

Desempenho internacional de empresas exportadoras: uma análise fatorial baseada em recursos

Lúcia de Fátima Lúcio Gomes da Costa ^[1], Anderson Luiz Rezende Mol ^[2], Miguel Eduardo Moreno Añez ^[3], Thiago dos Santos zeedo Damasceno ^[4]

[1] lucia.lucio@ifrn.edu.br. IFRN/DIATINF. [2] mol.ufrn@gmail.com. UFRN/PPGA. [3] anez1957@yahoo.com.br. UFRN/PPGA.

[4] thiagotos@gmail.com. UFRN/PPGA

RESUMO

Este artigo tem por objetivo identificar os fatores relacionados às capacidades organizacionais que influenciam o desempenho internacional da firma, tendo em vista a extensão e a distribuição das operações realizadas no mercado estrangeiro. A abordagem comportamental da internacionalização trata da percepção do fenômeno como processo gradual sob a perspectiva do comportamento dos executivos. Foi realizada uma pesquisa *survey* explanatória de corte transversal, incluindo 150 empresas exportadoras com atuação no Nordeste do Brasil. Foi formulado um modelo conceitual, com cinco constructos, representativo dos efeitos de fatores externos sobre o desempenho internacional. Os dados foram tratados aplicando a Análise Fatorial Exploratória. Como principal resultado da investigação, identificou-se os recursos organizacionais, relacionais, financeiros, humanos e físicos representam fatores de influencia sobre as estratégias internacionais.

Palavras-chave: Desempenho Internacional. Visão Baseada em Recursos. Análise Fatorial.

ABSTRACT

This article aims to identify the factors related to organizational capabilities that influence the international performance of the firm, in view of the extent and distribution of transactions in the foreign market. The behavioral approach to internationalization is about the perception of the phenomenon as gradual process in the behavior of the executive's perspective. An explanatory survey research cross-section, including 150 export companies with operations in the Northeast of Brazil was held. A conceptual model was formulated with five constructs, representative of the effects of external factors on the international performance. The data were treated applying the Exploratory Factor Analysis. The main result of the investigation, we identified the organizational, relational, financial, human and physical factors represent influences on international strategies.

Keywords International Performance. Resource Based View. Factor Analysis

1 Introdução

As capacidades organizacionais baseadas nos recursos estratégicos das empresas são categorias recorrentes nos estudos sobre estratégias internacionais; negócios internacionais; processo de internacionalização; comércio exterior, dentre outros.

Esse cenário, caracterizado por turbulências e incertezas, vem acirrando a competição entre as indústrias e pressionando as firmas a se dirigirem a mercados além das fronteiras tornando a mobilidade internacional por localizações favoráveis mais comuns em países desenvolvidos e em desenvolvimento.

O processo estratégico internacional não depende apenas de especificidades do mercado, de vantagens particulares da firma ou de um arranjo de fatores que se manifestam segundo critérios objetivos de decisão e escolha dos modos de entrada. A implementação unilateral pelo entrante no mercado estrangeiro não garante que a firma possa obter sucesso no mercado internacional, haja vista que a decisão por uma dessas vantagens comparativas poderá comprometer o êxito em função de outra. O processo inclui também a escolha de relacionamentos que lhes produza maior vantagem a acessos a recursos valiosos em toda sua cadeia como clientes, fornecedores, distribuidores e agências governamentais (JOHANSON, 1979; MATSSON, 1988; ROOT, 1994; COSTA *et al.*, 2017).

Percebe-se que o conjunto de fatores que afetam o desempenho internacional das empresas é bastante variado e complexo. E apesar de o tema ter sido vastamente pesquisado, ainda não há um consenso em relação aos modelos explicativos e de predição acerca do desempenho organizacional de empresas internacionalizadas.

Muitos estudos empíricos e teóricos investigaram os fatores determinantes do desempenho exportador. Uma parte significativa dos estudos sobre os determinantes do desempenho exportador tem avaliado o papel dos recursos das empresas, gerenciais, organizacionais, tamanho, experiência com os mercados externos (CARNEIRO, ROCHA e SILVA, 2009, 2011; KLOTZLE e TOMÉ, 2006; MAJOCCHI, BACCHIOCHIE e MAYRHOFER, 2005; SOUSA e BRADLEY, 2008; HONÓRIO, 2009; COSTA *et al.*, 2017), outros estudos, por sua vez, procuraram medir o efeito da inovação sobre o desempenho exportador, tais como Filipescu, Rialp e Rialp (2009), Lee e Habte-Giorgin (2004), Pla-Barber e Alegre (2007), Rodriguez e Ro-

driguez (2005), Roper e Love (2002) e Singh (2009); Mais, Carvalho e Amal (2014).

Em consonância às perspectivas de recursos, a literatura de negócios internacionais tem se dedicado a incorporar as contribuições da teoria institucional (NORTH, 1990) a fim de estender às restrições e aos limites do processo e desempenho internacional de empresas. Outras pesquisas (KOSTOVA, 1997; KOSTOVA & ZAHEER, 1999; SCOTT, 1995; XU & SHENKAR, 2002) procuraram introduzir o conceito de distância institucional (distância regulatória, normativa e cognitivo-cultural) para o entendimento das estratégias de internacionalização e os modos pelos quais empresas multinacionais gerenciam os custos decorrentes dos passivos de internacionalização (liability of foreignness).

Essa pesquisa, por sua vez, busca relacionar essas duas abordagens envolvendo os aspectos relativos aos recursos da firma. Nesse sentido, apresenta-se uma análise fatorial baseada na construção teórica, a convergência dentre esses estudos para a proposta de uma abordagem que contemple variáveis de explicação pautadas nessas capacidades organizacionais e reconhecendo que dimensões, variáveis e indicadores podem ser considerados como intervenientes no desempenho internacional das empresas. Além disso, o ambiente mercadológico também é considerado uma dimensão de análise influente nessa abordagem teórica, uma vez que há dependência do processo de mudança para que a empresa possa obter êxito no mercado internacional.

Assim, a presente investigação apresenta uma análise de fatores sobre o desempenho internacional de empresas exportadoras envolvendo do seu processo de internacionalização por meio de pressupostos teóricos que abordam o fenômeno.

2 Concepção do modelo teórico

A internacionalização, diante da discussão teórica recente, pode ser considerada um processo em evolução e por essa razão o seu significado apresenta várias perspectivas e abordagens teóricas que, por sua vez, traduziam a aplicação pragmática.

O desempenho internacional a que se dedica a operacionalização do modelo de análise se apresenta através de duas formas. A primeira é demonstrada por meio de variáveis métricas no sentido de identificar valores métricos sobre o que é o desempenho internacional. Para tanto, de acordo com a literatura, identificou-se a escala de desempenho internacional

que está relacionada com percepções acerca do faturamento, lucro e perspectiva de crescimento da receita em função das operações realizadas no mercado internacional (baseado Escala EXPERF).

No segundo modelo teórico, a avaliação do desempenho está relacionada com pressupostos teóricos de fatores intervenientes que influenciam diretamente o comportamento da *performance* internacional das empresas exportadoras, por meio de duas dimensões teóricas de análises: as capacidades organizacionais

As capacidades organizacionais estão divididas em dois escopos teóricos: características das empresas e características da estratégia.

O modelo analítico de pesquisa engloba dois polos que visam explicar o desempenho internacional. O primeiro está relacionado com as *capacidades organizacionais*, que epistemologicamente tratam dos aspectos da estrutura organizacional (CHANDLER, 1962) que envolvem com os aspectos da estratégia. A Teoria da visão baseada em recursos (RBV) apresenta uma construção que envolve aspectos de estrutura organizacional e sua estratégia. Desse modo, para efeito desta pesquisa, a dimensão “capacidades organizacionais” está vinculada aos aspectos relativos aos recursos organizacionais.

2.1 Recursos Humanos – capacitação dos indivíduos e a influência no desempenho internacional

Os recursos humanos são uma das variáveis para construção da primeira hipótese da pesquisa uma vez que a capacitação da equipe, segundo os preceitos teóricos da RBV, tem grande nível de influência em relação ao desempenho organizacional. Dessa maneira, são observadas questões como a decisão de assumir riscos de forma deliberada ou segundo o percurso da aplicação de uma estratégia é abordado na tipologia de estratégias deliberadas emergentes (DEWIT e MEYER, 2004; MINTZBERG, 1973; MINTZBERG *et al.*, 2000).

Dhanaraj e Beamish (2003) consideraram que a iniciativa de se expandir negócios além do mercado interno e a busca por informações constituem conceito de *enterprise* proposto por Penrose (1959) – definido como predisposição psicológica por parte do empreendedor para assumir riscos na expectativa de ganhos e para dedicar esforços e recursos à atividade especulativa. Dessa forma, identifica-se a percepção do executivo quanto ao ingresso no mercado inter-

nacional e seu posicionamento diante dos riscos de investimento no país estrangeiro.

Além dos aspectos relativos à capacidade da equipe envolvida com os negócios internacionais da empresa, é importante estudar as capacidades organizacionais e os recursos organizacionais.

2.2 Recursos Organizacionais – o conhecimento e a estratégia como diferenciais para o desempenho internacional

As características como o tamanho da firma são usualmente pesquisadas como uma variável de pesquisa em associação com o desempenho no mercado internacional. Frequentemente, o número de empregados é utilizado para designar o tamanho da firma, embora o volume total de vendas também tenha sido utilizado em alguns estudos (CZINKOTA e JOHNSTON, 1983). O relacionamento entre o tamanho da firma e o desempenho internacional é investigado em muitos estudos que tratam especificamente de atividades de exportação (WOLF e PETT, 2000; VERWAAL e DONKERS, 2002; CARNEIRO, 2007; HONÓRIO, 2009; COSTA *et al.*, 2017).

Outros estudos focalizam o mesmo relacionamento para examinar o processo de expansão no mercado internacional, independente do modo de entrada utilizado pela firma. A maioria deles usa o tamanho como uma variável de controle (HITT *et al.*, 1997; ZAHRA *et al.*, 2000; LU e BEAMISH, 2001). Assim como tamanho e porte podem ser consideradas variáveis cujos conceitos são muito próximos e que estão diretamente relacionados com o desempenho da firma. Muitas vezes esses aspectos estão relacionados com o nível de conhecimento e experiência da empresa o que, por sua vez, também se relaciona com a estratégia organizacional.

Conforme explicam Johanson e Vahlne (1977), a experiência com o mercado externo é um importante fator que aumenta o comprometimento de recursos no mercado estrangeiro, bem como o desempenho das suas atividades atuais (mercado externo e interno). Significa dizer que, à medida que as operações internacionais se desenvolvem, necessariamente ocorre um comprometimento de recursos, tangíveis e intangíveis, com as ações de internacionalização. Segundo Kogut (1992), o conhecimento da firma, diferentemente do aprendizado, é relativamente observável uma vez que apresenta categorias de análise como: regras operacionais; tecnologias de

manufatura e bancos de dados dos clientes são representações tangíveis desse conhecimento. Para Grant (1996), a gestão do conhecimento aponta para as seguintes características como pertinentes para a utilização do conhecimento dentro da firma para criar valor: possibilidade de transferência (transferability); capacidade para agregação; apropriabilidade; especialização na aquisição do conhecimento e relevância do conhecimento como insumo para a produção.

Percebe-se, desse modo, que os recursos organizacionais caracterizam a condição da empresa em relação à sua experiência internacional, seu porte e seu *know-how* para o bom desempenho no mercado internacional.

2.3 Recursos Relacionais – planejamento estratégico para o mercado internacional (alianças estratégicas e relacionamento com o cliente)

O planejamento das atividades internacionais funciona como a base da estrutura da estratégia, pautado na sistematização das atividades que se atingem níveis preditivos de êxito no mercado internacional (MINERVINI, 2001). Previdelli (1997) estudou que as multinacionais necessitam sistematizar as competências desse planejamento por área envolvendo não só as áreas operacionais (produção, P&D, marketing internacional) como as de assessoria ao processo (finanças, assessoria jurídica e comunicação). Nessa visão do planejamento estratégico e sistemático dos negócios internacionais se compreende que a iniciativa é por conceito uma estratégia deliberada e que há uma busca constante por negócios na arena internacional (DEWIT e MEYER, 2004).

Para Root (1994), o ingresso no mercado internacional já pressupõe decisões de adaptação do sistema produtivo às necessidades do mercado internacional e o menor nível de adaptação facilitaria o modo de entrada no mercado internacional. Lam e White (1999) desenvolveram o modelo da escolha adaptativa cuja ideia central é realizar adaptações organizacionais quando o ambiente sofre mudanças, através de um mecanismo de ajuste de forma a manter a sua sobrevivência. Assim como na sistematização do planejamento das atividades internacionais, o grau de adaptação ao mercado externo enfatiza o papel das escolhas gerenciais que as organizações precisam fazer quando inclusas no processo de internacionalização, logo as escolhas adaptativas modificam a

estrutura com a finalidade de atender às demandas da nova condição mercadológica.

2.4 Recursos Físicos – estrutura física e o desempenho internacional

A estrutura começou a ser estudada por Chandler (1962) na proposta da teoria contingencial, na qual o autor considerava o modelo organizacional como consequência das estratégias a serem implementadas na organização. Podem ser considerados sinônimos teóricos dessa dimensão os determinantes organizacionais, estrutura, operações internacionais (VERNON, 1966; HYMER, 1976; BUCLEY e CASSON, 1979; PORTER, 1986; KNIGHT e CAVUSGIL, 2004). Os recursos, assim como a inovação, merecem destaque do ponto de vista teórico uma vez que essa abordagem tem apresentado muitas perspectivas.

Desde o estudo de Penrose (1959) que os recursos vêm merecendo destaque por eles serem a fonte de vantagem competitiva das organizações através de sua gestão otimizada. A visão baseada em recursos (RBV) que deu origem a teoria baseada em recursos se destaca pela investigação de aspectos valiosos que são relativizados a determinadas dimensões organizacionais que definem o seu posicionamento no mercado (WERNERFELT, 1984; PORTER, 1989; GRANT, 1996).

2.5 Recursos Financeiros – capacidade de recursos próprios e acesso a recurso de terceiros

A internacionalização, além de permitir que a empresa possa equilibrar o seu faturamento através de dois mercados consumidores (nacional e internacional), gera a condição de que a empresa possa se beneficiar da redução de custos através dos incentivos fiscais à exportação e a linhas de créditos específicas para essa modalidade (MINERVINI, 2001).

O investimento direto no país estrangeiro (IDE) é outra estratégia de ampliação da capacidade de faturamento oportunizada por melhores condições financeiras oferecidas pelo país anfitrião (JOHANSON e VAHLNE, 1977). Dessa forma, observa-se que tanto o desempenho internacional pode afetar o desempenho financeiro, como os recursos financeiros exercem influência no resultado das operações internacionais da empresa.

A formação do preço competitivo do produto traduz o nível de eficiência gerencial e de posicio-

namento competitivo de acesso aos recursos necessários à produção. Nesse sentido, esta variável visa compreender a formação do preço internacional segundo o nível de competição organizacional, seu posicionamento estratégico, sua eficiência operacional e seu nível de dependência de acordo com a variação do câmbio. A vantagem competitiva nacional em uma indústria perde-se quando as condições do país deixam de apoiar e estimular o investimento e a inovação para corresponder à estrutura evolutiva das empresas, resultante de uma acomodação em função do sucesso alcançado.

Para Porter (1986), na sua abordagem do modelo Diamante, a influência do país-sede da empresa é de importância central para o nível de crescimento e produtividade da firma.

3 Metodologia

Para o cumprimento dos objetivos do estudo, foi realizada uma pesquisa de tipo *survey* explanatória de corte transversal com abordagem quantitativa. A *survey* incluiu o estudo de 150 empresas exportadoras do Nordeste. Os dados foram tratados estatisticamente aplicando técnicas multivariadas, especialmente a Análise Fatorial Exploratória. Primeiramente, assegurou-se a independência das observações a partir do banco de dados do Ministério do Desenvolvimento e Comércio Exterior - MDIC, no ano de 2013, com o total de 1506 empresas para as quais foram enviados os questionários. Na sequência, constatou-se a não ocorrência de dados perdidos (*missing values*). A consistência interna dos dados foi verificada mediante o *Alfa de Cronbach* e, adicionalmente, a validade convergente foi medida pela Variância Extraída Média-VEM, enquanto a Confiabilidade Composta-CC avaliou o grau em que os indicadores medem um constructo latente e, também, por comparação, investigou-se a validade discriminante dos conjuntos de mensuração de todos os constructos.

Posteriormente, foi executada a Análise Fatorial Exploratória (AFE) para estudar as estruturas subjacentes das variáveis manifestas coletadas na *survey* e sua relação com as oito variáveis latentes do modelo proposto.

Com base nos resultados da AFE, foram eliminadas variáveis manifestas por apresentarem comunalidades reduzidas.

Por meio do submodelo de medida, utilizando a Análise Fatorial Confirmatória (AFC), verificou-se a qualidade do ajustamento do modelo teórico

à estrutura correlacional das variáveis manifestas e especificou-se o submodelo estrutural (relações causais entre as variáveis latentes), calculando seus parâmetros e verificando a qualidade do ajustamento global. A AFC foi executada, separadamente, para cada conjunto de indicadores, utilizando índices de ajustamento.

4 Resultados da Análise Fatorial Exploratória (AFE)

A Análise Fatorial Exploratória (AFE) é considerado um dos mais criteriosos métodos para reduzir a complexidade de um conjunto de variáveis à procura de facilitar uma visão estatística mais profunda dos dados e suas correlações. Marrôco (2010) sugere ao pesquisador começar a formulação do modelo aplicando a AFE em uma amostra de dados que permita encontrar os fatores que, em uma fase posterior, seriam relacionados em um modelo plausível.

A AFE permite "identificar" a estrutura latente de um "*corpus*" de dados identificando a presença de um número de fatores (ou dimensões subjacentes) para explicar porque algumas das variáveis estão correlacionadas, enquanto outras não. As dimensões latentes, comumente chamadas de fatores, não são diretamente observáveis, mas são inferidas tendo em conta o padrão de correlação observada entre as variáveis manifestas. Embora a AFE, teoricamente, seja utilizada quando não se conhece *a priori* a estrutura latente dos dados, comumente, há sempre a existência de um o conhecimento teórico prévio, como foi o caso neste estudo a partir do conteúdo desenvolvido no capítulo 2. Neste sentido, a análise fatorial não é completamente exploratória.

Na presente investigação, a AFE foi utilizada para estudar as estruturas subjacentes das variáveis manifestas e sua relação com oito dimensões latentes do modelo proposto na figura 3.2. A Análise Fatorial Exploratória foi conduzida a partir do método das Componentes Principais, com o critério de autovalor (*Eigenvalue* ≥ 1) para a extração do número de fatores. Aplicou-se o procedimento de rotação ortogonal Varimax buscando pesos significativos nas componentes principais e pesos próximos de zero nas outras componentes, com o intuito de minimizar o número de variáveis em cada agrupamento. Seguindo as recomendações de Hair *et al.* (1998), os parâmetros analisados foram: i) as cargas fatoriais; ii) as comunalidades de cada variável; iii) o teste de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) como medida de adequação amostral

(*Measure of Sampling Adequacy-MSA*); iv) o teste de esfericidade Bartlett; e v) o percentual da variância acumulada das variáveis para o fator latente gerado. Os limites críticos para os critérios adotados estão descritos na Tabela 1:

Tabela 1 – Valores utilizados para avaliação na AFE

Testes estatísticos e medidas	Valor recomendado
Carga fatorial	≥ 0,30
Comunalidade	≥ 0,50
KMO (<i>Measure of Sampling Adequacy-MSA</i>)	≥ 0,50
Probabilidade associada com o teste de Bartlett	< 0,01
% de variância acumulada	≥ 60%

Dados da pesquisa (2014).

Em seguida, realizou-se a análise da matriz de correlação anti-imagem para verificar a medida de adequação da amostra para cada variável, na qual todos os elementos na diagonal dessa matriz devem ser maiores a 0,5 para justificar sua retenção na análise.

Na sequência, realizou-se a AFE das dimensões Capacidades Organizacionais por meio das variáveis latentes Recursos Humanos, Recursos Organizacionais, Recursos Relacionais, Recursos Físicos e Recursos Financeiros.

4.1 Análise Fatorial Exploratória do modelo

Por meio das especificações citadas anteriormente, a análise fatorial exploratória para as variáveis do modelo foi executada com 27 variáveis manifestas exógenas do modelo original. Os primeiros resultados analisados são exibidos na tabela 1, na qual se expõe o KMO (*Measure of Sampling Adequacy-MSA*) superiores a 0,5. Desse modo, este teste indica que as variáveis analisadas estão relacionadas e, portanto, o uso da análise fatorial indica a existência de fator.

O teste de esfericidade de Bartlett é baseado na distribuição estatística de χ^2 (qui-quadrado) e testa a hipótese nula de que a matriz de correlação é uma matriz identidade (cuja diagonal principal contém elementos de valor 1 e os outros elementos são zero), isto é, não há correlação entre as variáveis. Assim, para um nível de significância de 1%, há evidências

para a rejeição da hipótese nula de que a amostra aleatória provém de uma população na qual as variáveis não estão correlacionadas.

Na tabela 2, verifica-se que os elementos da diagonal principal da matriz anti-imagem são superiores a 0,5, representando adequados scores de *Measure of Sampling Adequacy-MSA*.

Tabela 2 – KMO e Teste de Bartlett das Variáveis

KMO (<i>Measure of Sampling Adequacy-MSA</i>)	
Testes	Valor
Recursos Humanos	0,828
Recursos Organizacionais	0,840
Recursos Relacionais	0,677
Recursos Físicos	0,790
Recursos Financeiros	0,638
Desempenho Internacional	0,892
Teste de esfericidade de Bartlett	
Testes	Valor
Recursos Humanos	463,347
Recursos Organizacionais	370,472
Recursos Relacionais	164,318
Recursos Físicos	281,840
Recursos Financeiros	38,031
Desempenho Internacional	1137,514
Graus de liberdade	
Testes	Valor
Recursos Humanos	6
Recursos Organizacionais	10
Recursos Relacionais	6
Recursos Físicos	10
Recursos Financeiros	3
Desempenho Internacional	28
Significância	
Testes	Valor
Recursos Humanos	0,000***
Recursos Organizacionais	0,000***
Recursos Relacionais	0,000***
Recursos Físicos	0,000***
Recursos Financeiros	0,000***
Desempenho Internacional	0,000***

Nota: (***) significante a 1%

A comunalidade de cada variável foi observada na tabela 2. Este valor indica a quantidade de variância explicada pelos fatores comuns às variáveis. Dito de outro modo, indica a proporção da variância das variáveis originais atribuída ao fator considerado. Geralmente, assume-se que um fator deve explicar, pelo menos, metade da variância de cada variável original (comunalidade $\geq 0,50$).

Tabela 3 – Comunalidade das variáveis do modelo

Variáveis	Variáveis manifestas	Comunalidades
Recursos Humanos	x1	0,854
	x2	0,764
	x3	0,800
	x4	0,860
Recursos Organizacionais	x5	0,866
	x6	0,848
	x7	0,838
	x8	0,800
	x9	0,771
Recursos Relacionais	x10	0,559
	x12	0,276
	x13	0,675
	x14	0,785
Recursos Físicos	x15	0,778
	x16	0,738
	x17	0,422
	x18	0,691
	x19	0,257
Recursos Financeiros	x20	0,500
	x23	0,611
	x24	0,616
Desempenho Internacional	y37	0,770
	y38	0,733
	y39	0,793
	y40	0,769
	y41	0,747
	y42	0,801
	y43	0,804
	y44	0,602

Nota: Dados da Pesquisa (2014).

A maior comunalidade da tabela 2 é superior ou igual a 0,50 indicando que boa parte da variância das variáveis manifestas é explicada pelo associado a essas variáveis. Embora Recursos Relacionais (x12) e Recursos Físicos (x19) apresentem comunalidades inferiores ao parâmetro exigido, a permanência dessas variáveis observadas se justifica pelo fato de que a saída prejudicaria o poder de explicação da variável endógena.

Analisando a tabela 4, encontra-se um único autovalor (*Eigenvalue*) maior que a unidade. Apresenta-se a solução encontrada pelo método das Componentes Principais e o critério da raiz latente. A condição da variância total explicada satisfaz a condição de variância explicada mínima (utilizada nesta pesquisa) de 60%, no caso de quatro variáveis: Recursos Humanos, Recursos Relacionais, Distância Psíquica e Condições do País Anfitrião. As variáveis Recursos Organizacionais, Recursos Relacionais, Recursos Físicos e Recursos Financeiros, embora apresentem variâncias explicadas um pouco abaixo dos 60%, permanecem no modelo. Isso se justifica em primeiro turno em função da proximidade do padrão limite. Além disso, tomando como parâmetro a busca pela convergência teórica objetivada por essa tese, entende-se que a contribuição desses constructos são relevantes para a compreensão do desempenho internacional.

A tabela 4 apresenta as cargas fatoriais para cada variável manifesta para as variáveis endógenas correspondentes.

Tabela 4 – Variância total explicada das variáveis do modelo

Componente	Eigenvalues iniciais			Extração acumulada		
	Total	% de Variância	% Acumulado	Total	% de Variância	% Acumulado
Recursos Humanos						
1	3,260	81,501	81,501	3,260	81,501	81,501
Recursos Organizacionais						
1	2,295	57,383	57,383	2,295	57,383	57,383
Recursos Relacionais						
1	2,295	57,383	57,383	2,295	57,383	57,383
Recursos Físicos						
1	2,886	57,711	57,711	2,886	57,711	57,711
Recursos Financeiros						
1	1,727	57,574	57,574	1,727	57,574	57,574
Distância Psíquica						
1	1,963	65,425	65,425	1,963	65,425	65,425
Condições do país Anfitrião						
1	50,303	50,303	1,603	40,087	40,087	
2	26,399	76,702	1,465	36,614	76,702	
Desempenho Internacional						
1	6,019	75,234	75,234	6,019	75,234	75,234

Nota: Dados da Pesquisa (2014).

Tabela 5 – Matriz de componentes das variáveis

Variáveis	Variáveis manifestas	Componentes
Recursos Humanos (1)	x1	0,927
	x2	0,924
	x3	0,894
	x4	0,864
Recursos Organizacionais (1)	x5	0,866
	x6	0,848
	x7	0,838
	x8	0,800
	x9	0,771
Recursos Relacionais (1)	x10	0,886
	x12	0,822
	x13	0,748
	x14	0,525
Recursos Físicos (1)	x15	0,882
	x16	0,859
	x17	0,831
	x18	0,650
	x19	0,507
Recursos Financeiros (1)	x20	0,785
	x23	0,782
	x24	0,707
	Desempenho Internacional (1)	y37
y38		0,895
y39		0,890
y40		0,878
y41		0,877
y42		0,865
y43		0,856
y44		0,776

Nota: Dados da pesquisa (2014).

A variável dependente Desempenho Internacional compõe o modelo estrutural proposto por meio dos achados de Zouh (1998), a partir da escala EXPER, que contém nove variáveis manifestas.

Desse modo percebe-se que, para efeito dessa pesquisa, existe influencia direta do os constructos te-

óricos propostos pela abordagem da Visão Baseada em Recursos com o desempenho internacional das empresas exportadoras conforme ilustrado na figura a seguir sobre as variáveis da dimensão de capacidades organizacionais.

Figura 1 – Capacidades Organizacionais e Desempenho Internacional



Fonte: Elaborado pelos autores

5 Considerações Finais

Com base no estudo empreendido foi possível investigar o padrão de relações existentes entre o desempenho internacional de empresas exportadoras com as variáveis relacionadas com a visão baseada em recursos. Foi possível observar que os aspectos relativos aos recursos organizacionais e relacionais exercem influência direta sobre os resultados organizacionais oriundos de negócios internacionais.

A complexidade dos constructos desenvolvidos obedeceu os parâmetros teóricos da teoria da visão baseada em recursos apresentando como categorias de análise os recursos financeiros, físicos, organizacionais relacionais e humanos.

Conforme a magnitude observada nas relações apresentadas na análise dos fatores, pôde-se observar que, exercem efeito direto sobre o desempenho internacional das empresas exportadoras os aspectos de capacidades organizacionais propostos pela abordagem da visão baseada em recursos.

Desse modo, considera-se como resultado dessa investigação a convergência teórica. Os Recursos Organizacionais, Relacionais, Humanos, Financeiros e Físicos foram variáveis convergentes, que representaram a contribuição teórico-empírica mais relevante para a análise do desempenho internacional apoiados pela abordagem da Visão

Baseada em Recursos. Os Recursos Organizacionais denotam a importância do desenvolvimento de habilidades gerenciais, capacidade de aprendizagem e capacidade de estabelecer alianças estratégicas no exterior uma vez que o conhecimento, tanto do ponto de vista operacional como na sua aplicação estratégica, oferece à organização condições de posicionamento no mercado, que pode oportunizar vantagens competitivas sustentáveis.

Da mesma forma, aplica-se aos aspectos relacionados com a estrutura da empresa já que a eficiência operacional é condição necessária ao êxito estratégico. Além disso, os Recursos Físicos representam a mobilização objetiva dos recursos organizacionais (processo produtivo, capacitação de pessoas para esta atividade, busca ativa de conhecimentos sobre mercados externos, insumos e certificações) para o bom desempenho.

Os recursos organizacionais como os representados por esses constructos repercutem no desempenho internacional por características específicas da empresa ou pela interveniência de outros fatores conjuntos. Assim, pode-se reforçar o argumento de que em algumas características comportamentais e econômicas podem produzir efeitos diversos no desempenho internacional.

Os recursos organizacionais como os representados por esses constructos repercutem no desempenho internacional por características específicas da empresa ou pela interveniência de outros fatores conjuntos. Assim, pode-se reforçar o argumento de que em algumas características comportamentais e econômicas podem produzir efeitos diversos no desempenho internacional (MOEN, 2002; MOEN e SERVAIS, 2002; KNIGHT e CAVUSGIL, 2004).

Nesse sentido, o presente artigo empreendeu uma proposta analítica sobre a abrangência e complexidade dos constructos teóricos capacidades organizacionais, desempenho internacional que compõem o modelo explicativo estrutural integrado, envolvendo os aspectos relacionados com várias teorias que abordam essas variáveis.

REFERÊNCIAS

- ADAMAN, F.; DEVINE, P. A Reconsideration of the Theory of Entrepreneurship: a Participatory Approach, *Review of Political Economy*, 14(3). (2002)
- ANDERSEN, O. Internationalization and market entry mode: a review of theories and conceptual

frameworks. **Management International Review**, v. 37, n. 2, p. 27-42, 1997.

BRITO, L. A. L. VASCONCELOS, F. C.. A Heterogeneidade do Desempenho, suas Causas e o Conceito de Vantagem Competitiva: Proposta de uma Métrica. **Rac**, Rio de Janeiro, n. , p.107-129, 01 jun. 2004. Trimestral.

BRITO, L. A. L. VASCONCELOS, F. C. A Influência do País de Origem no Desempenho das Empresas. **Rac**, Rio de Janeiro, v. 4, n. 9, p.97-118, 01 out. 2005. Trimestral.

BRITO, L. A. L. VASCONCELOS, F. C. The Variance Composition of Firm Growth Rates. **Bar**, Rio de Janeiro, v. 2, n. 6, p.118-136, 01 jun. 2009. Trimestral.

BRUSH, C. G. International entrepreneurship: the effects of firm age on motives of internationalization. New York: Garland, 1995.

BUCKLEY, P. J.; CASSON, M. C. Analysing foreign market entry strategies: extending the internalization approach. **Journal of International Business Studies**, v. 29, n. 3, p. 539-562, 1998.

BUCKLEY, P.; CASSON. M. A theory of international operation. **European Research on international Business**, 1979.

BUCKLEY, P.; GHOURI, P. **The internationalization of the Firm**. Londres: Thompson, 1999.

CHANDLER, A. D. **Scale and scope**. Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990, 760 p.

CHANDLER, A.D. **Strategy and structure**: chapters in the history of the American industry. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962.

COSTA, L. F.L.G; AÑEZ, E. M; MOL; A.L.R; DAMASCENO, T.S.A. (2014). Escolas Teóricas do Processo de Internacionalização uma visão Epistemológica. Cadernos Ebape, FGV. v 15, n 4, p. 960-973, 2017

CZINKOTA, M. R. **Export development strategies: US promotion policy**. New York: Praeger Publishers, 1982.

DAS, Ma. Successful and Unsuccessful Exporters from Developing Countries: Some Preliminary Findings. **European Journal of Marketing**, v.28, n.12, p.19-33, 1994.

DeWIT, B.; MEYER, R. **Strategy: Process, Content and Context**. Italy: Thomson, 2004.

DHANARAJ, C.A.; BEAMISH P. W. Resource-based approach to the study of export performance, **Journal of Small Business Management**, 41, 3, 242-261, 2003.

DISTEFANO, C. The Impact of Categorization with Confirmatory Factor Analysis. *Estructural Equation Modeling*. Lawrence Erlbaum Associates, 2002.

DUNNING, J. H. Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests. **Journal of International Business Studies**, n. 11, spring- summer, p. 9-31, 1980.

DYER, J. H.; SINGH, H. The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage. **Academy of Management Review**, v. 23, n. 4, p. 660-679, 1998.

FLEURY, A. C. C.; FLEURY, M. T. L. **Estratégias Empresariais e Formação de Competências**. São Paulo, Atlas, 2000.

GOLDSZMIDT, R. G. Burstein; BRITO, L. A. L. VASCONCELOS, F. C. O efeito país sobre o desempenho da firma: uma abordagem multinível. **RAE**, Rio de Janeiro , p.12-25, 01 out. 2007. Trimestral.

GRANT, R. M. The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. **California Management Review**, v. 33, n. 3, p. 114-135, Spring 1991.

GRANT, R. M. Toward a knowledge-based theory of the firm. **Strategic Management Journal**, v. 17 (Winter Special Issue), p. 109-122, 1996.

HAIR, JR. J. F. *et al.* **Análise multivariada de dados**. Porto Alegre: Bookman, 1998, 2005.

HALLEN, L.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. **The evolution of psychic distance in international business relationships**. In: Haag, I.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. (Eds.). *Between market and hierarchy*. Sweden: University of Uppsala, p. 15- 27, 1989.

HITT, M. A.; HOSKISSOM, R. E.; KIM, H. International diversification: effects on innovation and firm performance in product-diversified firms. **Academy of Management Journal**, v. 40, n. 4, p. 767-798, 1997.

HITT, Michael A. **Administração estratégica**. São Paulo: Pioneira Thompson Learning, 2005.

HONÓRIO, L. C.. Determinantes Organizacionais e Estratégicos do Grau de Internacionalização das empresas braceleiras. **RAE**, São Paulo, v. 49, n. 2, p.162-175, abr. 2009.

JOHANSON, J; WIEDERSHEIM-PAUL, F. The internationalization of the firm: four Swedish cases. **The Journal of Management Studies**, p. 305322, 1975.