazê-lo?”. “O ponto de partida e questão prévia “quem sou eu?” procura identificar as fontes que irão responder às questões, quais as competências dos envolvidos, que forças e fraquezas possuem. (GODET; DURANCE, 2011 p.18).

Existem várias abordagens na prospectiva estratégica em termos de cenários, segundo Godet (2011), inicialmente essas abordagens foram introduzidas por Herman Kahn nos Estados Unidos e por Hasan Ozbekhan e pela DATAR na França. Kahn foi um dos primeiros a utilizar cenários primeiramente na RAND Corporation e depois no Hudson Institute. Um cenário é simplesmente um conjunto formado pela descrição de uma situação futura e pela sequência de fatos que permitem passar da situação atual para a futura. Os cenários podem ser exploratórios ou normativos. a) os cenários exploratórios, partem de uma situação presente e da tendência futura e descrevem uma sequência de acontecimentos que conduz, de forma lógica, a um futuro possível. Eles podem ser tendenciais, apoiados nas inércias ou tendências do sistema estudado, ou podem também se basear em rupturas com o cenário tendencial. b) os cenários exploratórios, tem por objetivo varrer os futuros possíveis e que são mais prováveis (GODET; DURANCE 2011).

Ainda segundo Godet e Durace (2011), cenários normativos ou de antecipação, são a imaginação de um futuro desejável, não da situação presente, ele é descrito a partir de um conjunto de objetivos a realizar, seguidos da elaboração de uma sequência de acontecimentos que ligam o futuro ao presente. Conforme apresentado na figura 4, a elaboração de cenários compreende três fases: i) construir a base; ii) varrer o campo dos possíveis e reduzir a incerteza; e iii) elaborar os cenários.

Figura 4- O método dos cenários.



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

Na fase 1 da construção de cenários (Figura 4) consiste em formar a base, nesta fase busca-se elaborar um conjunto de representações que traduzam o estado atual do sistema, através 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 que leva da situação atual aos cenários possíveis, por meio de imagens finais e das 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, limitarmo-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.

Este trabalho utilizou a primeira fase da prospectiva estratégica que estabelece a 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, pôde ser utilizada a fase inicial.

Um sistema para Marques (1976) é um conjunto de elementos com inter-relações entre si, estes elementos devem ter a possibilidade de serem suficientemente determinados para distinguir-se dos demais em seu ambiente. Os elementos ou objetos do sistema são ativos e devem representar o estudo como um todo.

4.3.1 Análise Estrutural Prospectiva

A análise estrutural é um método sistemático sob a forma matricial, que 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, e faz uso de uma matriz de análise estrutural, a qual faz a associação de todos os componentes do sistema, salientando as variáveis internas e externas que formam o sistema-objeto.

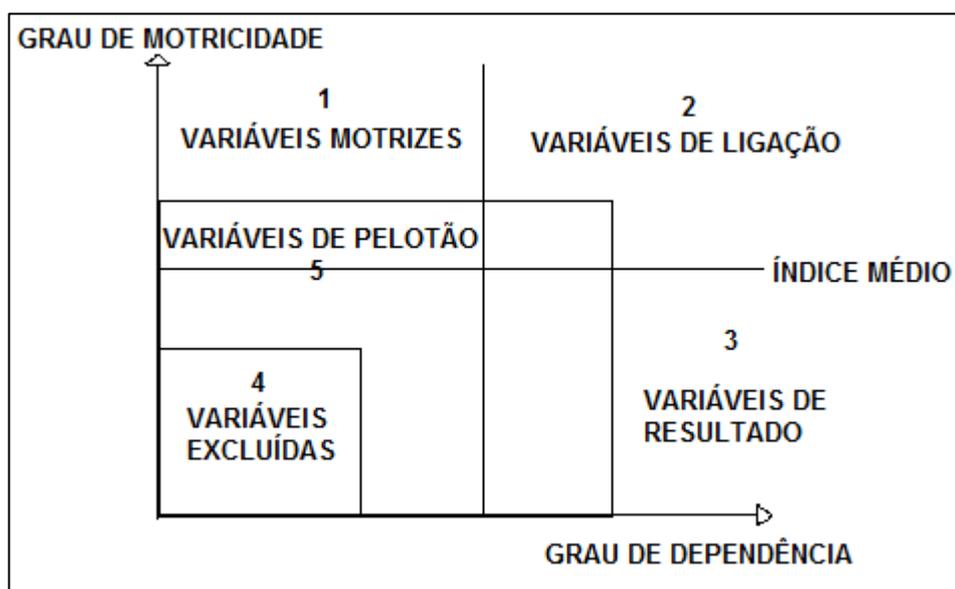
Segundo Godet e Durance (2011), pode-se dividir a análise estrutural, em três fases sucessivas: i) o recenseamento das variáveis; ii) a descrição das relações entre variáveis; e iii) a identificação das variáveis-chave. Na primeira fase busca-se levantar (recensar) o conjunto de variáveis que caracterizam 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. Essa identificação é feita primeiramente 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 distingue os cinco tipos particulares conforme demonstrado na figura 5.

Figura 5 - Tipos diferentes de variáveis conforme o plano de influência e de dependência.



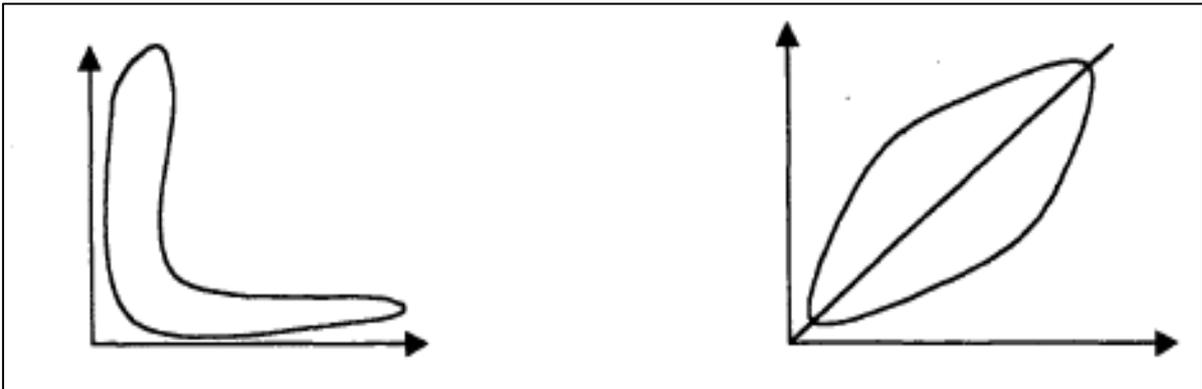
Fonte: Adaptado de GODET e DURANCE (2011).

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 e por 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 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 caracterizado pelo pequeno número de variáveis intermediárias ou de ligação e uma maior quantidade 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 sobre as demais e sobre ela mesma. Se o sistema for estável é possível criar uma divisão entre as variáveis motrizes onde podem-se agir sobre elas ou não. A Figura 6 apresenta o comportamento dos sistemas estáveis e instáveis no plano de motricidade e dependência.

Figura 6 - Exemplo genérico da estabilidade e instabilidade do sistema.



Fonte: Adaptado de Godet e Durance (2011).

A análise estrutural permite a verificação das hipóteses formuladas por um grupo para explicar o funcionamento de um sistema, ela irá confirmar se as variáveis julgadas importantes são explicativas (variáveis de entrada) ou explicadas por outras (variáveis-resultado), pois as medidas e os efeitos sobre o sistema não são os mesmos (GODET e DURANCE, 2011).

O interesse da análise estrutural consiste em refletir sobre os aspectos não intuitivos do comportamento de um sistema, devendo os resultados ser refletidos e interpretados pelo grupo. Há alguns limites a considerar em relação à análise estrutural segundo Godet e Durance (2011), um deles é o caráter subjetivo das variáveis, intrínseco ao método, e os resultados mostram como a realidade é percebida pelo grupo. Outra limitação é o fator tempo, devendo-se reservar alguns meses para a realização da análise estrutural e a reflexão deve ser feita pelos que terão que tomar as decisões no futuro. Um fator importante reside no trabalho inicial de levantamento das variáveis, no qual não se deve poupar trabalho, pois sem as variáveis corretas e as informações fiáveis, apresentadas em linguagem comum, tudo o resto perde o sentido.

O levantamento das variáveis desta pesquisa foi realizado por meio de entrevistas e posterior classificação e escolha das variáveis que retornou aos entrevistados em forma de questionários com questões fechadas em que ele classificou a relação entre as variáveis. Após

essa classificação e a tabulação das variáveis, foi montada uma matriz quadrada no software MICMAC© que fez o cálculo das relações entre elas. Para o preenchimento da matriz as respostas podem variar de 0 a 3. Caso a resposta seja negativa, é atribuído um valor 0 (zero); caso contrário, existindo uma relação de influência, a resposta segue os seguintes critérios: fraca = 1; média ou moderada = 2 e forte = 3 (SOUZA; VERGARA, 2012). O total de ponderações realizadas é igual ao número de variáveis elevado ao quadrado, pois como se trata de uma matriz quadrada, uma matriz com 15 variáveis possuirá 225 ponderações. Um exemplo de matriz pode ser observado na Figura 7, onde foram identificados os impactos potenciais diretos entre as variáveis de acordo com o seguinte critério de ponderação: (0) a variável 1 não exerce influência direta sobre a variável 2; (1) a variável 2 exerce influência direta fraca sobre a variável 1; (2) a variável 6 exerce influência direta moderada sobre a variável 2; e (3) a variável 1 exerce influência direta forte sobre a variável 3.

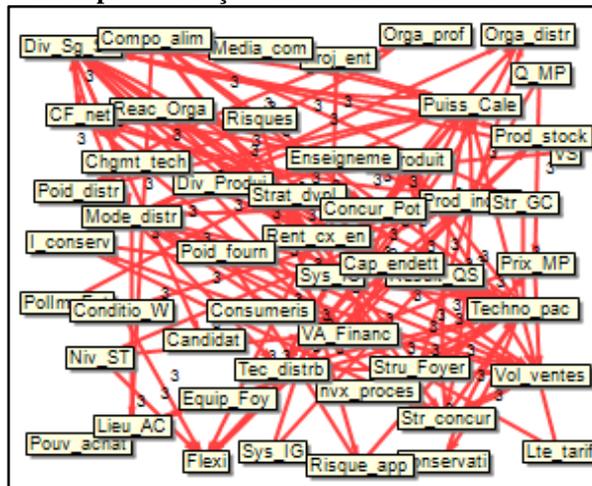
Figura 7 - Exemplo de matriz quadrada.

	1 : P. Inov	2 : P. Extert	3 : P. Export	4 : P. Rend	5 : P. Camb	6 : P. Monet	7 : P. Fisc	8 : P. Indust	9 : P. Saúd	10 : P. Educ
1 : P. Inov	0	0	3	3	0	0	0	3	0	0
2 : P. Extert	1	0	3	0	3	3	1	3	0	0
3 : P. Export	0	3	0	3	3	3	3	3	0	0
4 : P. Rend	0	0	0	0	0	0	3	0	2	2
5 : P. Camb	3	3	3	1	0	0	2	3	0	0
6 : P. Monet	3	2	2	3	3	0	3	3	3	0
7 : P. Fisc	3	3	3	2	2	0	0	3	3	0
8 : P. Indust	3	2	3	3	3	1	1	0	0	0
9 : P. Saúd	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
10 : P. Educ	3	0	0	3	0	0	0	2	0	0

Fonte: Elaborado pelo Autor (2016)

O resultado dessa análise permitiu demonstrar as influências e dependências diretas e indiretas entre as variáveis que dificultaram a inserção das empresas de Umuarama nas exportações.

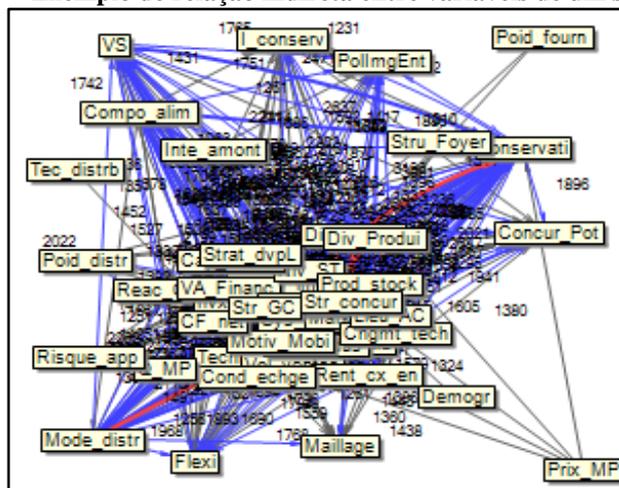
Figura 8 - Exemplo de relação direta entre variáveis de um sistema.



Fonte: Adaptada de Zanini (2016).

A Figura 8 apresenta uma relação muito forte entre as variáveis representada pela linha vermelha espessa e na Figura 9 as variáveis cuja relação tende a enfraquecer conforme as cores e espessuras das linhas.

Figura 9 - Exemplo de relação indireta entre variáveis de um sistema.



Fonte: Adaptada de Zanini (2016).

Assim, as figuras demonstram a intensidade de interação entre as variáveis, em que cada linha possui cores e espessuras distintas, a saber: 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).

4.3.2 Método de Matriz de Impactos Cruzados e Multiplicações Aplicadas a uma Classificação (MICMAC©)

Por meio do método MICMAC©, considera-se a motricidade como um indicador quantitativo que especifica quantas vezes a variável estudada exerce uma ação sobre o sistema em análise, e a dependência constitui um quantificador do número de vezes que uma variável é influenciada pelas demais. Logo, a soma de cada linha i constitui-se em um indicador de motricidade da variável i , especificando a quantidade de vezes que a variável i exerce ação sobre o sistema. A soma de cada coluna j constitui-se em um indicador de dependência da variável j , especificando a quantidade de vezes que a variável j recebe influência de outras variáveis. Ao se conhecer os indicadores de motricidade e de dependência de cada variável, pode-se explicar melhor o sistema e classificar as relações das variáveis em diretas e indiretas. As relações indiretas entre variáveis ocorrem por meio de cadeias de influência e elos de retroação (*feedback*). Por isso, uma matriz com muitas variáveis pode conter centenas ou milhares de interações sob a forma de cadeias ou elos (BODINI, 2001;GODET 1991; ZANINI, 2016).

Como há uma dificuldade operacional proveniente da quantidade de interações (centenas ou milhares de interações), o método mencionado utiliza o produto matricial aplicado à matriz estrutural, permitindo, deste modo, estudar a difusão dos impactos através dos caminhos e elos de retroação, bem como estabelecer os níveis entre as variáveis da seguinte maneira:

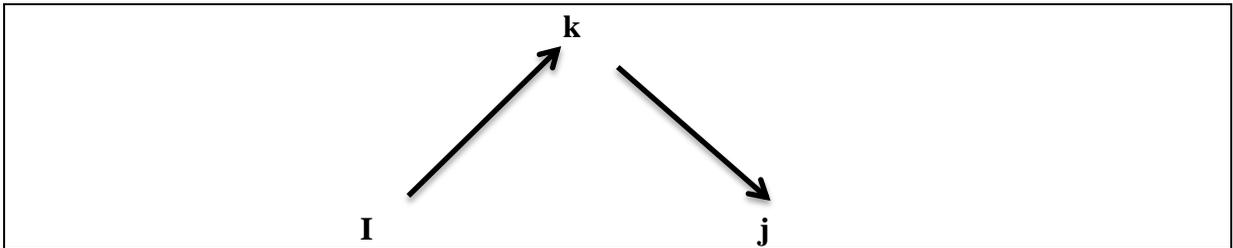
a)por ordem de motricidade, considerando o número de caminhos e de elos de comprimento 1, 2,... n saídos de cada variável;

b)por ordem de dependência, tendo em conta caminhos e elos de comprimento 1, 2,... n que chegam a cada variável.

Os fundamentos do método MICMAC© são simples, tendo como base os princípios das propriedades clássicas das matrizes booleanas, desenvolvidas pelo matemático G. BOOLE. Os principais conceitos utilizados são discutidos a seguir.

Se a variável i influencia diretamente a variável k e se k influencia diretamente a variável j , conforme a Figura 10, então, toda a alteração impacta na variável i e pode ter repercussão sobre a variável j , havendo uma relação indireta entre i e y .

Figura 10 -Representação das interdependências entre as variáveis.

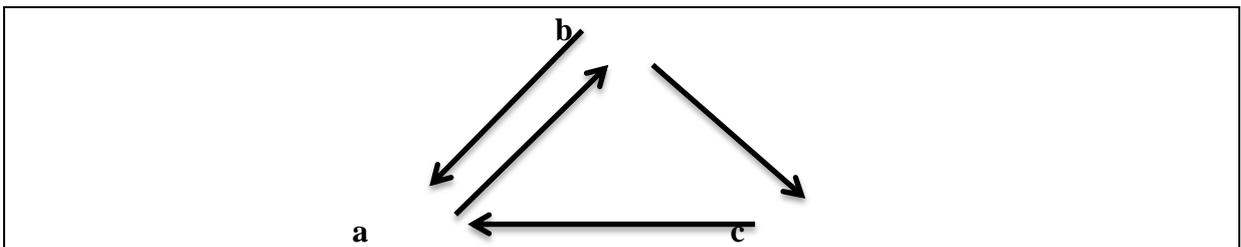


Fonte: Adaptada de GODET (1991); BODINI (2001); ZANINI (2016).

Numa matriz (matriz R) existem muitas relações indiretas do tipo $i \rightarrow j$ que a classificação direta não permite levar em consideração. A elevação da matriz ao quadrado (R^2) coloca em evidência as relações de segunda ordem entre as variáveis i e j .

A Figura 11 mostra um exemplo mais simplificado, considerando um sistema descrito por três variáveis a , b e c que interagem entre si (GODET,1991; BODINI, 2001; ZANINI, 2016).

Figura 11 -Representação de um sistema.



Fonte: Adaptada de GODET (1991); BODINI (2001); ZANINI (2016).

A matriz de análise estrutural apresentada a seguir é elaborada considerando as variáveis a , b e c :

$$\begin{array}{r}
 \begin{array}{ccc}
 a & b & c \\
 R = \begin{array}{l} a \\ b \\ c \end{array} \left| \begin{array}{ccc} 0 & 1 & 0 \\ 1 & 0 & 1 \\ 1 & 0 & 0 \end{array} \right| \begin{array}{l} 1 \\ 2 \\ 1 \end{array} \\
 \begin{array}{ccc} 2 & 1 & 1 \end{array}
 \end{array}
 \end{array}
 \begin{array}{l}
 \text{Soma dos elementos das linhas} \\
 \text{Soma dos elementos das colunas}
 \end{array}
 \end{array}
 \quad 1.0)$$

Os elementos da diagonal principal da matriz acima são iguais a zero (0), ela é elaborada a partir da coleta de dados, sem considerar a influência da variável sobre ela mesma. Todavia, quando a matriz é elevada à potência n , obtêm-se elementos que podem assumir valores não nulos na diagonal principal. Esses resultados mostram o efeito indireto da variável sobre ela mesma, considerando a influência de outras variáveis que estão repercutindo sobre a variável analisada (GODET 1991; BODINI, 2001; ZANINI 2016).

$$\begin{array}{c}
 a \quad b \quad c \\
 R^3 = \begin{array}{l} a \\ b \\ c \end{array} \left| \begin{array}{ccc} 1 & 1 & 0 \\ 1 & 1 & 1 \\ 1 & 0 & 1 \end{array} \right| \begin{array}{l} 2 \\ 3 \\ 2 \end{array} \\
 3 \quad 2 \quad 2
 \end{array} \tag{1.2}$$

Verifica-se que as classificações das variáveis em linha e em coluna ficam estáveis a partir de certo número de multiplicações (elevações a n). Para melhor entendimento do método, analisam-se as matrizes R^4 , R^5 e R^6 , apresentadas na sequência.

$$\begin{array}{c}
 R^4 = \left| \begin{array}{ccc} 1 & 1 & 1 \\ 2 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 0 \end{array} \right| \begin{array}{l} 3 \\ 4 \\ 2 \end{array} \\
 4 \quad 3 \quad 2
 \end{array} \tag{1.3}$$

$$\begin{array}{c}
 R^5 = \left| \begin{array}{ccc} 2 & 1 & 1 \\ 2 & 2 & 1 \\ 1 & 1 & 1 \end{array} \right| \begin{array}{l} 4 \\ 5 \\ 3 \end{array} \\
 5 \quad 4 \quad 3
 \end{array}$$

$$\begin{array}{c}
 R^6 = \left| \begin{array}{ccc} 2 & 2 & 1 \\ 3 & 2 & 2 \\ 2 & 1 & 1 \end{array} \right| \begin{array}{l} 5 \\ 7 \\ 4 \end{array} \\
 7 \quad 5 \quad 4
 \end{array}$$

Observa-se que a sequência das classificações em linha e coluna se tornou estável a partir da quarta operação, ou seja, através da manutenção da hierarquização das somas de linhas e colunas que mantêm a ordem, mantêm-se também a hierarquização das variáveis, na intensidade das relações de motricidade e de dependência (GODET, 1991; BODINI, 2001; ZANINI, 2016).

A análise das variáveis é realizada quantitativamente, como por exemplo, 1 e 2, que medem a intensidade da relação direta entre as variáveis, também se obtém estabilidade a partir de uma quantidade de operações, que variam conforme a escala utilizada. A avaliação da intensidade se concebe dentro de medidas em que se pode considerar uma relação de intensidade "2" entre duas variáveis como o equivalente a duas relações diretas de intensidade "1" entre as variáveis (GODET et. al, 2000).

Segundo Bodini (2001), não existe uma única leitura oficial e científica para a interpretação dos resultados obtidos através do método MICMAC®, e a etapa seguinte seria a

da construção de cenários, na qual são definidas quais variáveis-chave, destacadas na análise estrutural, serão colocadas como prioridade. O método MICMAC© é uma complementação da análise estrutural e não pretende fazer a descrição precisa do funcionamento do sistema, mas sim as grandes linhas de sua organização. O MICMAC© é muito útil como ferramenta que possibilita a estruturação de ideias e a reflexão sistêmica sobre o problema apresentado.

5. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Neste capítulo são apresentadas as características do Município de Umuarama, objeto de estudo, e também os resultados obtidos pela pesquisa e as discussões a cerca dos mesmos.

5.1 O MUNICÍPIO DE UMUARAMA -PR

O neologismo Umuarama foi cunhado por Silveira Bueno em 1927 a pedido do então diretor-presidente do Mackenzie College Willian Alfredo Waddel para dar nome a uma colônia de férias adquirida pela sua escola. O significado da palavra Umuarama é a junção de elementos da língua tupi, *embu*: lugar; *ara*: dia, luz, claridade; e *ama*: sufixo coletivo que indica muitos, reunião, ajuntamento de pessoas ou coisas. A tradução usualmente utilizada para os termos cunhados do tupi é “lugar alto e ensolarado onde se recebem os amigos” (UMUARAMA, 2011).

5.2 HISTÓRIA E COLONIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE UMUARAMA - PR

Segundo Cardoso (2007), o território do estado do Paraná foi ocupado em três ondas distintas: A primeira refere-se ao Paraná Tradicional, iniciando a ocupação do território a partir de Paranaguá e Curitiba para as regiões de campo, buscando locais para a criação de gado, plantio da erva-mate e extração de madeira de pinho. A segunda e a terceira ondas de ocupação fazem referência ao Paraná Moderno e estão relacionadas respectivamente à expansão cafeeira que ocupou o Norte do Paraná vinda de São Paulo e a agricultura de subsistência vinda do Rio Grande do Sul instalando-se no Sudoeste do estado.

A colonização do Norte do Paraná ocorreu através da divisão do território em três partes: O Norte Velho, (ou Norte Pioneiro), o Norte Novo e o Norte Novíssimo. Localizado no nordeste do estado o Norte Velho, compreende a área que se estende do rio Itararé até a margem direita do rio Tibaji. E a ocupação dessa região iniciou-se em meados do século XIX, mas seu desenvolvimento deu-se nas primeiras décadas do século XX.

A região conhecida como Norte Novo foi colonizada em sua grande parte pela Companhia de Terras Norte do Paraná entre os anos de 1930 e 1947, localiza-se desde o rio Tibaji até as proximidades da cidade de Maringá.

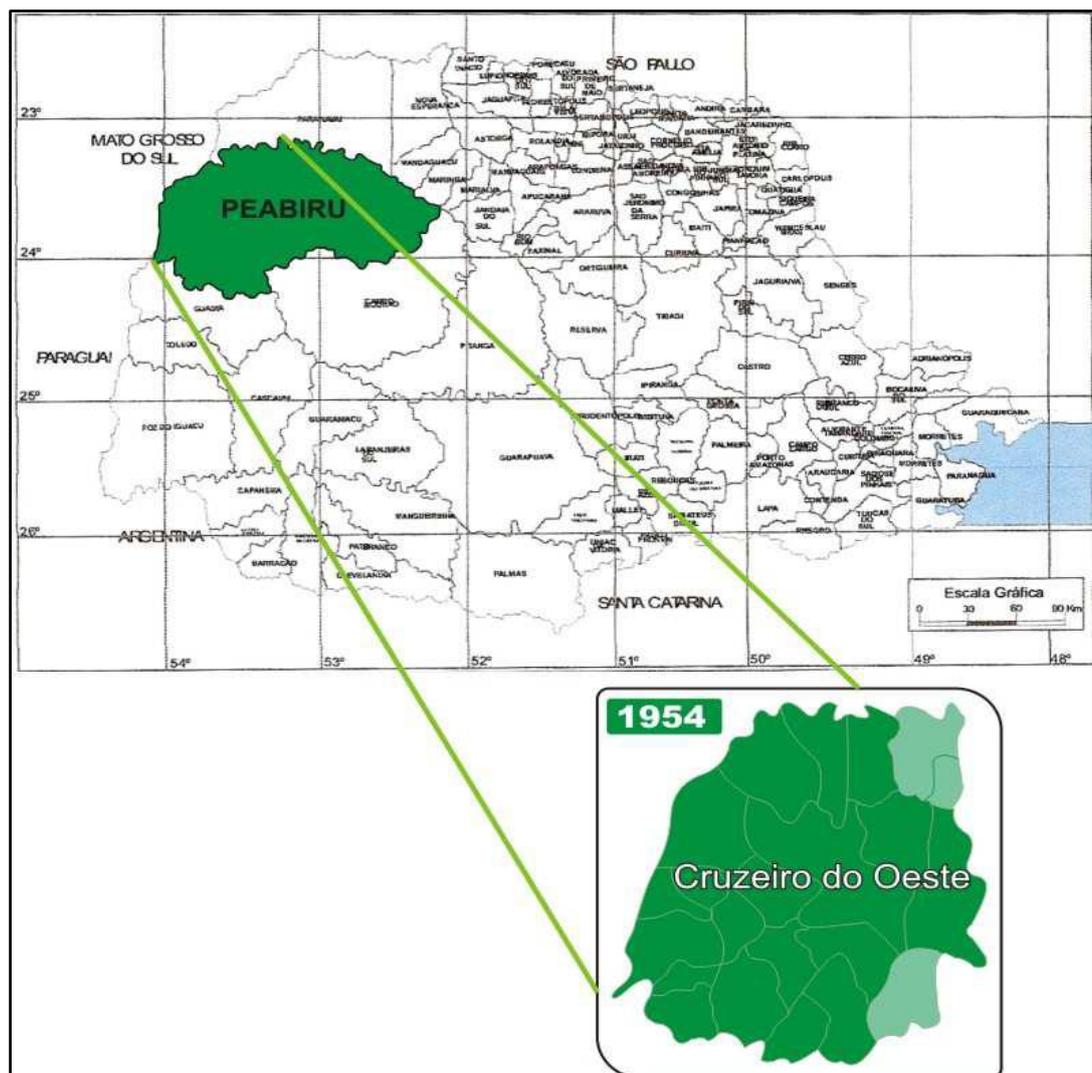
Por fim o Norte Novíssimo foi colonizado entre os anos de 1940 e 1960 e a região a que pertence está compreendida numa área que se estende das proximidades de Maringá até o curso do rio Paraná, passando o rio Ivaí e acompanhando toda a margem direita do rio Piquiri.

Os 23 municípios que compõem atualmente a microrregião de Umuarama fazem parte do Norte Novíssimo (CARDOSO, 2007).

A colonização da região de Umuarama foi estabelecida como a continuidade do Norte Novo através da Companhia Melhoramentos Norte do Paraná, antiga Cia de Terras Norte do Paraná. As áreas colonizadas, cedidas em concessão, permutas ou compra, foram compostas por várias empresas e particulares e tiveram também a participação do Estado.

Em 1951, a região onde se encontram os municípios da microrregião de Umuarama, excluindo-se a região onde atualmente se situa o município de Mariluz que estava ligado ao município de Peabiru, antigo distrito de Campo Mourão. Em 1954 foi criado o município de Cruzeiro do Oeste herdando grande parte do município de Peabiru conforme apresentado no Mapa 1, em que apenas os municípios de Mariluz, Nova Olímpia e Tapira não fizeram parte desta divisão.

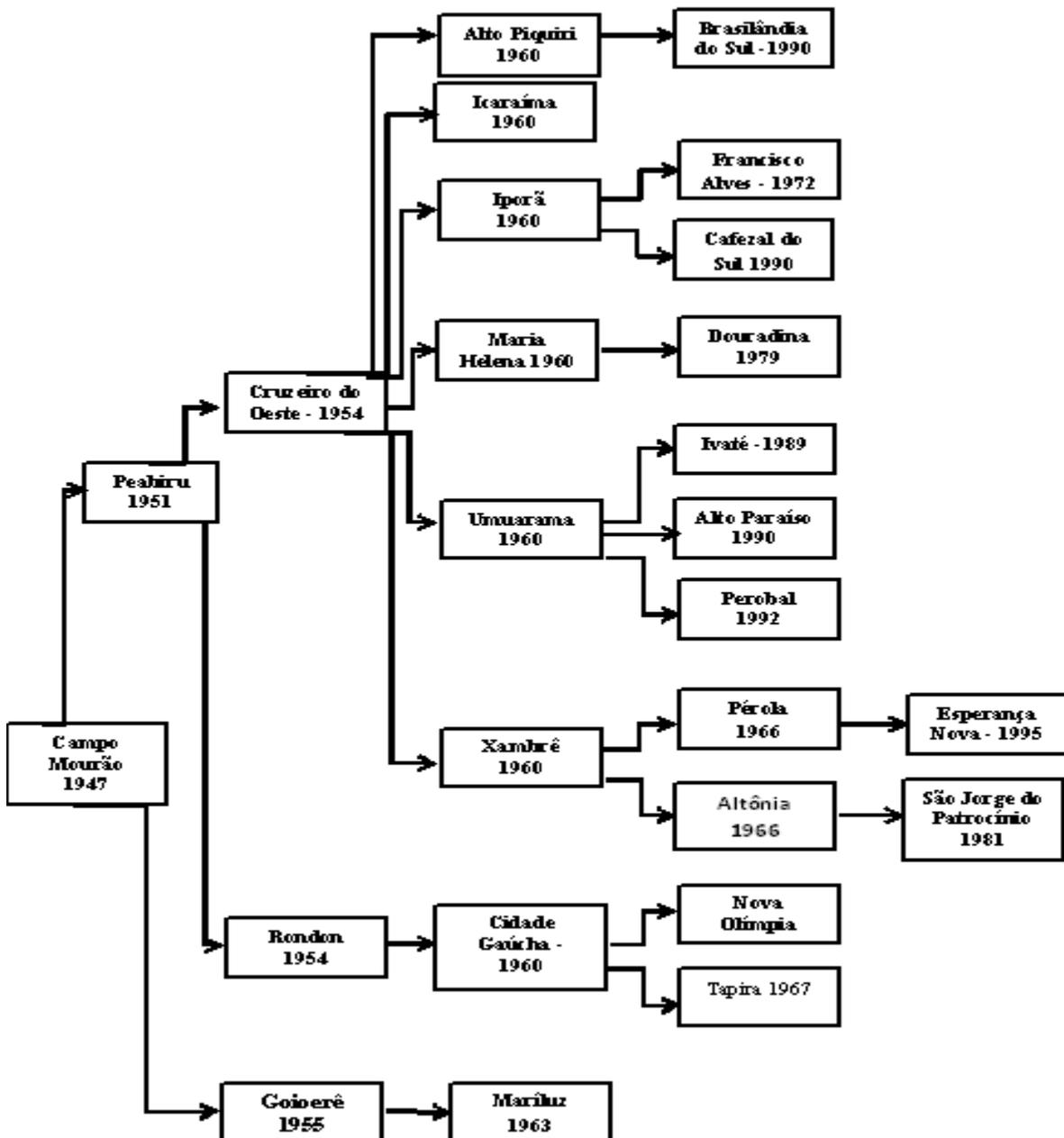
Mapa 1- Paraná - Divisão administrativa do Paraná no ano de 1951.



Fonte: Instituto de Terras Cartografia e Geociências (2016).

Iniciado no ano de 1960, o processo de desmembramento da região que com a formação dos municípios, compõem a região de Umuarama, estendeu-se até 1997 com o desmembramento e a criação do município de Perobal, conforme apresentado na Figura 14, Genealogia dos municípios da microrregião de Umuarama.

Figura 14 - Genealogia dos municípios da microrregião de Umuarama.



Fonte: Cardoso (2007).

Na década de 1950 chegavam a todo instante na região de Umuarama caravanas de pessoas vindas principalmente do estado de São Paulo, de Minas Gerais, de Santa Catarina e

do Nordeste, traziam consigo animais e sementes e a esperança de um futuro promissor. O objetivo dos primeiros colonizadores era o de explorar os recursos naturais existentes na região, cultivar a terra e beneficiar do clima que era adequado para o cultivo do café na época considerado a grande riqueza e um dos produtos de exportação brasileiro.

Os dados apresentados pela Associação Comercial e Industrial de Umuarama (ACIU) sobre a história do município mostram o crescimento da região nas décadas de 1950 e 1960. Os registros históricos mais antigos apontam que na década de 1950 Umuarama, ainda patrimônio de Cruzeiro do Oeste, era um povoado de 5.829 habitantes, porém no início da década de 1960, a população saltou para 113.697 habitantes, sendo 33.774 urbanos e 79.923 rurais (ACIU, 2016).

Os anos 1970 foram marcados pela decadência do café em todo país, em Umuarama os moradores das áreas rurais começaram a mudar-se para as cidades em busca de emprego, fato que ocorreu também na região, onde se formaram os primeiros loteamentos urbanos. Os maiores problemas enfrentados pelas cidades nascentes daquele época eram a falta de infraestrutura urbana, como energia, asfalto, moradia, telefonia e meios gerais de comunicação.

O reflexo dessa urbanização repentina foi que na década de 1980, houve um acentuado êxodo rural e a população urbana que era de 30% nas décadas de 1960 e 1970, passou na década de 1980 para 60% da população de Umuarama. Grande parte desse êxodo deveu-se à geada negra⁴ de 1975 que devastou as plantações de café de toda região. Na mesma época chegam ao fim as guerras no Sudoeste da Ásia (Vietnã) cuja região também era especializada em produzir o mesmo tipo de grão de café, com maior produtividade e qualidade, passando a competir com o Brasil no mercado internacional. Além da competitividade do mercado externo, o produtor também sofria com a falta de políticas públicas de incentivo à produção que, somada a fatores naturais e climáticos, foi responsável pela debandada em massa de milhares de famílias, do campo para as cidades (ACIU, 2016).

Com a decadência do café, os agricultores procuraram diversificar suas culturas, muitos tentaram a cultura do algodão, amendoim e feijão, com o objetivo de utilizar a terra e a mão de obra disponíveis. Como o solo (arenito caiuá) é considerado pobre, pois sua composição em grande parte é de areia, havia a necessidade de altos investimentos, o que inviabilizava a maioria das culturas. Não demorou e as áreas de café foram transformadas em

⁴ Geada Negra de 1975- Em quase todo o Paraná na noite do dia 17 de julho de 1975 o tempo seco e clima frio com temperaturas de -3,5° a -6° que atingiu a região formou a geada negra queimando todas as plantações de café. A geada negra, diferente da branca, queima a planta de dentro para fora, matando a planta, diferentemente da geada branca que queima a parte externa da planta.

pastos para a criação de gado e os trabalhadores do café que ainda restavam e estavam sem trabalho, incharam a cidade de Umuarama.

A cidade de Umuarama é o polo da Região Metropolitana e segundo dados do Censo Demográfico de 2010 (IBGE, 2010), possuía uma população de 100.716 habitantes, possui PIB/per capita de R\$ 12.576,00, e uma taxa demográfica de 81,7 habitantes por km² e grau de urbanização de 92,83%. Firmando-se, como centro regional e Centro Universitário, é referência médico-hospitalar, tem o maior rebanho bovino de corte e leite e é o segundo maior polo moveleiro do estado, além de contar com a implementação das atividades agrícolas, no que concerne ao cultivo da soja e de outras culturas temporárias. Umuarama possui hoje o perfil de uma cidade de médio porte, com expressivo crescimento vertical, destacando-se neste cenário a construção civil, o mercado imobiliário, o comércio e os serviços que apontam para a cidade como um polo regional (UMUARAMA, 2011).

Umuarama apesar de não possuir as características de uma cidade polo de uma região metropolitana, adquiriu este status através da Lei Complementar nº 149, de 22 de agosto de 2012, que criou a Região Metropolitana de Umuarama (RMU). Além de Umuarama, os municípios que fazem parte da Região Metropolitana são: Alto Paraíso, Cruzeiro do Oeste, Ivaté, Perobal, Maria Helena, Xambrê, Altônia, Alto Piquiri, Brasilândia do Sul, Esperança Nova, Cafezal do Sul, Cidade Gaúcha, Douradina, Francisco Alves, Icaraíma, Iporã, Mariluz, Nova Olímpia, Pérola, São Jorge do Patrocínio, Tapejara e Tapira, totalizando 23 municípios. A RMU possuía uma população de 289.397 habitantes segundo dados do Censo Populacional de 2010 (IBGE,2010) e projetada 313.673 habitantes em 2015.

5.3 PRODUÇÃO AGROPECUÁRIA E EXPORTAÇÕES DE UMUARAMA

O município de Umuarama no ano de 2015 produziu R\$ 337.245.136,96 em Valor Bruto de Produção Agropecuária (VBPA), desse valor a produção de gado bovino de corte, de leite, cria, recria e engorda, obteve um percentual de 50,02% (R\$ 168.704.599,21) sendo esta a principal atividade agropecuária do município. Em segundo lugar veio a cultura da cana-de-açúcar que representou 14,94% (R\$ 50.396.425,65) do VBPA. A produção de aves de corte obteve o terceiro maior percentual de participação com 14,82% (R\$ 50.003.717,72) do VBPA, quase empatando com a cultura da cana-de-açúcar. A menor participação ficou com a cultura da mandioca para fins industriais, que apresentou 3,9% (R\$13.173.750,00) do VBPA do município no ano de 2015. Essas quatro atividades juntas representaram 83,68% do total do Valor Bruto de Produção Agropecuária de Umuarama no ano de 2015, de acordo com

dados do levantamento da produção rural paranaense elaborado pela Secretária da Agricultura e do Abastecimento – SEAB (2015) do estado do Paraná.

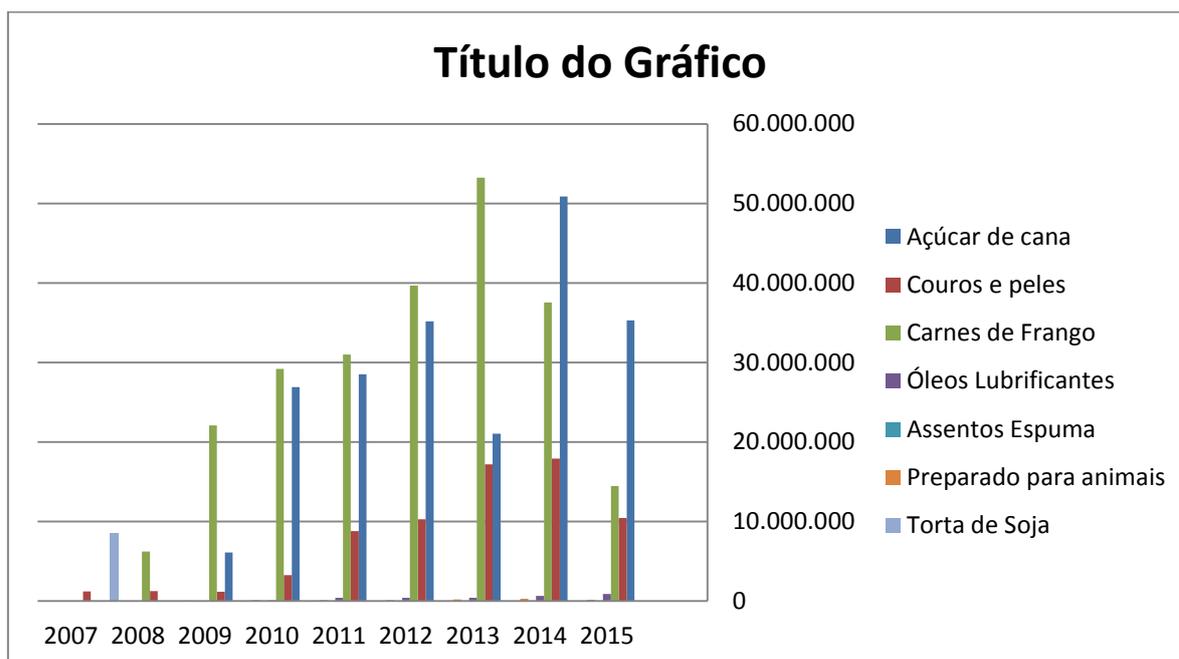
A distribuição dos 30.158 postos de trabalho em Umuarama-PR, conforme dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados do Ministério do Trabalho e Emprego - CAGED/MTE (2016) de 1º de janeiro de 2016, tem sua maior concentração no setor de serviços que empregava no primeiro dia do ano 9.796 trabalhadores, sendo um dos setores que registrou acréscimo de 31 novas vagas entre janeiro e julho desse ano. O segundo setor que mais emprega no município é o comércio com 8.941 empregados que fechou 219 vagas entre janeiro e julho de 2016. A indústria de transformação do município vem logo em seguida com 8.008 empregos, sendo a responsável pelo maior número de demissões, e fechou 1.416 vagas de emprego. O principal subsetor responsável pelas demissões na indústria de transformação foi o de produtos alimentícios, bebidas e álcool etílico que fechou 1.325 vagas de emprego, o que ocasionou essas demissões foi o fechamento do maior frigorífico abatedouro de aves da cidade. No total foram fechadas 1.669 vagas de emprego em Umuarama envolvendo todos os setores e subsetores entre janeiro e julho de 2016, sendo que a diferença entre empregados e desempregados foi de -5,53% nesse período.

O fechamento de vagas de emprego no setor industrial de Umuarama também afeta diretamente as exportações do município pois uma das maiores empresas exportadoras fechou e até janeiro de 2017 não havia anúncio de retomada das atividades ou de venda da empresa para que outra possa assumir e prosseguir. Este é um desafio para a nova gestão municipal que busca alternativas para a reabertura da empresa que possuía em seu quadro um número considerável de imigrantes haitianos que agora se misturam aos demais desempregados.

As exportações de Umuarama (PR) concentram-se em alguns produtos ligados em sua maioria ao agronegócio. A maior participação em 2015 foi do açúcar-de-cana, seguido pela carne de frango, depois couros e peles bovinos, óleos lubrificantes, preparado para animais e assentos de espuma. As exportações de açúcar iniciaram em 2009 e vinham em tendência de crescimento, no entanto sofreram quedas em 2013 e 2015. As exportações de carne de frango iniciaram em 2008 e também vinham em tendência crescente, atingindo seu pico máximo em 2013. A redução nas exportações de frango conforme apresentado no Gráfico 7, culminou no fechamento da única agroindústria ligada às exportações de frango na cidade ao final do 1º semestre de 2016. A única atividade que se vem mantendo constante desde 1997 é a exportação de couros e peles bovino que apesar da semelhança com as últimas oscilações do frango, permanece em atividade. As exportações de óleos e lubrificantes iniciaram em 2010 e apresentam desempenho crescente desde então. O produto assentos de espuma apenas tem

exportações nos anos de 2015 e 2016, sendo que até o mês de agosto de 2016 o valor exportado era superior ao ano anterior. Outro setor que vem aumentando suas exportações é o de preparado para animais, que iniciou suas atividades em 2009. Por fim o produto torta de soja, extraído do processo de produção do óleo de soja foi exportado uma única vez no ano de 2008. Esses produtos exportados encontram-se apresentados no Gráfico 6.

Gráfico 6 - Principais produtos exportados por Umuarama de 2007 a 2015 em US\$ FOB.



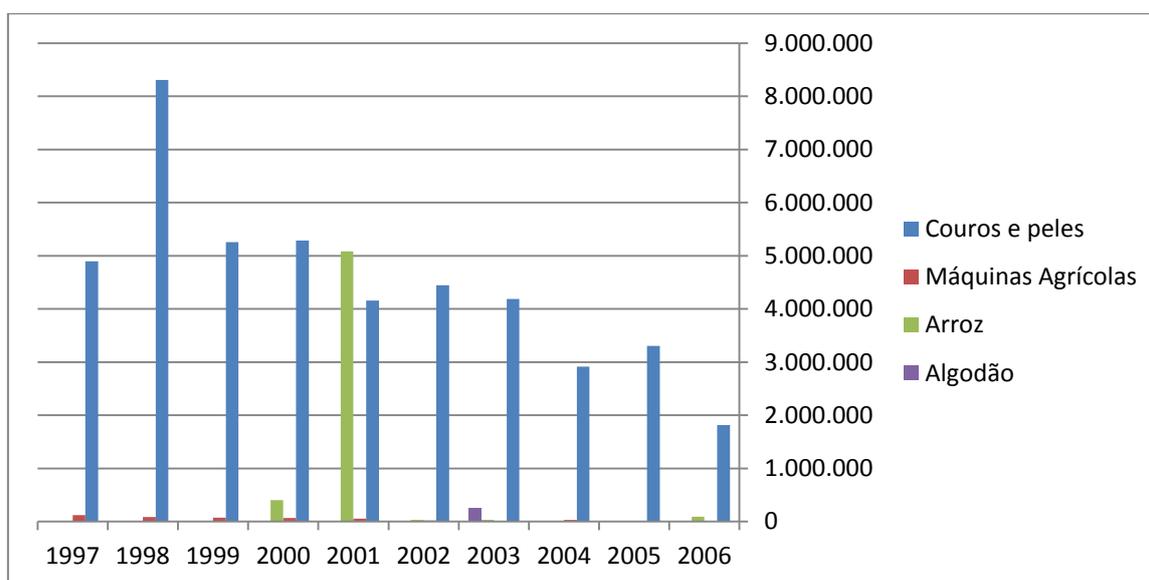
Fonte: Elaborado pelo Autor com base nos dados do MDIC/SECEX (2016)

Em comparação com os dados divulgados pela Secretária da Agricultura e do Abastecimento (SEAB) através do Valor Bruto de Produção Agropecuária (VBP) de 2015, podemos observar a semelhança que há entre os principais produtos da agropecuária umuaramense com os dados do Ministério da Indústria e Comércio Exterior. A coincidência está em que praticamente os mesmos produtos que possuem o maior volume de produção, são também os que têm maior volume de exportações. Destacamos aqui inicialmente em ordem de importância os principais produtos agropecuários de 2015 ligados às cadeias produtivas do gado bovino, da cana-de-açúcar e do frango. Quanto às exportações, esses três setores estão fortemente representados: primeiramente o açúcar ligado à cadeia da cana, depois o frango e por último os couros e peles ligados ao gado bovino. Importante fazer uma ressalva ao gado bovino que apesar de ter o maior valor bruto de produção do município, não é ele que tem a maior fatia das exportações e nem a sua carne aparece como um dos produtos exportados. Aqui a ressalva é no sentido de que o frigorífico mais próximo que faz o abate do gado bovino

de corte para exportação, encontra-se na cidade vizinha de Cruzeiro do Oeste que recebe pouquíssimo gado de Umuarama para abate. Os principais mercados que recebem as exportações de Umuarama são o Oriente Médio, a União Europeia, a Europa Oriental, a Ásia, a Associação Latino Americana de Integração (ALADI), a África e o Canadá.

No período de 1997 a 2006 as exportações feitas pelo município de Umuarama, foram muito menores que os valores dos últimos dez anos, sendo que os principais produtos desse período foram couros e peles bovinos, arroz, máquinas agrícolas e algodão conforme Gráfico 7. O destaque fica por conta novamente do produto couros e peles bovinos que teve seu pico maior em 1998 e depois veio em tendência de queda até atingir o ponto mais baixo em 2009, conforme apresentado no gráfico 6. O arroz obteve o segundo maior volume exportado, mas não houve muita frequência e seu pico máximo foi em 2001. A exportação de algodão aparece uma única vez nesse período com valores significantes no ano de 2003, não sendo mais exportado desde então.

Gráfico 7 - Principais produtos exportados por Umuarama de 1997 a 2006 em US\$ FOB.



Fonte: Elaborado pelo autor com dados do MDIC/SECEX (2016)

Por meio dos dados apresentados nos gráficos anteriores observa-se que, nos últimos anos, Umuarama vem concentrado a maior quantidade de exportações em dois produtos que são a base de exportação da região; a cadeia produtiva da cana e do frango, principalmente nos últimos 7 anos. Dois produtos que se diferenciam por não fazer parte de nenhuma das cadeias, são couros e peles e óleos lubrificantes, sendo que o primeiro vem sendo exportado desde 1997 até agora se mantendo entre os principais e o de óleos e lubrificantes, um produto com certa tecnologia, vê crescer sua participação nas exportações do município, nos últimos 5

anos. O fechamento do único abatedouro de aves, que foi o principal produto da base de exportação da cidade e da região, tem-se revelado um entrave ao crescimento das exportações e a economia local.

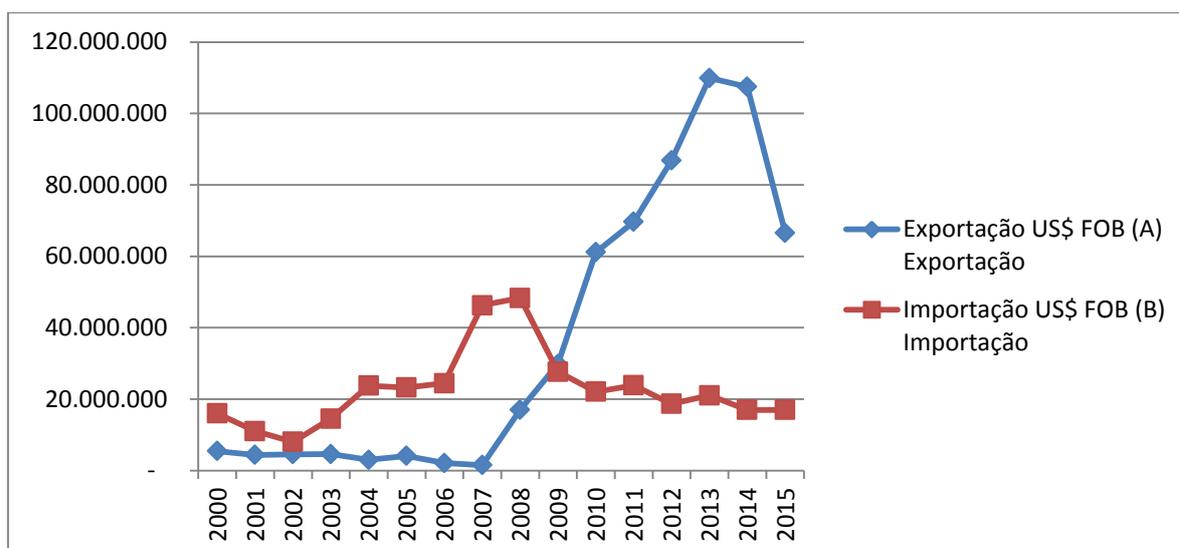
Tabela 4 - Balança comercial de Umuarama 2000-2015.

Ano	Exportação	Importação	Diferença (Exp - Imp)
	US\$ FOB (A)	US\$ FOB (B)	US\$ FOB (A-B)
2000	5.472.265	16.019.626	(-) 10.547.361
2001	4.374.212	11.041.198	(-) 6.666.986
2002	4.544.794	8.034.228	(-) 3.489.434
2003	4.627.515	14.521.000	(-) 9.893.485
2004	3.019.084	23.764.906	(-) 20.745.822
2005	4.107.735	23.245.340	(-) 19.137.605
2006	2.115.522	24.432.855	(-) 22.317.333
2007	1.528.487	46.280.352	(-) 44.751.865
2008	17.011.858	48.304.038	(-) 31.292.180
2009	29.818.635	27.657.945	2.160.690
2010	61.160.516	22.102.895	39.057.621
2011	69.649.694	23.892.969	45.756.725
2012	86.810.506	18.665.788	68.144.718
2013	109.905.609	21.035.345	88.870.264
2014	107.473.499	16.974.244	90.499.255
2015	66.514.034	17.008.849	49.505.185

Fonte: Elaborada pelo autor com dados do MDIC/SECEX (2017).

No Gráfico 8 e na Tabela 4, apresenta-se a evolução da balança comercial onde se pode verificar que as importações eram maiores que as exportações até o ano de 2009, sendo que os maiores picos de importação foram em 2007 e 2008. É possível observar o crescimento das exportações puxadas principalmente pelo açúcar e pelo frango a partir de 2008 e 2009 e também o declínio do frango em iniciado em 2014 culminando com o encerramento das exportações e da empresa em 2016. Observa-se no Gráfico 8 que as exportações em Umuarama chegaram ao seu pico em 2013 e que de lá para cá vêm decrescendo, sobretudo pela redução principalmente das exportações de frango.

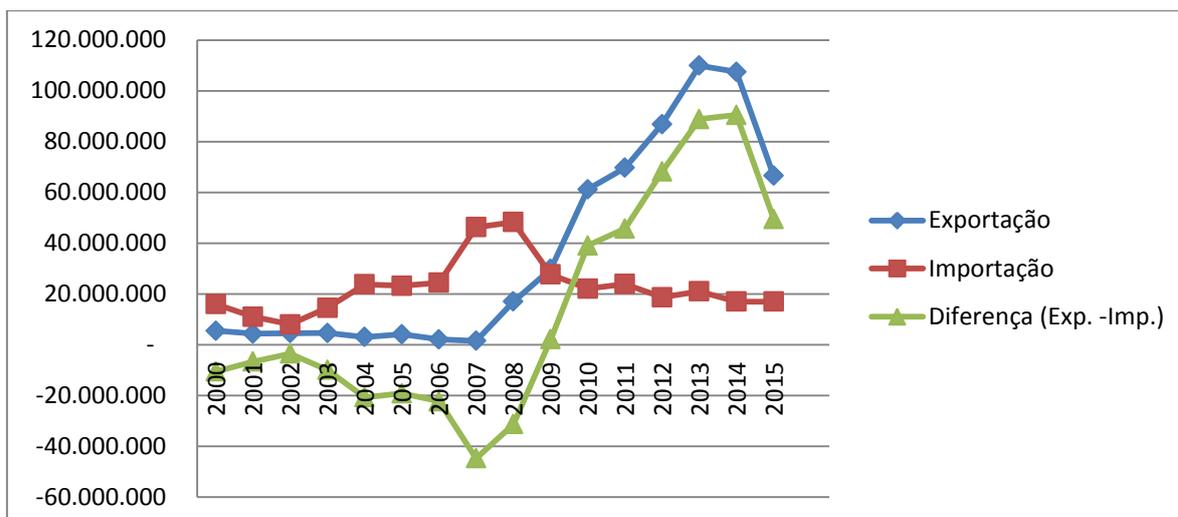
Gráfico 8 - Balança comercial de Umuarama de 2000 a 2015 em US\$ FOB.



Fonte: Elaborado pelo autor com dados do MDIC/SECEX (2017).

Segundo Barizon (2016), algumas empresas da cidade vêm demonstrando interesse em se valer da Lei da Maquila do Paraguai, pela proximidade e a facilidade que o país vizinho oferece, com o custo de energia, de mão de obra, encargos trabalhistas e impostos reduzidos, além da facilidade de importação de matéria prima. Essas indústrias exportadoras pela sua flexibilidade podem se instalar no Paraguai ou em outros locais, como define North (1977), como não são indústrias de raiz, podem importar seus produtos feitos no país vizinho com custos menores que produzir no Brasil. Caso isso ocorra, veremos o desenvolvimento industrial das empresas exportadoras da cidade minguando e conseqüentemente, a redução nas exportações e o aumento das importações. De modo ilustrativo o Gráfico 9 apresenta um déficit da balança comercial de Umuarama até 2009 e após um superávit que mantém-se até 2015.

Gráfico 9 - Diferença entre exportações e importações de Umuarama em 2000-2015.



Fonte: Elaborado pelo autor com dados do MDIC/SECEX (2017).

O destaque para o ano de 2007, foi o déficit o maior da série, essa grande diferença deve-se ao aumento da importação de farinha de trigo da Argentina e de outros produtos agrícolas. Essa importação de farinha de trigo que aumentou as importações em 2007, repetiu-se em 2008, mas não mais em 2009, por isso as importações retornaram ao mesmo patamar de 2006. A evolução da balança comercial de Umuarama com crescimento a partir de 2009 atingindo seu pico máximo em 2013 e em declínio desde então, demonstra a dependência do superávit em poucos produtos como o açúcar, que apesar de gerar muitos empregos e movimentar a economia local, fica concentrado em poucas empresas do ramo pela necessidade de elevada escala de produção.

5.2 RESULTADOS E DISCUSSÕES

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. As sete (7) empresas industriais que participaram da pesquisa, duas são das áreas de nutrição animal, uma de tintas, uma de lubrificantes, uma de couro, uma de alimentos e uma 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 há 20

anos que exporta seus produtos. 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 características exportarem para o Paraguai pela proximidade, sendo que a iniciativa de iniciar as transações foi do país vizinho. No caso do setor de tintas, estas vendiam seus produtos para o Paraguai, mas os clientes vinham busca-los na empresa, ou a sua entrega era feita próximo à fronteira e o comprador encarregava-se de fazê-las ingressar em seu país.

Todas as empresas exportadoras utilizam-se do modal rodoviário para o transporte de suas mercadorias até o país de destino ou até os portos de embarque. Uma dificuldade enfrentada pelo transporte de açúcar é a falta de uma ferrovia mais próxima aos locais de produção o que poderia reduzir os custos de transporte. Além dessa falta, o açúcar tem também enfrentado dificuldades com o transporte rodoviário, uma vez que no período da safra de grãos, a disponibilidade de caminhões é reduzida e o frete fica mais caro. Essa situação somente se altera após o término da safra de grãos, quando a disponibilidade de transporte e os valores do frete rodoviário melhoram.

Pelo menos duas empresas reclamaram da precária infraestrutura de transporte e do custo dos fretes e dos desperdícios. Tais empresas têm como características similares o volume de mercadorias comercializado e a frequente periodicidade de suas transações; pois ambas transportam grandes volumes de produtos, tanto na importação como na exportação e logicamente estão mais sujeitas a enfrentar esse tipo de problema. Além da similaridade do problema enfrentado e de serem empresas de grande porte, as perdas que sofrem com as precárias condições da infraestrutura de transporte são significativas, dado o volume de suas transações (RAUEN, 2016; MENEGUETTI, 2016).

Quase a metade das empresas entrevistadas sentem falta de uma empresa ou escritório especializado em exportações que possa tirar as dúvidas e dar o suporte necessário quando elas decidem ingressar no comércio internacional (BARIZON, 2016; RECH, 2016; ABREU, 2016). A justificativa para, internamente não possuir pessoal especializado para esse fim, é o custo elevado e o reduzido volume de exportações em relação às pequenas empresas, o que, na visão de um dos entrevistados (RECH, 2016), torna essa possibilidade inviável.

Apesar de existirem inúmeras políticas nacionais que beneficiam as exportações, pelo menos uma empresa indicou a falta de políticas públicas específicas de incentivo à exportação, tanto na esfera municipal, como na estadual ou federal (BARIZON, 2016). Essa

dificuldade de conhecer as políticas que beneficiem os exportadores, pode estar relacionada a dificuldade de acesso à informação relatada por quase 50% das empresas.

Quanto ao fato de haver uma escala de produção suficiente para exportar, pelo menos um terço dos entrevistados argumentou que isso dificulta as exportações (RECH, 2016; BARIZON, 2016). Além da escala de produção, a quantidade de mercadorias vendidas no exterior deve ter escala suficiente para que se feche um container, ou a carga completa no, caso de produtos com maior volume e peso e menor preço. Para produtos mais caros e leves, o transporte aéreo, ou fluvial através de carga fracionada pode ser a solução, como por vezes o setor de peças agrícolas tem feito. Dependendo da distância e da urgência do produto, o transporte fluvial torna-se mais lento, neste caso o transporte aéreo pode ser o mais indicado. Tanto para exportar quanto para importar em função do custo e da configuração do transporte, o ideal é que a empresa envie carga plena para reduzir o custo de transporte. A solução apresentada por um dos entrevistados para superar esse problema, seria a criação de uma associação de exportadores ou importadores que tivessem interesses comuns (BARIZON, 2016).

Nas exportações, principalmente das pequenas empresas, estas têm encontrado dificuldades em identificar e receber o pagamento efetuado pelos destinatários. A reclamação sobre essa limitação, apresentada tanto pelos bancos públicos quanto pelos privados, veio das empresas de tintas e de peças agrícolas (RECH, 2016; ABREU, 2016). Ambas as empresas, quando fizeram suas exportações encontraram dificuldade em receber os pagamentos, isso, segundo os entrevistados, deve-se a falta de experiência dos bancos nesse tipo de transação. Além da limitação dos bancos, a empresa de peças agrícolas afirmou também encontrar dificuldade para exportar através da agência local dos Correios e Telégrafos e, da mesma forma, o problema está relacionado à falta de experiência, que segundo o proprietário dessa empresa, pode ser explicada pela baixa ou inexistente procura pelo serviço (RECH, 2016). Ele atribuiu essa mesma explicação ao fato de os bancos terem dificuldade em receber os pagamentos, assim como à falta de empresas ou escritórios especializados em exportações.

A morosidade no desembaraço aduaneiro também foi identificada pela empresa de tintas como uma das dificuldades enfrentadas na hora de exportar. A empresa reclama da demora na liberação de carga feita pelo porto seco de Foz do Iguaçu, o que resulta no atraso da chegada dos produtos ao destino no Paraguai. Além dessa morosidade, a empresa identificou outra no cadastro de exportador que pode demorar até 90 dias para ser concluído o que pode causar a perda de negócios para as empresas iniciantes no comércio internacional (ABREU, 2016). A aduana também foi alvo de reclamações por parte da empresa de couros

como um problema em relação aos custos aduaneiros com taxas para o desembaraço das exportações. A indústria de couro, de igual modo, encontra dificuldade para vender seus produtos principalmente para a Europa que limita a quantidade exportada através de quotas de exportação. Outro problema que a indústria de couros enfrenta é o pagamento de um Imposto de Exportação⁵ estipulado pelo Brasil para desencorajar as exportações e incentivar os processos de produção internamente. Neste caso a empresa exporta o couro na fase *Wet Blue* um dos processos de tratamento com que ele pode passar, os demais agregam maior valor ao produto, por isso a indústria nacional, prefere processá-lo a exportá-lo completamente (GUSMÃO, 2016).

As empresas de alimentos e lubrificantes destacam que outra dificuldade por elas sentida, é a adequação dos produtos às normas internas do país de destino (RAUEN, 2016; MOHTADI, 2016). Em tal caso, segundo a empresa de lubrificantes, cada país tem exigências e normas diferentes para seus produtos que na medida do possível, precisam passar por adaptações para atender as exigências. A empresa de lubrificantes destacou ainda como um problema, para atuação no comércio internacional, a dificuldade de intercâmbio entre o Brasil e os demais países do Mercosul. Ela sente a falta da atuação brasileira nos demais países componentes desse bloco, a fim de reduzir as barreiras comerciais à entrada de seus produtos que concorrem com empresas multinacionais do setor de petróleo. Essa concorrência com oligopólios do petróleo no Mercosul, foi outra reclamação da empresa, uma vez que para ela é difícil competir com as grandes petrolíferas. (MOHTADI, 2016).

A falta de experiência internacional também foi um dos pontos levantados pela empresa de lubrificantes como fator inibidor da inserção das empresas no comércio internacional. Essa limitação pode ter relação com outra levantada por outras duas empresas que é a do representante comercial internacional (BARIZON, 2016; MOHTADI, 2016). As que levantaram este problema argumentaram que ficam atreladas à capacidade de expansão de mercado do seu representante no exterior, sendo que algumas delas estão optando por enviar seu representante brasileiro para atuar direta e exclusivamente com seus clientes no exterior, na intenção de ampliar mercado para seus produtos e não ficarem dependentes de representantes de outros países (COSTA, 2016). A empresa de tintas reclamou do seu representante internacional, que possui outras representações e não atua com exclusividade a sua empresa, principalmente no mercado paraguaio (ABREU, 2016).

⁵ O Imposto de Exportação sobre o couro wet blue foi instituído por meio do Decreto nº 3684, de 7/12/2000, com alíquota de 9%. Atualmente, os couros salgados e wet blue são taxados com alíquota de 9%, conforme dispõe a Resolução CAMEX nº 42, de 19/12/2006.

Para a manutenção dos preços no mercado internacional, as empresas precisam que eles não oscilem internamente, e a empresa de alimentos reclamou da oscilação interna dos preços de alguns produtos alimentícios que ela exporta. Essa oscilação dos preços dos alimentos está relacionada à sazonalidade e às condições do clima durante a safra, o que infla os preços e dificulta a manutenção deles no mercado externo, limitando as vendas. Outra dificuldade para exportar, apontada por essa mesma empresa é a baixa qualidade apresentada pelos produtos que, ou limita as vendas, ou não atende ao padrão de qualidade exigido pelo país de destino. Além disso, ela reclamou ainda dos custos de produção no Brasil, custos estes ligados à elevada carga tributária e às deficiências internas do país que encarecem os produtos exportados e os tornam pouco competitivos. Associado a tudo isso, às indústrias de alimentos e de açúcar indicaram as precárias condições da infraestrutura de transportes e o alto custo dos fretes como outro problema enfrentado pelas exportações (RAUEN, 2016, MENEGUETTI, 2016).

Dado que o transporte representa um componente importante tanto de custo como de tempo, a indústria de açúcar aludiu ao monopólio do transporte ferroviário que encarece o custo do frete feito entre Maringá-PR e o Porto de Paranaguá-PR onde é efetuado o embarque. Além do referido monopólio, a empresa reclamou também do déficit desse modal, pois alcança poucos destinos, tendo em vista que a empresa possui usinas em locais distantes de Maringá e precisam utilizar o modal rodoviário como meio de transporte, o que encarece ainda mais os seus produtos. Os valores pagos pelo transporte rodoviário, escasso durante a safra de grãos, além de sofrer um reajuste, geram uma competição pelo frete rodoviário nesse período. O que ocorre é que com o transporte da safra de grãos o frete fica mais caro, e poucos transportadores estão disponíveis o que dificulta o transporte e o cumprimento de prazos (MENEGUETTI, 2016).

As empresas entrevistadas identificaram 24 variáveis diferentes, apresentadas no Quadro 9, que na opinião delas dificultam a sua participação no comércio internacional.

Quadro 9 -Barreiras e dificuldades enfrentados pelas empresas exportadoras de Umuarama para a inserção no comércio internacional.

Variáveis que dificultam às exportações	Descrição	Setores/Fonte	%
Oscilação do câmbio	Oscilação da cotação do Real frente ao Dólar dificulta a exportação dos produtos brasileiros.	Nutrição Animal (BARIZON, 2016); Peças Agrícolas (RECH, 2016); Tintas (ABREU, 2016); Lubrificante (MOHTADI, 2016); Alimentos (RAUEN, 2016); Couro (GUSMÃO, 2016); Açúcar (MENEGUETTI, 2016).	100
Dificuldade de acesso à informação	Dificuldade de acessar ou obter informações referentes aos procedimentos e caminhos para a empresa exportar.	Nutrição Animal (BARIZON, 2016); Peças Agrícolas (RECH, 2016); Alimentos (RAUEN, 2016).	42,85
Não há empresa especializada em exportações	Inexistência de empresa especializada, ou despachante para dar suporte aos exportadores principalmente nas primeiras transações.	Nutrição Animal; (BARIZON, 2016); Peças Agrícolas (RECH, 2016); Tintas (ABREU, 2016).	42,85
Adequação as normas internas do país de destino	Adequar o produto às normas internas do país de destino.	Alimentos (RAUEN, 2016); Lubrificantes (MOHTADI, 2016).	28,57
Precária Infraestrutura de Transporte	Precárias condições das rodovias, custo alto dos fretes e desperdícios.	Alimentos (RAUEN, 2016); Açúcar (MENEGUETTI, 2016)	28,57
Limitação do representante internacional	Representante internacional limitado que não possui condições de ampliar o mercado externo.	Lubrificantes (MOHTADI, 2016); Tintas (ABREU, 2016)	28,57
Não possuir escala de produção suficiente	Volume de produção insuficiente para manter fluxo contínuo no mercado externo com redução de custos.	Nutrição Animal; (BARIZON, 2016); Peças Agrícolas (RECH, 2016).	28,57
Dificuldade dos bancos identificarem pagamento	Despreparo dos bancos em identificar e processar os pagamentos provenientes das exportações.	Peças Agrícolas (RECH, 2016); Tintas (ABREU, 2016).	28,57
Falta de políticas específicas para exportação	Falta de políticas de incentivo as exportações que não estimulam as empresas à exportar.	Nutrição Animal (BARIZON, 2016).	14,28
Dificuldade em despachar pelo correio	Desconhecimento da agência do correio dos procedimentos para exportação.	Peças Agrícolas (RECH, 2016)	14,28
Morosidade no desembarço aduaneiro	Demora na liberação de carga no porto ocasionado pelo despacho aduaneiro.	Tintas (ABREU, 2016).	14,28
Morosidade no cadastro de exportador	Demora de 60 a 90 dias para conseguir cadastrar a empresa para exportar.	Tintas (ABREU, 2016).	14,28

Continua...

Continuação.

Dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países do Mercosul	Dificuldades de relacionamento comercial entre o Brasil e demais países principalmente do MERCOSUL a fim de reduzir as barreiras comerciais aos produtos brasileiros.	Lubrificantes (MOHTADI, 2016).	14,28
Atuação de oligopólios	Atuação de Oligopólios que dificultam a competição de pequenas e médias empresas no mercado externo.	Lubrificantes (MOHTADI, 2016).	14,28
Falta de experiência internacional	Falta de experiência no comércio internacional pode ser um fator inibidor da inserção das empresas exportadoras no mercado externo.	Lubrificantes (MOHTADI, 2016).	14,28
Oscilação dos preços internos	Oscilação de preços das matérias primas que dificultam a manutenção dos preços internacionais e limitam as exportações.	Alimentos (RAUEN, 2016).	14,28
Baixa qualidade nos produtos	Produtos com baixa qualidade para competir no mercado externo.	Alimentos (RAUEN, 2016).	14,28
Custo Brasil	Custo de produzir no país relacionados a carga tributária e deficiências apresentadas pelo país que encarecem os produtos para exportação.	Alimentos (RAUEN, 2016).	14,28
Custo aduaneiro	Tarifas aduaneiras para desembarço das exportações que incluem preparação de documento, alfandega e manejo no terminal.	Couro (GUSMÃO, 2016)	14,28
Taxa de exportação	Pagamento de taxa para exportação em percentual incidente sobre o produto.	Couro (GUSMÃO, 2016)	14,28
Quotas de exportação	Quantidade limitada de produtos que podem ser exportados para mercado de destino, sendo que o excedente paga tarifa de importação.	Couro (GUSMÃO, 2016), açúcar (MENEGUETTI, 2016)	14,28
Monopólio do modal ferroviário	Monopólio do transporte ferroviário, encarecendo o transporte até o porto de embarque.	Açúcar (MENEGUETTI, 2016)	14,28
Déficit de modal Ferroviário	Falta de transporte ferroviário mais próximo aos locais de produção.	Açúcar (MENEGUETTI, 2016)	14,28
Competição de frete rodoviário na safra	Frete encarece nos meses em que são transportadas as safras de milho e soja.	Açúcar (MENEGUETTI, 2016)	14,28

Fonte: dados da pesquisa, organizado pelo autor.

Alguns dos problemas encontrados pelas pesquisas recentes à nível nacional e regional, apontam para problemas comuns também vividos pelos empresários de Umuarama para inserir-se no comércio internacional. A adequação de produtos e processos para atender demandas dos compradores internacionais encontradas pela CNI (2015), também foi uma dificuldade encontrada em Umuarama. O alto custo de transporte no Brasil apontados por Carneiro, Bianchi e Gomes (2016); CNI e FGV-EASP (2016), foi apontado também pelos empresários umuaramenses. A dificuldade em encontrar exportador confiável no exterior, também foi um problema encontrado na pesquisa de Carneiro, Bianchi e Gomes (2016) e também a falta de apoio governamental no estímulo às exportações que além dos autores citados, foi apontada por Cardoza et al. (2016); CNI e FGV-EASP (2016). A escala de produção insuficiente foi também uma variável apontada na pesquisa de Volpato e Lopes (2010); CNI (2015); Carneiro, Bianchi e Gomes (2016). A instabilidade na taxa de câmbio fora também encontrada nas pesquisas de CNI (2014); CNI (2015); Canuto Fleischhaker e Schellekens (2015); Carneiro, Bianchi e Gomes (2016).

Das 24 variáveis levantadas pelas empresas exportadoras de Umuarama-PR, ao menos onze (11) foram indicadas por todos os entrevistados, elas representam um grande peso na dificuldade de inserção das suas empresas no comércio internacional. As demais variáveis que não foram utilizadas no questionário de relações, são abordadas individualmente nas discussões. As onze (11) variáveis são apresentadas no Quadro 10, e serviram de base para a construção do questionário para estabelecer a relação entre elas.

Quadro 10 – 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	Empresa/Setor	Peso	Peso Médio
Falta de políticas específicas para exportação	Revcollor	1,0	3,25
	Nutriphos	4,0	
	Rechparts	4,0	
	Zaeli	4,0	
Oscilação cambial	Revcollor	2,0	3,0
	Nutriphos	2,0	
	Rechparts	4,0	
	Zaeli	4,0	
Custo Brasil	Revcollor	1,0	3,0
	Nutriphos	3,0	
	Rechparts	5,0	
	Zaeli	3,0	
Oscilação dos preços internos	Revcollor	1,0	2,75
	Nutriphos	2,0	
	Rechparts	4,0	
	Zaeli	4,0	
Dificuldade de acesso a informação	Revcollor	1,0	2,75

Continua...

Continuação.

	Nutriphos	4,0	
	Rechparts	5,0	
	Zaeli	1,0	
Dificuldade dos bancos identificarem pagamento	Revcollor	1,0	2,25
	Nutriphos	3,0	
	Rechparts	4,0	
	Zaeli	1,0	
Falta empresa especializada em exportações	Revcollor	1,0	2,0
	Nutriphos	1,0	
	Rechparts	2,0	
	Zaeli	4,0	
Morosidade no cadastro de exportador	Revcollor	1,0	2,0
	Nutriphos	2,0	
	Rechparts	2,0	
	Zaeli	3,0	
Custo Aduaneiro	Revcollor	1,0	2,0
	Nutriphos	1,0	
	Rechparts	4,0	
	Zaeli	2,0	
Dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul	Revcollor	1,0	1,75
	Nutriphos	3,0	
	Rechparts	2,0	
	Zaeli	1,0	
Taxa de exportação	Revcollor	1,0	1,5
	Nutriphos	1,0	
	Rechparts	2,0	
	Zaeli	2,0	

Fonte: dados da pesquisa, organizados pelo autor.

Para a empresa de tintas, conforme apresentado no Quadro 8, a falta de políticas específicas para exportação afeta pouco a sua participação no comércio internacional, mas para os demais, ele afeta muito, sendo esta variável a que deteve a maior pontuação média. É importante frisar que existem políticas que são específicas para exportação, mas que na opinião dos entrevistados elas são insuficientes ou não os beneficia.

A oscilação do câmbio que na fase de levantamento inicial fora lembrada por todos os entrevistados como fator que dificulta o comércio internacional, principalmente as exportações, aparece em 2º lugar na média, como a que possui o maior peso. Para a empresa de tintas e nutrição animal, a oscilação cambial afeta parcialmente, para as empresas de peças agrícolas e alimentos esta variável afeta muito a participação delas nas exportações.

Quanto ao custo Brasil, há uma disparidade em relação ao peso que ele representa para cada empresa. A empresa de tintas atribui que a variável custo Brasil, afeta pouco sua inserção, para a de peças agrícolas afeta totalmente e para nutrição animal e alimentos, afeta moderadamente sua inserção ao comércio internacional.

A oscilação dos preços internos dos produtos, foi levantado inicialmente pela empresa de alimentos que assim como a de peças agrícolas atribui que esta variável afeta muito a sua inserção ao comércio internacional. Opinião diferente expressaram as empresas de nutrição

animal que acham que esta variável afeta parcialmente e a empresa de tintas que acha que a oscilação dos preços internos para ela afeta muito pouco a inserção no comércio internacional. Parece coerente do ponto de vista da oscilação dos preços interno o caso da empresa de alimentos principalmente que foi quem levantou e explicou a questão da sazonalidade, o clima e a distância dos locais de produção. Assim como as peças agrícolas que no caso da Rechparts, que é uma empresa comercial, depende também da oscilação dos preços para competir internacionalmente, uma vez que não produz os produtos que comercializa. No caso do setor de tintas e nutrição animal, esta oscilação de preços não afeta tanto sua participação no comércio internacional.

A dificuldade de acesso a informação como uma das variáveis que fora bastante lembrada durante a fase de recenseamento, não aparece como uma das que mais impactam a participação das empresas, inclusive com grande divergência entre as empresas. Para a empresa de alimentos e de tintas, a dificuldade de acesso a informação é uma variável que afeta pouco a sua participação no comércio internacional, para peças agrícolas, ela afeta totalmente e para nutrição animal afeta muito. Interessante que na identificação das relações diretas de influência, esta variável foi uma das que teve influencias fortes e reciprocas sobre a falta de políticas para exportação, a falta de empresa especializada em exportações e influência forte sobre a morosidade no cadastro de exportador. Refletindo uma diferença que a dificuldade de acesso a informação teve em relação á influência sobre às outras variáveis e o peso relativo para algumas empresas.

Uma das variáveis que obteve uma avaliação também muito diferente entre as empresas foi a dificuldade que tem os bancos para identificar o pagamento, neste caso, duas empresas acham que esta variável afeta pouco sua inserção, uma que afeta de forma moderada e apenas uma empresa acha que esta variável afeta muito a sua inserção ao comércio internacional. Neste caso também existe diferença em relação ao peso médio atribuído pelos empresários e o resultado da Matriz de Impactos Cruzados e Multiplicação Aplicado a uma Classificação- MICMAC, pois quando o mapa de motricidade/influência e dependência direta foi gerado (figura 23), esta variável possui uma fraca influência e fraca dependência em relação as demais, o que pelo modelo utilizado, pode ser excluída do sistema, pois não tem influência sobre as demais. No caso desta variável podemos atribuir a uma característica específica da cidade de Umuarama, pois não foi encontrada em outras pesquisas a mesma dificuldade.

Assim como a variável anterior, a falta de uma empresa especializada em exportações, foi um problema específico encontrado na cidade e que não aparece em outras pesquisas

nacionais e regionais. No caso desta variável, os empresários do ramo de tintas e nutrição animal acham que afeta pouco suas empresas, para a empresa do ramo de peças para máquinas agrícolas, afeta parcialmente e para a empresa do ramo de alimentos essa variável afeta muito a inserção dela como exportadora no comércio internacional.

A dificuldade que as empresas de Umuarama enfrentam para conseguir fazer o seu cadastro como exportadores obteve avaliações variadas pelos empresários, que na média acham que a morosidade no cadastro de exportador afeta de forma parcial a inserção de suas empresas. Assim a Revcollor atribuiu que ela afeta pouco, a Nutriphos e a Rechparts acham que afeta parcialmente e a Alimentos Zaeli atribui que afeta de forma moderada sua participação no comércio internacional.

A exceção do custo Brasil, que foi a 3ª variável que obteve o maior peso médio entre as que mais afetam, as demais variáveis não apresentavam o fator custo como uma das dificuldades. Portanto o custo aduaneiro, apesar de ter sido muito citado tem pesos divergentes para os empresários, eles atribuem que afeta pouco. Para a empresa de tintas e de nutrição animal, que afeta muito para empresa de peças agrícolas e parcialmente para a empresa de alimentos.

A dificuldade de intercâmbio do Brasil com os demais países do Mercosul foi levantado pela empresa de óleos e lubrificantes que por conta das viagens do participante da pesquisa não foi possível sua opinião quanto ao peso que ela representa para sua inserção, mas pela ênfase que deu na entrevista, talvez reconheceria que afeta totalmente. Os demais empresários, apesar de não terem identificado esta variável atribuíram que afeta pouco, no caso do ramo de tintas e de alimentos. Para o ramo de nutrição animal, esta variável é sentida como afetando moderadamente e para o ramo de peças agrícolas ela afeta parcialmente sua empresa.

Por fim, com um peso menor, a variável taxa de exportação, foi a que obteve o menor índice médio pelos avaliados. Para a empresa de tintas e a de nutrição animal a taxa de exportação afeta pouco suas empresas e na opinião das empresas de peças agrícolas e de alimentos, esta variável afeta parcialmente suas empresas para ingressar no comércio internacional.

Há semelhanças e diferenças na identificação das barreiras e dos problemas enfrentados pelas empresas exportadoras de Umuarama para inserção no comércio internacional. As semelhanças residem na oscilação do câmbio identificada por todas as empresas como o principal problema que enfrentam, sendo que para algumas delas a

depreciação do câmbio limita e às vezes impossibilita o comércio internacional, enquanto para outras a apreciação favorece.

Existem algumas semelhanças com relação às empresas que iniciaram as exportações há pouco tempo, elas apontaram a falta de empresa especializada em exportações que pudesse lhes dar assessoria e esclarecer as dúvidas e problemas que encontram para concretizar os processos de exportação perante os órgãos nacionais e internacionais. Outro problema enfrentado por aquelas empresas diz respeito à falta de preparo dos bancos locais, públicos e privados, para a identificação dos valores depositados no exterior como pagamento pelos produtos exportados.

A escala de produção foi um problema citado principalmente por pequenas empresas, que a indicam como uma das limitações que enfrentam para competir lá fora. Não só em relação à questão do volume, mas também pelo custo do frete, não compensa mandar poucas mercadorias que, dependendo da quantidade, pode não ser viável.

A adequação às normas internas é uma das barreiras a que as médias indústrias exportadoras têm que fazer face, e que no caso da empresa de alimentos tem impossibilitado a venda, principalmente aos Estados Unidos.

A ampliação das vendas internacionais para outras empresas é limitada pela falta de capacidade de seu representante internacional para conseguir expandir a sua área de atuação ou para realizar um estudo que permita aumentar a área de abrangência dos produtos exportados.

A precária infraestrutura de transporte também foi um problema levantado e enfrentado pelas empresas exportadoras principalmente as que têm maior volume exportado, cujo custo e perdas, conseqüentemente são maiores.

Em síntese observou-se uma grande dificuldade nas pequenas empresas de identificarem os reais problemas que elas enfrentam, sobretudo em relação ao fato de haver ou não barreiras internacionais ao seu produto. Da mesma forma, as que exportam há pouco tempo também não buscaram o mercado internacional, ao contrário, foram os clientes externos que as localizaram, portanto o objetivo principal dessas empresas não era atuar no mercado externo, isto ocorreu devido à demanda externa, mas com a volta da apreciação cambial, ocorrida durante o ano de 2016, essas pequenas empresas enfrentaram igualmente dificuldades e algumas delas ainda não chegaram a exportar neste ano. Outra grande semelhança em relação às pequenas empresas, em termos gerais, é a sua preocupação com aspectos muito mais operacionais e que, de certa forma, seus problemas parecem estar muito mais próximos delas, em termos de localização, o que as difere das médias e grandes

empresas por conseguirem identificar determinadas barreiras externas ao seu produto, que apesar de não os afetar diretamente, eles conseguem perceber como e quanto os afetam.

Vale ainda destacar a recorrente positividade com que os empresários olham para a participação nas exportações. Os entrevistados foram unânimes quanto à facilidade em exportar, pois nenhum deles considerou essa atividade difícil, pelo contrário, a maioria disse que era só a empresa querer, que exportar se tornava algo muito bom, fácil e vantajoso. Por fim, todos eles pretendem continuar a sua atuação nas exportações e ampliar as vendas no mercado externo, se o câmbio assim o permitir.

5.4 COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL

Por meio do levantamento das variáveis que dificultam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama, observou-se um grande número delas ligadas a estrutura do país e demais condições externas levantadas pelos empresários que dificultam as empresas em melhorar sua competitividade internacional. Estas dificuldades combinam com a descrição de Chesnais (1986) que alerta para a necessidade de eficiência das estruturas técnicas e produtivas e outros fatores que compõe o ambiente externo da empresa em um país, como fatores de melhoria na competitividade. A falta de instituições de apoio eficazes limita a capacidade de desenvolvimento das empresas.

O suporte que instituições governamentais e não-governamentais prestam às empresas, podem melhorar a competitividade internacional, assim Messner e Meyer-Stamer (1994) ressaltam a importância que as redes de atores públicos e privados, que propiciem alto rendimento as empresas. Nesse caso a velocidade com que podem ser criadas vantagens competitivas vai depender da mobilização específica do governo e de outras instituições não-governamentais. Também Esser et. al. (1994), assume que a competitividade sistêmica será decisiva na melhoria das condições de atuação das empresas no comércio internacional. Os autores ressaltam a importância da atuação de diversos atores em um país, agindo em diversos níveis, que por meio da articulação, propiciam melhorias em sua competitividade.

As vantagens que a estrutura interna de uma economia dispõem, como fatores que melhoram a competitividade das empresas no comércio internacional, são ressaltadas por Chudnovsky e Porta (1991), segundo os autores o que afeta a competitividade das empresas no comércio internacional são elementos que compõe as estruturas internas da economia do país, como tamanho do mercado e como ele se relaciona com os demais setores de produção. A política macroeconômica como política cambial, taxa de juros e estabilidade econômica

contribuem para a competitividade das empresas. Da mesma forma Porter (1989) deixa bem claro em seu diamante do país que a falta de alguns fatores irão dificultar a competitividade das empresas no comércio internacional. O autor destaca que fatores de excelência, como infraestrutura, conhecimento, mão de obra qualificada, recursos físicos e de capital serão fatores decisivos para melhorar a competitividade das indústrias que atuam no comércio internacional.

5.5 PROSPECTIVA ESTRATÉGICA – ANÁLISE DOS DADOS

Na realização da pesquisa foram levantadas 11 variáveis principais que dificultam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama ao comércio internacional apresentada na Figura 15. Para a verificação das inter-relações entre as variáveis selecionadas para avaliar se comportam-se como um sistema, foi utilizada a Análise Estrutural Prospectiva com ajuda do Software MICMAC©.

Figura 15 -Variáveis principais usadas no Software MICMAC©.

N°	Long label	Short label
1	Falta de Políticas Específicas para Exportação	FPolExport
2	Oscilação do Câmbio	OscCambial
3	Custo Brasil	CustBRASIL
4	Oscilação dos preços Internos	OscPreInte
5	Dificuldade de Acesso a Informação	DifAInfom
6	Dificuldade dos Bancos Identificarem Pagamento	DifBPagmnt
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 pelo Autor com ajuda do software MICMAC© (2017).

Para identificação dos impactos potenciais diretos entre as variáveis foram usados como critério de ponderação: (0) a variável X não exerce influencia direta sobre a variável Y; (1) a variável X exerce influencia direta fraca sobre a variável Y; (2) a variável X exerce influencia direta moderada ou média sobre a variável Y; e (3) a variável X exerce influencia direta forte sobre a variável Y. Com base nas 11 variáveis indicadas de forma unanime pelos entrevistados foi elaborado questionário em que deveria ser relacionado qual a influência/dependência entre cada variável que dificultam a inserção das empresas no

comércio internacional. O questionário foi respondido por 3 das 8 empresas participantes e com os dados coletados foi feita a média e construída a Matriz que rodou no software MICMAC©. Os resultados são os constantes da Figura 16.

Figura 16 -Matriz com as variáveis e os valores das relações diretas.

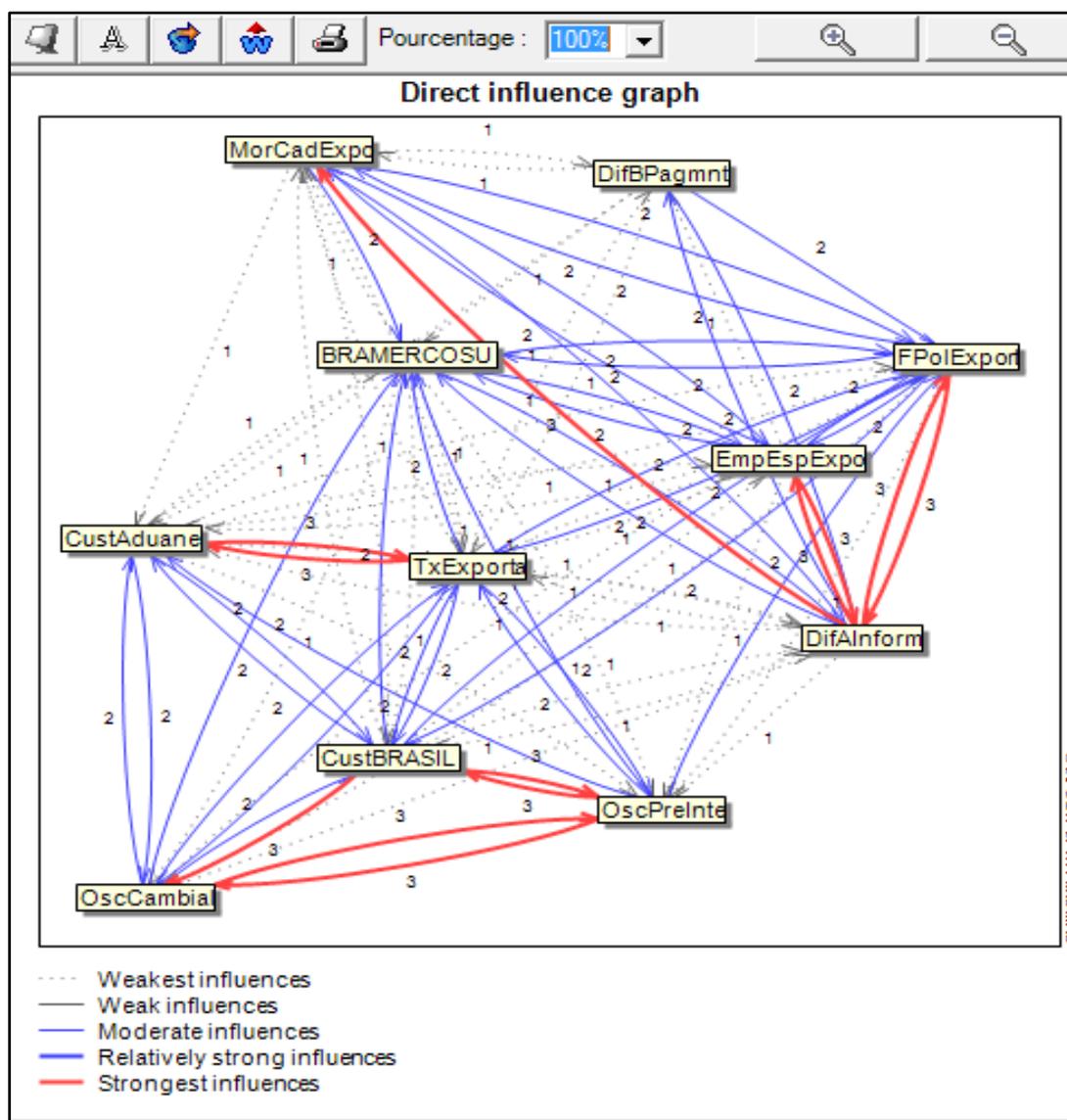
	11 : TxExporta	10 : BRAMERCOSU	9 : CustAduane	8 : MorCadExpo	7 : EmpEspExpo	6 : DifBPagmnt	5 : DifAInform	4 : OscPreInte	3 : CustBRASIL	2 : OscCambial	1 : FPolExport
11 : TxExporta	2	2	1	2	2	0	3	1	2	1	0
10 : BRAMERCOSU	2	2	2	2	1	0	2	1	1	1	2
9 : CustAduane	2	2	0	1	1	0	1	1	2	2	1
8 : MorCadExpo	2	2	1	0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

© LIPSOR-EPITA-MICMAC

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

As relações de influencia direta estão todas presentes na Figura 17 que fornece detalhadamente o grau de influência e dependência entre as variáveis em que podem ser 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) influencia muito fraca (linha preta tracejada); ii) influencia fraca (linha preta contínua); iii) influencia média (linha azul fina); iv) influência relativamente importante (linha azul grossa); e v) influencia muito importante (linha vermelha).

Figura 17 - Relações de influência direta entre todas as variáveis.



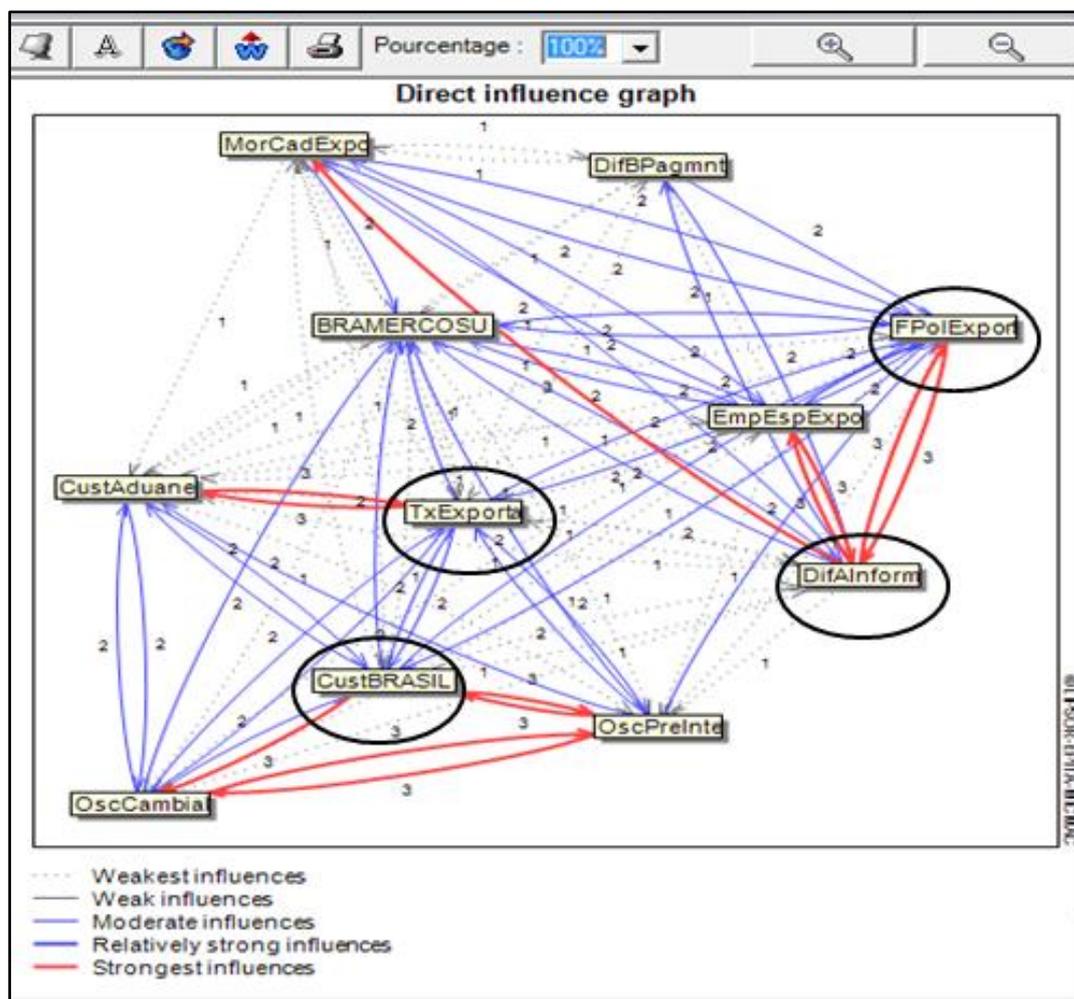
Fonte: Elaborada pelo Autor através do Software MICMAC© (2017).

As comparações entre as figuras identificam as influencias significativas no sistema, representadas na Figura 17 como linhas vermelhas no caso de influencia importante ou forte e linhas azuis que identificam como influência média ou mediana. No caso da Figura 16 estas mesmas informações são traduzidas em números onde o número “3” representa influencias fortes e o número “2” influências médias ou moderadas, assim como o número “1” que representa influência fraca e o número “0” que não exerce nenhuma influência. a Figura 17 é possível observar que as interações fortes são em menor número, predominando as relações médias e fracas entre as variáveis.

5.2.1 Relações de dependência direta entre as variáveis

As variáveis mais influentes e que exercem influências diretas são: Dificuldade de Acesso a Informação, Custo Brasil, Taxa de Exportação e Falta de Políticas Específicas para Exportação, destacadas na Figura 18.

Figura 18 - Variáveis principais de influencia direta.



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

O gráfico de influencia direta apresenta a influencia forte que existe entre a “Dificuldade de Acesso a Informação” em relação a “Morosidade no Cadastro Exportador”. A variável “Dificuldade de acesso a 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 influencia direta forte de forma reciproca. 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 influencias não podem ser negligenciadas, pois foram apontadas pelos respondentes em maior número de interações que as fortes.

Com relação as variáveis de influências médias ou moderadas (linha azul), sua análise destaca algumas variáveis, como “Falta de Políticas Específicas para Exportação” que exerce influencia média e também recebe influencias médias de “ Morosidade no Cadastro exportador”, “ Falta de empresa Especializada em Exportações”, “ Dificuldade de Intercâmbio entre Brasil e Mercosul”, “Custo Brasil”, “Taxa de Exportação”. A variável “Dificuldade de Intercâmbio entre Brasil e Mercosul” exerce influencia recíproca entre “Falta de empresa Especializada em Exportações”, “Falta de Políticas Específicas para Exportação” e “ Dificuldade de Acesso a Informação”.

A relação de influência direta média também é exercida pela variável “ Dificuldade de Acesso a Informação” em relação a Dificuldade dos Bancos identificarem Pagamento”. A variável “Oscilação dos preços internos” exerce influencia média sobre a “Taxa de Exportação” e a “Morosidade no Cadastro Exportador” Exerce influência direta sobre a “Dificuldade de Intercâmbio entre Brasil e Mercosul” e também sobre a “Dificuldade de Acesso a Informação”. A “ Dificuldade de Intercâmbio entre Brasil e Mercosul” exerce influência direta sobre o “Custo Brasil”. Também exerce influência moderada a “Taxa de Exportação” sobre a “Dificuldade de Intercâmbio entre Brasil e Mercosul”. As variáveis de influencia média em um sistema não devem ser negligenciadas, apesar de não haver indicação de influência forte elas podem resultar em alterações no sistema de grande monta.

As variáveis que possuem relações de influência fraca foram identificadas em número considerável pelos respondentes, elas aparecem representadas na Figura através da linha preta tracejada, destacam-se algumas variáveis nesta relação. A variável “Falta de Política Específica para Exportação” exerce influência fraca sobre “ Oscilação Cambial” e “ Custo Aduaneiro”, por sua vez a variável “Oscilação Cambial”, exerce influencias fracas sobre as variáveis “Falta de Políticas específicas para exportação” e Dificuldade de Acesso a Informação”. O “Custo Brasil”, influencia de forma fraca as variáveis “ Dificuldade de Acesso a Informação”, “Falta de Empresa Especializada em Exportações” e “Morosidade no cadastro Exportador”. A variável “ Dificuldade de Acesso a Informação” tem influência direta

fraca em relação a “Custo Brasil”, Oscilação de Preços Internos”, Custo Aduaneiro” e “Taxa de exportação”.

5.2.2 Relações de dependência direta entre as variáveis

Com ajuda do Software MICMAC© é possível a visualização das variáveis que possuem dependência e que exercem influencia direta no sistema estudado, permite destacar as variáveis que tem mais dependência que as outras. As relações de dependência permitem identificar as que poderão sofrer com as mudanças que ocorrerão no sistema. Na figura 19 as variáveis que possuem maiores índices de dependência são: “Falta de Políticas específicas para exportação”, “Dificuldade de Intercâmbio Brasil e Mercosul”, “Dificuldade de Acesso a Informação” e “Taxa de Exportação”.

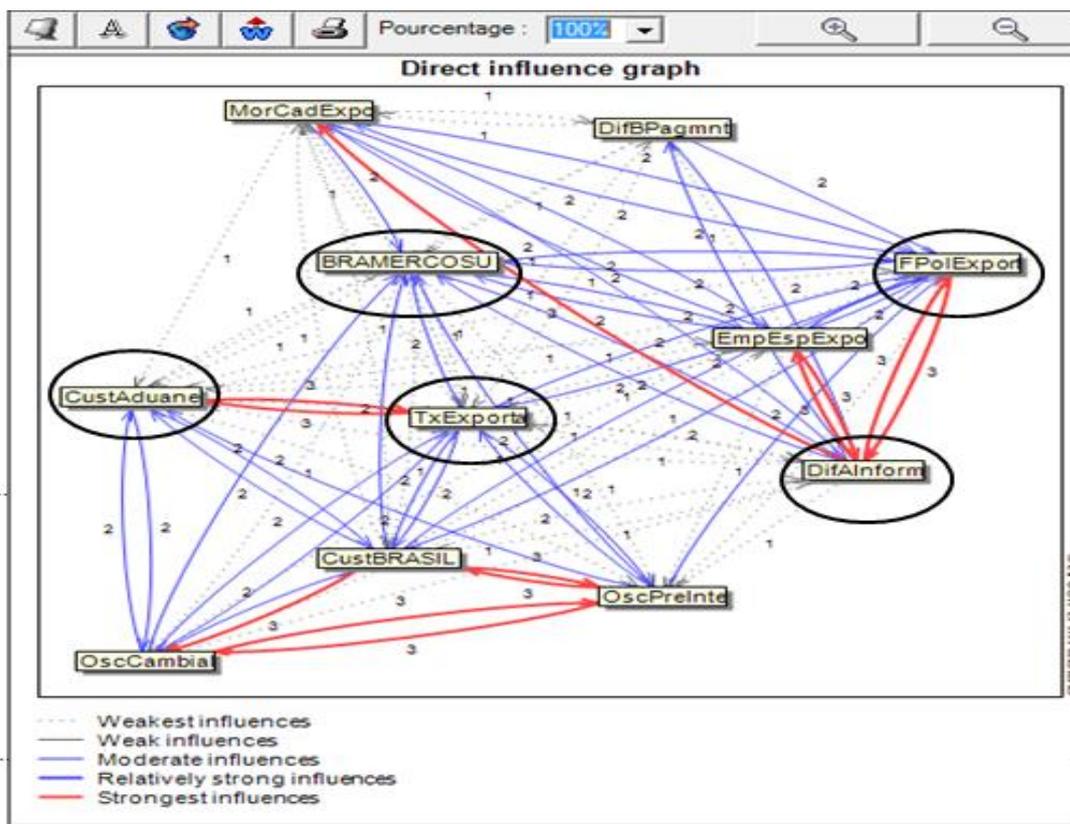
Figura 19 - Indicador de influência e dependência direta.

Nº	Variável	Ind. Influencia	Indicador de dependência
1	Falta de Políticas Específicas para Exportação	16	19
2	Oscilação do Câmbio	13	12
3	Custo Brasil	17	14
4	Oscilação dos preços Internos	14	13
5	Dificuldade de Acesso a Informação	17	16
6	Dificuldade dos Bancos Identificarem Pagamento	8	5
7	Falta Empresa Especializada em Exportações	13	12
8	Morosidade no Cadastro Exportador	12	11
9	Custo Aduaneiro	12	15
10	Dificuldade Intercâmbio Brasil e Mercosul	12	18
11	Taxa de Exportação	17	16
	Totals	151	151

Fonte: Elaborada pelo autor com apoio do Software MICMAC© (2017)

Na Figura 20 é apresentado o gráfico de influência e dependência direta, gerado pelo software MICMAC©, nele são destacas as variáveis mais dependentes do sistema.

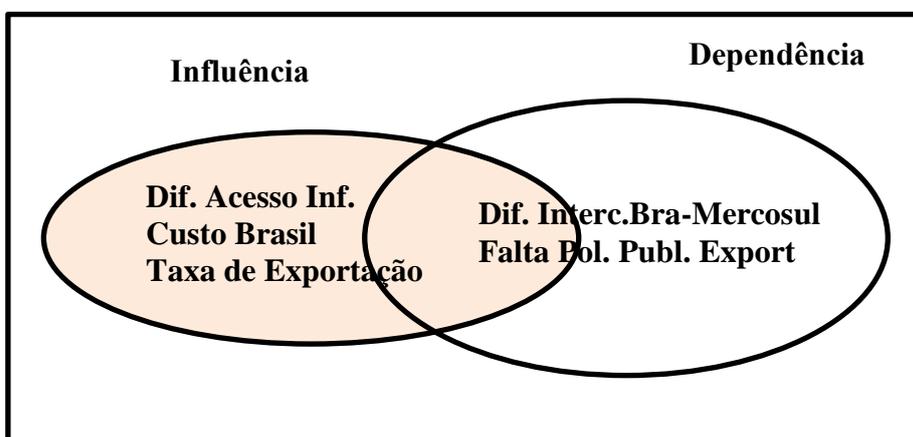
Figura 20 - Principais variáveis com dependência direta.



Fonte: Elaborada pelo Autor utilizando o software MICMAC© (2017).

Em comparação as Figuras 18 e 20, 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 21 são relacionadas as variáveis com maior influencia e maior dependência. Como há variáveis dependentes e influentes este é um sistema instável.

Figura 21 -Comportamento das variáveis.



Fonte: Elaborada pelo Autor 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.

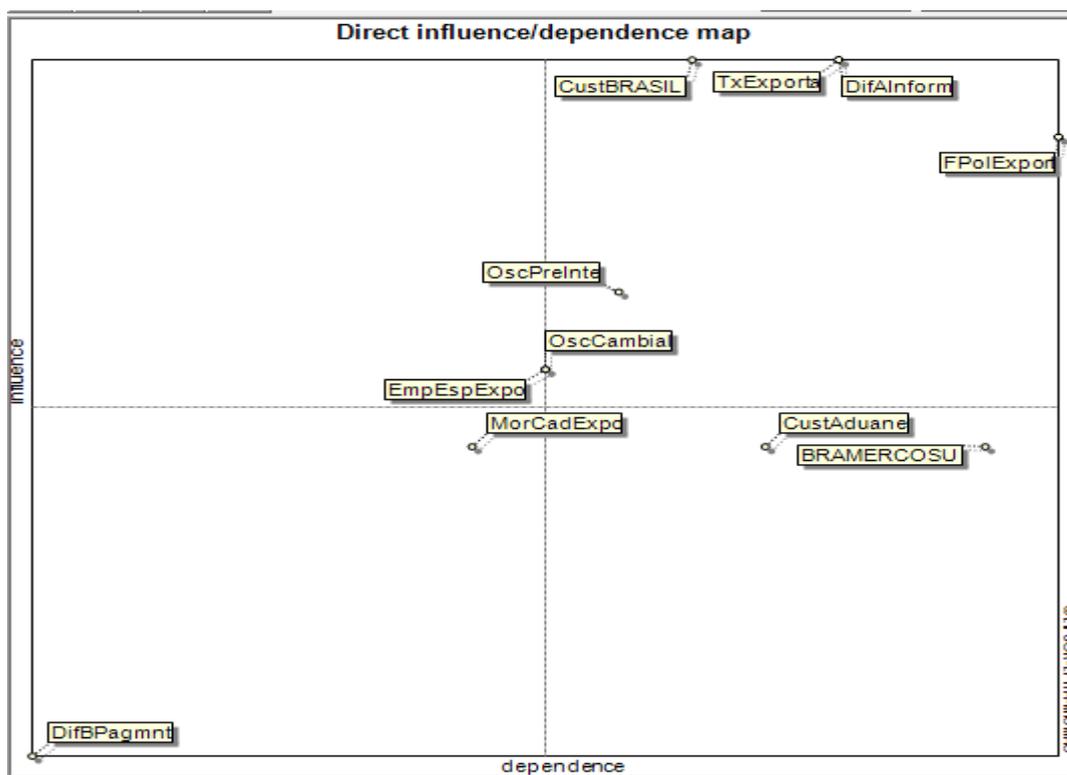
A variável “Dificuldade de Intercâmbio entre Brasil e Mercosul” possui dependência média das variáveis: “Dificuldade de Acesso a Informação”, “Morosidade Cadastro Exportador”, “Falta de Políticas Específicas para Exportação”, “Oscilação Cambial”, “Oscilação dos preços Internos”, “Custo Brasil”, “Taxa de Exportação” e “Falta de Empresa Especializada em Exportações”. A variável “Falta de Políticas específicas para Exportação” possui dependência forte e mediana das variáveis: “Dificuldade de Acesso a Informação”, “Dificuldade de Intercâmbio Brasil e Mercosul”, “Falta de Empresa Especializada em Exportações”, “Custo Brasil”, “Taxa de Exportação” e “Morosidade no Cadastro exportador”

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

5.2.3 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, através da análise estrutural prospectiva que ainda estabelece o grau de dependência entre as variáveis conforme apresentado na Figura 22.

Figura 22 - Plano de motricidade/influência e dependência direta.



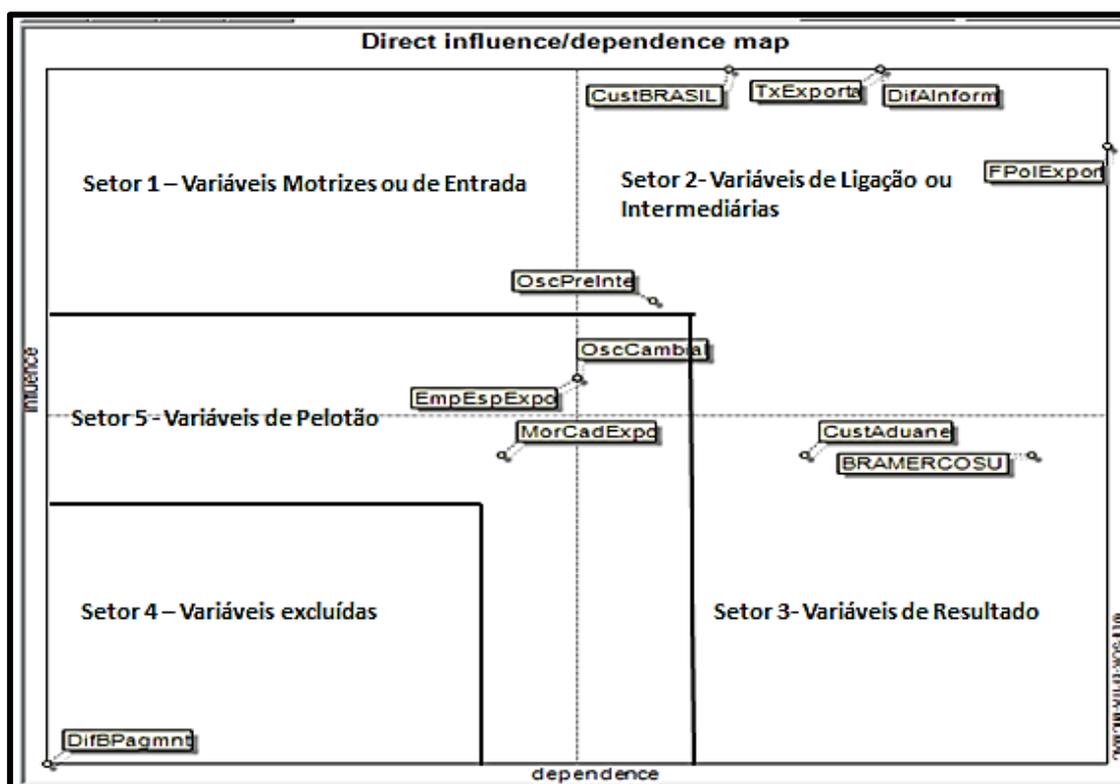
Fonte: Elaborada pelo Autor com dados da pesquisa e software MICMAC© (2017).

Pela interpretação do mapa de influência e dependência (Figura 22) identificam-se, de acordo com os setores, quais as relações cada variável estabelece no sistema. Segundo Godet (2011), as variáveis podem ser classificadas em setores conforme sua posição no plano, as variáveis que se encontram no setor 1 são as variáveis explicativas ou motrizes, elas condicionam todo o sistema, elas são muito motrizes e pouco dependentes. As variáveis posicionadas no setor 2 são as variáveis de ligação ou intermediárias, qualquer ação sobre essas variáveis terá efeito sobre as demais e sobre si mesmas, reduzindo ou ampliando a ação inicial. Estas variáveis destacam-se por ser muito motrizes e muito dependentes. As variáveis localizadas no setor 3 são as variáveis de resultado, sua evolução é explicada pelas variáveis dos setores 1 e 2, essas variáveis são pouco motrizes e muito dependentes. As variáveis do setor 4 poderão ser excluídas, pois pouco interagem com o sistema, pela autonomia que tem não influenciam qualquer no futuro por serem pouco motrizes e pouco dependentes. Finalmente as variáveis contidas no setor 5, são as variáveis de pelotão, são de difícil interpretação, não há como saber seu desenvolvimento e sua localização é mediana, portanto são tem motricidade e dependência mediana.

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 as variáveis inseridas nele, e que sua exclusão não significa que não são relevantes para a análise do sistema, se estão em análise é porque foram julgadas importante pelos avaliadores. Na Figura 23 é possível observar os diversos quadrantes dentro do plano de influência e dependência que facilitam a análise de cada variável dentro do sistema.

Figura 23 - Setores do plano de motricidade (influência) e dependência.



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

A única variável que deveria ser excluída é a variável “Dificuldade dos 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 localizadas no setor 5, as variáveis de pelotão, não são fáceis de analisar, pois 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, elas ao mesmo tempo que são muito influentes e muito dependentes do sistema e por isso possuem comportamento instável. Nestas variáveis qualquer alteração sobre elas afetará as demais variáveis do sistema e também efeito sobre elas mesmas. Elas são 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 a Informação” e “Falta de Políticas Específicas para Exportação” .

Ainda temos o setor 3 onde estão as variáveis de resultado, o comportamento destas variáveis podem 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 a 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.

5.2.4 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 a Informação” e Taxa de Exportação.

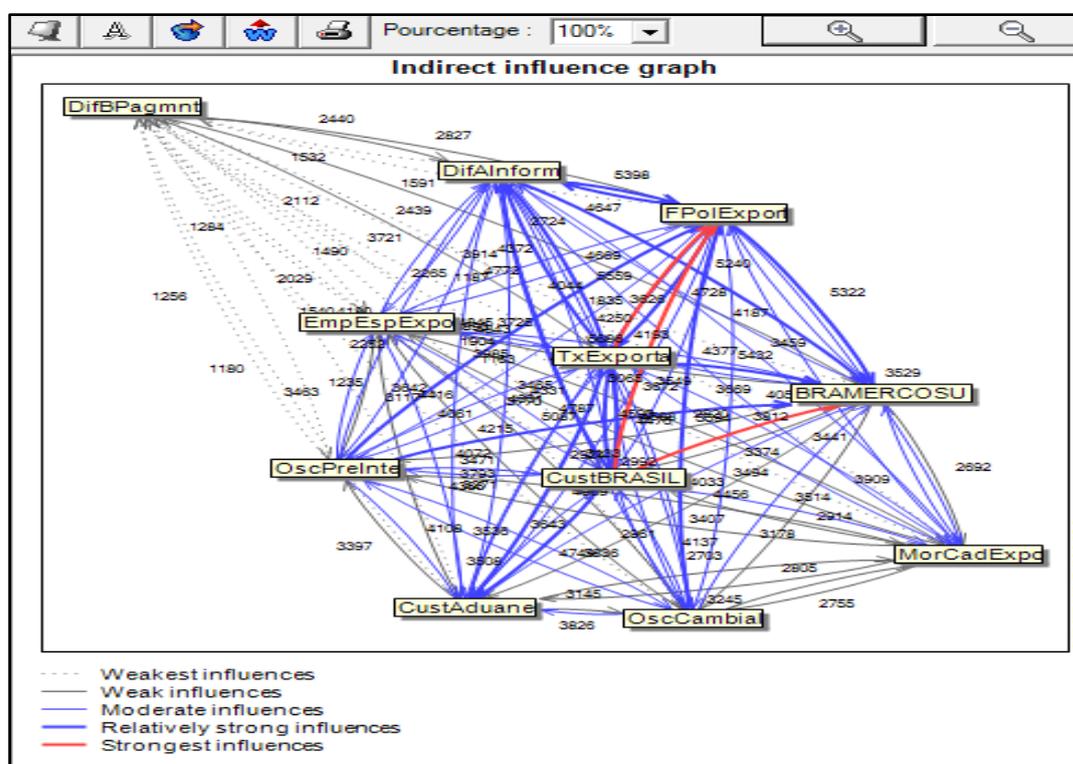
Figura 24 -Indicadores de influência e dependência.

Nº	Variável	Indicador de Influencia	Indicador de dependência
1	Falta de Políticas Específicas para Exportação	16	19
2	Oscilação do Câmbio	13	12
3	Custo Brasil	17	14
4	Oscilação dos preços internos	14	13
5	Dificuldade de Acesso a Informação	17	16
6	Dificuldade dos Bancos Identificarem Pagamento	8	5
7	Falta Empresa Especializada em Exportações	13	12
8	Morosidade no Cadastro Exportador	12	11
9	Custo Aduaneiro	12	15
10	Dificuldade Intercâmbio Brasil e Mercosul	12	18
11	Taxa de Exportação	17	16
	Totals	151	151

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

A Figura 25 apresenta as relações indiretas entre as variáveis do sistema em análise.

Figura 25 -Relações de influência indireta entre as variáveis.

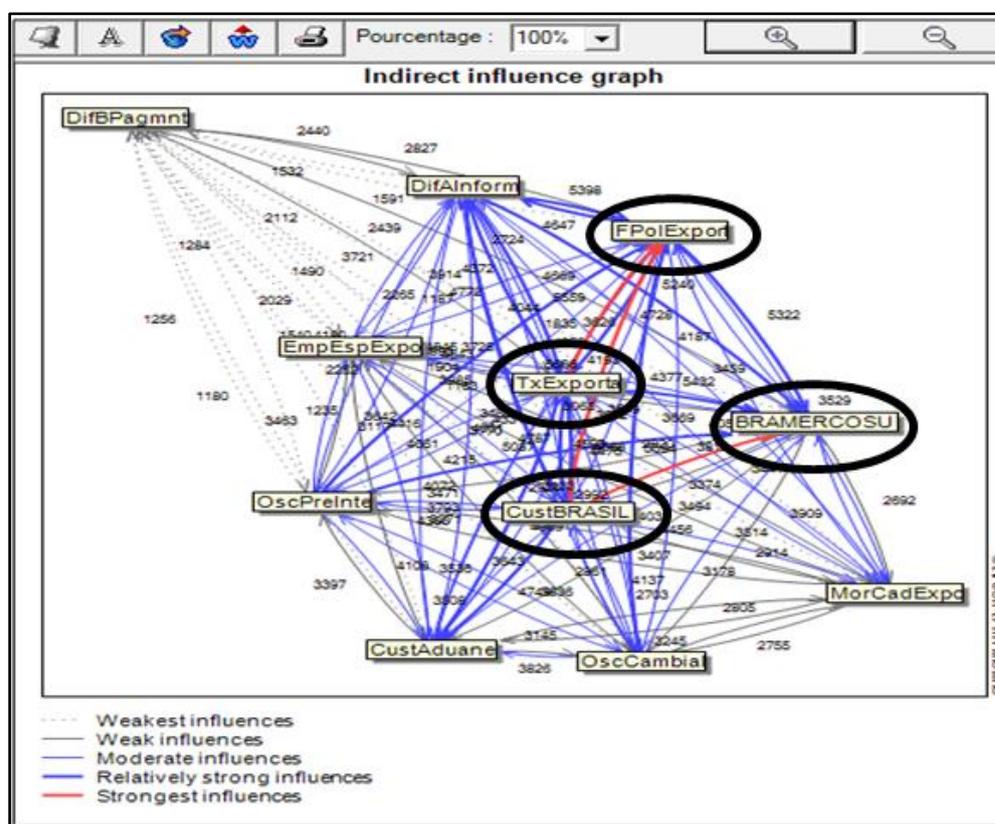


Fonte: Elaborada pelo Autor com apoio do software MICMAC© (2017).

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 entre as 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 26.

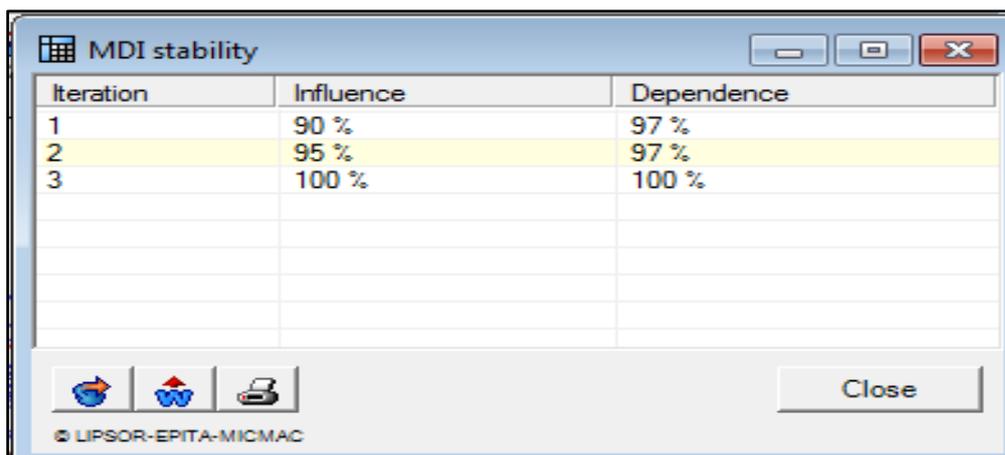
Figura 26 -Principais Variáveis de influência indireta.



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, através do software MICMAC© é possível que essas relações sejam identificadas e se possa a partir delas tirar 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 Figura 27.

Figura 27 - Estabilidade da matriz MID.



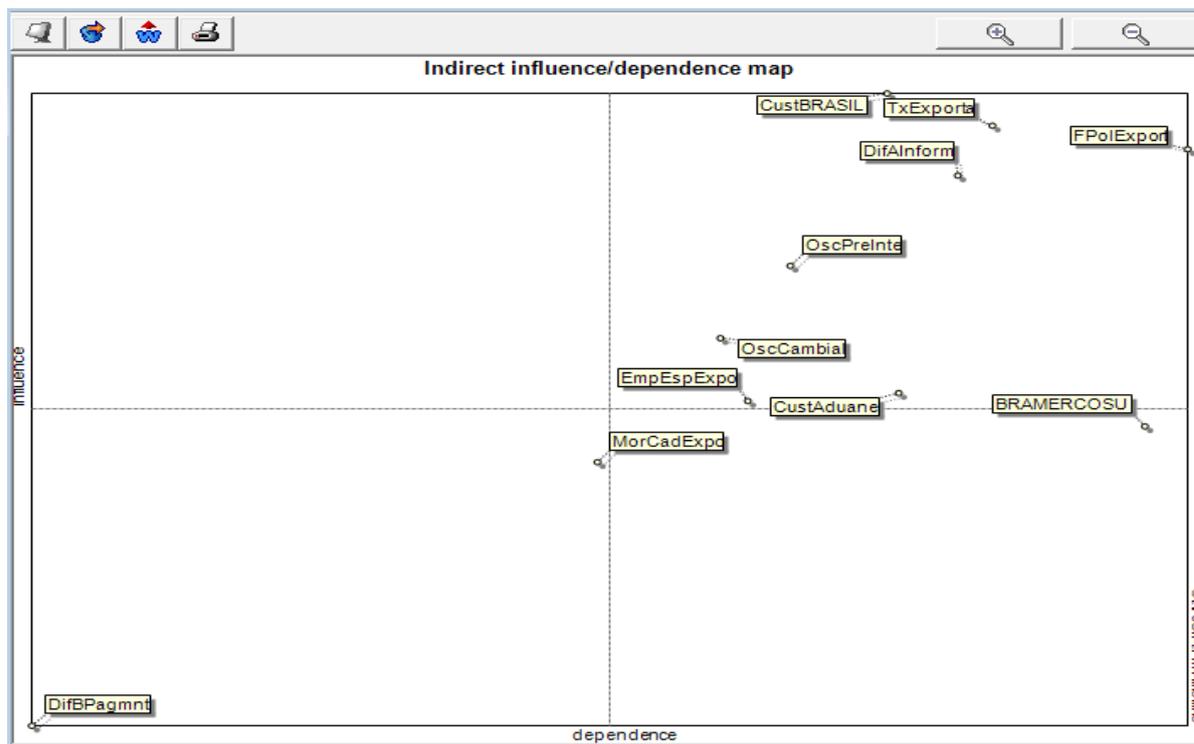
Iteration	Influence	Dependence
1	90 %	97 %
2	95 %	97 %
3	100 %	100 %

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

5.2.5 Plano de influência e dependência indireta

A matriz estando 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 28 apresenta novo enquadramento de cada variável agora com as relações indiretas.

Figura 28 - Plano de motricidade (influência) e dependência indireta.



Fonte: Elaborado pelo Autor com apoio do 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 dos 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.

6. CONCLUSÕES

Esta pesquisa teve o objetivo de identificar se a inserção das empresas exportadoras de Umuarama no comércio internacional entre 2005 e 2015 fora influenciada por quais variáveis?, atendendo aos objetivos específicos que foram: a) Estabelecer os fundamentos teóricos do comércio internacional; b) Identificar os problemas enfrentados pelas empresas brasileiras para inserção no comércio internacional; c) Discutir sobre os efeitos das principais políticas comerciais; d) Caracterizar a região objeto de estudo, a partir do contexto histórico e econômico relacionados ao comércio internacional; e) Analisar a relação entre as variáveis por meio da perspectiva estratégica.

Com base nestes objetivos foi levantada a hipótese de que os empecilhos para o acesso das empresas ao comércio internacional, são mais internos que externos. 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 as questões internas do país que 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.

Com o levantamento feito junto aos empresários exportadores de Umuarama-PR, foram identificadas vinte e quatro (24) variáveis que dificultam a inserção destas empresas no comércio internacional. São dificuldades ligadas a deficiências de infraestrutura de transporte, custos elevados para exportar, tanto em termos de taxas e impostos, como o próprio custo Brasil. Dessas vinte e quatro (24) variáveis levantadas, onze (11) delas foram apresentadas de forma unânime entre os participantes como sendo as mais impactantes. Os empresários ouvidos participam do comércio internacional há pelo menos vinte (20) anos, o mais antigo e há pelo menos dois (2) anos, o mais recente. Portanto, além de levantar, esse trabalho também estabeleceu a relação entre as variáveis e o peso que elas representam para cada empresário. A maioria das variáveis que dificultam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama, são internas a economia brasileira. Assim responde-se a pergunta inicial deste trabalho: “A inserção das empresas exportadoras de Umuarama no comércio internacional entre 2005 e 2015 fora influenciada por quais variáveis?”. Pode-se auferir, portanto, que as maiores dificuldades enfrentadas pelas empresas exportadoras de Umuarama/PR, para ingressar no comércio internacional estão ligadas a limitações a nível municipal, estadual e nacional.

Poucas foram as barreiras externas identificadas pelas empresas exportadoras de Umuarama, foram as empresas médias e grandes que são as mais afetadas por essas barreiras. Enfrentam barreiras, como a dificuldade de adequar os produtos ao país de destino, no caso de alimentos e lubrificantes, pelas quotas no caso do açúcar e do couro e pela dificuldade de integração entre Brasil e demais países do Mercosul, nesse caso, levantado pela empresa de lubrificantes, mas posteriormente referendado pelos demais. Assim também a referida empresa sofre com a atuação de oligopólios que dificultam a ampliação das atividades pela prática de baixos preços. As empresas de lubrificantes e tintas apontaram como dificuldade em expandir sua atuação no mercado internacional a limitação do representante internacional, que não possui capacidade de expansão de mercado, ou atua também como representante de outras empresas.

As principais dificuldades apontadas pelas empresas estão relacionadas a questões internas do país e a sensação de abandono por parte destes exportadores, pois 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 um 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 a 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 pelas 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 para as empresas maiores que 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 aos encontrados em outras pesquisas realizadas no Brasil e em 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 pois com 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 que pode preferir não usar seu capital disponível na produção e sim nos rendimentos financeiros.

Apesar de todos os problemas que foram levantados pelas empresas exportadoras de Umuarama, há um otimismo unânime quanto a continuidade das exportações pelas empresas e pelas vantagens que ela oferece em termos de ganhos superiores a venda interna. Todos ressaltaram que continuarão a exportar, mas para a maioria, seria melhor que o câmbio fosse depreciado, o que para as pequenas inviabilizou as exportações com a política cambial praticada no decorrer do ano de 2016.

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 tanto entre os empresários, como com o poder público na busca de alternativas para melhorar a inserção externa das exportações brasileiras.

6.1 LIMITAÇÕES DA ABORDAGEM

Algumas limitações são possíveis de ocorrer neste tipo de abordagem, principalmente com relação a dependência da qualidade dos dados que fica condicionada ao grau de conhecimento dos participantes, o que influencia diretamente nos resultados. Ainda as

limitações deste trabalho estão ligadas a falta de informações locais sobre o tema estudado. Pelos diferentes tamanhos de empresa e volume exportado, bem como pela variedade de produtos que por elas são exportados, dificultando uma melhor comparação entre as participantes.

6.2 RECOMENDAÇÕES

Este trabalho pode ser ampliado contemplando as demais fases da análise estrutural prospectiva, criando cenários e ações futuras que busquem solucionar os problemas levantados pelos empresários locais.

Futuros trabalhos sobre a inserção das empresas exportadoras de Umuarama poderão aprofundar os motivos que levam as empresas a internacionalizarem-se. Outra possibilidade de estudo poderia ser através de análises econométricas que possam inferir qual a influência do câmbio e da renda externa na oscilação das exportações. Também podem ser feitas análises em relação às empresas exportadoras que deixam de exportar e os motivos que as levaram a desistir desse mercado, assim como identificar as potenciais empresas exportadoras da cidade e quais ações poderiam ser implementadas para facilitar sua inserção ao comércio internacional.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Alexandre C. **Entrevista concedida a Carlos José Dalla Nora**. Umuarama, 12 dez. 2016.

ACIU- Associação Comercial e Industrial de Umuarama. **Umuarama, a aventura que deu certo**. Disponível em: <http://aciupr.com.br/historia-de-umuarama.php>. Acesso em 25 de mai. 2016.

AGOSIN, Manuel R; ALVAREZ, Roberto; BRAVO-ORTEGA, Claudio. Determinants of Export Diversification Around the World: 1962-2000. *The World Economy*, v. 35 n. 3 p. 295-315, 2012. Disponível em: <http://onlinelibrary-wiley-com.ez109.periodicos.capes.gov.br/doi/10.1111/j.1467-9701.2011.01395.x/full>>. Acesso em 15 set. 2016.

AMATUCCI, Marcos. **Internacionalização de empresas: teorias, problemas e casos**. São Paulo: Atlas, 2009.

ARBACHE, Jorge Saba; DE NEGRI, João Alberto. **Determinantes das exportações brasileiras: novas evidências**. IPEA, Diretoria de Estudos Macroeconômicos, 2002.

BANCO MUNDIAL. Implicações de uma China em transformação: oportunidades para o Brasil? **Relatório econômico** n. 89450, 2014. Disponível em: <http://documents.worldbank.org/curated/pt/833041468232765716/pdf/894500WPOP14830nk02014000Portuguese.pdf>>. Acesso em: 18 de dez. 2016.

BAER, Werner. **A economia brasileira**. São Paulo: Nobel, 2002.

BCB- Banco Central do Brasil. Grau de abertura ao comércio externo: uma análise regional. **Boletim Regional**. Brasília, out. 2013. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pec/boletimregional/port/2013/10/br201310b1p.pdf> Acesso em: 15 dez. 2016.

BARIZON, Ademir. **Entrevista concedida a Carlos José Dalla Nora**. Umuarama, 05 jul. 2016.

BARRAL, Welber. **O comércio internacional**. Belo Horizonte: Del Rey, 2007.

BELLO, Teresinha da Silva. **Desempenho e inserção internacional das exportações do RS**. Documentos da Fundação de Economia e Estatística Sigfried Emanuel Heuser, Porto Alegre, n. 46, set. 2001, 190p.

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

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. A tendência à sobreapreciação da taxa de câmbio no Brasil. In: BRESSER-PEREIRA, L. C. **Crise global e o Brasil**. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2010. p. 127-151.

_____. **A Construção política do Brasil: sociedade, economia e Estado desde a Independência.** São Paulo, Editora 34, 2014.

CAGED/MTE- Cadastro Geral de Empregados e Desempregados – Ministério do Trabalho e Emprego. Perfil do Município de Umuarama 2016. Disponível em: < http://bi.mte.gov.br/bgcaged/caged_perfil_municipio/index.php>. Acesso em: 17 ago. 2016.

CANO, Wilson, SILVA, Ana Lucia Gonçalves da. **Política industrial do governo Lula.** Texto para Discussão. IE/UNICAMP, Campinas, n. 181, Jul. 2010.

_____. (Des)industrialização e (Sub)desenvolvimento. CONGRESSO INTERNACIONAL DO CENTRO CELSO FURTADO, 2. Campinas, 2014. Disponível em: < <http://centrocelsofurtado.org.br/congresso2014/arquivos/file/Artigo%20Wilson%20Cano.pdf> >. Acesso em: 24 nov. 2016.

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.

CARDOSO, Cássia Regina Soares. **O processo de ocupação do noroeste paranaense na décadas de 1950 e 1960.** Turma PDE 2007. Universidade Estadual de Maringá –UEM. Maringá, 2007. Disponível em: < http://www.gestaoescolar.diaadia.pr.gov.br/arquivos/File/producoes_pde/artigo_cassia_regina_soares_cardoso.pdf> Acesso em: 15 jun. 2016.

CARDOZA, Guillermo *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.

CAVALCANTI, Marco. Antônio F. H.; RIBEIRO, Fernando José. **As Exportações Brasileiras no período 1977/96: Desempenho e Determinantes.** Brasília: IPEA, 1998.

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

CHUDNOVSKY, Daniel; PORTA, Fernando. **La competitividad 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/SondEspecialComercioExterior_Dezembro2015.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.

COMEX DO BRASIL. **Brasil: sétima economia mundial tem participação de país pigmeu no comércio internacional**. Disponível em: < <https://www.comexdobrasil.com/brasil-setima-economia-mundial-tem-participacao-de-pais-pigmeu-no-comercio-internacional/>> . Acesso em: 28 jun. 2016.

CORDEN, W. Max; NEARY, Peter. Booming sector and de-industrialisation in a small open economy. *Economic Journal*, v. 92, n. 368, p. 825-848, 1982. Disponível em: < https://www.jstor.org/stable/2232670?seq=1#page_scan_tab_contents> . Acesso em: 10 ago. 2016.

COSTA, Maycon de Almeida. **Entrevista concedida a Carlos José Dalla Nora**. Umuarama, 09 de jan. 2017.

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.

FAUSTINO, Horácio Crespo. **A política comercial estratégica e a globalização da concorrência**. ISEG. Estudos de Gestão. Vol. III, n.3, p.165-189.

FEMENICK. R.T. **Keynes e a ação do Estado na economia**. 2014. Disponível em:< <http://tribunadonorte.com.br/noticia/keynes-e-a-acao-do-estado-na-economia/275122>>. Acesso em: 16 Jul. 2017.

FILHO, Sérgio Buarque de Hollanda. Livre comércio versus protecionismo: uma antiga controvérsia e suas novas feições. **Est. Econ. São Paulo**, v.28 n.1, p. 33-75, jan/mar. 1998.

FOSS, Nicolai. J. Research in strategy, economics, and Michael Porter. *Journal of Management Studies* v. 33 n. 1, p. 1-24, 1996. Disponível em:

<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-6486.1996.tb00796.x/abstract>>. Acesso em: 15 dez. 2016.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas 2010.

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

_____. **“A caixa de ferramentas” da prospectiva estratégica**. Lisboa: Centro de Estudos de Prospectiva e Estratégia, 2000. Caderno n. 5.

_____. et. al. **Manuel de prospective stratégique 2: l'art et la méthode**. 2. ed. Paris: Dunod, 2004.

_____; DURANCE, Philippe. **Prospective stratégique: problèmes et méthodes**. In: Cahier du LIPSOR n° 20, Paris, 2006.

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

GONÇALVES, Reinaldo. BAUMANN, Renato. **Economia internacional: teoria e a experiência brasileira**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2015.

GONÇALVES, Reinaldo. **The Theory of International Trade: back to basics**. Economia ensaios : revista do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia.- Uberlândia : Vol. 12.1997, 1, p. 3-20. Disponível em: < http://www.ie.ufrj.br/oldroot/hpp/intranet/pdfs/goncalves_r_resenha_comercio_internacional_1997.pdf>. Acesso em: 15 out. 2016.

_____. **Economia política internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

_____. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

GOURDON, Julien; MONJON, Stephanie; PONCET, Sandra. Trade policy and industrial policy in China: What motivates public authorities to apply restrictions on exports? **China Economic Review**. v. 40, p. 105-120, Sep. 2016. Disponível em: < <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1043951X16300669>>. Acesso em: 20 mai. 2016

GRANT, Robert M. Porter's “ Competitive Advantage of Nations” : Na assessment. **Estrategic Management Journal**, n. 12, p. 535-548 1991. Disponível em: < <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/smj.4250120706/abstract>>. Acesso em 15 dez. 2016.

GREMAUD, Amaury P. **Economia brasileira contemporânea**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GUSMÃO, Zélio. **Entrevista concedida a Carlos José Dalla Nora**. Umuarama 09 dez. 2016.

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

HIRSCHMAN, Albert. O. **Estratégia do Desenvolvimento Econômico**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

IBGE. **Censo Demográfico 2010**. Disponível em < www.ibge.gov.br >. Acesso em: 21 maio 2016

_____ **Estatísticas do cadastro geral de empresas 2012**. Disponível em: < <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/cadastroempresa/2012/>> . Acesso em: 21 maio 2016.

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.

INMETRO- Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia. **Manual de Barreiras Técnicas às exportações** : conceitos fundamentais e serviços oferecidos pelo Inmetro. 4. ed. Rio de Janeiro, Inmetro, 2014.

ITCG - INSTITUTO DE TERRAS CARTOGRAFIA E GEOCIENCIAS. **Breve histórico sobre a evolução da divisão territorial do estado do Paraná**. Disponível em: < http://www.itcg.pr.gov.br/arquivos/File/Produtos_DGEO/Divisas_Municipais/Evolucao_Divisa_Territorial.pdf> Acesso em: 20 maio 2016.

LEI COMPLEMENTAR Nº 123/2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm >. Acesso em: 20 abr. 2016.

KENEN, Peter Bain. **Economia Internacional**: teoria e política. Tradução de Silvia Düssel Schiros. 3. Ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

KRUGMAN, Paul R. **Economia Internacional** /Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, Marc J. Melitz; Tradução Ana Julia Perrotti –Gharcia 10. Ed.. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015. Título original: *International economics: theory and policy*.

KRUGMAN, Paul R. **Strategic Trade Policy and the New International Economic**. The MIT Press. Cambridge, 1986.

LINDER, Staffan Burenstam. **An Essay on Trade na Transformation**. New York: John Willey, 1961. Disponível em:< <https://ex.hhs.se/dissertations/221624-FULLTEXT01.pdf>>. Acesso em: 28 ago. 2016.

LIST, Georg Friedrich. **Sistema Nacional de Economia Política**. São Paulo: Abril Cultural, (1841[1983]).

LOVE, Patrick; LATIMORE, Ralph G. **International Trade: Free, Fair and Open?** Paris: OECD Publishing, 2009. Disponível em: <http://catalogue.nla.gov.au/Record/4739113>> . Acesso em: 10 ago. 2016.

MADDISON, Angus. **The World Economy: A millennial Perspective**. Paris: OECD, 2001. Disponível em: <http://theunbrokenwindow.com/Development/MADDISON%20The%20World%20Economy-A%20Millennial.pdf>> . Acesso em: 20 jan. 2016

MALHOTRA, Noresh K.. **Pesquisa de marketing**. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Metodologia Científica**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MARCONI, Nelson; ROCHA, Marcos. **Taxa de câmbio, comércio exterior e desindustrialização precoce – o caso brasileiro**. Economia e sociedade, Campinas, v.21, p.853-888, dez. 2012. Número Especial

MARQUES, E. **L’impact societal et economique de l’energie nucleairte au Brèsil:analyse structurelle et modele “input-output” généralisé**. Paris, 1976. Tese (doutorado)- Université Paris-Dauphine . U.E.R. Sciences des Organisations. Disponível em: < [http://www.iaea.org/inis/collection/NCLCollectionStore/ Public/09/415/9415075.pdf](http://www.iaea.org/inis/collection/NCLCollectionStore/Public/09/415/9415075.pdf)>. Acesso em: 10 out. 2016.

MENEGUETTI, Juriel. **Entrevista concedida a Carlos José Dalla Nora**. Maringá, 15 de Dez. 2016.

MENDONÇA, Marina Gusmão de; ABRÃO, Rafael Almeida Ferreira. Subdesenvolvimento, desindustrialização e exploração de recursos naturais: o petróleo da camada de pré-sal como chave ou entrave para o desenvolvimento nacional. **Revista Aurora**, revista da UNESP, Marília (SP), v.8, n. 2, jan./jun. 2015. Disponível em: < <http://www2.marilia.unesp.br/revistas/index.php/aurora/article/viewFile/4849/3661>>. Acesso em: 27 nov. 2016.

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, Industria e Comércio Exterior/Secretária de Comércio Exterior, disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br//sitio/interna/interna.php?area=5&menu=5319>>, . Acesso em: 20 abr. 2016.

MDIC/SECEX – Ministério do Desenvolvimento, Industria 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.

MOHTADI, Hamid. **Entrevista concedida a Carlos José Dalla Nora**. Umuarama, 12 dez. 2016.

MOREIRA, Heloiza Camargos.; PANARIELLO, Marcos. **Os incentivos à exportação brasileiras: 1990 a 2004**. Documentos IPEA/CEPAL. Brasília, DF: IPEA, 2009. Disponível em: <

http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=20908>.

Acesso em: 15 set. 2016.

MOREIRA, Sérvulo. Vicente.; TOMICH, Frederico.; RODRIGUES, Maria da Glória. **PROEX e BNDES-EXIM: construindo o futuro**. Brasília, DF: IPEA, 2006. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1156.pdf>. Acesso em: 10 set. 2016

MURATOGLU, Gönül; MURATOGLU, Yusuf. Determinants of Export Competitiveness: Evidence from OECD Manufacturing. *Journal Economics and Political Economy*, V.1 p.111-118, Mar. 2016. Disponível em: <http://www.kspjournals.org/index.php/JEPE/article/view/659>>. Acesso em 11 jul. 2016.

NORTH, Douglas. Teoria da localização e crescimento econômico regional In: J. SCHWARTZMANN (Org.) **Economia regional e urbana: textos escolhidos**. Belo Horizonte: UFMG, p. 291-313, 1977.

PEREIRA. P. A. P. Discussões conceituais sobre política social como política pública e direito de cidadania. In: BOSCHETTI, I, et. al. (Org.) **Política Social no capitalismo: tendências contemporâneas**. São Paulo, Cortez, 2008.

PESSOA, Eneuton; MARTINS, Marcilene. Revisitando a Teoria do Ciclo do Produto. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 2, p.307-329, 2007. Quadrimestral. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rec/v11n2/a05v11n2.pdf> >. Acesso em: 9 dez. 2016.

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

PREBISCH, Raul. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.), **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. Rio de Janeiro: Record, p-69-136, 2000.

RAUEN, Rómulo. **Entrevista concedida a Carlos José Dalla Nora**. Umuarama, 15 de dez. 2016.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Dados setoriais 2009/2013**. disponível em: <<http://idg.receita.fazenda.gov.br/dados/receitadata/estudos-e-tributarios-e-aduaneiros/estudos-e-estatisticas/estudos-diversos/dados-setoriais-2009-2013.pdf>>. Acesso em: 25 abr. 2016.

RECH, Rodolfo. **Entrevista concedida a Carlos José Dalla Nora**. Umuarama, 12 dez. 2016.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Nova Cultural, (1821[1996]).

RUBIN, Luciane; WAQUIL, Paulo. Estrutura exportadora do agronegócio e impactos socioeconômicos para os países do cone sul. **Revista de Economia e Sociologia Rural**. Brasília, DF, v. 51, n. 1. jan/mar. 2013. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-20032013000100008>. Acesso em: 18 set. 2016.

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.**

SARQUIS, José Buiainain. **Comércio Internacional e crescimento econômico no Brasil.** Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011. Disponível em: <<http://funag.gov.br/loja/download/864-com%C3%A9rcio-internacional.pdf>>. Acesso em 22 abr. 2016.

SEAB- Secretaria de Agricultura e Abastecimento do estado do Paraná. **Levantamento da produção rural paranaense 2015.** Disponível em: <<http://www.agricultura.pr.gov.br/arquivos/File/RelMunicipal20152versao.pdf>> . Acesso em: 17 ago. 2016.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas Proposta da Frente Empresarial.** Brasília: Sebrae, 2005. Disponível em: <<http://goo.gl/Nbr4k1>>. Acesso em: 25 abr. 2016.

_____. **As micro e pequenas empresas na exportação brasileira – Brasil: 1998-2011.** Brasília: Sebrae, 2012. Disponível em: <<http://goo.gl/Nbr4k1>>. Acesso em: 25 abr. 2016.

SMITH, A. **A riqueza das nações**. São Paulo: Nova Cultural, (1776[1996]).

SOUZA, Nilson A. **Economia brasileira contemporânea: de Getúlio a Lula.** 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

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.

TERRA, F. H. B.; FILHO, F. F. **As políticas econômicas em Keynes:** reflexões para a economia brasileira no período 1995-2011. 2010. In: III Congresso Latino-Americano de História Econômica - CLADHE III, 2012, San Carlos de Bairloche. Anais do III Congresso Latinoamericano de Historia Económica, 2012.

TOMAZETTE, Marlon. **Comércio internacional e medidas antidumping.** Curitiba: Juruá, 2008.

UMUARAMA. Prefeitura Municipal. **Aspectos Históricos, Econômicos, Culturais e Sociais do Município de Umuarama – estado do Paraná.** Secretaria Municipal de Indústria e Comércio, 2011.

VEIGA, Pedro da Mota.; IGLESIAS, Roberto. **A política de financiamento à exportação no Brasil.** Aspectos estratégicos da Política Comercial Brasileira. Rio de Janeiro: REDIPEA/BID, 2002.

VERNON, Raymond. La inversión internacional y el comercio internacional em il ciclo de produtos. In: ROSENBERG, N. (Org.). **Economia Del Cambio tecnológico.** Trad. Eduardo L. Suárez. México: Fondo de Cultura Económica, 1979, El Trimestre Económico, Lecturas, 31, p, 408-427.

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**. – vol. 8, n. 1, 2010 – Crisciúma, SC: Universidade do Extremo Sul Catarinense.

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.

8. APÊNDICES

APÊNDICE A – ENTREVISTA REALIZADA COM O SENHOR ADEMIR BARIZON, (DIRETOR DA EMPRESA NUTRIPHÓS), COM O SENHOR RODOLFO RECH, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA RECHPARTS), COM O SENHOR ROMULO RAUEN, (GERENTE DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA ALIMENTOS ZAELI), COM O SENHOR ALEXANDRE ABREU, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA REVCOLLOR), COM O SENHOR HAMID MOHTADI, (GERENTE DE MARKETING E NEGÓCIOS BRASIL-EXPORTAÇÃO/IMPORTAÇÃO DA EMPRESA TEXSA LUBRIFICANTES), COM O SENHOR ZELIO GUSMÃO, (DIRETOR DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA EMPRESA CURTUME PANORAMA), COM O SENHOR MAYCON DE ALMEIDA COSTA, (ASSISTENTE DE LOGÍSTICA DA EMPRESA MINERPHÓS) E O SENHOR JURIEL MENEGUETTI, (SUPERVISOR DE MERCADO EXTERNO DA USINA DE AÇÚCAR SANTA TEREZINHA).

APÊNDICE B – ENTREVISTA GRAVADA POR CARLOS JOSÉ DALLA NORA COM O SENHOR RODOLFO RECH (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA RECH PARTS DE UMUARAMA-PARANÁ)

APÊNDICE C – QUESTIONÁRIO RESPONDIDO PELO SENHOR ADEMIR BARIZON, (DIRETOR DA EMPRESA NUTRIPHÓS), COM O SENHOR RODOLFO RECH, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA RECHPARTS), COM O SENHOR ROMULO RAUEN, (GERENTE DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA ALIMENTOS ZAELI), COM O SENHOR ALEXANDRE ABREU, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA REVCOLLOR).

APÊNDICE D- TERMO ASSINADO PELO SENHOR ADEMIR BARIZON, (DIRETOR DA EMPRESA NUTRIPHÓS), COM O SENHOR RODOLFO RECH, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA RECHPARTS), COM O SENHOR ROMULO RAUEN, (GERENTE DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA ALIMENTOS ZAELI), COM O SENHOR ALEXANDRE ABREU, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA REVCOLLOR), COM O SENHOR HAMID MOHTADI, (GERENTE DE MARKETING E NEGÓCIOS BRASIL-EXPORTAÇÃO/IMPORTAÇÃO DA EMPRESA TEXSA LUBRIFICANTES), COM O SENHOR ZELIO GUSMÃO, (DIRETOR DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA EMPRESA CURTUME PANORAMA), COM O SENHOR MAYCON DE ALMEIDA COSTA, (ASSISTENTE DE LOGÍSTICA DA EMPRESA MINERPHÓS) E O SENHOR JURIEL MENEGUETTI, (SUPERVISOR DE MERCADO EXTERNO DA USINA DE AÇÚCAR SANTA TEREZINHA).

APÊNDICE A – ENTREVISTA REALIZADA COM O SENHOR ADEMIR BARIZON, (DIRETOR DA EMPRESA NUTRIPHÓS), COM O SENHOR RODOLFO RECH, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA RECHPARTS), COM O SENHOR ROMULO RAUEN, (GERENTE DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA ALIMENTOS ZAELI), COM O SENHOR ALEXANDRE ABREU, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA REVCOLLOR), COM O SENHOR HAMID MOHTADI, (GERENTE DE MARKETING E NEGÓCIOS BRASIL-EXPORTAÇÃO/IMPORTAÇÃO DA EMPRESA TEXSA LUBRIFICANTES), COM O SENHOR ZELIO GUSMÃO, (DIRETOR DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA EMPRESA CURTUME PANORAMA), COM O SENHOR MAYCON DE ALMEIDA COSTA, (ASSISTENTE DE LOGÍSTICA DA EMPRESA MINERPHÓS) E O SENHOR JURIEL MENEGUETTI, (SUPERVISOR DE MERCADO EXTERNO DA USINA DE AÇÚCAR SANTA TEREZINHA).

Empresa: _____

Entrevistado: _____

Função que exerce na empresa: _____

Porte da empresa: _____

Ramo Atuação: _____

Quantidade de funcionários: _____

A quanto tempo sua empresa Exporta?

O que motivou a empresa a iniciar as exportações?

Qual Principal Produto, ou linha de produtos são exportados?

Há algum componente importado usado em seu processo de produção?

Qual o mercado exportador? Ou o principal?

Quais os modais de transporte utilizados para transporte dos produtos exportados?

Quais os principais problemas enfrentados pela sua empresa para exportar?

Quais as principais vantagens para sua empresa exportar?

O que melhorou em sua empresa após o início das exportações?

Como você vê o futuro das exportação de sua empresa?

Quais variáveis influenciam positivamente a participação de sua empresa nas exportações?

Quais barreiras sua empresa enfrenta ou enfrentou para exportar? Ou importar?

APÊNDICE B – ENTREVISTA GRAVADA POR CARLOS JOSÉ DALLA NORA COM O SENHOR RODOLFO RECH (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA RECH PARTS DE UMUARAMA-PARANÁ)

Entrevista para levantamento de variáveis com a empresa HCER Peças Agrícolas Ltda - Rech Parts

Entrevistado: Rodolfo Rech

Data: 12/12/2016 – 14h34 min

Porte empresa: Empresa de Pequeno Porte

Principais produtos exportados: Peças agrícolas

Exporta a quanto tempo: 2 anos : 2015 e 2016

Carlos: Estamos aqui com o Rodolfo da RechParts, bom Rodolfo, o que levou a empresa a exportar?

Rodolfo: O que levou a exportar foi a oportunidade, não é um mercado que eu atuo né, mas eu tentei outras formas de compra. de venda fora do Brasil e teve algum resultado, é hoje o que eu vejo em relação a exportação é que realmente é muito fácil exportar né, inclusive é até meio que injusto a diferença entre importação e exportação né, pra você vê hoje pra mim exportar um produto pra fora do Brasil, desde a compra na indústria já existe um incentivo que dai por exemplo se eu indicar , pra indústria que eu vou exportar, ele já vem quebrando tirando imposto, por exemplo ele já tira PIS/COFINS, ele já tira ICMS, ela já tira ST, tira IPI, ... entendeu? Então se for comparar um produto estava até esses dias fazendo um comparativo que é bem interessante se eu for comprar um produto pra mim vender aqui dentro do Brasil eu vou pagar em torno de 30 a 40 por cento mais caro que se eu for vender pra fora. Então na verdade não é um mercado que eu atuo tá, quando eu abri a empresa na verdade eu queria mais importa, eu queria compra da China, eu queria compra de outros países pra vender no Brasil, mas ai eu vi uma dificuldade muito grande na importação, que á taxa de importação, e pra uma pessoa pequena, é difícil, que ai você tem que ter um volume alto, ai você fica refém de frete caro, fica refém de imposto caro, e um outro problema muito sério também pro pequeno empresário é o tempo de retorno, porque se eu compro um produto hoje em qualquer outro país, vamos dizer China que é hoje o maior, que o pessoal mais trás coisa de fora né, eu faço a conta o seguinte, eu vou fazer um depósito, faço a compra, fecho a compra né, faço um depósito antecipado, normalmente eles pedem metade, eles vão manda a mercadoria daqui a 15 dias, essa mercadoria vai demorar de 2 meses a 3 pra chega pro Brasil, chegando aqui tem uma burocracia, desembaraço aduaneiro essas coisas todas, quer dizer a

mercadoria vai demorar 4 meses pra chega pra mim, dai desses 4 meses eu tenho que vender e dá prazo pro meu cliente, quer dizer é um investimento pra 6 meses, é de longo prazo, então não tem como um empresário pequeno hoje é difícil fazer né a importação né. É mais fácil exportar, que a exportação, normalmente eu recebo a vista né e não tem muito burocracia né a burocracia maior é pra recebe o dinheiro, que pra envia não tem burocracia nenhuma, as próprias empresas de transporte te oferecem todo suporte né, então a dificuldade é praticamente zero, desde que você tenha tudo negativado vai embora.

Carlos: O que motivou a vocês foi a busca pelo aumento do lucro? Neste caso conseguir um valor maior lá fora pelo produto?

Rodolfo: É na verdade foram empresas que me procuraram, de fora.

Carlos: Então o que motivou vocês foi a busca feita pelo cliente externo?

Rodolfo: É que na verdade o que acontece, como... como... o real estava desvalorizado perante o dólar, muitas empresas da América central buscavam o Brasil como opção, que na verdade o Brasil tem um grande potencial de produção também nesta parte de peças agrícolas, Rio Grande do sul, Santa Catarina, São Paulo, tem muita área, entendeu, então que acontece como o real estava muito desvalorizado, e as empresas de certa forma tentaram segurar o preço (som de telefone tocando) então é foi interessante pra gente.

Carlos: Você quer atender, pode atender eu dou uma pausa aqui (pausa pra atender o telefone).

Rodolfo: Então como eu dizia na verdade estes países da América Central, até teve outros países aqui da América do Sul, a Venezuela, recebi várias cotações sabe, então na verdade são países um pouco também carente da parte industrial, na verdade eu tenho um amigo que também fez algumas exportações pequenas também e também são os mesmos casos, empresas aqui de países próximos aqui ao Brasil né. É então na verdade eu penso que por conta da indústria ter segurando um pouco o preço até pra não jogar uma bomba em todo mundo também favoreceu, ajudou, só que tem essa oscilação também do dólar tem mudado um pouco este cenário, não tenho visto, não tenho recebido mais muita procura não sabe, foi um momento assim que deu.

Carlos: então o que beneficiou, o que pode ter ajudado vocês foi uma variável do câmbio estar depreciado?

Rodolfo: O que foi interessante nesse momento foi por causa do câmbio, ruim pra trazer, mas é interessante pra enviar, o ideal que o câmbio estivesse num patamar estável né, que a moeda estável é bacana que toda operação que você vai fazer, você fica a mercê de uma moeda tão instável como estava o real né.

Carlos: Qual seria ao patamar ideal pra vocês?

Rodolfo: Na verdade quando eu negocieei estava R\$ 4,00 e pouco né, foi naquela alta, por que assim a gente trava a operação né, ai é o valor do dia, ai o banco só demora pra liberar o, depois que eu travei o dinheiro no banco né, ai eles só tem o prazo pra eles me liberar né, é o valor negociado no dia né. Então a empresa, quando eu falo o Invoice né eu envio pra eles com o código Ibam né que é o código Bacem do banco, ai eles fazem o pagamento, imediatamente o banco central já disponibiliza o pagamento pra mim né, ai só depende de eu trava, na verdade eu posso segurar”, entendeu então eu tenho essa vantagem, se eu senti que a moeda vai valorizar, eu seguro o câmbio né, ai a hora que o dólar sobe mais ai eu posso fechar a cotação, então tem essa vantagem também, na exportação. Então foi mais ou menos isso sabe Carlos, eu não... na verdade nosso problema também que eu não sô fabricante também, subintende-se que na verdade essa exportação seja interessante pra quem é fabricante, porque tem um certo benefício né, como a gente é revendedor, procura a oportunidade, se aparecer...

Carlos: Rodoldo, nessas exportações que você fez, você encontrou alguma barreira pra exportar?

Rodolfo: Não, barreira não, na verdade é relativamente simples né fazer uma exportação, assim né, empresa pequena assim é simples você, ai não sei com valores maiores, assim como a Averama por exemplo, deve ter uma série de requisitos de vigilância, pra gente, empresa pequena não tem, até porque existe um sistema do governo que se chama Exportafácil né, na verdade é muito bom pra gente exportar né, basta eu fazer o Invoice e o romaneio de envio e por no correio aqui e simplesmente ele faz todo desembaraço né, então não tem um...

Carlos: Então para a pequena empresa você acha que não tem barreiras, nem para o negócio de peças agrícolas?

Rodolfo: Achei simples.

Carlos: Na verdade o caso de vocês foi a procura de fora.

Rodolfo: Eu fiz algumas tentativas assim, me cadastrei no Alibaba que na verdade é uma plataforma de negociação mundial pra empresas né, tive várias procuras assim, num fechei nenhum negócio mas imagino que também isso contribuiu para outras empresas de outras regiões não tão grandes por que na verdade o Alibaba sugere operações muito grandes né, mas algumas empresas procuram também e contactam a parte, ai se você fizer uma operação pelo Alibaba fica bem mais caro tem todo um processo né, então na verdade eu também tenho um site, um e-commerce e provavelmente esse pessoal procura né, mas foi bem tranquilo cara assim, eu fiz um exportação marítima também que tem um valor mais alto e foi

bem tranquilo também, a fiz pela DHL eles também um suporte muito bom sabe, faz a cotação, disponibiliza todo o serviço pra mim, despacha né. Por que hoje pra mim contratar maior dificuldade também seria o despacho, que o despacho hoje uma empresa, um despachante aduaneiro cobraria por operação em torno de R\$ 1.000,00 a R\$ 2.000,00 e a própria DHL disponibiliza esse serviço sabe, eles vem aqui busca aqui na porta da empresa e ai faz todo despacho, me cobrou praticamente duzentos e poucos reais fora o transporte, só a questão de despacho mesmo, então eles tem essa, eu não sabia disso, quando eu comecei procura, na verdade se eu fosse pagar R\$ 1.000,00 ou R\$ 2.000,00 pra mandar uma mercadoria pra fora não conseguiria, não valia a pena fazer, dai na verdade o lucro foi perto disso, ai a própria DHL com esse sistema deles né, o próprio despachante deles fico bacana ai eu consegui fazer, ficou tranquilo sabe. Mas se eu tivesse que pagar um despachante de uma empresa particular ai eu tinha gastado um monte (som de telefone tocando) (pausa para atendimento telefônico) ...

Carlos: quais são os principais problemas que vocês enfrentaram no momento das exportações?

Rodolfo: Veja bem, a dificuldade nossa, da nossa região, que se você “parti” pra Maringá, Cascavel, Londrina já tem mais gente fazendo, então é mais fácil, quando eu precisei fazer, desde quando eu fui fazer importação, dificuldade de informação, entendeu? Na verdade eu sou um cara bem conectado então eu sempre procuro as minhas próprias informações pesquisando, buscando na rede sabe, mais a dificuldade que na nossa região você não acha um empresário por exemplo ou um próprio escritório que te dê um suporte se precisar hoje Umuarama não tem, pelo menos que eu conheço não. Então quando eu fui começa a fazer alguma coisa nesse sentido no mercado externo eu tinha poucas referencias aqui entendeu ai eu procurei um ou outro descobri alguns empresários que tinham alguma experiência como o Rubens eu fui lá falei com ele, me deu algumas dicas, entendeu, de alguma experiência que ele tinha, então assim é, mas são poucas opções entendeu, não é normal que eu vô ali descubro alguém é algo difícil pra nossa região. Um outro problema que eu notei, foi em relação a recebe o dinheiro, achei que os bancos são muito despreparados sabe pra operar no cambio, eu precisei de ajuda porque eu não entendia na verdade como era feito, tanto pra pagamento como pra recebimento sabe, então depende na verdade todo dinheiro que entra ou que sai do Brasil tem que passar pelo Banco Central e as agências e os bancos na verdade são os intermediadores né, então essa que a questão, os bancos são despreparados pra fazer essa operação, na verdade tem uma outra empresa sócio com amigo meu que é engenheiro a gente presta serviço pra suíça desenvolvimento de software e a gente

preciso também, que tem que fazer toda a parte de recebimento ai ele faz o mesmo processo, invoice, recebe via banco central, a agencia tem disponibilizar o serviço de operação e tudo mais e na verdade cara, no começo foi muito complicado, porque os bancos eles são, até não sei se a nossa região né, mas os bancos são bem despreparados pra isso sabe, demoram até conseguir informação, sê precisa de alguma coisa eles não sabem, tem que fica, mesmo banco público não sabe, a gente faz operação pelo Banco do Brasil, faz pelo Bradesco e é tudo a mesma coisa, é difícil sabe. O Banco do Brasil é menos burocrático sabe, que o Banco Bradesco eles exige mais documentação e quando você vai recebe o dinheiro não basta você dizer, estou indicando essa operação e recebe o dinheiro, você tem que indicar a documentação senão não liberam. Por exemplo tenho lá mil dólares de um recebimento tá travado no banco central, a agencia vai aparece pra mim a operação só que dai eu tenho uns formulário que eu tenho que preenche, desde nota fiscal, romaneio de embarque, invoice, toda essa documentação eu tenho que disponibilizar em arquivo pra eles, entendeu, pra dai eu recebe o dinheiro, só que esse processo demorou aqui nas agencias de Umuarama, demoraram a processar os primeiros né, não tinha costume, eu achei essa dificuldade sabe, porque no meu modo de pensa ele deviam, vou dá um exemplo simples, pra você ter uma ideia, o gerente da minha conta aqui no Bradesco, quando eu fui fazer a operação que eu fui fazer o invoice, eu precisava do número Ibam da conta, numero Ibam é um número internacional como se fosse agência, numero da conta só que a nível mundial né, ai eu peguei, eles não sabiam o que era código Ibam, por ai você já vê o despreparo deles, o código Ibam eu que embora nunca tinha feito exportação eu sabia o que que era, entendeu, mas o próprio gerente da minha conta não sabia o que que era o código Ibam, isso é nunca tinha, feito é despreparo, já tinham que saber por exemplo, então assim Carlos, foram mais essas dificuldades mesmo que eu senti. Em relação a exportação mesmo eu não senti dificuldade alguma embora eu não tivesse experiência tive que estuda um pouco, até já fiz algumas consultoria para outros amigos meus que precisavam fazer, coisa pequena, mais eu já tinha noção, então foi mais fácil pra eles, mas eu mesmo quando eu tive que pesquisa tudo do zero, porque eu não tinha nenhuma referencia.

Carlos: Então basicamente pra vocês o que tem de dificuldade é não ter um suporte aqui, uma em empresa especializada e os bancos não conhecem o processo.

Rodolfo: tem que buscar empresa de fora, tanto que pra mim fazer cotação, na verdade a empresa, você não precisa da empresa, você tendo um pouco de conhecimento, na verdade você tem que ser uma pessoa sintonizada, curiosa né, que basicamente do que você precisa de uma empresa, basicamente pra fazer uma cotação pra você, pra cota os impostos,

pra cota o frete, entendeu, basicamente isso e pra, também que é um negócio importante, pra testar a idoneidade da empresa né, então esses são os serviços que eles cobram, praticamente 3 deles você elimina, a empresa tem formas de você verifica ela, tem formas de você cota o frete e tem formas de você cota o imposto também, única coisa que você precisa deles é o desembaraço, então se você é uma pessoa curiosa e consegue fazer tudo isso ai pesquisando, você consegue fazer uma importação, uma exportação sem problema, agora se é uma pessoa mais travada, que não tem essa curiosidade de pesquisar, não consegue fazer sem ajuda, essa é a dificuldade, que hoje tudo envolve estudo né, então se a pessoa quiser e for procurar eu não vejo problema nenhum, é muito simples na verdade, principalmente a exportação.

Carlos: Nesse processo Rodolfo eu você fez exportação você se utilizou de algum serviço do governo como suporte para ajudar?

Rodolfo: Usei o Exportafácil por que a mercadoria se enquadrava no perfil, porque se não se enquadrasse como eu fiz nos outros casos eu fiz por conta aduaneiro normal né, ai eu cotei marítimo, como se diz lá o container, eu comprei uma parte do container ai foi.

Carlos: Da mesma forma, as fontes de informações que você utilizou pra esse processo de exportação, algumas delas foram utilizadas em algum site de consulta do governo?

Rodolfo: Eu estudei o programa do correio né, eu estudei o processo lá, eu procurei na internet, eu vi como funcionava na verdade, mas a menina do correio quando eu fui ali, também não sabia fazer a operação, nunca tinha feito, preciso reuni todo mundo do correio pra poder fazer, não sabia fazer. Mas no correio é bem tranquilo também, se você pegar operadora que souber fazer o processo né e tive em mãos todos os documento, que se tem que estar com os documentos certos, que senão ela não consegue envia daqui o próprio sistema do correio não libera, é bem bacana o correio, acho que uma opção bem interessante, pouca gente sabe, pra carga pequena, mas o valor é interessante é 3 mil dólar por operação, mas o custo do frete pelo correio é muito mais alto, só compensa pra volume pequeno, uma coisa pequena de valor agregado, ai compensa, que também o frete no Brasil é caro, a dificuldade no Brasil é o preço, de tudo né.

Carlos: Então encontramos outra dificuldade, outro problema que é a questão do custo do frete?

Rodolfo: É mas não só do Brasil, tudo que envolve aéreo é caro, ai tem também o Fedex, a própria DHL tem também aéreo, então na verdade a questão do preço do frete é você tem que fazer uma cotação não tem jeito, no caso o aéreo poucas vezes vai compensar né, depende da mercadoria, do valor, do peso, se for uma coisa leve e valor agregado alto,

compensa no aéreo até por causa da agilidade que o marítimo demora no mínimo 60 dias pra chegar no porto né. Tem uma questão interessante a questão do porto também né, um estudo interessante que até tem algumas empresas que fazem uma indicação do porto que vai chegar né, do estado, que daí também interfere no imposto, não sei se você sabe disso? Mas é bem interessante fiz um estudo sobre isso quando eu fui fazer algumas operações e o estado onde a mercadoria vai chegar no Brasil, sê vê como o Brasil é complicado, se chegar no estado de São Paulo e for vim pro Paraná tem uma alíquota pra chegar, quer dizer eu tenho que chegar, o meu tem que chegar por Paranaguá e outras empresas já de repente estado de São Paulo, ou onde quer que seja tem que fazer operação por outro estado, porque dependendo o estado que chega fica uma alíquota muito cara na hora de recolher o imposto, então tem essa dificuldade também sabe que é um negócio interessante, só que obviamente pra nós compensa Paranaguá até pela logística depois, mas é uma questão sabe que eu acho... pra você ter um feedback o Brasil ele tem que mudar isso sabe, eu acho muito estranho cara, você tá num estado você rodar 100 km pra cá é totalmente diferente a tributação, isso pra tudo, não é só no meu ramo, então as vezes eu me pergunto porque o Brasil é assim sabe, isso gera uma dificuldade enorme pro empresário, isso pra tudo, hoje eu conheço várias empresas que abriram filial no Mato Grosso do Sul só pra importa do Paraguai, ou da China ou qualquer que seja também, porque alíquota lá de imposto é menor, daí eles importa por lá, compra por lá e distribuí pra outros estados, outras filiais, entendeu, sê vê como é que o Brasil é um país injusto nessa questão. Pra mim não teria vantagem porque é uma empresa pequena não compensara, mas as grandes empresas hoje, diferença de 5, 6, 10 por cento, com certeza pra eles pelo volume compensaria né, e é o que eles tão fazendo né, tem várias empresas fazendo isso. O Brasil vai funcionar melhor na questão da arrecadação tem muita gente tentando fraudar o governo, Goiás paga 12% de diferença do Paraná, essas questões são ilógicas sabe, nós tínhamos que corrigi isso, cada estado pode ter as suas diferenças mas tivesse um contexto geral, seria mais fácil pra todo mundo até na questão de importação também, não precisaria, se for “pegá” hoje qual o estado que mais faz operação de importação, São Paulo por que tem incentivo pra isso, atualmente o estado do Paraná tem feito trabalho muito forte em cima disso, até vários clientes grandes, usinas tem relatado isso, o que acontece sabe o cara tá no Paraná, deixa eu te dar um exemplo aqui, a Usina Alto Alegre, eles tem a matriz em São Paulo e a maioria das unidades deles é no estado do Paraná, o que acontece como eles tem o polo de compras deles no estado de São Paulo, eles acabam comprando muito de SP que o preço é melhor eles compram e mandam pra cá, que que a receita identificou, o quanto que isso estava impactando na receita deles aqui no Paraná, então a receita tá fazendo um cerco contra isso, quê que eles

incentivem o comércio no estado do Paraná, que na verdade uns caras desses tem um potencial de compra gigantesco, eles compram só de óleo diesel 15 milhões por mês, traz tudo de fora, isso é um problema pro Brasil, também alguns polos industriais acabam sendo beneficiados, então é isso mesmo Carlos, acho que o empresário aqui de Umuarama tinha que fazer mais operação, só que tem as dificuldades, acho que a maior dificuldade é a informação, o cara precisa se atualizar, tem que correr atrás.

Carlos: Muito obrigado Rodolfo, suas contribuições serão muito importantes para a pesquisa.

APENDICE C – QUESTIONÁRIO RESPONDIDO PELO SENHOR ADEMIR BARIZON, (DIRETOR DA EMPRESA NUTRIPHÓS), COM O SENHOR RODOLFO RECH, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA RECHPARTS), COM O SENHOR ROMULO RAUEN, (GERENTE DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA ALIMENTOS ZAELI), COM O SENHOR ALEXANDRE ABREU, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA REVCOLLOR).

Questionário com peso de cada variável

Nome:

Empresa/órgão:

Função:

Porte empresa:

Prezado respondente

Este questionário tem o propósito de buscar maior clareza e compreensão acerca das variáveis que dificultam a inserção das empresas exportadoras de Umuarama. Ele faz parte da pesquisa de dissertação de Mestrado do Programa de Pós- Graduação em Economia da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE).

Suas respostas são essenciais para esta etapa da pesquisa, por isso gostaríamos da sua contribuição, levando em conta a sua percepção, experiência sobre o tema.

INDIQUE DE QUE FORMA AS DIFICULDADES INDICADAS ABAIXO AFETAM A PARTICIPAÇÃO DE SUA EMPRESA NO COMÉRCIO INTERNACIONAL.

Barreiras/problemas	Descrição	Respostas
Adequação as normas internas do país de destino	Adequar o produto às normas internas do país de destino.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Atuação de oligopólios	Atuação de Oligopólios que dificultam a competição de pequenas e médias empresas no mercado externo.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente

Baixa qualidade nos produtos	Produtos com baixa qualidade para competir no mercado externo.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Competição de frete rodoviário na safra	Frete encarece nos meses em que são transportadas as safras de milho e soja.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Custo aduaneiro	Tarifas aduaneiras para desembarço das exportações que incluem preparação de documento, alfandega e manejo no terminal.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Custo Brasil	Custo de produzir no país relacionados a carga tributária e deficiências apresentadas pelo país que encarecem os produtos para exportação.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Déficit de modal Ferroviário	Falta de transporte ferroviário mais próximos dos locais de produção.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Dificuldade de acesso à informação	Dificuldade de acessar ou obter informações referentes aos procedimentos e caminhos para a empresa exportar.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países do Mercosul	Dificuldades de relacionamento comercial entre o Brasil e demais países principalmente do MERCOSUL a fim de reduzir as barreiras comerciais aos produtos brasileiros	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Dificuldade dos bancos identificarem pagamento	Despreparo dos bancos em identificar e processar as os	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco

	depósitos bancários provenientes das exportações	() 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Dificuldade em despachar pelo correio	Desconhecimento da agência do correio dos procedimentos para exportação.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Falta de experiência internacional	Falta de experiência no comércio internacional pode ser um fator inibidor da inserção das empresas exportadoras no mercado externo.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Falta de políticas específicas para exportação	Falta de políticas de incentivo as exportações;	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Limitação do representante internacional	Representante internacional limitado que não possui condições de ampliar o mercado externo.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Monopólio do modal ferroviário	Monopólio do transporte ferroviário, encarecendo o transporte até o porto de embarque.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Morosidade no cadastro de exportador	Demora de 60 a 90 dias para conseguir cadastrar a empresa para exportar	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Morosidade no desembaraço aduaneiro	Demora na liberação de carga no porto ocasionado pelo despacho aduaneiro	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente

		() 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Não há empresa especializada em exportações	Inexistência de empresa especializada, ou despachante para dar suporte aos exportadores principalmente nas primeiras transações.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Não possuir escala de produção suficiente	Volume de produção suficiente para manter fluxo contínuo no mercado externo com redução de custos	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Oscilação do Câmbio	Oscilação da cotação do Real frente ao Dólar que dificulta a exportação dos produtos brasileiros.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Oscilação dos preços internos	Oscilação de preços das matérias primas que dificultam a manutenção dos preços internacionais e limitam as exportações.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Precária Infraestrutura de Transporte	Precárias condições das rodovias, custo alto dos fretes e desperdícios.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Quotas de exportação	Quantidade limitada de produtos que podem ser exportados para mercado de destino, sendo que o excedente paga tarifa de importação.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente
Taxa de exportação	Pagamento de taxa para exportação em percentual incidente sobre o produto.	() 0- Não afeta () 1- Afeta pouco () 2 -Afeta parcialmente () 3 - Afeta moderadamente () 4- Afeta muito () 5- Afeta totalmente

APENDICE D- TERMO ASSINADO PELO SENHOR ADEMIR BARIZON, (DIRETOR DA EMPRESA NUTRIPHÓS), COM O SENHOR RODOLFO RECH, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA RECHPARTS), COM O SENHOR ROMULO RAUEN, (GERENTE DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA ALIMENTOS ZAELI), COM O SENHOR ALEXANDRE ABREU, (PROPRIETÁRIO DA EMPRESA REVCOLLOR), COM O SENHOR HAMID MOHTADI, (GERENTE DE MARKETING E NEGÓCIOS BRASIL-EXPORTAÇÃO/IMPORTAÇÃO DA EMPRESA TEXSA LUBRIFICANTES), COM O SENHOR ZELIO GUSMÃO, (DIRETOR DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DA EMPRESA CURTUME PANORAMA), COM O SENHOR MAYCON DE ALMEIDA COSTA, (ASSISTENTE DE LOGÍSTICA DA EMPRESA MINERPHÓS) E O SENHOR JURIEL MENEGUETTI, (SUPERVISOR DE MERCADO EXTERNO DA USINA DE AÇÚCAR SANTA TEREZINHA).

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Prezado(a) participante:

Sou estudante do Mestrado em Economia da Universidade Estadual do Oeste do Paraná-UNIOESTE, *Câmpus* Toledo. Estou realizando uma pesquisa sob supervisão da professora Dra. Mirian Beatriz Schneider, cujo objetivo é coletar dados para analisar a participação das empresas da Região Metropolitana de Umuarama no Comércio Internacional.

Sua participação envolve responder os questionários que lhe serão entregues com base nas percepções suas em relação a sua empresa no contexto do comércio internacional.

A participação nesse estudo é voluntária e se você decidir não participar ou quiser desistir de continuar em qualquer momento, tem absoluta liberdade de fazê-lo.

Na publicação dos resultados desta pesquisa, sua identidade será mantida no mais rigoroso sigilo. Serão omitidas todas as informações que permitam identificá-lo(a).

Mesmo não tendo benefícios diretos em participar, indiretamente você estará contribuindo para a compreensão do fenômeno estudado e para a produção de conhecimento científico.

Quaisquer dúvidas relativas à pesquisa poderão ser esclarecidas pelo(s) pesquisador(es) fone (44) 8437-3838 ou pela entidade responsável – Mestrado em Economia - Unioeste -Toledo, fone (45) 3379-4002.

Atenciosamente

Nome e assinatura do(a) estudante

Matrícula:

Local e data

Nome e assinatura do(a) professor(a) supervisor(a)/orientador(a)

Matrícula:

Consinto em participar deste estudo e declaro ter recebido uma cópia deste termo de consentimento.

Nome e assinatura do participante

Local e data

ANEXO A – QUESTIONÁRIO COM AS RESPOSTAS DOS ENTREVISTADOS

Questionário para relação das variáveis

Nome:

Empresa/órgão:

Função:

Porte empresa:

Prezado respondente

Este questionário tem o propósito de buscar maior clareza e compreensão acerca das variáveis que influenciam em Umuarama, ou seja, são variáveis existentes que influenciam direta ou indiretamente no sistema.

Ele faz parte da pesquisa de dissertação de Mestrado do Programa de Pós- Graduação em Economia da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE).

Suas respostas são essenciais para esta etapa da pesquisa, por isso gostaríamos da sua contribuição, levando em conta a sua percepção, experiência sobre o tema.

Para fins deste estudo serão considerados as definições a seguir sobre cada variável:

Nº	Variáveis	Descrição
1	Falta de políticas específicas para exportação	Falta de políticas de incentivo as exportações;
2	Oscilação do câmbio	Oscilação da cotação do Real frente ao Dólar que dificulta a exportação dos produtos brasileiros.
3	Custo Brasil	Custo de produzir no país relacionados a carga tributária e deficiências apresentadas pelo país que encarecem os produtos para exportação.
4	Oscilação dos preços internos	Oscilação de preços das matérias primas que dificultam a manutenção dos preços internacionais e limitam as exportações.
5	Dificuldade de acesso a informação	Dificuldade de acessar ou obter informações referentes aos procedimentos e caminhos para a empresa exportar.
6	Dificuldade dos bancos identificarem pagamento	Despreparo dos bancos em identificar e processar as os depósitos bancários provenientes das exportações
7	Não há empresa especializada em exportações	Inexistência de empresa especializada, ou despachante para dar suporte aos exportadores principalmente nas primeiras transações.
8	Morosidade no cadastro de exportador	Demora de 60 a 90 dias para conseguir cadastrar a empresa para exportar
9	Custo Aduaneiro	Tarifas aduaneiras para desembarço das exportações que incluem preparação de documento, alfandega e manejo no terminal.
10	Dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul	Dificuldades de relacionamento comercial entre o Brasil e demais países principalmente do MERCOSUL a fim de reduzir as barreiras comerciais aos produtos brasileiros
11	Taxa de exportação	Pagamento de taxa para exportação em percentual incidente sobre o produto.

Para cada pergunta responda (marcando um X) entre 0 a 3 o grau de interação/influência que ela possui em sua opinião em relação às outras variáveis.

ESCALA DE INTERAÇÃO/INFLUÊNCIA 0 A 3, sendo:

0 NÃO HÁ INTERAÇÃO

1 FRACA

2 MÉDIA

3 FORTE

RESPONDENTES:

Alexandre Abreu = X

Maycon de Almeida Costa = X

Rodolfo Rech = X

1 – FALTA DE POLÍTICAS ESPECÍFICAS PARA EXPORTAÇÃO				
1)Qual o grau de interação/influência que Falta de políticas específicas para exportação tem com Oscilação cambial?	X	XX		
	0	1	2	3
2)Qual o grau de interação/influência que Falta de políticas específicas para exportação tem com Custo Brasil?	X		X	X
	0	1	2	3
3)Qual o grau de interação/influência que Falta de políticas específicas para exportação tem com Oscilação dos preços internos?	X		XX	
	0	1	2	3
4)Qual o grau de interação/influência que Falta de políticas específicas para exportação tem com Dificuldade de acesso a informação?			X	XX
	0	1	2	3
5) Qual o grau de interação/influência que Falta de políticas específicas para exportação tem com Dificuldade dos bancos identificarem pagamento?	XX	X		
	0	1	2	3
6) Qual o grau de interação/influência que Falta de políticas específicas para exportação tem com Não há empresa especializada em exportações?		X	XX	
	0	1	2	3
7) Qual o grau de interação/influência que Falta de políticas específicas para exportação tem com Morosidade no cadastro exportador?		X	X	X
	0	1	2	3
8) Qual o grau de interação/influência que Falta de políticas específicas para exportação tem com Custo Aduaneiro?	X	X		X
	0	1	2	3
9) Qual o grau de interação/influência que Falta de políticas específicas para exportação tem com dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul?		XX		X
	0	1	2	3
10) Qual o grau de interação/influência que Falta de políticas específicas para exportação tem com Taxa de exportação?	X		X	X
	0	1	2	3
2- OSCILAÇÃO DO CÂMBIO.				
1)Qual o grau de interação/influência que Oscilação do Câmbio tem com Falta de políticas específicas para exportação?	X	X	X	
	0	1	2	3
3)Qual o grau de interação/influência que Oscilação do Câmbio tem com Custo Brasil?			XX	X
	0	1	2	3
4)Qual o grau de interação/influência que Oscilação do Câmbio tem com Oscilação dos preços internos?				XXX
	0	1	2	3
5)Qual o grau de interação/influência que Oscilação do Câmbio tem com Dificuldade de acesso a informação?	XX		X	
	0	1	2	3
6) Qual o grau de interação/influência que Oscilação do Câmbio tem com Dificuldade dos bancos identificarem pagamento?	XXX			
	0	1	2	3
7) Qual o grau de interação/influência que Oscilação do Câmbio tem com Não há empresa especializada em exportações?	XXX			
	0	1	2	3
8) Qual o grau de interação/influência que Oscilação	XXX			

do Câmbio tem com Morosidade no cadastro exportador?	0	1	2	3
9) Qual o grau de interação/influência que Oscilação do Câmbio tem com Custo Aduaneiro ?		X	X	X
10) Qual o grau de interação/influência que Oscilação do Câmbio tem com difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul ?		X		X X
11) Qual o grau de interação/influência que Oscilação do Câmbio tem com Taxa de exportação ?		X		X X
	0	1	2	3
3-CUSTO BRASIL				
1)Qual o grau de interação/influencia que Custo Brasil tem com Falta de políticas específicas para exportação ?		X	X	X
2)Qual o grau de interação/influência que Custo Brasil tem com Oscilação cambial ?			X	X X
4)Qual o grau de interação/influência que Custo Brasil tem com Oscilação dos preços internos ?				X X X
5)Qual o grau de interação/influência que Custo Brasil tem com Dificuldade de acesso a informação ?	X X			X
6) Qual o grau de interação/influência que Custo Brasil tem com Dificuldade dos bancos identificarem pagamento ?	X X X			
7) Qual o grau de interação/influência que Custo Brasil tem com Não há empresa especializada em exportações ?	X X			X
8) Qual o grau de interação/influência que Custo Brasil tem com Morosidade no cadastro exportador ?	X X		X	
9) Qual o grau de interação/influência que Custo Brasil tem com Custo Aduaneiro ?		X		X X
10) Qual o grau de interação/influência que Custo Brasil tem com difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul ?	X			X X
11) Qual o grau de interação/influência que Custo Brasil tem com Taxa de exportação ?		X		X X
	0	1	2	3
4- OSCILAÇÃO DOS PREÇOS INTERNOS				
1)Qual o grau de interação/influencia que Oscilação dos preços internos tem com Falta de políticas específicas para exportação ?	X		X	X
2)Qual o grau de interação/influência que Oscilação dos preços internos tem com Oscilação cambial ?				X X X
3)Qual o grau de interação/influência que Oscilação dos preços internos tem com Custo Brasil ?			X	X X
5)Qual o grau de interação/influência que Oscilação dos preços internos tem com Dificuldade de acesso a informação ?	X X X			
6) Qual o grau de interação/influência que Oscilação dos preços internos tem com Dificuldade dos bancos identificarem pagamento ?	X X X			
7) Qual o grau de interação/influência que Oscilação dos preços internos tem com Não há empresa especializada em exportações ?	X X X			
8) Qual o grau de interação/influência que Oscilação dos preços internos tem com Morosidade no cadastro	X X X			
	0	1	2	3

exportador?				
9) Qual o grau de interação/influência que Oscilação dos preços internos tem com Custo Aduaneiro ?		X X		X
	0	1	2	3
10) Qual o grau de interação/influência que Oscilação dos preços internos tem com dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul ?	X			X X
	0	1	2	3
11) Qual o grau de interação/influência que Oscilação dos preços internos tem com Taxa de exportação ?		X	X	X
	0	1	2	3
5- DIFICULDADE DE ACESSO A INFORMAÇÃO				
1)Qual o grau de interação/influência que Dificuldade de acesso a informação tem com Falta de políticas específicas para exportação ?			X	X X
	0	1	2	3
2)Qual o grau de interação/influência que Dificuldade de acesso a informação tem com Oscilação cambial ?	X X X			
	0	1	2	3
3)Qual o grau de interação/influência que Dificuldade de acesso a informação tem com Custo Brasil ?	X	X	X	
	0	1	2	3
4)Qual o grau de interação/influência que Dificuldade de acesso a informação tem com Oscilação dos preços internos ?	X X			X
	0	1	2	3
6) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade de acesso a informação tem com Dificuldade dos bancos identificarem pagamento ?	X		X	X
	0	1	2	3
7) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade de acesso a informação tem com Não há empresa especializada em exportações ?				X X X
	0	1	2	3
8) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade de acesso a informação tem com Morosidade no cadastro exportador ?			X	X X
	0	1	2	3
9) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade de acesso a informação tem com Custo Aduaneiro ?	X X		X	
	0	1	2	3
10) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade de acesso a informação tem com dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul ?		X	X	X
	0	1	2	3
11) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade de acesso a informação tem com Taxa de exportação ?	X	X		X
	0	1	2	3
6- DIFICULDADE DOS BANCOS IDENTIFICAREM PAGAMENTO				
1)Qual o grau de interação/influência que Dificuldade dos bancos identificarem pagamento tem com Falta de políticas específicas para exportação ?		X	X X	
	0	1	2	3
2)Qual o grau de interação/influência que Dificuldade dos bancos identificarem pagamento tem com Oscilação cambial ?	X X	X		
	0	1	2	3
3)Qual o grau de interação/influência que Dificuldade dos bancos identificarem pagamento tem com Custo Brasil ?	X X	X		
	0	1	2	3
4)Qual o grau de interação/influência que Dificuldade dos bancos identificarem pagamento tem	X X X			
	0	1	2	3

com Oscilação dos preços internos?				
5)Qual o grau de interação/influência que Dificuldade dos bancos identificarem pagamento tem com Dificuldade de acesso a informação?	X		X	X
	0	1	2	3
7) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade dos bancos identificarem pagamento tem com Não há empresa especializada em exportações?	X	X	X	
	0	1	2	3
8) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade dos bancos identificarem pagamento tem com Morosidade no cadastro exportador?	X X		X	
	0	1	2	3
9) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade dos bancos identificarem pagamento tem com Custo Aduaneiro?	X X		X	
	0	1	2	3
10) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade dos bancos identificarem pagamento tem com dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul?	X	X	X	
	0	1	2	3
11) Qual o grau de interação/influência que Dificuldade dos bancos identificarem pagamento tem com Taxa de exportação?	X X		X	
	0	1	2	3
7) NÃO HÁ EMPRESA ESPECIALIZADA EM EXPORTAÇÕES				
1)Qual o grau de interação/influencia que Não há empresa especializada em exportações tem com Falta de políticas específicas para exportação?		X		X X
	0	1	2	3
2)Qual o grau de interação/influência que Não há empresa especializada em exportações tem com Oscilação cambial?	X X X			
	0	1	2	3
3)Qual o grau de interação/influência que Não há empresa especializada em exportações tem com Custo Brasil?	X X	X		
	0	1	2	3
4)Qual o grau de interação/influência que Não há empresa especializada em exportações tem com Oscilação dos preços internos?	X	X X		
	0	1	2	3
5)Qual o grau de interação/influência que Não há empresa especializada em exportações tem com Dificuldade de acesso a informação?				X X X
	0	1	2	3
6) Qual o grau de interação/influência que Não há empresa especializada em exportações tem com Dificuldade dos bancos identificarem pagamento?	X	X X		
	0	1	2	3
8) Qual o grau de interação/influência que Não há empresa especializada em exportações tem com Morosidade no cadastro exportador?		X	X X	
	0	1	2	3
9) Qual o grau de interação/influência que Não há empresa especializada em exportações tem com Custo Aduaneiro?	X	X	X	
	0	1	2	3
10) Qual o grau de interação/influência que Não há empresa especializada em exportações tem com dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul?		X X		X
	0	1	2	3
11) Qual o grau de interação/influência que Não há empresa especializada em exportações tem com Taxa de exportação?	X X			X
	0	1	2	3
8-MOROSIDADE NO CADASTRO DE EXPORTADOR				
1)Qual o grau de interação/influencia que Morosidade no cadastro exportador tem com Falta		X	X	X
	0	1	2	3

de políticas específicas para exportação?				
2)Qual o grau de interação/influência que Morosidade no cadastro exportador tem com Oscilação cambial?	X X X			
	0	1	2	3
3)Qual o grau de interação/influência que Morosidade no cadastro exportador tem com Custo Brasil?	X X		X	
	0	1	2	3
4)Qual o grau de interação/influência que Morosidade no cadastro exportador tem com Oscilação dos preços internos?	X X	X		
	0	1	2	3
5)Qual o grau de interação/influência que Morosidade no cadastro exportador tem com Dificuldade de acesso a informação?		X		X X
	0	1	2	3
6) Qual o grau de interação/influência que Morosidade no cadastro exportador tem com Dificuldade dos bancos identificarem pagamento?	X	X X		
	0	1	2	3
7) Qual o grau de interação/influência que Morosidade no cadastro exportador tem com Não há empresa especializada em exportações?		X	X	X
	0	1	2	3
9) Qual o grau de interação/influência que Morosidade no cadastro exportador tem com Custo Aduaneiro?	X X		X	
	0	1	2	3
10) Qual o grau de interação/influência que Morosidade no cadastro exportador tem com dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul?		X X		X
	0	1	2	3
11) Qual o grau de interação/influência que Morosidade no cadastro exportador tem com Taxa de exportação?	X X			X
	0	1	2	3
9 -CUSTO ADUANEIRO				
1)Qual o grau de interação/influência que Custo Aduaneiro tem com Falta de políticas específicas para exportação?	X	X		X
	0	1	2	3
2)Qual o grau de interação/influência que Custo Aduaneiro tem com Oscilação cambial?		X	X X	
	0	1	2	3
3)Qual o grau de interação/influência que Custo Aduaneiro tem com Custo Brasil?		X	X	X
	0	1	2	3
4)Qual o grau de interação/influência que Custo Aduaneiro tem com Oscilação dos preços internos?		X X	X	
	0	1	2	3
5)Qual o grau de interação/influência que Custo Aduaneiro tem com Dificuldade de acesso a informação?	X	X X		
	0	1	2	3
6) Qual o grau de interação/influência que Custo Aduaneiro tem com Dificuldade dos bancos identificarem pagamento?	X X	X		
	0	1	2	3
7) Qual o grau de interação/influência que Custo Aduaneiro tem com Não há empresa especializada em exportações?	X X		X	
	0	1	2	3
8) Qual o grau de interação/influência que Custo Aduaneiro tem com Morosidade no cadastro exportador?	X X	X		
	0	1	2	3
10) Qual o grau de interação/influência que Custo Aduaneiro tem com dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul?	X	X		X
	0	1	2	3
11) Qual o grau de interação/influência que Custo Aduaneiro tem com Taxa de exportação?			X	X X
	0	1	2	3
10- DIFICULDADE DE INTERCÂMBIO				

BRASIL E DEMAIS PAÍSES MERCOSUL				
1)Qual o grau de interação/influencia que difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul tem com Falta de políticas específicas para exportação?		X	X	X
	0	1	2	3
2)Qual o grau de interação/influência que difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul tem com Oscilação cambial?	X	X	X	
	0	1	2	3
3)Qual o grau de interação/influência que difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul tem com Custo Brasil?	X	X		X
	0	1	2	3
4)Qual o grau de interação/influência que difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul tem com Oscilação dos preços internos?	X	X X		
	0	1	2	3
5)Qual o grau de interação/influência que difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul tem com Dificuldade de acesso a informação?		X	X	X
	0	1	2	3
6) Qual o grau de interação/influência que difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul tem com Dificuldade dos bancos identificarem pagamento?	X X	X		
	0	1	2	3
7) Qual o grau de interação/influência que difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul tem com Não há empresa especializada em exportações?		X		X X
	0	1	2	3
8) Qual o grau de interação/influência que difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul tem com Morosidade no cadastro exportador?		X X	X	
	0	1	2	3
9) Qual o grau de interação/influência que difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul tem com Custo Aduaneiro?	X	X		X
	0	1	2	3
11) Qual o grau de interação/influência que difficuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul tem com Taxa de exportação?	X	X		X
	0	1	2	3
11- TAXA DE EXPORTAÇÃO				
1)Qual o grau de interação/influencia que Taxa de exportação tem com Falta de políticas específicas para exportação?		X X		X
	0	1	2	3
2)Qual o grau de interação/influência que Taxa de exportação tem com Oscilação cambial?		X	X	X
	0	1	2	3
3)Qual o grau de interação/influência que Taxa de exportação tem com Custo Brasil?		X	X	X
	0	1	2	3
4)Qual o grau de interação/influência que Taxa de exportação tem com Oscilação dos preços internos?		X	X X	
	0	1	2	3
5)Qual o grau de interação/influência que Taxa de exportação tem com Dificuldade de acesso a informação?	X	X		X
	0	1	2	3
6) Qual o grau de interação/influência que Taxa de exportação tem com Dificuldade dos bancos identificarem pagamento?	X X		X	
	0	1	2	3
7) Qual o grau de interação/influência que Taxa de exportação tem com Não há empresa especializada em exportações?	X X			X
	0	1	2	3
8) Qual o grau de interação/influência que Taxa de exportação tem com Morosidade no cadastro exportador?	X X		X	
	0	1	2	3

9) Qual o grau de interação/influência que Taxa de exportação tem com Custo Aduaneiro ?			X	X X
	0	1	2	3
10) Qual o grau de interação/influência que Taxa de exportação tem com dificuldade de intercâmbio Brasil e demais países Mercosul ?		X X		X
	0	1	2	3

**9. ANEXO B- RELAÇÃO DAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE UMUARAMA
NO ANO DE 2015, SEGUNDO DADOS DO MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E
COMÉRCIO EXTERIOR- MDIC**

Empresas Exportadoras de Umuarama por faixa de valores - 2015

EMPRESA	FAIXA
COSTA BIOENERGIA LTDA	Entre US\$ 10 e 50 milhões
AVERAMA ALIMENTOS S/A (FECHOU)	Entre US\$ 10 e 50 milhões
CURTUME PANORAMA LTDA	Entre US\$ 10 e 50 milhões
TEXSA DO BRASIL LTDA	Até US\$ 1 milhão
C.VALE - COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL (COOPERATIVA)	Até US\$ 1 milhão
ALIMENTOS ZAELI LTDA	Até US\$ 1 milhão
MINERPHOS COM IND ZOOTECNICA NUTRICAÇÃO ANIMAL LTDA	Até US\$ 1 milhão
NUTRIPHOS - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS VETERINARI	Até US\$ 1 milhão
Z P BICAIO - INDÚSTRIA, COMÉRCIO E EXPORTAÇÃO LTDA.	Até US\$ 1 milhão
IMPPAR IMPORTADORA PARANAENSE LTDA – EPP (NÃO EXPORTA)	Até US\$ 1 milhão
ZOOPATIA INDÚSTRIA COM. IMP. EXP. DE PRODUTOS VETERINAR (MINERPHÓS)	Até US\$ 1 milhão
REVCOLLOR INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE TINTAS LTDA - ME	Até US\$ 1 milhão
COMPANHIA LORENZ	Até US\$ 1 milhão
OX GALL STONES - COMÉRCIO, IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO – EI	Até US\$ 1 milhão
INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE GAXETA ANGAX LTDA – EPP	Até US\$ 1 milhão
AVZ IND E COM DE CONFECÇÕES LTDA – EPP (NÃO EXPORTA)	Até US\$ 1 milhão
RECH COMÉRCIO DE PECAS AGRÍCOLAS LTDA – ME	Até US\$ 1 milhão
12 empresas exportadoras	

Fonte: MDIC/SECEX (2016).

Catálogo na Publicação elaborada pela Biblioteca Universitária
UNIOESTE/Campus de Toledo.
Bibliotecária: Marilene de Fátima Donadel - CRB - 9/924

D144d Dalla Nora, Carlos José
Determinação das variáveis que influenciam a inserção das
empresas exportadoras de Umuarama - PR no comércio
internacional, no período de 2005-2015 / Carlos José Dalla Nora. –
Toledo, PR : [s. n.], 2017.
162 f. : il. [algumas color.], quadr., grafs., figs., tabs.

Orientador: Profa. Dra. Mirian Beatriz Schneider
Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Estadual
do Oeste do Paraná. Campus de Toledo. Centro de Ciências
Sociais Aplicadas

1. Economia - Dissertações 2. Comércio internacional 3.
Esportação 4. Empresas comerciais exportadoras - Umuarama (PR)
5. Variáveis (Matemática) 6. Brasil - Políticas econômicas 7. Brasil
- Relações econômicas exteriores 8. Barreiras à entrada
(Organização industrial) I. Schneider, Mirian Beatriz II. T

CDD 20. ed. 382.6098162